



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
IRLANDE

The background of the cover features a close-up of the Union Jack (United Kingdom flag) in the upper half and the European Union flag (blue with yellow stars) in the lower half. A white rectangular box is overlaid in the center, containing the title and date.

BREXIT: IMPACT SUR L'ÉCONOMIE IRLANDAISE

JUIN 2021

EDITORIAL



Le 30 décembre 2020, l'Union européenne et le Royaume-Uni signent finalement un accord plus de 4 ans après le vote du Brexit. L'Irlande a toujours été au cœur des négociations à cause de la situation particulière de l'Irlande du Nord et la réalité d'une frontière avec l'UE sur la belle Eire. Les conseillers du commerce d'Irlande ont suivi au plus près ces négociations et ont joué un rôle d'information auprès du réseau au travers d'articles et de conversations. Dans le cadre de notre mission, nous souhaitons partager une deuxième édition sur les effets du Brexit sur l'économie irlandaise près de 5 ans après sa prise d'effet.

Nous avons donc enrichi notre premier rapport avec 5 nouveaux secteurs d'activité : une extension sur les services financiers qui couvrent la gestion d'actifs et le secteur de l'assurance et de la réassurance, le secteur technologique, le secteur pharmaceutique et le secteur de la construction. Alors que la viabilité du protocole nord-irlandais est remis en question par le Royaume-Uni, nous espérons que cet éclairage proposé par les différents experts CCE du comité Irlande permettra de mieux comprendre les enjeux, les opportunités et les difficultés que chaque secteur rencontre.

Je souhaite remercier les contributeurs à ce rapport et en particulier l'ambassade de France, la chambre de commerce franco-irlandaise, Business France et la French Tech Dublin pour leur soutien.

Stella CLARKE

Présidente du comité Irlande

Vice-présidente de la commission Europe

NEALE RICHMOND

Député (TD) Fine Gael et porte-parole du gouvernement irlandais

Comment le gouvernement irlandais perçoit-il l'accord de commerce et de coopération signé fin 2020 entre l'UE et le Royaume-Uni et ses conséquences pour l'économie irlandaise à moyen terme ?

Alors que nos experts sectoriels se lançaient dans une analyse détaillée de l'impact de cet accord sur les entreprises en Irlande, il nous a semblé intéressant d'obtenir aussi un éclairage sur cette perspective. L'entretien conduit avec Neale Richmond, député (TD) Fine Gael et porte-parole du gouvernement irlandais sur les questions liées au Brexit, est riche d'enseignement. En substance, l'accord est le bienvenu car pas d'accord du tout aurait été catastrophique mais il ne faut pas se leurrer, « c'est pratiquement le Brexit le plus dur que nous pouvions obtenir avec un accord ». Il y aura des conséquences négatives majeures sur l'économie irlandaise à moyen terme, en raison des liens particuliers qui ont uni et unissent encore l'Irlande et le Royaume-Uni. Mais cela ouvre aussi des opportunités formidables ; tout d'abord, en termes commerciaux grâce aux routes directes qui sont en train de s'ouvrir et en raison du besoin de diversification des marchés. Mais également, d'un point de vue politique, le retrait du Royaume Uni de l'UE, devrait grandement faciliter une coopération plus étroite entre l'Irlande et la France d'une part et au sein de l'Union d'autre part, dans des domaines variés allant de la PAC à l'éducation et la santé.

Que pensez-vous de l'accord de commerce et de coopération signé entre le Royaume Uni et l'Union Européenne le 30 décembre dernier ?

La signature de cet accord fut un grand soulagement pour l'Irlande, même si cela s'est vraiment fait à la dernière minute. Nous reconnaissons que cet accord n'a rien de comparable à ce que nous avons eu durant les 40 dernières années lorsque le Royaume-Uni faisait partie de l'UE. Mais c'est beaucoup mieux que pas d'accord du tout.

Cet accord fournit finalement un élément de certitude pour le monde des affaires. Il faut saluer comme des belles victoires l'absence de droit de douane et de quota, mais aussi le maintien des protections du marché unique et des normes européennes.

Mais il faut reconnaître aussi que l'accord tel qu'il est, ne provoque pas chez moi un grand enthousiasme car il représente un recul par rapport à ce que nous avions avant. C'est un Brexit assez dur. C'est pratiquement le Brexit le plus dur que nous pouvions obtenir avec un accord. Honnêtement, cela aurait pu être beaucoup mieux... mais ce n'est pas le pire scénario qui aurait pu se produire.



Comment les entreprises irlandaises ont-elles réagi à la mise en œuvre de l'accord depuis le 1er janvier et y a-t-il des signes que certains secteurs ont été affectés plus que d'autres, soit négativement, soit positivement ?

Il y a trois points importants à noter.

Tout d'abord, de nombreux travaux préparatoires avaient eu lieu avant la signature de l'accord. Au cours des dernières années, le gouvernement irlandais a beaucoup travaillé avec le monde des affaires pour préparer le Brexit. Plus de 3 millions d'euros ont été dépensés sur une campagne de sensibilisation. Il faut aussi noter qu'une grande partie de ce travail de préparation était basée sur la possibilité d'un scénario sans accord.

Nous avons donc vu la plupart des entreprises irlandaises réagir rapidement dès le 1er janvier et prêtes à remplir les formalités administratives requises pour continuer à exporter vers et à travers la Grande-Bretagne et ainsi garantir le bon fonctionnement des chaînes d'approvisionnement. Mais nous avons aussi commencé à constater, et je pense que ce n'est que le début, une tendance à la diversification des marchés. Les exportateurs irlandais commencent à s'éloigner du marché britannique traditionnel et à s'orienter vers l'Europe continentale. Ils cherchent différents fournisseurs et d'autres routes d'expédition plus directes. Malgré la pandémie, nos exportations sont toujours très fortes, mais nos exportations vers la Grande-Bretagne qui représentent de large volume sont à risque, en particulier les exportations de produits agro-alimentaires tels que le bœuf et le lait. Les prix n'ont pas été massivement affectés car il n'y a pas de quota ou de droit de douane, mais il deviendra impératif pour ces secteurs de se diversifier en dehors de la Grande-Bretagne et nous avons constaté par exemple une augmentation considérable de nos exportations de bœuf vers la Chine et les États-Unis.

D'un point de vue macro-économique, quels sont les principaux effets de cet accord sur l'économie irlandaise, à court et moyen terme ?

L'économie irlandaise, comme toutes les autres économies, est en train de faire face à une pandémie et de ce fait de nombreuses conséquences du Brexit ne sont pour l'instant pas encore apparentes.

Mais en termes macro-économiques, la différence entre avoir cet accord et ne pas l'avoir représente 2% de croissance pour l'Irlande, il est donc significatif. Comme je l'ai déjà dit, cet accord a permis d'éliminer le pire des scénarios. Mais c'est la façon dont nous nous remettrons de la pandémie qui révélera vraiment l'impact du Brexit. L'impact du Brexit se fera sentir à plus long terme et sera probablement plus dommageable pour l'économie irlandaise que la pandémie. Nous sommes l'économie de l'UE la plus exposée au marché britannique, de sorte que l'impact macroéconomique sera majeur. Mais beaucoup de choses ne se passeront pas nécessairement dans l'immédiat, étant donné que nous sommes toujours en train de résoudre de nombreux problèmes de logistique, de paperasse et de bureaucratie. Il y a aussi des opportunités à saisir. Par exemple, nous avons vu beaucoup de ces opportunités se concrétiser dans le secteur des services financiers avant la signature de l'accord. D'un point de vue macro-économique, c'est vraiment une perspective à moyen terme qu'il faut adopter.

À votre avis, y a-t-il encore des révisions ou des ajouts nécessaires pour assurer la pérennité de l'accord ?

Oui et c'est la nature de l'accord. Évidemment nous devons revenir et nous pencher sur la pêche dans 5 ans et demi. C'est un secteur essentiel pour le gouvernement irlandais, comme pour le gouvernement français, tous deux étant des États côtiers. On pourrait dire que l'Irlande n'a probablement pas obtenu sa part en ce qui concerne la pêche.

L'autre domaine qui ne fait pas partie de l'accord, mais sur lequel nous aurons besoin de clarté très bientôt, ce sont les services financiers, en termes d'équivalence et des choses du genre. Cela doit être résolu au plus vite.

Cet accord pourrait être grandement amélioré. J'espère qu'il y aura un changement d'orientation politique et même au sein du gouvernement britannique en temps voulu, qui permettra une relation beaucoup plus étroite entre l'UE et le Royaume-Uni. C'est pourquoi je pense que ce document peut toujours être amendé et révisé et doit être considéré comme un document vivant qui peut être amélioré. Et des efforts peuvent être faits des deux côtés.

Si nous considérons la mise en place du protocole nord-

irlandais, il y a certainement place pour un élément de flexibilité de la part de l'UE en termes de délais de mise en œuvre et de période de grâce.

Mais d'un autre côté, je pense que par exemple un accord sur les aspects sanitaires et phytosanitaires dans l'agroalimentaire entre l'UE et le Royaume-Uni, similaire au modèle Suisse, présente un potentiel intéressant. Cela obligerait le Royaume-Uni à s'aligner sur beaucoup de politiques européennes, ce qui serait bienvenu. Je pense aussi que beaucoup de gens au Royaume-Uni seraient d'accord, mais malheureusement cela s'oppose à l'esprit de l'accord, à l'idéologie qui sous-tend le Brexit, et à la notion de souveraineté absolue. Avec l'actuel gouvernement britannique et en fait l'actuel ministre britannique chargé de la mise en œuvre du Brexit récemment nommé, c'est extrêmement improbable. Mais je pense que du côté européen, nous devrions toujours être ouverts à des relations plus étroites et à des niveaux d'alignement plus étroits sans jamais sacrifier les règles et les normes du marché unique.

Quels sont les avantages et les inconvénients de l'accord à l'échelle de l'UE et, en particulier, que peuvent en tirer l'Irlande et la France en tant que bloc commercial désormais plus étroit et plus fort ?

Je vais me concentrer sur l'accord, puis sur la question plus large du Brexit.

Donc, l'avantage de l'accord est que nous avons un accord. Le Royaume-Uni est toujours l'une des plus grandes économies mondiales, il restera un partenaire important de l'UE et nous avons le cadre pour continuer à travailler avec eux, un cadre pas aussi bon qu'avant mais certainement préférable que l'alternative. C'est le point positif. Le gros point négatif c'est que ce n'est pas aussi bien qu'avant, qu'il faut défaire quarante ans d'histoire commune, et que c'est la première fois que nous avons un accord commercial basé sur la divergence et non sur la convergence. Résultat d'une série d'événements désastreux mais au-delà du contrôle de l'Union, de la France ou de quiconque dans le bloc.

Le Brexit pose donc de nombreuses difficultés. Ces difficultés sont bien connues, mais elles offrent aussi des opportunités considérables, en particulier pour l'Irlande et la France, de travailler ensemble au sein de l'Union. J'ai beaucoup apprécié le slogan de l'Ambassade de France en Irlande selon lequel la France est désormais le plus proche voisin de l'Irlande. En effet, il l'est ! Et il est très important que cette relation se concrétise car c'est dans l'intérêt des deux États membres. L'Irlande et la France au sein de l'UE ont un très haut niveau de coopération dans certains secteurs comme le secteur agroalimentaire, la fiscalité pas vraiment... mais en

ce qui concerne le commerce, il est absolument dans notre intérêt de coopérer.

Le secteur des services financiers par exemple est intéressant. Il y a une énorme opportunité pour la place de Paris suite à l'exodus londonien. Il y a aussi une opportunité, pas nécessairement pour la ville de Dublin mais pour l'Irlande de développer une approche plus complémentaire. Peut-être fournir des services de middle et back office, pour des investissements ou autres transactions financières effectuées pas d'autres pays anglophones comme les États-Unis ou le Canada, l'Irlande étant maintenant la porte d'entrée anglophone de la common law dans toute l'Union Européenne.

En termes géopolitique, l'Irlande et la France doivent en profiter pour renforcer la politique agricole commune. La France a toujours défendu la PAC et la France et l'Irlande ont travaillé à l'unisson sur le sujet. C'est l'occasion de réaffirmer l'importance de la PAC, la protection de l'exploitation familiale, la protection de notre chaîne d'approvisionnement alimentaire, et de veiller à ce que notre future chaîne d'approvisionnement alimentaire soit novatrice et durable et s'inscrive dans nos engagements en matière de changement climatique.

Le Brexit offre aussi à la France et à l'Irlande une opportunité de coopération renforcée en matière d'énergie. Le projet Celtic Interconnector en est un beau symbole.

Le Brexit offre à l'Irlande une énorme opportunité au sein de l'UE de devenir le partenaire de choix pour l'enseignement supérieur à travers des programmes comme Erasmus et Horizon 2020. J'ai une passion pour Erasmus parce que j'ai décliné une opportunité d'aller à la Sorbonne il y a 20 ans et que je ne cesse de le regretter. Je veux éviter que d'autres fassent la même erreur. Il faut développer ce genre d'opportunités autant que possible. C'est pourquoi, il est intéressant de noter que pour Erasmus plus, l'ensemble de l'Irlande ne forme qu'une seule et même entité. Le fait que le gouvernement irlandais ait inclus l'Irlande du Nord offre d'énormes possibilités. Il est maintenant plus simple pour des étudiants français, espagnols, polonais ou autres de venir en Irlande, pour des raisons de visas et autres. Nous observons déjà cette tendance dans certaines disciplines comme les beaux-arts, l'histoire de l'art, ou d'autres cours pour lesquels les étudiants allaient traditionnellement au Royaume-Uni. Et je pense que le Brexit offre une bien plus grande opportunité aux institutions européennes de troisième cycle de travailler plus étroitement ensemble pour défier les meilleures institutions britanniques telles qu'Oxbridge, LSE et d'autres qui dominaient le secteur jusque-là.

Et il est certain qu'il y a beaucoup d'autres domaines dans lesquels l'UE aurait souhaité être mieux intégrée et avoir de meilleures relations de travail mais elle a été bloquée par le Royaume-Uni pendant longtemps. Prenons pour exemple la

pandémie à laquelle nous sommes confrontés, l'opportunité que cela crée d'une plus grande coopération dans un domaine de compétence des membres comme la santé. Je pense que bon nombre des obstacles qui existaient auparavant ont disparu.

Le Brexit stimule aussi la recherche d'accords commerciaux et la promotion de l'UE comme un puissant bloc uni. Nous avons une plus grande motivation pour finaliser des accords commerciaux avec la Malaisie, l'Indonésie, le Vietnam, l'Australie et la Nouvelle-Zélande car il y a plus de concurrence dans notre voisinage proche. C'est un impératif, en particulier pour l'Irlande, en raison du déclin de la part de nos exportations vers le marché britannique qui doivent être remplacées. Nous devons rechercher ces alternatives d'abord dans le marché unique européen et ensuite via les accords commerciaux de l'UE.

Le dernier point auquel j'ai déjà fait allusion, c'est qu'il faut sécuriser les chaînes d'approvisionnement au sein de l'UE, en essayant de mieux les coordonner. L'Irlande a maintenant beaucoup plus de motivation et de raisons de faire des expéditions directes vers le continent car le continent est notre plus grand marché.

Éviter le land bridge, auparavant personne n'y pensait. Et ce n'est qu'au cours des dernières semaines que nous avons vraiment vu un développement rapide de l'expédition directe car évidemment le land bridge était moins cher, plus rapide et pour certaines marchandises, ce sera toujours l'option privilégiée, mais le niveau accru de paperasse et le chaos engendré au niveau du land bridge durant la période de Noël, rien à voir avec le Brexit mais lié au Covid, a démontré que l'itinéraire d'expédition directe est beaucoup plus fiable qu'avant. Et la fiabilité lorsque vous êtes un exportateur l'emporte souvent sur les économies, c'est vous assurer que vous pouvez garantir la mise sur le marché des produits. Et plus les gens se concentrent sur l'expédition directe, plus il y a d'opportunités pour l'importation et l'exportation vers le continent. C'est une nouvelle approche de l'exportation vers et via l'UE qui se développe. Par exemple, Nestlé a une très grande usine ici en Irlande produisant du lait maternisé. C'est l'un de nos plus gros exportateurs. Récemment nous avons vu un ferry aller directement de Rosslare à Wexford à Ostende aux Pays-Bas et aller d'Ostende en train jusqu'en Chine. 15 conteneurs de nourriture pour bébé. C'est le genre de modèle qui symbolise l'approche européenne du commerce et l'Irlande peut y contribuer et même en être un des moteurs en raison du type de produits que nous expédions vers et via le reste du marché commun.



Pour conclure, vous avez mentionné des opportunités dans le secteur de la santé, quelles sont-elles?

D'un point de vue commercial, l'Irlande est un gros producteur de produits pharmaceutiques et d'équipements médicaux. Il y a des opportunités et nous l'avons vu. L'Irlande est le seul membre de l'UE dont les exportations n'ont pas baissé, en grande partie parce que nous produisons des ventilateurs, c'est un peu macabre je le reconnais mais c'est un fait. Il y a aussi une opportunité politique pour une plus grande coopération européenne. La santé n'est pas une compétence de l'UE, c'est donc l'occasion de donner plus de compétences à l'UE en matière de santé. Malgré les critiques de certains, l'UE a remporté d'énormes victoires lorsqu'elle a eu la possibilité de coordonner des choses comme les stocks d'EPI, de matériel médical, le REX Programme de l'UE, le fait que nous ayons maintenant des euro-obligations, le fait que nous pouvons consolider et travailler ensemble à partir d'une position beaucoup plus forte... Et même concernant les vaccins, malgré de nombreuses critiques sur ce sujet, une part du problème revient à la Commission européenne, mais je pense que c'est trop facile, et qu'une plus grande part encore revient aux sociétés pharmaceutiques. Je pense que nous sommes sur le point de voir un afflux massif de vaccins au cours du prochain trimestre et qu'un petit État membre comme l'Irlande, n'aurait pas eu la possibilité d'avoir cette quantité et cette diversité de vaccins si nous n'étions pas dans l'Union européenne. Nous pouvons donc envisager une plus grande coopération européenne en ce qui concerne l'achat de toutes sortes de médicaments non seulement pour l'UE, mais aussi pour le reste du monde afin de remplir notre responsabilité envers les régions les plus pauvres du monde. L'UE a la possibilité de mieux coordonner les traitements et maintenant que nous allons avoir des discussions sur l'avenir de l'UE, le retrait du Royaume-Uni de l'UE permettra à une grande partie de cette coopération de se dérouler beaucoup plus facilement. Pour un pays comme l'Irlande, ce n'est pas aussi urgent parce que nous ne partageons aucune frontière terrestre avec d'autres États, mais avoir la capacité d'avoir une approche véritablement européenne des soins de santé pourrait changer la donne. Par exemple, il y a plusieurs décennies entre le système de santé danois et le système de santé bulgare et nous devons essayer d'harmoniser tous les systèmes de santé. Je suis convaincu qu'une plus grande implication européenne dans ce domaine le permettra.

CONTENU

1

P9

AGROALIMENTAIRE

- 10 L'agroalimentaire irlandais demeure très dépendant du Royaume-Uni
- 11 La pêche, un sujet plus politique qu'économique
- 12 La logistique se redessine avec de plus en plus d'alternatives au land bridge
- 12 Les risques du Brexit pour le secteur agroalimentaire irlandais
- 13 Annexe 1 - Entretien avec Bord Bia
- 16 Conclusions et opportunités
- 17 Annexe 2 - Entretien avec un distributeur irlandais

2

P18

BIOPHARMACEUTIQUE

- 19 La biopharma, un des piliers de l'économie Irlandaise
- 19 Brexit, le défi logistique
- 20 Brexit, l'impact réglementaire
- 20 Conclusions et opportunités

3

P21

CONSTRUCTION & CONCESSION

- 22 Impact du Brexit sur le secteur de la Construction
- 25 Impact du Brexit sur le secteur de la Concession



4

P26

DIGITAL & TECHNOLOGIE

- 27 L'impact dans le sourcing: achat de matériel informatique et de logiciels en Irlande
- 28 Protection des données et Brexit
- 29 Conclusion et opportunités

5

P30

ENERGIE

- 31 Un marché interconnecté
- 31 Ce qui a changé après le Brexit
- 32 Conclusion et opportunités

6

P33

LOGISTIQUE

- 34 Récapitulatif des conséquences pour le transport de marchandises
- 35 Détail des exigences de base post-Brexit
- 36 Profiter de l'accord post-Brexit pour revoir les termes commerciaux des contrats
- 36 Nouvelles procédures et documentation pour le transport de marchandises entre l'Irlande et le Royaume-Uni
- 37 Nouveaux coûts potentiels post-Brexit
- 37 Premiers impacts
- 38 Opportunités



7 P39

SERVICES FINANCIERS - BANQUE

- 40 L'impact du Brexit sur l'implantation des banques en Europe
- 40 La question du transfert des droits de passeports entre l'UE et le RU
- 41 Détermination des équivalences entre les juridictions de l'UE et du RU
- 42 Le point de vue des banques françaises
- 42 Conclusion

8 P43

SERVICES FINANCIERS - GESTION D'ACTIFS

- 44 La gestion d'Actifs en Irlande, une industrie tournée vers l'export
- 44 Suite au Brexit l'industrie de la gestion Actifs en Irlande est face à 3 challenges principaux
- 45 Conclusion

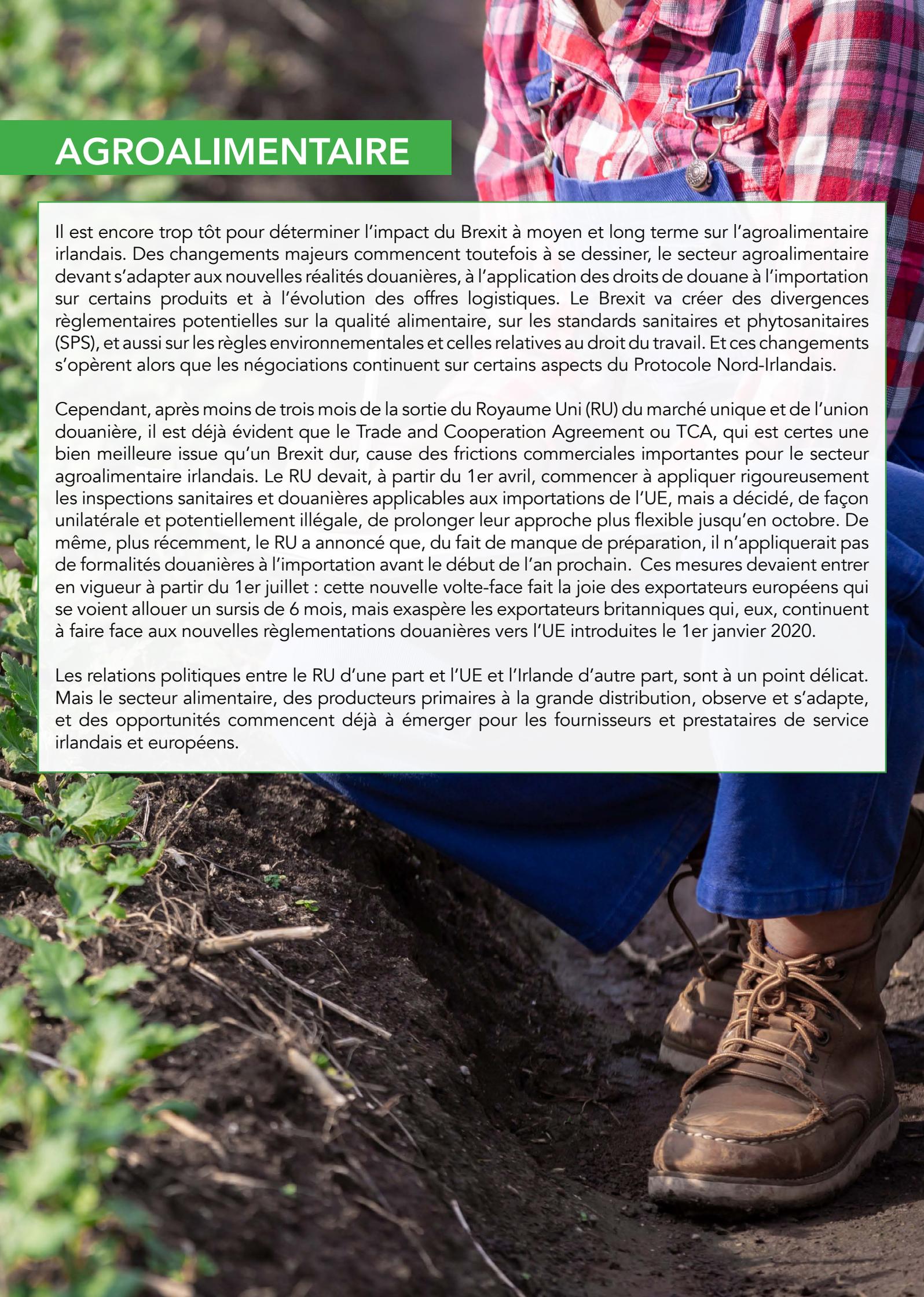
9 P46

SERVICES FINANCIERS - ASSURANCE

- 47 La perte du passeport européen
- 47 Le maintien du régime de l'équivalence accordé par l'EEE est toujours en suspens
- 48 Le Royaume-Uni est désormais en dehors du cadre de protection des données de l'UE
- 49 L'Irlande a délivré des autorisations
- 49 Des exigences de la Banque Centrale d'Irlande
- 50 Mais nombreuses sont les institutions qui se sont installées ailleurs du fait des exigences de la Banque Centrale d'Irlande
- 50 Conclusion

10 P51

REMERCIEMENTS



AGROALIMENTAIRE

Il est encore trop tôt pour déterminer l'impact du Brexit à moyen et long terme sur l'agroalimentaire irlandais. Des changements majeurs commencent toutefois à se dessiner, le secteur agroalimentaire devant s'adapter aux nouvelles réalités douanières, à l'application des droits de douane à l'importation sur certains produits et à l'évolution des offres logistiques. Le Brexit va créer des divergences réglementaires potentielles sur la qualité alimentaire, sur les standards sanitaires et phytosanitaires (SPS), et aussi sur les règles environnementales et celles relatives au droit du travail. Et ces changements s'opèrent alors que les négociations continuent sur certains aspects du Protocole Nord-Irlandais.

Cependant, après moins de trois mois de la sortie du Royaume Uni (RU) du marché unique et de l'union douanière, il est déjà évident que le Trade and Cooperation Agreement ou TCA, qui est certes une bien meilleure issue qu'un Brexit dur, cause des frictions commerciales importantes pour le secteur agroalimentaire irlandais. Le RU devait, à partir du 1er avril, commencer à appliquer rigoureusement les inspections sanitaires et douanières applicables aux importations de l'UE, mais a décidé, de façon unilatérale et potentiellement illégale, de prolonger leur approche plus flexible jusqu'en octobre. De même, plus récemment, le RU a annoncé que, du fait de manque de préparation, il n'appliquerait pas de formalités douanières à l'importation avant le début de l'an prochain. Ces mesures devaient entrer en vigueur à partir du 1er juillet : cette nouvelle volte-face fait la joie des exportateurs européens qui se voient allouer un sursis de 6 mois, mais exaspère les exportateurs britanniques qui, eux, continuent à faire face aux nouvelles réglementations douanières vers l'UE introduites le 1er janvier 2020.

Les relations politiques entre le RU d'une part et l'UE et l'Irlande d'autre part, sont à un point délicat. Mais le secteur alimentaire, des producteurs primaires à la grande distribution, observe et s'adapte, et des opportunités commencent déjà à émerger pour les fournisseurs et prestataires de service irlandais et européens.

L'AGROALIMENTAIRE IRLANDAIS DEMEURE TRÈS DÉPENDANT DU RU

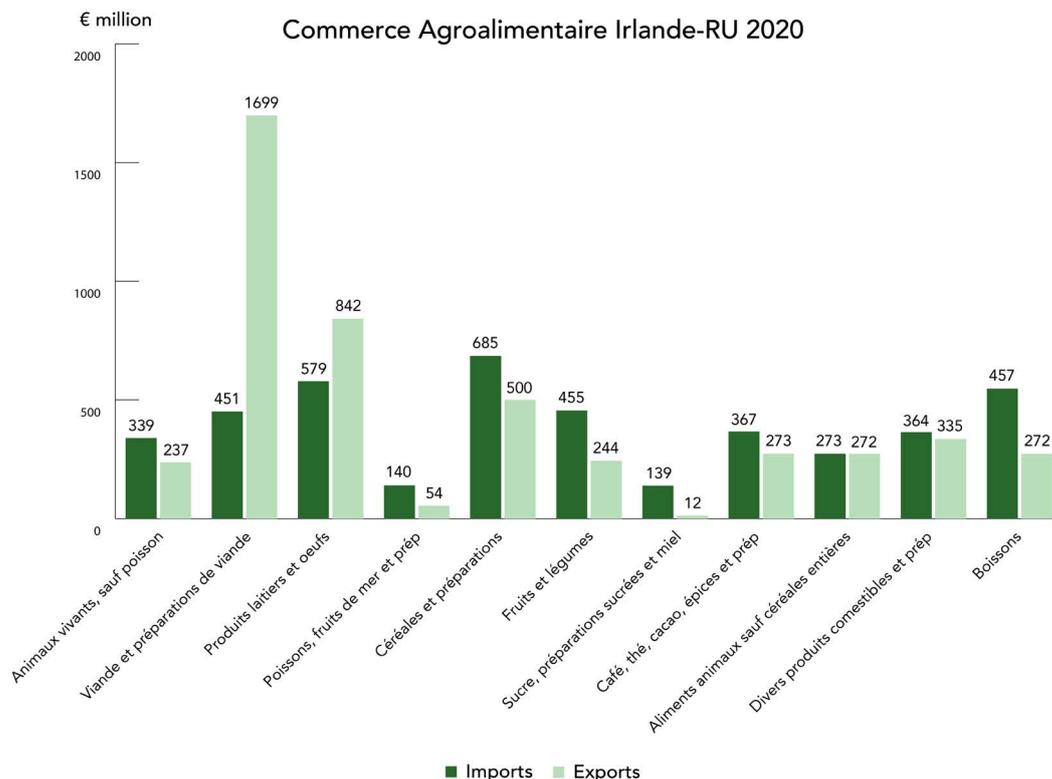
La proximité géographique et culturelle fait que le Royaume Uni et l'Irlande ont un commerce très important de denrées alimentaires et de produits agricoles bruts, animaux vivants inclus.

Avec l'approche du Brexit, ces cinq dernières années, l'industrie agroalimentaire irlandaise, avec des soutiens importants du gouvernement, a entamé un processus de diversification de ses marchés qui a porté ses fruits.

Néanmoins, en 2020, le RU continue à attirer 33 % des exportations irlandaises en valeur, contre 34% vers l'UE, et 33% vers le reste du monde (Source : Bord Bia). Cette dépendance est particulièrement prononcée pour certains secteurs : Viande bovine 44% , Fromage, Cheddar inclus, 41% ; Champignons 99% ; Volailles 60%, Produits alimentaires transformés 69%... (chiffres CSO / Bord Bia pour 2019).

D'autre part, l'Irlande importe des quantités importantes de denrées alimentaires britanniques, avec 51% de produits alimentaires prêts à consommer en provenance du RU, ainsi que 25% des produits pour transformation supplémentaire en Irlande (une grande partie en provenance d'Irlande du Nord) (Source, CSO, voir ci-dessous). La farine de boulangerie/pâtisserie, qui provient à 80% du RU, notamment pose problème. Comme la farine inclut normalement plus de 15% de blé en provenance du Canada et des USA, la totalité des importations est maintenant sujette à des droits de douane à l'importation d'une valeur proche de 50% ad valorem.

La valeur des exportations agroalimentaires irlandaises vers le RU, à presque 3,8md d'Euros, est le double de la valeur des importations alimentaires en provenance du RU. La valeur totale des exportations irlandaises de biens et services vers le RU, cependant, n'est que 2/3 de la valeur des importations de biens et services provenant du RU.



source: CSO



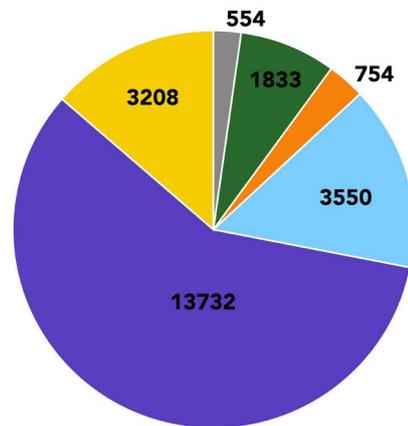
LA PÊCHE, UN SUJET PLUS POLITIQUE QU'ÉCONOMIQUE

La pêche est devenue un symbole du contrôle des eaux territoriales, et donc de la souveraineté, pour certains Brexiteurs. Objectivement, le secteur de la pêche ne représente que 0,02% de l'économie britannique : la valeur de la capture en 2019 était de 850 mGBP, contribuant 437mGBP au PNB. Par comparaison, les services financiers contribuent 126 MdGBP.

De plus, le RU est très dépendant du marché européen pour écouler le produit de sa pêche : en 2019, le RU a exporté plus de 333.000 t de poissons et fruits de mer vers l'UE – c'est presque 50% de la capture totale de la flotte britannique, et environ ¾ des exportations britanniques de produits de la mer.

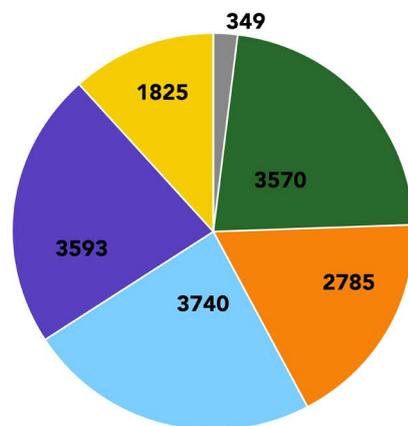
La nécessité de remplir les formalités sanitaires pour chaque espèce de poisson dans chaque lot expédié s'ajoute aux autres frictions et retards douaniers et logistiques particulièrement problématiques pour des produits hautement périssables. Ajoutez à cela la réticence de certaines sociétés de transport de coopérer avec les coûteux retards aux ports et les difficultés à obtenir des chargements de retour – et l'on comprend que la situation du secteur de la pêche britannique est catastrophique. Le gouvernement britannique a annoncé des compensations financières de £23m pour le secteur, et le Premier Ministre Boris Johnson exhorte les consommateurs britanniques à manger du poisson. Dans le cadre de l'accord Brexit, 25% des droits de pêche des autres états membres dans les eaux britanniques reviendront au RU sur une période de 5 ans jusqu'à 2026. Cette période sera suivie de négociations annuelles, durant lesquelles le RU aura l'option d'éliminer totalement les droits de pêche pour les flottes européennes dans ses eaux territoriales – mais au risque de l'introduction par l'UE de tarifs douaniers qui élimineraient les débouchés européens lucratifs. Une histoire à suivre.

Value of Imports into Ireland from UK 2018 in € (million)



■ Agriculture & Food
 ■ Wholesale & Retail
■ Chemicals & Pharmaceuticals
 ■ Services/Other
■ Other Manufacturing & Construction
 ■ Unkown

Value of Irish Exports to UK 2018 in € (million)



■ Agriculture & Food
 ■ Wholesale & Retail
■ Chemicals & Pharmaceuticals
 ■ Services/Other
■ Other Manufacturing & Construction
 ■ Unkown

source: CSO

LES RISQUES DU BREXIT POUR LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE IRLANDAIS

LE ROYAUME UNI VEUT S'ÉMANCIPER DE L'UE

Le Royaume Uni n'est autosuffisant qu'à 55% pour sa consommation de produits agro-alimentaires. Plus d'un quart de sa consommation, et 74% de ses importations alimentaires, proviennent de l'Union européenne.

Le gouvernement britannique a annoncé clairement son intention de négocier des accords de commerce avec des pays tiers dans le cadre de son émancipation de l'UE. Il y aura des difficultés : l'expertise de négociations commerciales a été déléguée à l'UE depuis 1973, et doit être recréée entièrement. Les Etats-Unis, un partenaire évident sous l'administration Trump, n'est plus à prendre pour acquis sous Biden. Des discussions ont débuté, avec un accord signé avec le Japon en octobre dernier. Le RU vient d'annoncer par ailleurs sa candidature pour rejoindre le « Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) » dont les membres incluent l'Australie, le Canada, le Japon et la Nouvelle Zélande. Séparément, le RU est en pourparlers bilatéraux avec les USA, l'Australie et la Nouvelle Zélande.

Mais une politique de commerce internationale indépendante ouvre la porte à des divergences réglementaire inévitables que l'accord Brexit ne résout pas. Dans le débat public, les importations potentielles de poulet chloré – un produit standard aux USA – symbolise la divergence du principe de précaution européen dans la sécurité des produits alimentaires.

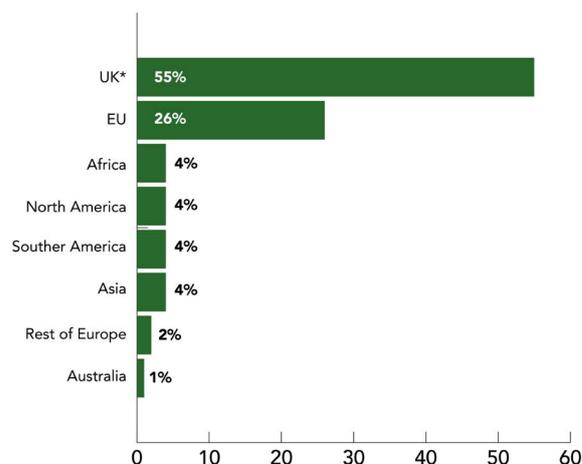
LA LOGISTIQUE SE REDESSINE AVEC DE PLUS EN PLUS D'ALTERNATIVES AU LAND BRIDGE

Le RU n'est pas qu'une destination pour les exportations irlandaises, c'est aussi un point de passage privilégié pour son commerce avec l'Europe du Nord, désigné comme le land bridge. 83% du commerce RORO l'utilise, dont la majorité des exportations agro-alimentaires vers l'UE ou 150,000 camions par an. En temps normal, le land bridge permet le transport porte à porte en 20h. Le RORO par routes directes, c'est 40h ; alors que le transport par container - LOLO - par routes directes, c'est 60h (Source : Irish Maritime Development Office IMDO). Le land bridge est normalement crucial pour les produits périssables et les chaînes alimentaires « just in time ». Avec les retards dus aux formalités de douanes réintroduites depuis le 1er janvier, les alternatives au land bridge deviennent plus intéressantes, mais pas sans difficultés ou coûts

supplémentaires – comme illustré dans nos interviews des professionnels.

Les alternatives se développent rapidement. Stena Line et Irish Ferries ont augmenté leurs traversées entre Dublin / Rosslare et Cherbourg de 3 fois par semaine à des traversées quotidiennes. DFDS fait maintenant une traversée Rosslare/Dunkerque qui a l'avantage de rapprocher les exportateurs des destinations Nord européennes qui dépendaient du land bridge. Finalement, Brittany Ferries a renouvelé sa connexion Cork/Roscoff, et commencé un nouveau service Rosslare/Cherbourg. Au total, ce sont 40 traversées hebdomadaires.

Origins of Food Consumed in the UK 2019



*UK origin consists of UK domestic production minus UK exports

source: Gov.UK

LE POINT DE VUE DE BORD BIA, AGENCE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS AGRO ALIMENTAIRES

(Shane Hamill, Strategic Project Manager, Bord Bia, responsable dossier Brexit)

RÉDUIRE SA DÉPENDANCE AU ROYAUME-UNI, UN ENJEU POUR L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE IRLANDAISE

Depuis le référendum sur le Brexit en juin 2016, Bord Bia, l'organisation irlandaise chargée de la promotion des exportations agro-alimentaires, a travaillé de pied ferme avec l'industrie agro-alimentaire irlandaise pour la préparer aux conséquences du Brexit, et notamment en l'aidant à diversifier ses marchés et réduire sa dépendance au Royaume-Uni.

Avec des résultats probants : en cinq ans, les exportations vers l'Afrique ont augmenté de 49%, vers l'Asie de 14% et enfin le Moyen Orient de 4%.

Mais du chemin reste à parcourir. Le Royaume Uni, où les ventes se sont accrues de 2% ces cinq dernières années, pèse pour encore 35% des exportations agroalimentaires irlandaises en 2020, avec des situations contrastées selon les secteurs.

Le secteur laitier, qui vend encore la moitié de son fromage à des clients britanniques, s'est extrêmement bien diversifié pour les autres produits, notamment sur les marchés africains et asiatiques, dont la Chine notamment. Les produits de la mer se sont aussi bien diversifiés, avec la majorité (70%) vers l'Union Européenne, mais aussi 23% en Afrique et 7% en Asie. Aussi, les principaux marchés pour les boissons alcoolisées sont aujourd'hui les Etats Unis, la Russie et l'Afrique du Sud.

En revanche, la dépendance au marché britannique reste forte pour les aliments transformés, la viande et les produits carnés.

DÉJÀ, UN BOULEVERSEMENT DES ROUTES LOGISTIQUES

Si l'application du Brexit et la fin de la libre circulation n'ont pas produit le chaos redouté, les flux logistiques ont connu des changements majeurs.

En effet, sur les premières semaines de l'année 2021 le transit entre l'Irlande, via le port de Rosslare, et le Royaume Uni a diminué de 49% par comparaison à la même période de trafic normal l'an dernier, alors que le transit direct depuis le même port vers l'UE a augmenté de 446%. Pour les exportateurs, l'option du transit direct vers la France en lieu et place du land bridge pour alimenter les destinations de l'Europe du Nord a été la solution privilégiée depuis la mise en œuvre du Brexit.

Mais elle demeure plus chronophage, plus onéreuse avec près de €1000 supplémentaires par camion avec ses heures de repos supplémentaires pour les chauffeurs et un transit retour qui souvent se fait à vide.

La traversée prend ainsi deux fois plus de temps avec environ 40 heures, soit un véritable bouleversement pour l'industrie agro-alimentaire irlandaise et notamment ses produits frais.

DES NOUVELLES FORMALITÉS DOUANIÈRES ET CONTRÔLES SANITAIRES

Mais le coût et le temps de transport ne sont pas les seuls changements. En effet, les exportateurs voient d'autres dépenses augmenter également par la nécessité de se faire assister d'intermédiaires pour les formalités douanières, les clients importateurs britanniques, mal préparés, n'en ayant ni l'expérience, ni l'inclination.

Et le parcours s'annonce plus riche d'embûches. Les inspections douanières et les contrôles sanitaires et phytosanitaires sont sous forme allégée depuis janvier, mais vont prochainement être complètement en place à partir du 1er avril 2021, ce qui laisse présager des difficultés. Dans le paysage agro-alimentaire irlandais, ce sont les PME qui sont les moins bien équipées pour faire face. Pour soutenir ses clients exportateurs, Bord Bia encourage l'utilisation de moyens dématérialisés pour interagir avec leurs clients britanniques et remplir les nouvelles formalités. Les questions fiscales, notamment la collecte de la TVA, et la volatilité de la livre Sterling, sont aussi des défis à gérer.

Aussi, les PME, qui vendent souvent des petites quantités directement aux consommateurs, ont eu des difficultés avec les prestataires de courriers, et ces formalités administratives deviennent vite décourageantes. Pour surmonter tout cela, il est à prévoir que les exportateurs auront besoin d'une présence physique ou légale au Royaume Uni du fait du manque de préparation de leur clients britanniques. A ce stade, la bureaucratie et les formalités administratives plus complexes demeurent l'enjeu majeur pour les exportateurs, surtout les PME, et ce le demeurera probablement, même si les choses s'amélioreront du fait de l'expérience.

LES PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES IRLANDAIS SONT APPRÉCIÉS PAR LES CONSOMMATEURS BRITANNIQUES

Bien heureusement, les produits alimentaires irlandais bénéficient d'une excellente réputation au Royaume Uni. Les enquêtes consommateurs effectuées par Bord Bia en janvier 2021 indiquent que 9 consommateurs britanniques sur 10 font confiance aux produits irlandais, alors que ce n'est que 6/10 pour les produits d'Amérique du Sud, et 5/10 pour les Etats Unis. Des sondages de suivi seront effectués en mars, mai et août.

Mais les points de différenciation, Origin Green, les programmes d'assurance qualité, et le standard « Grass Fed» (nourri à l'herbe), donnent un avantage compétitif majeur aux acteurs irlandais, et c'est, pour Bord Bia, grâce à leur qualité, leur prix, la confiance qu'ils inspirent, et leur dimension durable et environnementale.

Dans ce cadre, Bord Bia accompagne les exportateurs irlandais pour renforcer leur position, via des formations pour vendre en ligne et développer leurs compétences commerciales.

DES OPPORTUNITÉS POUR LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE IRLANDAIS

Des quantités de stock ont été constituées en anticipation du Brexit, et qui ont encore à être pleinement écoulées. Les tendances durables seront plus claires après cet apurement. Mais ce casse-tête du Brexit présente aussi des opportunités. Maintenant sorti de la Politique Agricole Commune, le Royaume-Uni s'est fixé une nouvelle ligne directrice vers une agriculture plus verte, ce qui présente une réelle opportunité pour les producteurs irlandais, déjà bien engagés sur cette voie d'agriculture durable.

Dans le cadre de l'accompagnement des exportateurs agroalimentaires irlandais, Bord Bia a réalisé plusieurs études de priorisation de marchés, qui ont résulté dans le classement suivant :

PLATINE	RU ET CHINE
OR	FRANCE ET ALLEMAGNE
ARGENT	JAPON
BRONZE	RESTE DU MARCHÉ INTERNATIONAL





L'ACCORD BREXIT VOIT LE RETOUR DES CONTRÔLES SANITAIRES, DOUANIERS – ET MÊME DES DROITS DE DOUANE À L'IMPORTATION !

Les produits alimentaires en provenance de pays tiers sont routinièrement sujets aux contrôles sanitaires sur produits animaux ou végétaux (SPS), et les produits en provenance du RU n'y échappent pas, ce à quoi les exportateurs britanniques étaient très mal, ou pas du tout, préparés. Certains produits de l'UE transitant normalement par le RU avec un minimum de transformation avant réexportation vers l'Irlande se voient imposer des tarifs à l'importation du fait de transformation insuffisante au RU. L'exemple des bonbons Percy Pig de Marks & Spencers, produits en Allemagne et réemballés en petit conditionnement au RU avant réexportation vers l'Irlande, a fait la une des médias, avec d'autres exemples de produits manquants pour les mêmes raisons des étalages des supermarchés.

Les coûts supplémentaires du fait de la bureaucratie douanière et des retards, sont estimés à entre 10 et 14% ad valorem.

Beaucoup de ces difficultés vont s'amplifier dans les semaines qui viennent, du fait de l'épuisement des stocks constitués par les opérateurs à la fin de 2020, et la fin de la période de flexibilité pour les exportations vers l'Irlande du Nord (que le RU vient de prolonger de façon unilatérale, voir ci-dessous).

Ces problèmes sont particulièrement bien décrits dans nos deux interviews d'opérateurs ci-après, qui ont été faites avant cette dernière décision du RU.

LE PROTOCOLE DE L'IRLANDE DU NORD

La frontière entre l'Irlande du Nord et le Royaume Uni est maintenant la seule frontière terrestre entre l'UE et le RU. Partie intégrante du Brexit, le Protocole transfère cette frontière dans la mer entre les deux îles, avec les inspections effectuées aux ports de l'Irlande du Nord. Le Protocole donne à l'Irlande du Nord un statut hybride, car à la fois membre du RU mais aussi de l'union douanière et du marché unique UE, et, contrairement à la

Grande Bretagne, elle continue d'appliquer la législation européenne en matière de SPS. Il est prévu que les produits alimentaires en provenance de Grande Bretagne transférés vers l'Irlande du Nord qui seront, ou pourraient être, exportés vers la République d'Irlande (c'est à dire l'UE), soient sujets aux inspections douanières, SPS, etc. et dans certains cas – tels un niveau de transformation insuffisant ou une origine non UE ou non RU – à des tarifs à l'importation vers l'UE.

Les nouvelles complexités, dont certaines ont pris les opérateurs par surprise, ont eu des conséquences sur les chaînes d'approvisionnement mal préparées, avec des pénuries temporaires de certains produits particulièrement dans les supermarchés d'Irlande du Nord, et des conséquences politiques locales et au niveau de l'UE plus difficiles. Ayant commencé du fait de la maladresse de la Commission Européenne, qui, essayant de protéger ses provisions de vaccin anti COVID, avait menacé très brièvement la fermeture de la frontière, les résistances politiques contre le Protocole à Belfast et à Londres malheureusement demeurent.

Au début du mois de mars 2021, le gouvernement britannique a décidé unilatéralement de prolonger les flexibilités douanières et SPS destinées à faciliter les livraisons des supermarchés d'Irlande du Nord par leurs fournisseurs de Grande Bretagne au-delà du 1er avril, date convenue avec l'UE, jusqu'en octobre. L'UE n'a été ni consultée, ni avertie à l'avance de cette décision et considère, pour la deuxième fois en sept mois, porter le gouvernement britannique devant la justice pour enfreinte d'accord international contraignant. On ne peut sous-estimer les impacts tout aussi politiques qu'économiques de ces développements en Irlande du Nord. Une autre histoire à suivre de près.



CONCLUSIONS ET OPPORTUNITÉS

Le Brexit offre clairement des opportunités pour développer les échanges avec la France. On peut rappeler le nouveau slogan de la France envers l'Irlande : « your closest EU neighbour ». Les ports de la côte de Normandie et du Nord de la France ont déjà commencé à investir pour enrichir leurs offres, via des installations logistiques telles que des entrepôts ambiants et réfrigérés, des points de contrôle pour standard SPS, etc... Il est aussi probable que d'autres sociétés de transport et de logistique identifieront un besoin pour leurs services alors que les exportateurs et importateurs irlandais s'éloigneront du land bridge.

Les fournisseurs de produits alimentaires transformés devraient également rester vigilants : notre interview avec le représentant de la grande distribution est intéressante à ce sujet. Il y aura également des opportunités pour les fournisseurs de produits agro-alimentaires moins transformés, ou même bruts : farine de boulangerie, céréales, aliments animaux, engrais, médicaments vétérinaires...

Du fait des lignes fixées, séparément, à Londres et à Bruxelles, pour une politique agricole plus verte, plus proactive en matière de biodiversité, et plus sensible à la nécessité d'atténuer les impacts du secteur sur le climat, l'agriculture irlandaise et son offre alimentaire devraient demeurer attractives pour les consommateurs britanniques, qui continuent d'ailleurs à percevoir positivement les produits irlandais (voir le point de vue de la grande distribution irlandaise inclus dans ce chapitre).

Enfin, le Duty Free, disparu depuis 1999, fait son retour avec le Brexit et présente des opportunités. Disparu depuis 1999, le Duty Free est de retour avec le Brexit et présente des opportunités à saisir pour certains secteurs, en particulier le tabac, les produits alcoolisés, les cosmétiques et certains produits de luxe. Les compagnies aériennes, de ferry ainsi que les aéroports et ports sont à nouveau autorisés à réaliser des ventes en Duty Free aux voyageurs en partance ou de retour du Royaume-Uni. A noter que cela ne s'applique pas entre à la frontière entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord.

C'est une réelle opportunité pour les brasseurs et producteurs de whiskeys irlandais, d'autant que les limites établies par les autorités douanières sont relativement généreuses : elles sont fixées à 1 litre de spiritueux/16 litres de bière en provenance du Royaume Uni, et 4 litres de spiritueux/42 litres de bière pour un voyageur en partance vers le Royaume-Uni

LE POINT DE VUE DE LA GRANDE DISTRIBUTION IRLANDAISE

(Interview avec un distributeur irlandais)

LES PRODUITS FRAIS LES PLUS EXPOSÉS

L'impact du Brexit sur la grande distribution a surtout été ressenti sur les produits frais, importés du Royaume Uni ou qui transitaient par le land bridge.

Même si les choses sont en train de s'améliorer, le délai supplémentaire constaté dans les livraisons est d'au moins de 24h, un enjeu majeur pour les produits frais à dates de péremption courtes qui est malheureusement source de gaspillage alimentaire.

Les fournisseurs britanniques étaient très peu préparés au Brexit, et la grande distribution a dû offrir beaucoup de soutien. Certains des produits – produits d'origine animale et certains végétaux - sont maintenant difficiles à transporter du fait de la nécessité des inspections sanitaires et phytosanitaires.

Les contrôles bénéficient pour le moment de dérogations qui finiront au 1er avril, et les vérifications seront plus complexes à partir de cette date, ce qui devrait rendre les échanges encore moins fluides.

Pour les produits non-frais, la distribution avait déjà constitué des stocks à l'avance du 1er janvier, et va continuer à garder davantage de stock que par le passé, avec les coûts supplémentaires que cela impose.

LA GRANDE DISTRIBUTION VEUT RÉDUIRE SA DÉPENDANCE AU MARCHÉ BRITANNIQUE

Les acteurs du secteur cherchent à modifier et diversifier leur approvisionnement, et réduire leur dépendance au marché britannique. Le Cheddar irlandais, qui était envoyé au Royaume Uni pour y être emballé pour être ensuite réimporté en Irlande, est un exemple parmi d'autres. Seuls les produits réfrigérés de marque à haute valeur ajoutée continueront à être importés du Royaume Uni. Beaucoup d'autres produits sont remplacés par des produits sourcés localement, ce qui est le cas notamment pour les desserts frais et surgelés et les plats et poissons préparés. L'exemple de Marks & Spencers', qui a remplacé certains produits carnés de leur gamme M&S sur leurs étagères par des produits de marque Cookstown Meats, en est une illustration. Certains autres produits, tels que les surgelés, les aliments complets, l'huile d'olive et le riz, qui étaient emballés au Royaume Uni, vont demander des solutions différentes. Mais beaucoup de produits frais ne peuvent pas être sourcés en Irlande, et la grande distribution recherche donc des opportunités d'approvisionnement auprès de fournisseurs européens.

Pour le fromage de Mozzarella notamment, alors qu'il est encore impossible d'en trouver localement produit en quantité, c'est sur le point de changer.

LE LAND BRIDGE POST BREXIT DEVIENT INADÉQUAT POUR LES PRODUITS FRAIS

C'est maintenant une évidence : Le land bridge (transfert des produits européens vers l'Irlande par le Royaume Uni), n'est maintenant plus utilisable que pour les produits non-alimentaires tels que les vêtements ou les articles ménagers. Beaucoup de ports européens ont maintenant jusqu'à quatre connexions quotidiennes avec l'Irlande, alors qu'il n'en avait qu'au maximum une par jour à fin 2020. Des traversées entre l'Irlande et le RU ont été annulées récemment, du fait d'une réduction de moitié du trafic.

UN BREXIT QUI POURRAIT ENGENDRER UNE INFLATION SUR LES PRIX

Avec ces changements, l'un des défis principaux est de maintenir un niveau de prix attractif pour le consommateur. Le coût supplémentaire du Brexit, du fait de droits de douane sur certains produits liés notamment à leur provenance (limite fixée à 15% d'ingrédients importés) et les frictions accrues dues aux formalités douanières et aux inspections sanitaires, pourrait engendrer une inflation sur les prix de détail de l'alimentation. Cependant, le contexte sanitaire lié à la crise du COVID-19 et ses conséquences économiques vont certainement agir à l'inverse de cette tendance inflationniste.

DES OPPORTUNITÉS À LONG TERME, SURTOUT POUR LES FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS IRLANDAIS LOCAUX

Il semble qu'il n'y ait eu que peu de réactions des consommateurs face au Brexit, que ce soient plaintes pour pénuries de produits spécifiques ou en termes d'achats anticipés pour se constituer un stock de sécurité. En effet, l'expérience de la crise sanitaire a donné confiance aux consommateurs quant à la solidité de la chaîne alimentaire. La stratégie de la grande distribution va être de se détourner autant que se peut du Royaume Uni, pour commencer à utiliser des consolidateurs irlandais pour organiser ses voies d'accès au marché.

Le secteur de la distribution est de plus en plus engagé avec les fournisseurs locaux, reconnaissant leurs sophistication, qualité et compétitivité, voyant ainsi des opportunités pour les détaillants et fournisseurs irlandais.

BIOPHARMACEUTIQUE



LA BIOPHARMA, UN DES PILIERS DE L'ECONOMIE IRLANDAISE

Depuis maintenant plus de 50 ans, l'Irlande a su créer un écosystème complet autour de métiers de la biopharmacie en s'appuyant sur ses deux agences de développement. D'un côté, l'IDA (Investment and development agency) accompagne les entreprises internationales à s'installer et se développer sur le territoire irlandais. De l'autre, Enterprise Ireland accompagne les PME/PMI irlandaises.

Souvent considéré comme attractive grâce à un impôt sur les sociétés compétitif, la stratégie mise en œuvre par l'Irlande a permis d'aller au-delà en adoptant une approche holistique incluant des centres de recherche, des entreprises spécialisées dans le transfert et l'optimisation des process industrielles, des universités et autres centres de formation ou encore en capitalisant sur la culture pro-business propre aux Irlandais.

En 2020, le secteur biopharmaceutique en Irlande est ainsi composé de plus de 85 entreprises (dont les 10 top pharma mondiales) opérant sur plus de 100 sites industriels et employant plus de 30 000 personnes. Avec un secteur en pleine transformation, l'Irlande poursuit sa recherche de valeur en se développant depuis une vingtaine d'année dans les biotechnologies et plus récemment dans les thérapies cellulaires.

En 2020, dans un contexte de pandémie, là où à l'exception de Malte, tous les pays de l'Union Européenne auront vu leur PIB passer dans le négatif, l'Irlande aura pu continuer à s'appuyer sur son industrie pharmaceutique pour atteindre une croissance du PIB de +3.4%. Sur la même période, l'exportation des produits biopharmaceutiques a bondi de 17%1 passant de 80 B€1 à 93 B€1 et représente près de 60%1 du total des exportations irlandaises !

Chemicals and related products	6,381	7,252	92,974	105,835	1,701	1,777	17,002	21,478
51) Organic chemicals	2,520	2,138	30,044	31,172	861	8756	4,614	8,184
52) Inorganic chemicals	16	11	251	330	22	24	323	319
53) Dyeing, tanning and colouring materials	8	9	125	113	16	21	249	260
54) Medical and pharmaceutical products	2,905	4,188	49,521	62,078	509	680	7,143	8,388
55) Essential oils, perfumes and cleaning preparations	585	538	7,897	7,740	102	106	1,384	1,313
56) Fertilisers (other than those of Division 27)	0	0	11	8	26	23	418	398
57) Plastics in primary forms	30	30	449	388	53	56	927	871
58) Plastics in non-primary forms	34	34	519	527	48	52	752	718
59) Chemical materials and products nes	301	305	4,157	3,478	66	78	990	1,027

Source : <https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/er/gei/goodsexportsandimportsdecember2020/>

BREXIT, LE DEFI LOGISTIQUE

Au contraire d'autre industries clés telles que la Finance ou la Tech, l'industrie biopharmaceutique est principalement une industrie de biens qui repose sur la transformation de matières premières et l'exportation de produits finis.

Si une grande majorité des articles nécessaires au conditionnement des produits pharmaceutiques peut être approvisionnée localement, la situation est différente en ce qui concerne les excipients et principes actifs nécessaires à la fabrication des médicaments. Ces derniers sont majoritairement importés. Cette dépendance ainsi que le caractère très largement exportateur rendent le secteur fortement lié au secteur du transport.

Ainsi, dans le contexte du BREXIT, le secteur biopharmaceutique se retrouve impacté en premier lieu par le défi logistique.

Afin d'éviter le transit par le Royaume-Uni au travers du « landbridge », les acteurs logistiques ont renforcé les liaisons directes entre l'Irlande et le continent. L'adoption de ces nouvelles routes aura permis de sécuriser l'approvisionnement et la distribution des produits biopharmaceutiques mais au prix d'un rallongement des délais de transports (entre 1 à 2 jours) et surtout une augmentation sur le premier trimestre 2021 de son coût (augmentation de l'ordre de 30% en moyenne).



Quelques mois plus part, le surcoût tend à se réduire ce qui permet aux routes directes de devenir compétitives avec l'option landbrige. Le Brexit aura permis de diversifier l'offre de transport et de créer une concurrence qui pourrait être bénéfique à moyen terme.

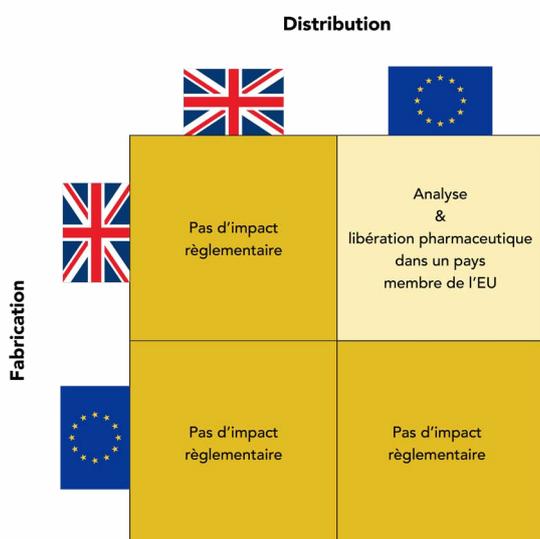
BREXIT, L'IMPACT REGLEMENTAIRE

Au-delà du challenge logistique, commun à l'ensemble des industries de biens, le principal impact du BREXIT sur l'industrie biopharmaceutique est réglementaire. Sans entrer dans les subtilités liées à la gestion du marché Nord-Irlandais versus le marché Britannique, le rapport de force réglementaire évolue en la faveur de l'Union Européenne.

En effet depuis le 1er janvier 2021, l'importation des produits biopharmaceutiques fabriqués au Royaume-Uni se voit appliquer la même réglementation que pour tout produit fabriqué dans un pays tiers à l'Union Européenne. Ainsi, afin de pouvoir être distribué sur le marché européen, tout produit doit faire l'objet d'une réanalyse et d'une libération par un pharmacien responsable. Cet impact vient donc faire peser un coût supplémentaire pour les entreprises concernées.

D'un autre côté, le Royaume-Uni a fait le choix de continuer à reconnaître la conformité pharmaceutique des fabrications réalisées dans l'Union Européenne et par conséquent ne requiert aucune opération additionnelle pour importer ces produits.

L'impact réglementaire du BREXIT peut donc être représenté de la façon suivante :



CONCLUSION ET OPPORTUNITÉS

Le niveau d'exportation de produits pharmaceutiques du Royaume-Uni vers l'Union Européenne représentait près de 10 Md€ en 2020. En anticipation des accords du BREXIT finalisés tardivement, deux stratégies ont pu être mises en œuvre par les acteurs du secteur biopharmaceutique :

- Une redirection des nouveaux investissements dans l'un des 27 pays de l'Union Européenne, L'acquisition ou la création d'activités Qualité (analyse et libération)
- Les atouts de l'Irlande dans le secteur lui auront permis de capter une partie de ces opportunités, notamment auprès des entreprises américaines qui auront su capitaliser sur la relation privilégiée avec le seul pays anglophones de l'union.

A plus long terme, les impacts du BREXIT étant maintenant connus, nous pouvons anticiper qu'au moins une partie des productions britanniques à destination du marché européen se voient repositionnées dans l'un des 27 pays de l'Union Européenne.

Même s'il est probable que les productions à faible valeur ajoutée, notamment les produits génériques, auront pour vocation à être relocalisées dans des pays membres ayant un coût de la main d'œuvre plus faible, l'Irlande apparaît particulièrement bien placée pour récupérer les productions à forte valeur ajoutée.

Ce qui est certain c'est que l'Irlande au travers de l'IDA continuera encore et encore à attirer les investisseurs étrangers afin de renforcer sa position d'acteur clés de l'industrie biopharmaceutique mondiale et de tenter de compenser les impacts du BREXIT sur d'autres industries.

CONSTRUCTION & CONCESSION

Au moment où cette note est rédigée, il s'est écoulé 4 mois depuis l'entrée en vigueur du Brexit. Dans le domaine de la Construction, les inquiétudes liées au Brexit se concentrent sur trois thématiques : la relation RU/République d'Irlande dans le cadre des Marchés Publics, la réglementation des matériaux et enfin le mouvement des personnes et des matériaux.

En début d'année, les retards des douanes étaient une source d'inquiétude, tout comme l'immigration et la circulation des travailleurs – deux thématiques sur lesquelles nous revenons un peu plus loin dans ce document - , mais tout semble fonctionner plus facilement désormais. Il y a cependant des pénuries de matériaux (et des augmentations de prix qui en résultent), mais les pénuries/augmentations ne sont pas uniquement liées au Brexit. Par exemple, voir l'article joint en annexe concernant la pénurie de bois en Irlande (source: [Irish Times](#)).

Quant au secteur de la Concession, il ne semble pas être directement impacté.





IMPACT DU BREXIT SUR LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION

La relation Anglo-Irlandaise dans le cadre des Marchés Publics

Le cadre est celui tel que négocié entre l'UE et le Royaume-Uni :

- L'accord commercial conclu entre le Royaume-Uni et l'UE indique que les entreprises britanniques peuvent encore soumissionner pour des projets publics de l'UE et vice versa.
- L'accord commercial confirme en grande partie que l'UE et le Royaume-Uni se garantiront mutuellement un cadre de passation de marchés transparent et compétitif selon les lignes définies dans l'accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP). Ils fonctionneront selon des systèmes de passation de marchés distincts, le Royaume-Uni lançant «Find a tender», un équivalent aux avis du JOUE (Journal officiel de l'Union européenne). Cependant, les systèmes seront ouverts à l'interaction, reposeront sur les mêmes principes et fonctionneront de manière non discriminatoire.
- Le Royaume-Uni et l'UE ont également convenu d'une extension de la couverture de l'accès au marché pour inclure des projets qui ne sont pas inclus dans l'AMP. Ces types de projets supplémentaires comprennent des opportunités dans le secteur de la distribution de gaz et de production de chaleur; les contrats attribués par des sociétés privées gérant des contrats dits de délégation de services publics qui agissent comme un monopole (par exemple, les ports); et des contrats pour une gamme de services supplémentaires dans les secteurs de l'hôtellerie, des télécommunications, de l'immobilier et de l'éducation.

Une législation doit encore être mise en place pour donner effet à ces problèmes après le Brexit et les détails exacts de leur fonctionnement dans la pratique ne sont pas encore clairs, c'est-à-dire si les États membres de l'UE deviendront plus hostiles aux entreprises britanniques au fil du temps, et vice versa. Cependant, la proximité et les relations historiques entre l'Irlande et le Royaume Uni devraient éviter une quelconque « hostilité ».

Les opportunités à ce stade ne semblent donc pas évidentes et peu probables.

Réglementation des matériaux et correspondance des certifications

Il existe un nouveau règlement de l'UE sur les produits de construction (RPC) qui définit des règles pour le marquage et la certification des produits de construction dans l'UE après le Brexit. Le Royaume-Uni ne pourra plus utiliser la marque CE et a développé sa propre marque, la marque RUCA. Le marché irlandais de la construction dépend des importations, un tiers des intrants (biens et services) étant importés et 40% de ceux-ci sont importés du Royaume-Uni, ce qui peut poser problème.

Cela impacte tant l'importation des matériaux (se reporter au point 1.3 ci-après) que les études d'ingénierie qui auparavant pouvaient être sous-traitées auprès de sociétés du Royaume-Uni.

- Si la probabilité d'opportunités semble bien réelle, leur magnitude reste à mesurer. Si 40% des matériaux sont effectivement importés du Royaume Uni, une analyse plus poussée pourrait aider à déterminer sur quels types de produits/matériaux les entreprises françaises pourraient se démarquer.
- De même dans le domaine de l'ingénierie, et au-delà de la problématique de marque, il y a deux aspects opportunistes à considérer :
 1. Le temps nécessaire pour que les certifications du Royaume-Uni soient à nouveau reconnues,
 2. Le savoir-faire français dans le domaine de la construction.

Mouvement des personnes et des matériaux de construction

Vision globale

Les travailleurs de la construction britanniques peuvent avoir besoin d'un permis de travail ou d'un visa pour travailler dans l'UE. Une autre préoccupation peut découler de la reconnaissance des qualifications professionnelles. Il existe un système de reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles au sein de l'UE qui ne s'applique plus au Royaume-Uni, par ex. pour les architectes, etc.

Il y aura des exigences de déclaration en douane pour les importations en provenance du Royaume-Uni, ce qui pourrait entraîner des retards dans la livraison des matériaux, au moins au début.

Focus sur la problématique des droits de douane et règles d'origine

Il est important de rappeler que l'accord de coopération commerciale (ACT) entre le Royaume-Uni et l'UE est essentiellement un cadre pour les futurs accords et arrangements qui doivent encore être mis en place. Pour que le Royaume-Uni donne effet à cet accord, il devra légiférer de manière substantielle dans les années à venir. Dans de nombreux domaines, il s'agit essentiellement d'un document de « haut niveau » dont les détails doivent encore être peaufinés. Par conséquent, cet accord est à considérer à ce stade avec prudence.

En ce qui concerne les matériaux de construction, l'ACT prévoit apparemment qu'il n'y aura pas de droits de douane sur les marchandises échangées entre le Royaume-Uni et l'UE. Les articles 5 et 6 stipulent qu'aucune des parties n'est autorisée à appliquer des tarifs, droits ou taxes sur les marchandises importées ou exportées par l'autre au-delà de ceux appliqués en interne. Cependant, ceci est à condition que les marchandises en question soient conformes aux règles de « l'origine ». Les réglementations entourant ces règles sont très techniques. Au sens large, ils visent à déterminer l'origine des marchandises aux fins des douanes. En vertu de l'ACT, seules les marchandises originaires de l'UE ou du Royaume-Uni peuvent bénéficier d'un traitement préférentiel et de droits de douane nuls. Toutes les autres marchandises non originaires de l'UE peuvent être soumises à des vérifications et à des droits de douane, à la frontière de l'UE.

Afin d'éviter une longue analyse, soulignons deux défis pratiques clés que l'importateur peut rencontrer :

1. Déterminer si les matériaux importés / exportés répondent aux critères du traitement « préférentiel ».
2. Les démarches administratives à subir en tant qu'importateur / exportateur pour se conformer à la réglementation.

Les exigences pour les marchandises afin de démontrer l'origine du matériau/produit sont énoncées au chapitre 2 de l'ACT.

D'une manière générale, les marchandises sont réputées provenir d'une partie (c'est-à-dire de l'UE ou du Royaume-Uni) si elles sont :

1. Entièrement originaire de cette partie.
2. Exclusivement fabriqués à partir de matières originaires de cette partie; ou alors.
3. Produites dans une partie et incorporant des matières non originaires satisfaisant à des règles d'origine spécifiques.

Cela peut être un exercice relativement simple en ce qui concerne certains produits, par exemple les animaux de ferme, où vous pouvez démontrer que l'animal de ferme est né et a grandi dans un pays spécifique. En ce qui concerne les matériaux de construction, il peut s'avérer plus difficile de démontrer leur origine. Sur un enote positive, la condition 3. permet à certaines marchandises d'être considérées comme des matières originaires même si elles contiennent certaines matières non originaires d'une des parties. Il existe des exceptions pour lesquelles les marchandises peuvent contenir une certaine quantité de "matières non originaires" tout en étant autorisées à bénéficier d'un traitement préférentiel. Il y a une longue annexe jointe à l'accord (ANNEXE ORIG-2) qui fournit des détails sur les exigences pour chaque type de produit. Encore une fois, les nuances sont très techniques mais les exigences relatives aux matériaux de construction semblent être assez permissives, c'est-à-dire que l'on peut avoir une quantité décente de matériaux non originaires d'une des parties et pour autant toujours bénéficier des tarifs préférentiels.

A noter que dans le cadre de l'ATC, les entreprises pourront « auto-certifier » les marchandises. Un importateur doit présenter une demande de traitement préférentiel au moment de l'importation. Une demande de traitement tarifaire préférentiel serait :

1. une déclaration d'origine émise par l'exportateur attestant l'origine du produit, ou
2. une déclaration de l'importateur quant à l'origine du produit.



En résumé...

Les contraintes tant en termes de coûts (frais de douane) que de délai (procédures administratives) ne semblent pas constituer une opportunité immédiate pour les entreprises françaises. Là encore, une étude plus poussée quant à la nature des biens importés pourrait permettre d'y voir plus clair.

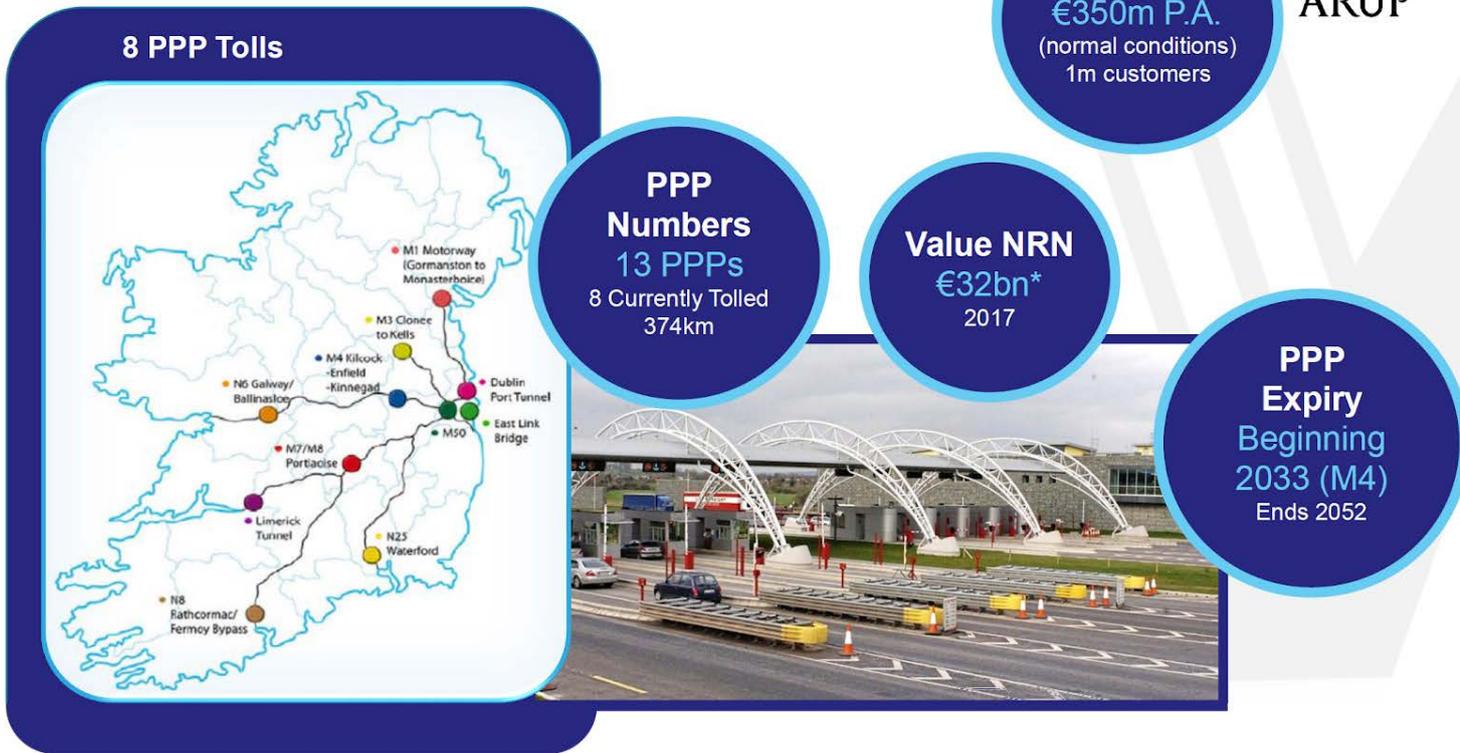
Quant à la main d'œuvre, il est possible que les besoins à court terme puissent avoir un effet positif sur l'immigration intra-européenne, mais cela dépendra aussi du nombre de projets de construction.

Ces contraintes portent atteintes à la compétitivité et réactivité des entreprises basées au Royaume-Uni et couvrant tant l'Irlande que le reste du territoire Européen. Le Brexit pourrait inciter ces entreprises à s'établir en dehors du Royaume-Uni pour couvrir la même zone, tout en conservant compétitivité et réactivité à l'échelle européenne : exemple [d'Amazon](#). A noter qu'en fonction du nombre d'entreprises amenées à se relocaliser en Irlande, le secteur de la construction pourrait connaître un essor important (attention cependant au contexte pandémique qui aura eu un impact sur l'importation de matériaux et de produits).

Cette forte demande induite par la nécessité ou l'opportunité pour une entreprise de créer une filiale ou de se relocaliser en République d'Irlande pourrait également avoir un impact sur les besoins en infrastructures (mais aussi dans d'autres domaines comme celui de la communication par exemple), déjà soulignés par le plan [2040](#).

Ce type de projet, bien souvent à même d'attirer une compétition internationale de par le budget et la durée du contrat à considérer, constitue autant d'opportunités pour des entreprises françaises de s'implanter durablement. D'autant plus que le savoir-faire français tant dans le domaine de l'ingénierie, que de la réalisation et de l'opération de telles infrastructures est reconnu sur plan international.

Enfin, l'activité des entreprises intervenant sur le sol irlandais mais basées au Royaume-Uni (Irlande du Nord par exemple) pourrait être en recul pendant une certaine période, créant ainsi des opportunités pour des entreprises déjà basées en Irlande. Cependant, impact réel à confirmer avec un peu plus de recul.



IMPACT DU BREXIT SUR LE SECTEUR DE LA CONCESSION

Les métiers de la concession ne semblent pas impactés par le Brexit.

Par ailleurs – et en prenant pour exemple les infrastructures routières – les acteurs dans ce domaine sont principalement espagnols (Ferrovial, ACS), hollandais (BAM), français (Meridiam). A souligner la présence d’entreprises françaises sur des contrats long terme d’exploitation (Egis, VINCI). Toutes ces sociétés sont présentes en Irlande en partenariat avec des entreprises Irlandaises – la plupart du temps de construction.

La présence de sociétés du Royaume-Uni dans d’autres types de concession que celle d’infrastructure de transport reste à vérifier, mais quoiqu’il en soit, il demeure peu probable que le Brexit impacte en quoique ce soit ces contrats déjà existant de long ou très long terme.

Cependant, s’il s’avère que l’essor dans le domaine de la construction décrit au point 1.3.3. ci-avant est juste, il est possible que la République d’Irlande soit contrainte d’accélérer son programme de développement d’infrastructures en s’appuyant sur le modèle de concession. Donc en augmentant les opportunités pour une entreprise française de s’implanter durablement.

A noter que de tels projets impliquent également une forte activité dans le domaine du conseil, un marché en République d’Irlande qui semble être dominé par les entreprises anglo-saxonnes, alors que bien des entreprises françaises disposent de tous les atouts pour pouvoir être un peu plus présentes sur ce type de marché.

Sur ce dernier point, en gardant en tête la volonté de rapprochement entre la France et la République d’Irlande, il pourrait être important que de grands groupes français se positionnent sur ce type de projets, au moins en phase d’offre.

DIGITAL ET TECHNOLOGIE

L'Irlande constitue une destination de choix pour l'implantation des sièges européens des grandes entreprises du numérique (Google, Microsoft, Salesforce, etc...). Ces choix d'implantation sont essentiellement liés à :

1. L'historique d'implantation des sous-traitants automobiles au début du XXème siècle (IBM avec Ford)
2. Une fiscalité sur les entreprises attractive
3. La pratique de la langue anglaise
4. La proximité culturelle entre l'Irlande et les Etats-Unis
5. Le système légal de common law
6. Unique pays de l'UE avec l'anglais comme langue officielle

A ce stade, nous n'assistons à aucun impact du Brexit sur ces structures, les investissements et les choix d'implantation. En 2020 notamment, l'Irlande a été le seul pays européen à afficher une croissance positive (3,4%), notamment grâce aux GAFAs.



La crise du Covid a eu néanmoins un effet "d'exode" d'une partie de ces collaborateurs vers leurs pays d'origine (large pratique du "work from home" prolongée) et constitue dès lors des opportunités de recrutement massives d'une main d'oeuvre très qualifiée à tous niveaux.

Compte tenu du faible impact du Brexit sur les implantations GAFAs, nous avons décidé de zoomer dans le reste de cet article sur deux aspects spécifiques :

1. L'impact dans le sourcing et l'achat de matériel informatique en Irlande. La majorité des importations est effectuée depuis le Royaume-Uni et, donc, le Brexit constitue une disruption majeure (supply-chain, droits de douane et TVA).
2. La protection des données (data), et notamment les transferts de données vers le Royaume-Uni, qui n'est plus régi par le RGPD mais par la Data Protection Act (DPA). En particulier, nous avons étudié les opportunités et besoins de conseils pour les entreprises françaises ou irlandaise disposant d'une présence au Royaume-Uni.

L'IMPACT DANS LE SOURCING: ACHAT DE MATÉRIEL INFORMATIQUE ET DE LOGICIELS EN IRLANDE

Les technologies de l'information et des communications sont un secteur industriel majeur en Irlande et revêtent de nombreuses facettes : du "customer service", au stockage des centres de données (data centers), jusqu'à l'achat de matériel et de logiciels.

Une grande partie du matériel et des logiciels vendus en Irlande est achetée auprès de grands distributeurs basés au Royaume-Uni. Dans certains cas, ces distributeurs britanniques ont ouvert des filiales en Irlande. Néanmoins, ces filiales n'agissent que comme des installations de

stockage limitées avec de petites équipes de vente et de support clients.

En pratique, toute la fourniture de matériel et de logiciels est expédiée directement depuis le Royaume-Uni. Ainsi, le Brexit a entraîné une rupture majeure du trafic de marchandises du Royaume-Uni vers l'Irlande. Les envois qui étaient organisés avec une commande de 24 heures aux délais de livraison prennent maintenant entre 72 heures et parfois plus d'une semaine.

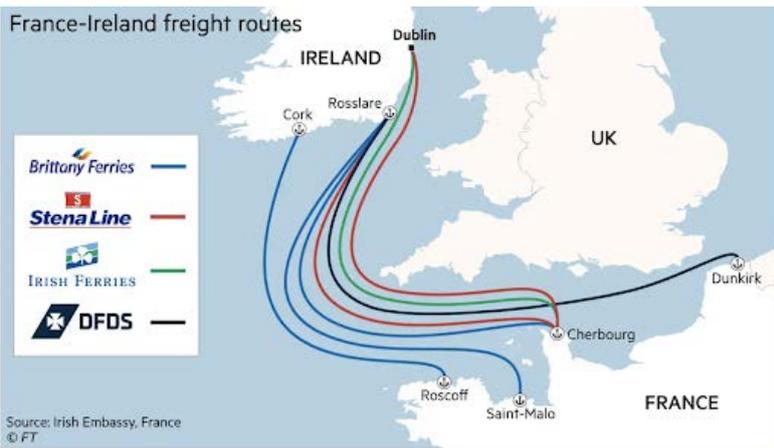
Les acheteurs informatiques dans les grandes entreprises, et les entreprises de soutien informatique qui fournissent l'infrastructure informatique aux PME et TPME, ont fonctionné sur la base d'une supply chain courte. De ce fait, l'insatisfaction est croissante.

Les derniers chiffres du bureau central irlandais des statistiques montrent une baisse importante des importations en Irlande en provenance du Royaume-Uni. Au total, les importations de Grande-Bretagne vers l'Irlande ont reculé de 742 millions d'euros en février, soit une baisse de 53% par rapport à février 2020. Il s'agit d'une amélioration par rapport à janvier (de 65%). Les chiffres combinés pour janvier et février montrent une baisse de 57% par rapport à la période équivalente de 2020. En février 2021, les importations en provenance du Royaume-Uni ne représentaient plus que 10% des importations totales en Irlande.

Le CSO a déclaré qu'une combinaison de facteurs a contribué à la forte réduction des importations en provenance du Royaume-Uni, y compris les défis liés au respect des exigences douanières. Parmi les autres facteurs, citons le stockage de biens au 4e trimestre 2020, la substitution de biens d'autres pays et une réduction des volumes d'échanges liée à l'impact des restrictions COVID-19 en janvier et février.

Country by section level of SITC	Exports				Imports			
	Feb	Feb	Jan/Feb	Jan/Feb	Feb	Feb	Jan/Feb	Jan/Feb
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Great Britain	966	859	2,061	1,812	1,392	650	2,795	1,206
0) Food and live animals	289	203	570	394	249	89	498	153
1) Beverages and tobacco	15	13	29	23	14	8	28	13
2) Crude materials, inedible except fuels	31	36	61	63	18	6	35	11
3) Mineral fuels, lubricants and related materials	13	21	80	54	187	61	383	169
4) Animal and vegetable oils, waxes and fats	1	1	3	2	4	2	7	3
5) Chemicals and related products	225	226	505	663	158	85	339	161
6) Manufactured goods classified chiefly by material	75	66	150	125	165	96	342	174
7) Machinery and transport equipment	203	192	411	293	346	194	661	315
8) Miscellaneous manufactured articles	87	97	202	202	177	89	356	164
9) Commodities and transactions not classified elsewhere	26	5	51	11	75	22	147	43

source: www.cso.ie/en/releasesandpublications/er/gei/goodsexportsandimportsfebruary2021/



Alors que les logiciels peuvent souvent être vendus sous forme de téléchargements de logiciels, les entreprises irlandaises à la recherche d'achats de logiciels apprécieront très probablement la perspective d'acheter en euros auprès d'un fournisseur de l'UE.

Depuis le Brexit, tout matériel vendu du Royaume-Uni mais originaire de l'extérieur du Royaume-Uni doit désormais faire appliquer des droits de douane. La TVA au Royaume-Uni – dont la mise en œuvre a été retardée – deviendra pleinement obligatoire à partir du 1er juillet et ajoutera des coûts supplémentaires aux entreprises irlandaises qui achètent au Royaume-Uni.

Tout ce qui précède suggère que des opportunités sont là pour les distributeurs Français qui cherchent à étendre leur marché en Irlande.

Sources utilisées pour cet article: RTE (Irlande) Business News, Central Statistics Office d'Irlande, Afloat Magazine, Freightlink RU.

PROTECTION DES DONNÉES ET BREXIT

Pour rappel, la protection des données dans l'Union européenne est régie par le RGPD (Règlement Général de la Protection des Données) qui gouverne la façon dont les données sont acquises, stockées, protégées et transférées dans l'UE et hors de l'UE pour protéger les données des citoyens européens. Il s'agit de la problématique principale pour les échanges de données avec le Royaume-Uni suite au Brexit. Quand le RGPD est entré en vigueur en 2018, le RU l'a implémenté avec un nouveau Data Protection Act (DPA) pour être en ligne avec le RGPD. Dans ce contexte, les données pouvaient être transférées entre le Royaume-Uni (RU) et le reste de l'UE sans aucun problème, tant soit-il que les exigences de RGPD soient respectées.

Pour simplifier, le RGPD oblige à ce que les transferts de données depuis l'UE hors de l'UE soient faits selon le principe d'« adequacy » selon lequel le transfert de données couvertes par le RGPD vers un pays tiers est autorisé si le niveau de protection des données dans ce pays tiers est équivalent aux exigences du RGPD. Dans ce cadre, il est nécessaire de pouvoir le démontrer par des clauses contractuelles. Ainsi, pour que le RU soit en ligne avec le RGPD, il est à présent un pays tiers pour la France et l'Irlande (et le reste de l'UE) qui peuvent envoyer des données régies par le RGPD mais seulement si ceci est bien documenté contractuellement ; ajoutant ainsi un obstacle non seulement contractuel mais aussi opérationnel et potentiellement technique.

Bien qu'il y ait eu une baisse des importations en provenance de l'UE en janvier et février également, elle a été à une moindre échelle (un peu plus de 10%) que la baisse des importations en provenance du Royaume-Uni.

Cette baisse des importations en provenance du Royaume-Uni ouvre une opportunité en Irlande pour les entreprises qui souhaitent fournir au marché irlandais du matériel et des logiciels. Les distributeurs en France qui sont prêts à se développer dans les ventes de matériel informatique et qui seraient en mesure de sourcer en langue anglaise et claviers Qwerty trouveraient un marché porteur !

La forte augmentation du trafic maritime de France vers l'Irlande sera porteur d'une compétitivité croissante pour la France en matière de supply chain. Un exemple de l'augmentation du trafic maritime entre nos deux pays avec la compagnie irlandaise Stena Line.



L'année dernière, il n'y avait que 2 principales traversées en ferry directement vers la France - de Cork avec Brittany Ferries et de Rosslare avec Irish Ferries - utilisant des navires à capacité mixte pour les véhicules particuliers et le fret. Le service Brittany Ferries n'était que saisonnier. Suite au Brexit, il y a eu une augmentation importante des services entre l'Irlande et la France, Brittany Ferries offrant un service de fret Rosslare - Roscoff et Cork - St Malo, et Irish Ferries offrant un service de fret de Dublin à Cherbourg, Stena Lines offrant désormais un service de fret de Rosslare à Cherbourg et DFDS offrant un service de fret de Rosslare à Dunkerque. Nombre de ces services sont maintenant offerts à une fréquence de plusieurs fois par semaine, y compris avec une fréquence quotidienne de DFDS entre Rosslare et Dunkerque.



Pour l'instant dans le cadre des mois de transitions, peu de grands changements sont anticipés et il est probable que la période de transition soit prolongée. Cependant il faut bien noter que le RU est très rigoureux sur le sujet. En effet en 2020, le RU a condamné British Airways et Marriott à des pénalités très importantes à la suite de failles de données dont elles avaient été victimes. Notons aussi que l'Information Commissioner's Office (ICO) (responsable de l'implémentation du Data Protection Act au RU) va continuer sa stratégie de protection des données et va donc s'assurer que les pays tiers au RU respectent leurs règles nationales de sécurité (en particulier le DPA). Ceci ne sera pas un problème pour les entreprises françaises ou irlandaises en ligne avec le RGPD. Par contre toute entreprise de l'UE qui aurait une présence légale au RU devra être en conformité avec le DPA et sera soumise à l'ICO.

Cette nouvelle donne ouvre des portes aux entreprises françaises et irlandaises. En effet, il y a une grande demande en matière de conseil en transfert des données et des grands cabinets irlandais (par exemple LK Shields, Philip Lee ou Matheson) et français (par exemple Ogletree ou Iteanu) se sont spécialisés en la matière. D'un point de vue conformité réglementaire, des éditeurs logiciels Irlandais (par exemple VigiTrust ou AQ Metrics) ont aussi des solutions qui aident les entreprises à naviguer ce challenge. Pour les entrepreneurs français qui considèrent un pays anglophone pour promouvoir leurs services et/ou logiciels en protection des données, l'Irlande est très bien positionnée pour les accueillir avec un écosystème bien développé dans cette industrie, la France-Ireland Chamber of Commerce et son working group en ICT ainsi que les CCEFs et bien sur la FrenchTech possèdent collectivement une expérience très pointue sur le sujet.

CONCLUSION ET OPPORTUNITÉS

Nous n'en sommes encore qu'aux premiers mois de mise en place du Brexit (dans un contexte sanitaire très contraint en Irlande) et il est difficile d'évaluer à ce stade l'ensemble des impacts.

Néanmoins, si le Brexit ne semble pas remettre en question les choix d'implantation et d'investissements des grands acteurs américains (Google, Facebook, etc...), plusieurs opportunités se présentent pour les entreprises françaises :

1. En France, des opportunités de recrutement d'une main d'oeuvre Tech / Digital très qualifiée avec beaucoup de nationaux désireux de rentrer en France dans le cadre de la crise Covid.
2. En matière d'export de matériel informatique, une opportunité de prise de part de marché au détriment du Royaume-Uni compte tenu de l'efficacité des nouvelles chaînes logistiques et de l'absence de droits de douane.
3. Enfin, en ce qui concerne les impacts à prévoir des évolutions du RGPD et du DPA, une opportunité en matière de choix de localisation (en Irlande plutôt qu'au Royaume-Uni) ainsi que la présence d'acteurs incontournables dans le conseil sur les protections de données (notamment en cas de présence de filiales au Royaume-Uni).

ÉNERGIE

Les systèmes énergétiques irlandais et britanniques sont intimement liés. C'est le cas des infrastructures gazières, reliées par une connexion physique, et c'est encore plus notable dans le domaine électrique dans lequel les enjeux sont multiples : un marché unique opéré entre l'Irlande et l'Irlande du Nord, avec des réseaux de transports conjoints, mais également des interconnexions entre ce marché unique et le reste du Royaume-Uni. Nous allons étudier plus en détail l'impact du Brexit sur ce secteur et sur celui plus spécifique des énergies renouvelables.



UN MARCHÉ INTERCONNECTÉ

L'Irlande et le Royaume-Uni mettent en œuvre un marché commun de l'électricité : le SEM (Single Electricity Market), opérationnel depuis 2007 à la fois en Irlande et en Irlande du Nord (remplacé par l'I-SEM en 2018). Le régulateur est également unique (CRU ou Commission for the Regulation of Utilities) sur les 2 parties de l'île.

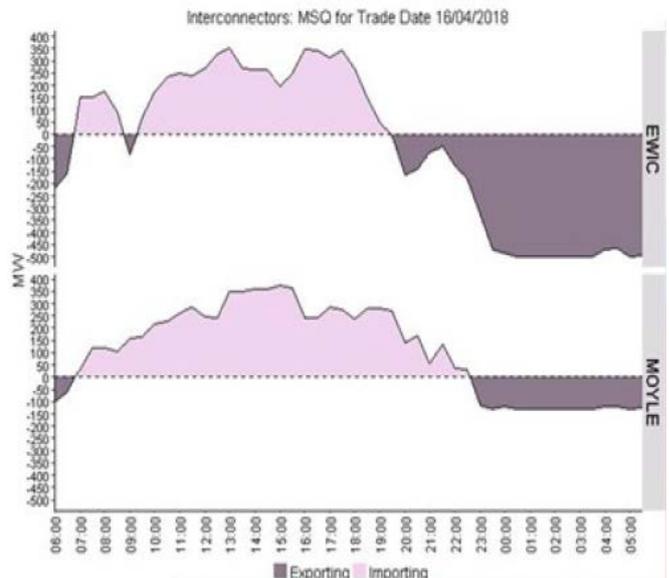
Le SEM est relié au reste du marché britannique par le biais de 2 interconnecteurs de 500MW de capacité chacun :

- Moyle, entre l'Irlande du Nord et l'Écosse
- Est-Ouest, entre l'Irlande et le Pays de Galles.



source: CRU

Cette capacité d'interconnexion, modeste en comparaison avec le marché britannique qui bénéficie également de 3.8GW de capacité d'interconnexion avec le reste de l'Europe, est conséquente à l'échelle irlandaise où elle représente entre 15 et 20% de la demande d'électricité. Si le projet de raccordement avec la France (Celtic Interconnector, 700MW) est prévu pour l'année 2026, il s'agit à l'heure actuelle des seules interconnexions disponibles avec des pays tiers, apportant une flexibilité bienvenue au SEM, notamment lors de période de basse demande – et lors d'épisodes de production d'énergie éolienne élevée. Les interconnexions sont donc un élément important pour permettre à l'Irlande d'atteindre ses objectifs élevés en termes d'électricité provenant de sources renouvelables (70% du total d'ici 2030, partant de 40% en 2020.)



Flux transitant par les interconnecteurs au cours d'une journée type : export depuis le SEM de nuit, notamment pour exporter l'électricité produite par les centrales éoliennes présentes sur l'île, et import durant la journée.

source: CRU

Un troisième interconnecteur est en projet, Greenlink, qui devrait apporter 500MW additionnelles de capacité entre l'Irlande et le Pays de Galles à l'horizon 2023.

CE QUI A CHANGÉ APRÈS LE BREXIT

La situation du secteur de l'énergie post-Brexit est couverte par les 2 textes suivants :

- Le protocole sur l'Irlande/Irlande du Nord de l'accord de retrait de 2019
- L'EU-RU Trade and Cooperation Agreement (TCA)

A la suite du Brexit, le Royaume-Uni ne fait plus partie du marché intérieur de l'énergie européen. Le protocole garantit en revanche l'intégrité d'I-SEM, maintenant l'application en Irlande du Nord d'un set de directives européennes ayant trait à la production, au transport, à la distribution et aux échanges d'électricité transfrontaliers, minimisant l'impact à court-terme.

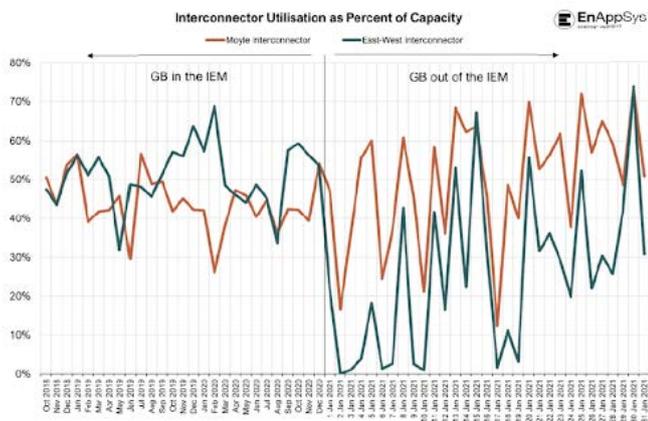
Un aspect important est en revanche exclu de l'accord : les échanges via les interconnecteurs entre la Grande-Bretagne et l'île d'Irlande. Si les principes inclus dans le TCA sont encourageants (garanties en matière de transparence, des règles de marché et de non-

discrimination des entreprises, interdiction de facturer à l'export des prix supérieurs au marché domestique, écrêtage réservé aux situations d'urgence et alloué de manière non-discriminatoire), les modalités précises de ces échanges doivent encore être développées. Reste donc une incertitude quant à l'avenir de ces échanges avec le voisin britannique : ces échanges, et les bénéfices qu'en retire l'Irlande en matière de convergence des prix ou de capacité d'intégration des énergies renouvelables intermittentes, sont-ils pérennes ?

DEUX SIGNES PRÉCURSEURS SONT À NOTER DEPUIS LA SORTIE EFFECTIVE DU ROYAUME-UNI DE L'UE :

1. LA RÉDUCTION DU TAUX D'UTILISATION DES INTERCONNECTEURS.

La capacité moyenne utilisée a chuté de 30% au mois de Janvier 2021, passant de 500MW à 350MW, et l'utilisation en a été plus volatile.



source: <https://www.current-news.co.uk/news/brexit-has-reduced-trading-with-ireland-sending-power-prices-rocketing>

2. LES ÉPISODES DE PRIX ÉLEVÉS.

Ceci est à corréliser avec la récurrence d'épisodes de prix spot extrêmement élevés (>500€/MWh) au cours de la même période, due en partie aux possibilités réduites d'équilibrer les prix entre les marchés britannique et le SEM.

En regardant plus loin, l'on peut se demander :

1. Si l'accent ne sera pas mis sur les aspects purement commerciaux (et moins sur le rôle de « fluidification » des interconnecteurs.
2. Si de futurs projets d'interconnexion entre le SEM et la Grande-Bretagne pourront se réaliser. L'accès à certains mécanismes de financement pose également question (et notamment au Connecting Europe Facility, qui finance par exemple le Celtic Interconnector avec la France).

Cela pourrait être au détriment de l'Irlande et de son ambitieuse stratégie de développement des énergies renouvelables : les interconnecteurs jouent en effet un rôle clé en termes d'intégration d'énergies intermittentes (dont l'éolien et le solaire). Leur importance est moindre à l'échelle du Royaume-Uni.

Une autre zone de divergence potentielle concerne les règles relatives aux aides d'état. Si des garanties sont apportées au sein de l'accord de retrait en ce qui concerne la mise en œuvre des règles européennes en Irlande du Nord, des complexités pourraient émerger dans l'application de l'accord et son interface avec le TCA. Si la Commission Européenne retient pendant quatre ans un droit d'enquête dans le cadre du protocole, les provisions du TCA semblent moins exigeantes et permettent aux parties de mettre en œuvre des politiques publiques permettant, par exemple, d'assurer l'approvisionnement d'énergie ou de lutter contre le changement climatique.

CONCLUSION ET OPPORTUNITÉS

Nous avons vu ci-dessus que les incertitudes mentionnées ci-dessus concernant les interconnexions avec le Royaume-Uni pourraient se traduire par (i) des difficultés additionnelles pour l'intégration de niveaux importants d'énergies intermittentes dans le réseau irlandais et (ii) des épisodes de prix très élevés plus fréquents.

Cela pourrait se traduire par :

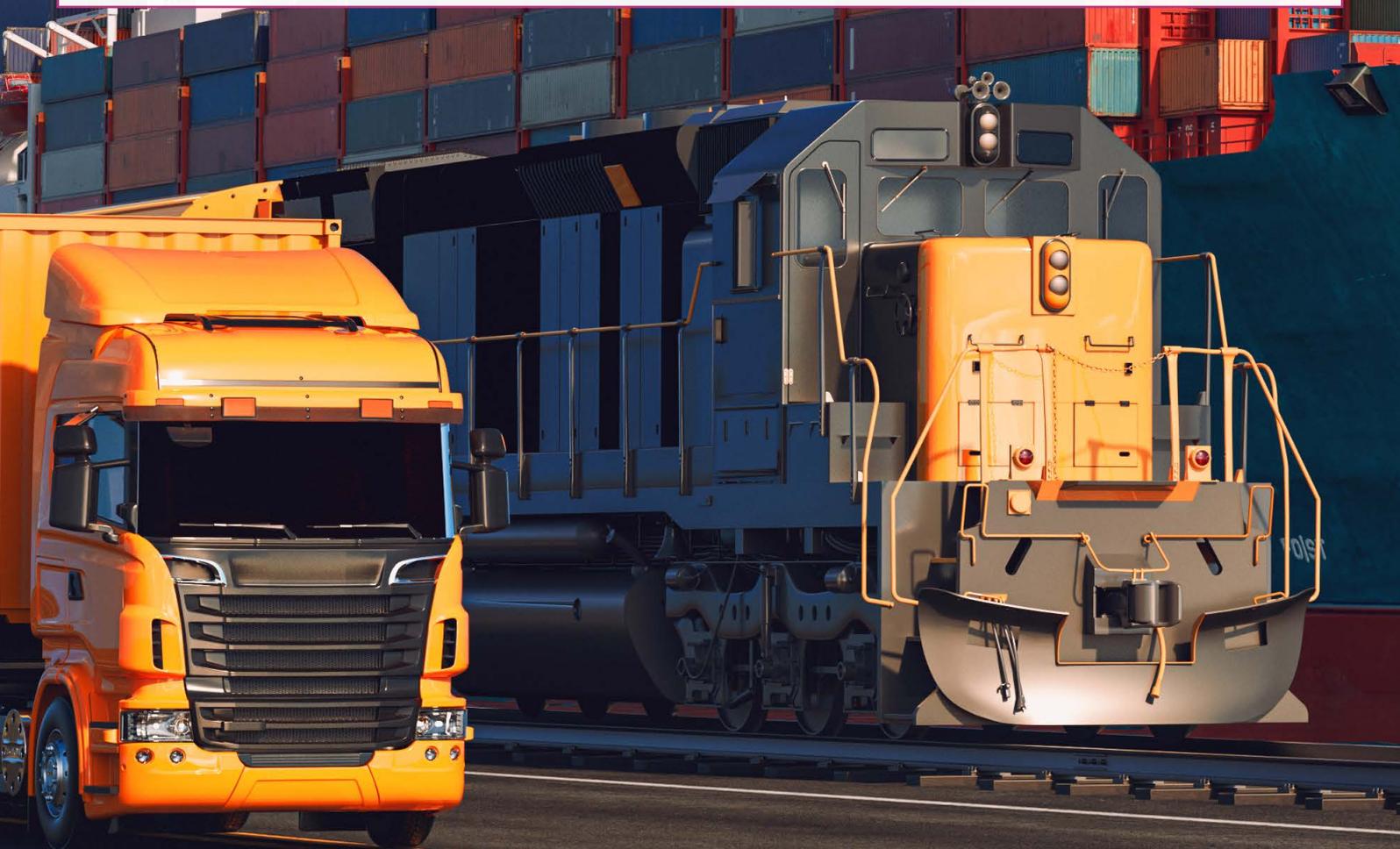
1. Un besoin plus grand en moyens de stockage d'électricité (batteries, pompage hydraulique...)
2. Un recours accru à des mécanismes de flexibilité de la demande, à la fois pour les entreprises et les individuels.
3. Un intérêt marqué pour les moyens de production d'hydrogène.
4. Des opportunités additionnelles pour des interconnecteurs reliés au marché unique européen (via la France.)

LOGISTIQUE

Le 30 décembre 2020, le Royaume-Uni et l'Union européenne ont conclu un accord commercial post-Brexit. Mais l'accord ne signifie pas que les expéditions entre le Royaume-Uni et l'Irlande (et l'Union européenne – l'UE) continueront de se dérouler « comme d'habitude ».

La plupart des droits de douane, tels que les taxes à l'importation, ont été supprimés dans le cadre des échanges entre le Royaume-Uni et l'Irlande (et l'UE) à partir du 1er janvier 2021. Toutefois, le dédouanement sera désormais obligatoire pour tous les biens transportés entre le Royaume-Uni et l'Irlande y compris pour les marchandises en retour.

Depuis le 1er janvier 2021, le Royaume-Uni applique un tarif spécifique aux marchandises importées – RU Global Tariff. Il est convenu qu'une entreprise française qui achète un produit à une société britannique, fabriqué au Royaume-Uni, n'aura aucun droit de douane. Pareil pour une entreprise du Royaume-Uni qui achète des produits fabriqués en Union européenne ou ayant obtenu l'origine préférentielle Union européenne. En revanche, des droits de douane se déclenchent pour les biens fabriqués en dehors des territoires européen ou britannique. L'incidence majeure du Brexit sur les échanges et les droits de douane entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, c'est donc l'origine des produits. Il y a également des règles concernant les lots agro-alimentaires qui eux doivent être accompagnés de certificats sanitaires et subissent des contrôles sanitaires et phytosanitaires aux postes d'inspection frontaliers depuis le 1er janvier 2021.



RÉCAPITULATIF DES CONSÉQUENCES POUR LE TRANSPORT DE MARCHANDISES

En résumé, les entreprises et transporteurs sont désormais confrontés à davantage de formalités et tâches administratives pour les expéditions, ce qui implique une augmentation des coûts, directs et indirects (détails plus bas dans ce document), des ajustements nécessaires dans les chaînes logistiques voire des retards lors de marchandises bloquées en cas de documentation manquante ou incomplète.

Afin d'échelonner la mise en place des nouvelles formalités, un calendrier a été établi sur la période **du 1er janvier au 1er juillet 2021** :

	Expédition au sein de l'UE	Livraison à destination/en provenance du Royaume-Uni à partir de janvier 2021
Libre circulation des marchandises	Oui	Non
Droits de douane et quotas d'importation	Non	Non*
Formalités douanières y compris facture commerciale et classification	Non	Oui
Contrôles sanitaires et phytosanitaires	Non	Oui
Procédures relatives aux règles d'origine	Non	Oui

*Sous réserve d'une attestation d'origine

Londres a en effet décidé de différer au 1er juillet 2021 l'obligation de déclarations en douane systématiques pour les marchandises entrant sur leur territoire national afin de se donner plus de temps pour construire les infrastructures de contrôle adéquates. Au 1er janvier 2021 ne sont effectués au Royaume-Uni que les contrôles sur les produits dits « sensibles » (armes, ivoire, etc.) et les contrôles antifraudes classiques. Rappel : En vertu du protocole sur l'Irlande et l'Irlande du Nord, les règles et procédures douanières de l'Union européenne continuent de s'appliquer aux marchandises en provenance ou à destination d'Irlande du Nord. Ce document ne traite pas de l'accord entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord.



DÉTAIL DES EXIGENCES DE BASE POST-BREXIT

1. **Numéro EORI.** Les entreprises qui font des échanges entre le Royaume-Uni et l'Irlande doivent désormais s'enregistrer pour obtenir un numéro EORI (Economic Operator's Registration and Identification).

Il s'agit d'un numéro d'identification unique attribué par les douanes à chaque importateur et exportateur pour suivre le mouvement des marchandises. Ce numéro d'enregistrement est nécessaire dans les deux territoires douaniers afin de poursuivre les activités depuis le 1er janvier 2021. Si une société n'a pas de numéro EORI, ses marchandises en provenance/à destination du Royaume-Uni ne peuvent pas être dédouanées et sont détenues, pouvant entraîner d'importants retards ainsi que des frais supplémentaires jusqu'à ce que les documents nécessaires soient fournis.

Différents cas de figures et procédures existent et ont été clairement documentées par les organismes douaniers respectifs des pays de l'UE et du Royaume-Uni pour l'obtention de ce numéro EORI, selon que la société a déjà un numéro de TVA au Royaume-Uni et/ou dans un autre pays de l'UE.

Pour les importations en provenance du Royaume-Uni, les sociétés importatrices doivent faire une demande de numéro EORI au format GB (Great Britain) car les numéros EORI délivrés par l'UE cessent d'être valables pour GB après le Brexit. Conseil aux entreprises avant d'exporter ou d'importer : Anticiper et obtenir le numéro EORI avant toute transaction commerciale.

2. **Nommer un importateur attitré (IOR) si le destinataire n'est pas le déclarant.** L'IOR est responsable des déclarations en douane. Pour les entreprises britanniques qui exportent vers l'Irlande, il peut s'agir d'une filiale située en Irlande (dans l'UE) si elles font partie de la transaction ou d'un courtier en douane basé dans l'UE.

3. **Immatriculation à la TVA :** Nouvelles règles en matière de TVA à l'importation pour les expéditions de marchandises de l'Irlande vers le Royaume-Uni.

Les entreprises, ou un expéditeur individuel qui importent au Royaume-Uni, doivent maintenant s'inscrire à la TVA à l'importation au Royaume-Uni auprès de « Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC) » - Service de la fiscalité et des douanes du Royaume-Uni.

Détails des nouvelles règles de TVA s'appliquant depuis le 1er janvier 2021, en fonction de la valeur des marchandises expédiées :

- a) Les expéditeurs d'Irlande vendant des marchandises d'une valeur égale ou inférieure à 135 £* au Royaume-Uni sont désormais responsables de la perception et du paiement de la TVA britannique pour ces envois. Le montant de la TVA doit être collecté au point de vente et payé au HMRC par le biais de l'enregistrement à la TVA britannique.
- b) Pour les marchandises vendues au Royaume-Uni d'une valeur supérieure à 135 £*, l'importateur reste responsable du paiement de la TVA britannique. Cette TVA peut être payée par l'importateur via une opération de comptabilité de TVA différée ou bien à travers la déclaration en douane.

*La valeur est celle intrinsèque = cout de la marchandise expédie excluant le cout du transport, l'assurance et les frais de manutention. Si une entreprise britannique importe sous son propre nom en Irlande, elle doit être immatriculée à la TVA en Irlande et si une entreprise en Irlande importe en son propre nom au Royaume-Uni, elle doit être immatriculée à la TVA au Royaume-Uni.

Note : Ces paiements de TVA, vont générer des avances de trésorerie que les entreprises doivent prendre en compte, d'où l'importance d'anticiper les transactions commerciales.

PROFITER DE L'ACCORD POST-BREXIT POUR REVOIR LES TERMES COMMERCIAUX DES CONTRATS

En effet, l'accord post-Brexit peut aussi avoir des conséquences sur la négociation commerciale à travers l'Incoterm. Ce sigle, contraction de l'anglais *International commercial terms*, explique dans une transaction le rôle de l'acheteur et du vendeur, leurs droits et devoirs en termes de paiement et de responsabilité.

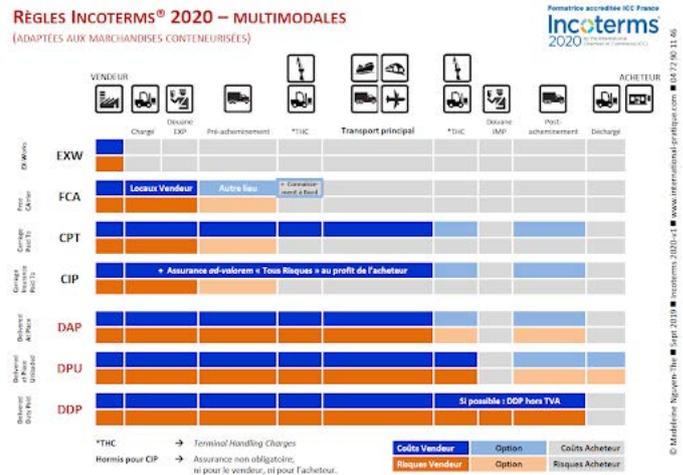
Dans l'Union européenne, l'Incoterm n'avait pas d'incidence importante. Aujourd'hui, le choix de l'Incoterm pour des échanges avec le Royaume-Uni est important car il détermine si c'est le vendeur ou l'acheteur qui paye les droits de douane ou autres taxes avec un impact direct sur les coûts des entreprises et leur exposition au risque. Par exemple, avec l'accord post-Brexit les transporteurs en Irlande et UE que j'ai contactés recommandent à un acheteur de l'UE (importateur) d'éviter d'acheter des marchandises avec l'Incoterm Départ Usine ou EX Works (EXW), dans la mesure du possible, car cet acheteur devient alors responsable de la déclaration d'exportation du Royaume-Uni. De même, pour un vendeur (exportateur) de l'UE, il est recommandé d'éviter de vendre avec l'Incoterm Rendu Droits Acquittés ou DDP (Delivery Duty Paid), car le vendeur devient responsable de la déclaration d'importation du Royaume-Uni.

Le fait de ne pas comprendre la définition correcte de chaque Incoterm appliqué et de ne pas en discuter à l'avance risque de poser des problèmes dans la chaîne d'approvisionnement et peut créer des conflits entre vendeurs et acheteurs, par exemple en ce qui concerne le destinataire des déclarations en douane et le paiement des droits nécessaires. En outre, cela pourrait donner lieu à des différends quant au paiement des marchandises et aux responsabilités de chaque partie.

Connaître les Incoterms est également nécessaire du point de vue de la conformité. Les exportateurs et importateurs doivent comprendre quelles sont les obligations qui leur incombent aux termes des conditions et agir en conséquence pour éviter des pénalités coûteuses ou d'autres conséquences juridiques.

Bonne nouvelle ! Les sociétés de transport et logistiques contactées, ainsi que les sites des services des douanes de l'Irlande et du Royaume Uni, détaillent les Incoterms et leur impact suite à l'accord post-Brexit.

Liste non-exhaustive des principaux Incoterms :



NOUVELLES PROCÉDURES ET DOCUMENTATION POUR LE TRANSPORT DE MARCHANDISES ENTRE L'IRLANDE ET LE ROYAUME-UNI

Facture commerciale

C'est le principal document utilisé pour le contrôle de l'importation, l'évaluation et la détermination des droits lors du passage des frontières douanières depuis le 1er janvier 2021. Cette facture commerciale est désormais requise pour toutes les expéditions entre l'Irlande et le Royaume-Uni, à l'exception des documents sans valeur commerciale et cette facture est obligatoire même s'il n'y a pas de vente.

Les sociétés effectuant déjà des exportations vers des pays hors UE sont familières avec ce document qui contient les informations suivantes sur l'expédition transportée :

- L'expéditeur
- La destination
- Le contenu, y compris la quantité et la composition des produits
- Sa valeur
- Son code de système harmonisé (HS)

Origine des marchandises

Pour bénéficier de droits préférentiels au 1er janvier 2021 pour les exportations / importations entre l'Irlande et le Royaume-Uni, les marchandises transportées doivent être originaires du Royaume-Uni ou de l'Irlande (de l'UE).

Les sociétés doivent désormais inclure une preuve d'origine / attestation d'origine des marchandises avec la facture commerciale. Cette attestation d'origine des marchandises signifie que l'exportateur doit avoir soit :

- Une déclaration d'origine par l'exportateur
- Soit la preuve que l'importateur a connaissance du statut d'origine du produit

Un certificat d'origine est délivré par une autorité compétente du pays exportateur. Le producteur, le fabricant, l'exportateur ou l'importateur peuvent délivrer eux-mêmes des certificats d'origine et des attestations d'origine.

Codes de système harmonisé (HS) des marchandises

Les codes HS sont nécessaires pour :

- Classifier les biens physiques destinés à être expédiés au-delà d'une frontière douanière.
- Remplir les documents d'expédition obligatoires, tels que la lettre d'instructions de l'expéditeur, la facture commerciale ou le certificat d'origine.
- Calculer le montant des droits de douane à l'importation et déterminer si les marchandises sont admissibles à des droits de douane préférentiels.

Note concernant le transport de produits agroalimentaires : Les envois de produits agro-alimentaires nécessitent des certificats sanitaires et subissent des contrôles sanitaires et phytosanitaires aux postes d'inspection des frontières. Il est de la responsabilité des expéditeurs de consulter les réglementations et de savoir si leurs marchandises nécessitent une inspection. Exemples de marchandises soumises à des restrictions :

- Animaux vivants et produits d'origine animale - y compris les poissons et crustacés, les mollusques et autres invertébrés aquatiques et le lait en poudre.
- Produits et préparations médicales et pharmaceutiques qui contiennent du sang humain ou animal.
- Tous les produits fabriqués à partir d'espèces menacées - y compris la peau d'alligator, le corail, l'ivoire.
- Plantes, bulbes, graines, fruits et légumes.
- Bois et articles en bois - y compris le charbon de bois

NOUVEAUX COUTS POTENTIELS POST-BREXIT

Couts directs :

1. Droits de douane / taxes
2. Couts certificats / licences / homologations
3. Couts prestation douane
4. Avance de trésorerie (par exemple pour paiement de la TVA)

Couts indirects :

1. Immobilisation attelage / camions
2. Production des documents administratifs
3. Écarts kilométriques, par exemple pour transporter les marchandises via des routes terrestres / maritimes différentes
4. Immigration pour les chauffeurs, par exemple obtention de passeport pour se déplacer entre l'Irlande et le Royaume-Uni
5. Couts logistiques (stocks tampons / stocks de sécurité / relocalisation de stocks)
6. Couts opérationnels

Note concernant les réformes de la TVA au sein de l'Union européenne

A compter du 1er juillet 2021, il y a des changements concernant les règles de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) européenne sur les ventes de produits en ligne. Ces changements n'ont pas d'impact sur les coûts logistiques en soit mais vont impacter les consommateurs en termes du coût total lorsque ceux-ci font des achats en ligne à l'extérieur de l'UE, donc avec le Royaume-Uni depuis le brexit.

En effet, l'exemption de TVA pour les importations estimées à 22 euro maximum va être abolie à compter du 1er juillet 2021. Lorsque les consommateurs irlandais, par exemple, achetaient des produits hors de l'UE d'une valeur maximale de 22 euro, la TVA ne s'appliquait pas. L'UE a décidé de mettre fin à cette exemption, donc à partir du 01 juillet, les consommateurs irlandais (et de l'Union européenne) vont être sujet à la TVA à l'importation pour des achats hors UE inférieurs à 22 euro.

L'UE incite désormais les entreprises hors-UE à inclure la TVA dans leur prix de vente au détail pour les marchandises jusqu'à 150 euro ceci à des fins de simplification pour le consommateur final.



PREMIERS IMPACTS

De premiers impacts ont été constatés depuis le 1er janvier 2021. Par exemple, des sociétés de transport international réputées ont de manière temporaire stoppé leurs services vers ou/au départ du Royaume-Uni afin de canaliser et traiter les retards en termes de traitements des expéditions.

Les livraisons de marchandises issues du commerce en ligne ont subi des retards depuis le 1er janvier mais il est à noter que l'un des opérateurs majeurs du commerce en ligne, Amazon, a déjà modifié son plan de transport en faisant transiter ses marchandises directement de la France vers l'Irlande au lieu de passer par le Royaume-Uni. Cela générant un impact positif pour les clients recevant ces colis en termes de délais de livraison.

Autre impact positif, et quantifié depuis le 1er janvier 2021, est la croissance substantielle des trafics de marchandises sur des routes maritimes directes existantes ou de nouvelles routes mises en place entre l'Irlande et la France. Cette croissance ainsi que le ralentissement et croissance négative sur les trafics entre l'Irlande et le Royaume-Uni ont été rapportés à plusieurs reprises dans différents médias irlandais et de l'Union européenne au cours des deux premiers mois de 2021, par exemple rte.ie

OPPORTUNITÉS

Les changements liés à l'accord post-Brexit créent des opportunités pour les entreprises françaises dans le secteur du transport et de la logistique et à mon avis au-delà même de ce secteur, comme par exemple dans le domaine du commerce en ligne.

Dans le secteur du transport, les entreprises logistiques françaises ont l'opportunité de capturer des parts de marché sur les liaisons maritimes / routières entre la France et l'Irlande.

Lors des différents entretiens que j'ai eus avec des entreprises multinationales de logistique, françaises ou non, il s'avère que les entreprises de transport qui opèrent entre la France et l'Irlande augmentent leur chance de réussite auprès de clients en mettant au service de ceux-ci des plateformes en ligne informatives et évolutives par rapport au Brexit. Toutes les sociétés de transport avec qui j'ai pris contact, anpost, Fedex, DPD, DHL, UPS, Bolloré Logistics ont développées ces plateformes informatives, avec plus ou moins de détails et éventuellement couplées avec des webinaires sur le Brexit.

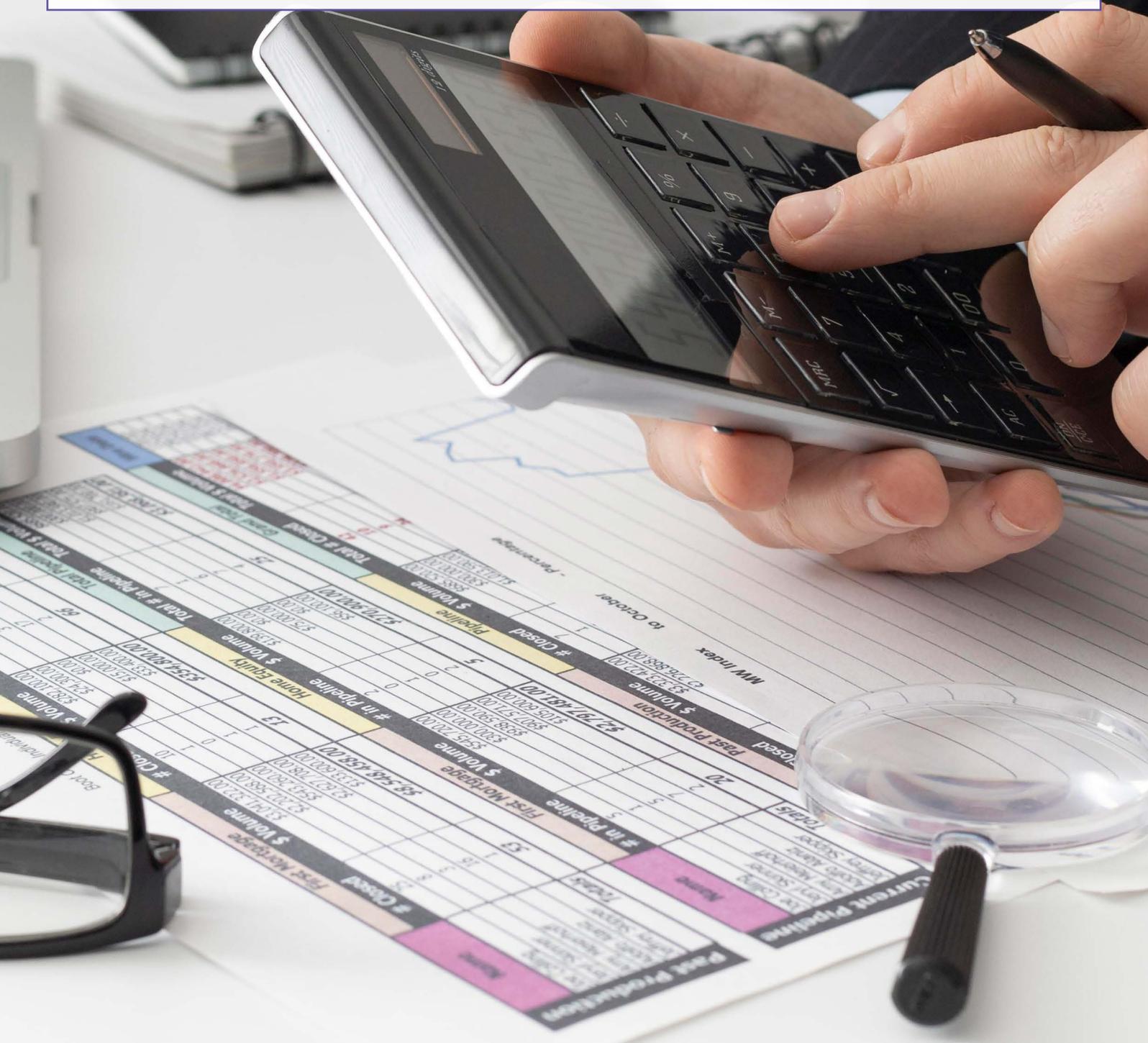
Enfin, au-delà même des entreprises de logistique, il me semble que les entreprises françaises en mesure de proposer à une clientèle en Irlande des produits similaires ou supérieurs à ceux que cette clientèle achetait par exemple en ligne au Royaume-Uni ont devant elles de réelles opportunités à capter rapidement de nouvelles parts de marché.

Je ne saurais que trop conseiller ces entreprises françaises de bâtir leur stratégie commerciale transfrontalière France / Irlande en y incluant un solide volet transport. Ce volet transport, en tant que service, doit être une valeur ajoutée pour leurs clients et cela en mettant en avant sur leur site de commerce en ligne et au travers de leur approche commerciale, les différenciations éventuelles que le transport, y compris les retours de marchandises, peuvent représenter face à des concurrents au Royaume-Uni ou d'autres pays de l'UE.

SERVICE FINANCIERS - BANQUE

Dans le secteur financier, et plus particulièrement dans le secteur bancaire, les dommages du Brexit ont commencé en 2018. L'incertitude politique autour des négociations d'un accord UE/RU post Brexit a poussé les acteurs financiers à anticiper le scénario catastrophe du "no deal" sans période de transition. Les plus grands acteurs ont donc dès 2018 et 2019 créé de nouvelles filiales dans l'Union européenne et dépensé des centaines de millions de dollars pour relocaliser leurs activités.

Finalement, l'accord signé fin décembre 2020 ne comporte aucune clause sur les services financiers et les négociations entre l'EU et le Royaume Uni se poursuivent toujours en mars 2021. Il y a cependant peu de chances que les banques délocalisées retournent un jour à Londres même si des équivalences ou des accords sur les services financiers sont finalement signés.

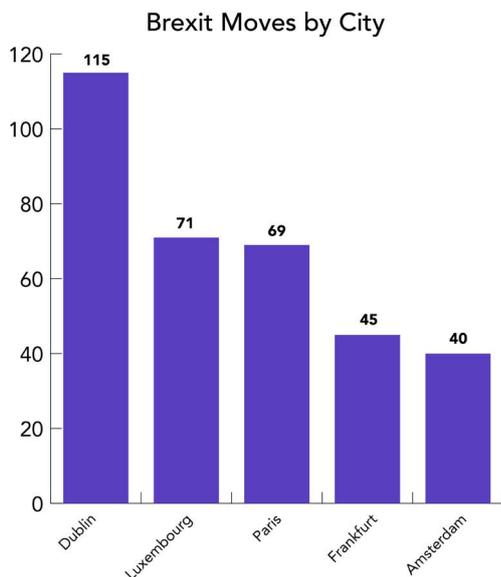


L'IMPACT DU BREXIT SUR L'IMPLANTATION DES BANQUES EN EUROPE

Au total, plus de 330 institutions financières avaient déjà fait ce choix en Octobre 2019 d'après l'analyste New Financial et l'IDA.

Dublin est le vainqueur de cette migration avec plus de 115 firmes choisissant la capitale irlandaise pour leurs activités post-Brexit devant le Luxembourg et Paris avec 70 implantations chacune.

Au final, 11 banques internationales en provenance de l'Amérique du Nord se sont implantées à Dublin dont Bank



source: New Financial report, Octobre 2019

of America, JP Morgan, BNY Mellon ou Bank of Montreal. Les banques asiatiques sont également intéressées par la place financière irlandaise, notamment Bank of China. Les principales raisons de l'attraction de Dublin sont la langue, les similarités du système juridique "common law" et les liens historiques et culturels avec le continent nord-américain.

Il est également à noter, qu'une des plus grandes banques britanniques Barclays a choisi Dublin comme headquarters de ses activités européennes. Barclays a transféré plus de £160 milliards d'actifs en 2019 et est devenue la première banque irlandaise.

Au total plus de £800 milliards d'actifs bancaires ont été transférés du Royaume-Uni vers l'Union européenne. Cela risque de diminuer à terme l'influence du Royaume Uni dans le monde bancaire et réglementaire et d'affecter un trade surplus de plus de £26 milliards en 2019.

Cependant, la dominance de la City n'est pour l'instant pas remise en question: les transferts d'emplois ne représentent qu'environ 10% des employés du secteur et toutes les banques continuent d'opérer au Royaume-Uni.

LA QUESTION DU TRANSFERT DES DROITS DE PASSEPORTS ENTRE L'UE ET LE RU

La vente de produits financiers par des banques européennes au RU est aujourd'hui possible et la banque d'Angleterre s'est engagée à protéger les modèles de "global booking", chers aux larges banques d'investissements.

Plus particulièrement, le régulateur britannique PRA ne demande la création d'une filiale uniquement pour les banques qui acceptent des dépôts significatifs au RU (banques de détail essentiellement).

PRA a donné un régime temporaire à 66 banques jusqu'en janvier 2023. Certaines pourront conserver un régime de succursale mais devront répondre à des demandes plus fortes de reporting et d'organisation. Ces demandes de contrôle réglementaire additionnelles qui s'appliquent aux banques avec des activités Wholesale de plus de 15 milliards de GBP d'actifs et qui opèrent des activités jugées complexes par le régulateur avec risque systémique pour l'économie britannique, seront prises en compte. Pour ces banques, des demandes de recrutement supplémentaires seront requises avec la création de postes de Chief Risk Officer et de Chief Operating Officer. En revanche, le régime de filiale et les charges de capital associées ne seront pas systématiquement requis.

Ces banques pourront donc continuer à opérer avec des modèles de global booking à l'extérieur du Royaume uni.

La situation est plus compliquée dans l'autre sens. La vente de produits financiers par des banques tierces (RU, Asie, US) vers des clients basés dans l'EEA est fortement encadrée et réglementée par le régulateur européen. En effet, aucun accord ou équivalence n'a été trouvé à ce jour.

Le régulateur européen est beaucoup moins accommodant que le régulateur britannique et cherche ouvertement à favoriser le transfert des activités bancaires vers l'Union européenne.

Toute banque qui souhaite vendre des produits financiers à des clients européens doit avoir une filiale dans l'Union européenne et répondre aux exigences réglementaires

Cela signifie en particulier que la filiale doit répondre aux exigences de capital et de liquidité à titre propre.

De plus, la structure organisationnelle doit permettre de couvrir les 3 lignes de défense attendues par le régulateur. Il est clair que l'UE souhaite capitaliser sur l'effet Brexit pour capturer une partie des flux financiers historiquement installés à Londres. Son objectif est de développer son propre système financier et de favoriser le développement de places comme Paris, Francfort et Dublin en limitant les accès aux contreparties européennes.

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING: DÉTERMINATION DES ÉQUIVALENCES ENTRE LES JURIDICTIONS DE L'UE ET DU RU

Pour l'instant, les équivalences ont seulement été obtenues pour les chambres de compensation et les dépositaires centraux de titres.

Il n'y a pas d'équivalence reconnue pour MiFIR et MiFID 2. Ceci est un challenge pour les banques de taille moyenne installées à Londres et pour lesquelles les coûts de création d'une entité européenne sont prohibitifs. Comment vont-elles continuer à servir leur clientèle alors même que les mécanismes de la régulation peuvent autoriser et réguler des institutions de pays tiers ?

De façon similaire, le "share trading obligation" oblige les actions européennes listées en Europe à n'être traitées que sur des plateformes de négociation européennes.

Amsterdam a mis Londres de côté pour devenir la plus grande plate-forme d'échange d'actions d'Europe après le Brexit. Les plateformes de négociation d'actions de la ville néerlandaise affichent une valeur quotidienne moyenne des actions échangées plus élevée que Londres, à 9,2 milliards d'euros contre 8,6 milliards d'euros, pour la première fois en janvier suite au départ du Royaume-Uni. Les principaux bénéficiaires ont été les bourses de valeurs Turquoise et Cboe Global Markets Inc., détenues par London Stock Exchange Group PLC. Le groupe LSE et Cboe ont tous deux choisi de déplacer leur négociation basée à Londres vers Amsterdam, bien qu'Aquis Exchange PLC ait choisi Paris.

Euronext Amsterdam a également connu une évolution positive de l'indice d'une année à l'autre en janvier, même si la bourse de Londres est restée confortablement en avance sur les bourses combinées d'Amsterdam en termes de volume d'actions échangées.

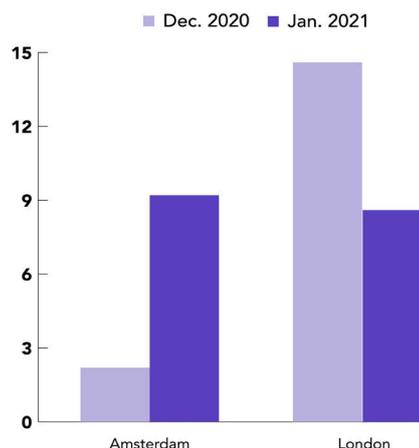
De façon similaire, la "Derivatives trading obligation", force les clients européens à traiter les swaps de taux d'intérêt et de crédit libellés en euros sur des plateformes européennes ou labellisées équivalentes. Du coup, les plateformes d'Amsterdam et de New York ont récupéré

l'essentiel des affaires perdues par Londres, dont la part est passée d'un peu moins de 40% en juillet à un peu plus de 10% en janvier, selon les données d'IHS Markit.

Cela a fait de la capitale néerlandaise le plus grand acteur, une avancée par rapport à juillet dernier, lorsque les plates-formes de la ville ne représentaient que 10% du marché.

La capitale britannique riposte déjà en prévoyant une série de réformes financières. Il reste à voir si le transfert va continuer ou si la situation va se stabiliser dans les mois à venir.

Value of Average Daily Share Trading (€B)
Operations of different exchanges in Amsterdam & London



Data compiled Feb.22.2021.
Aggregated according to market from different trading venues

source: Cboe Global Markets



LE POINT DE VUE DES BANQUES FRANÇAISES

L'impact du Brexit en Irlande a été ressenti vivement au niveau des petites et moyennes entreprises et de la banque de détail. C'est là qu'est concentrée la vaste majorité des activités transfrontalières. Les clients institutionnels et les grandes entreprises ont été beaucoup moins impactés.

Avant le Brexit, on a vu un certain nombre de grands noms de la Finance bouger une portion non négligeable de leurs activités RU en Irlande (Barclays, Bank of America, Wells Fargo, TD, Scotia pour en citer quelques-uns...). On a vu également un certain nombre de mouvements d'asset managers et de relocation de départements de trésorerie en dehors du RU. Tous ces facteurs ont eu un effet positif sur les activités de gros avec une demande accrue depuis les services de Transaction Banking basiques jusqu'au Conseil d'accompagnement plus structuré.

La position de l'Irlande comme seul membre de l'Union européenne parlant anglais, avec un système légal de Common Law, permettra de capturer beaucoup plus de flux d'investissement étrangers ("FDI") des US et d'ailleurs post-Brexit. Ce processus va probablement continuer sur le moyen terme comme les institutions financières de pays tiers continuent à chercher une empreinte permanente à travers l'Europe.

CONCLUSION

Jusqu'à présent le Brexit a eu un impact positif pour le secteur bancaire en Irlande avec de nombreux transferts d'activités sur les activités Wholesale, qui génèrent de l'influx de capital et de nouveaux emplois. Il faudra encore un peu de temps pour mesurer si ces aspects positifs vont perdurer dans la durée.

Même si l'arrivée de banques américaines est certainement une bonne nouvelle pour l'Irlande, des annonces ont assombri les perspectives des banques irlandaises. Alors qu'elles avaient été largement soutenues par le Gouvernement en 2010 pendant la crise (particulièrement AIB - Anglo IRISH bank), deux d'entre elles ont annoncé des restructurations : Bank of Ireland a annoncé la fermeture de 103 branches au sein de la République. Quant à Ulster Bank, après avoir opéré pendant 160 ans en Irlande, Natwest, sa maison mère, a confirmé le retrait en plusieurs phases de la totalité de ses activités par manque de rentabilité sur le long terme de ses opérations irlandaises. Finalement, l'impact de la pandémie reste le plus important en ce début d'année 2021.

SERVICES FINANCIERS - GESTION D'ACTIFS

Principalement tournée vers la domiciliation et l'administration de fonds d'investissement, l'industrie de la gestion d'Actifs irlandaise est aujourd'hui l'une des principales portes d'entrée vers le marché européen pour les asset managers non européens et les acteurs européens qui trouvent ici une infrastructure solide et reconnue par l'ensemble des régulateurs.

Suite au Brexit, les asset managers basés au RU qui souhaitent continuer à proposer leurs gestions aux investisseurs de l'union européenne, doivent désormais domicilier leurs produits dans un état membre de l'union.

Fort des liens étroits qui lient les industries de la gestion d'Actifs Irlandaise et Britannique, l'Irlande a en main une belle carte à jouer à condition de bien négocier les premiers obstacles.



LA GESTION D'ACTIFS EN IRLANDE, UNE INDUSTRIE TOURNÉE VERS L'EXPORT

Avec plus de 3 300 milliards d'Euro gérés dans plus de 8 000 fonds domiciliés en Irlande, le pays est un pays majeur de la Gestion d'Actifs en Europe. C'est le 2^{ème} acteur européen en terme d'actifs sous gestion après le Luxembourg (5050 Md€) et devant la France (2076 Md€)

Ces fonds de droit irlandais sont principalement destinés à être distribués à des investisseurs en Europe hors d'Irlande et pour la grande majorité ces produits sont gérés par des équipes situées elles aussi hors d'Irlande.

L'industrie de la gestion d'actifs irlandaise s'est spécialisée sur les métier de la domiciliation de fonds, l'administration de fonds et est aujourd'hui un portail d'accès à l'ensemble des marchés européens et internationaux. En revanche pour une large partie les centres de décision - les gérants de portefeuilles ou management de la distribution - sont situés en dehors d'Irlande.

Asset under management	Total (Md€)
Luxembourg	5,050
Ireland	3,343
Germany	2,521
France	2,076
UK	1,807
Rest of Europe	4,181
TOTAL	18,979

source: EFAMA as of 31/01/2021

SUITE AU BREXIT L'INDUSTRIE DE LA GESTION D'ACTIFS EN IRLANDE EST FACE À 3 CHALLENGES PRINCIPAUX

1. Continuer à pouvoir commercialiser ses fonds au RU
2. Continuer à pouvoir déléguer la gestion des fonds à des sociétés de gestion situées au RU
3. Renforcer la place de l'Irlande en tant que porte d'entrée pour atteindre l'ensemble des marchés Européens

Continuer à commercialiser au RU

Les encours distribués au RU représentent une part significative (plus de 800 Md€ soit 25%) des encours sous gestions domiciliés en Irlande. Ces encours sont décroissants depuis plusieurs années et le risque pour l'industrie est une accélération rapide de cette décroissance s'il n'y a pas d'accord de distribution des produits Européens au RU à l'avenir.

Pendant une période de 3 ans, le temporary permission regime permet de continuer à distribuer au RU des produits qui étaient déjà autorisés à fin décembre 2020. L'enjeu pour le pays est donc la négociation à l'avenir entre le RU et l'Union Européenne sur les conditions d'exportation au RU des fonds Européens et donc des fonds Irlandais.

Si le RU est certainement enclin à accepter la distribution des produits ouverts européens UCITS sur son territoire (dont nombre sont gérés à partir de Londres) il cherchera à négocier avec l'UE une forme de réciprocité, incertaine à ce stade.

Déléguer la gestion à des sociétés de gestion situées au RU

Pas de difficulté majeure attendue de ce côté-là, les règles européennes autorisent la délégation à des sociétés de gestion en dehors de l'UE à condition d'avoir un encadrement de cette délégation conforme à la réglementation.

La contrepartie de la sortie du RU de l'UE sera mécaniquement un renforcement des contrôles et de l'encadrement réglementaire des produits délégués au RU.



Renforcer la place de l'Irlande en tant que porte d'entrée pour atteindre l'ensemble des marchés Européens

Le Brexit est l'opportunité pour l'Irlande de renforcer son positionnement vis-à-vis des autres pays européens et en particulier le Luxembourg en tant que plateforme d'entrée dans le marché européen.

Plus d'une centaine d'asset managers se sont déjà installés directement ou via la création d'une entité en Irlande dans les 2 ou 3 dernières années. Ceci principalement pour des raisons liées au Brexit.

En revanche, ces implantations se font malheureusement encore assez peu souvent avec transfert des activités de front office (équipes de gestion de portefeuilles – développement commercial). Contrairement à l'image d'un pays à faibles taxes, le niveau des impôts sur les revenus relativement élevé par rapport à d'autres pays peut être un frein à l'installation de ces métiers en Irlande. Les métiers front office pouvant rester à Londres ou préférer d'autres capitales européennes, tout en domiciliant les produits gérés en Irlande.

CONCLUSION

L'équilibre de l'ensemble des impacts de la sortie du RU reste à apprécier dans la durée. Le Brexit représente un enjeu quand plus d'un tiers des sociétés de gestion gérant des fonds de droit irlandais sont basées au RU. Mais c'est surtout l'opportunité pour l'Irlande de mettre en avant ses atouts (cadre réglementaire, savoir-faire à l'exportation, capacités linguistiques, ...).

SERVICES FINANCIERS - ASSURANCE

Du fait du Brexit, les assureurs et les réassureurs (RU et Européens) ne peuvent plus utiliser leur plateforme RU pour assoir leur activité pan européenne.

Les (ré)assureurs britanniques doivent à la fois faire face à la perte du passeport Européen (les obligeant à s'adapter aux règles de chaque pays Européens pour y vendre leurs produits) et au fait que l'équivalence prudentielle du régime britannique dans les pays de l'Espace de l'Union Européen (EEE) soit toujours une question en suspens.

Dans ce contexte, l'Irlande avait de nombreux atouts pour attirer les (ré)assureurs britanniques et internationaux. La Banque Centrale d'Irlande a cependant été très sélective et son approche a conduit certains (ré)assureurs et courtiers à choisir de créer un (ré)assureur européen dans une autre juridiction (notamment au Luxembourg et à Bruxelles). On peut citer les exemples de AIG, Lloyd's, QBE, Chubb, Domestic & General et Willis.

LA PERTE DU PASSEPORT EUROPÉEN A ÉTÉ PLUS STRUCTURANTE POUR LES (RÉ)ASSUREURS BRITANNIQUES QUE POUR LES (RÉ) ASSUREURS EUROPÉENS NON BRITANNIQUES

Suite au Brexit, les assureurs et les réassureurs (RU et Européens) ne peuvent plus utiliser leur plateforme RU pour assoir leur activité pan européenne, du fait de la perte de leur Passeport Européen.

Avant le Brexit, les entreprises d'assurance ou de réassurance régulées au RU pouvaient vendre les produits d'assurance dans l'EEE, sans autorisation en exerçant leur droit de passeport européen :

- « liberté de services » : passeport autorisant les entreprises d'assurance / réassurance à conduire des activités transfrontalières au sein de l'EEE.
- « liberté d'établissement » : passeport autorisant les entreprises d'assurance / réassurance à établir des succursales au sein de l'EEE.

De manière symétrique, les entreprises d'assurance ou de réassurance basées et régulées au sein de l'EEE pouvaient vendre leurs services aux RU.

Les assureurs et les réassureurs autorisés au RU ont

alors plusieurs options dont celles qui consistent à ouvrir une succursale dans un pays de l'EEE, qui leur fournira le passeport européen.

Les options de restructuration pour les (ré)assureurs britanniques sont multiples :

- Autoriser une filiale dans un autre État membre de l'EEE - une filiale autorisée dans l'EEE disposera de droits de passeport.
- Établir une succursale de "pays tiers" dans chaque autre État membre de l'EEE où des activités seront menées - il est important de noter que la succursale de pays tiers devra être autorisée par chaque État membre et ne disposera pas des droits de passeport de l'EEE.
- Profiter de l'exemption du régime de liquidation (Run off) accordée par les différents États membres de l'EEE pour les activités de (ré)assurance en liquidation au cas par cas.

Modèle de réassurance non agréée (non admise) - selon l'État membre de l'EEE concerné, il peut être possible de mener des activités de (ré)assurance non admises dans certains États.

La perte des droits de passeport au Royaume-Uni

pour les entreprises d' (ré)assurances agréées par l'EEE signifie qu'elles ne peuvent plus souscrire des affaires au Royaume-Uni sans restructuration.

Les options de restructuration pour les (ré)assureurs de l'EEE sont les suivantes :

- Autoriser une filiale au Royaume-Uni
- Établir une succursale "pays tiers" au Royaume-Uni - régime « TPR »
- Se prévaloir du régime du run off régime « FSCR »
- Modèle de réassurance non agréée (non admise) - le Royaume-Uni autorise la (ré)assurance non admise sur la base du fait qu'aucune activité "réglementée" n'est menée au Royaume-Uni . Le régime britannique est axé sur le lieu où les activités réglementées sont menées, l'accent étant peu mis sur la localisation du risque.

Les (ré)assureurs de l'EEE n'ont eu à s'adapter à un changement de régime que dans un seul pays, à savoir le Royaume-Uni. Alors que les (ré)assureurs britanniques ont dû remodeler leur approche pour tenir compte des exigences variables d'une multitude d'États membres de l'EEE.

LE MAINTIEN DU RÉGIME DE L'ÉQUIVALENCE ACCORDÉ PAR L'EEE EST TOUJOURS EN SUSPENS

"L'équivalence" a un sens différent dans le secteur de la (ré)assurance par rapport aux autres secteurs des services financiers. L'octroi d'une équivalence dans le secteur de la (ré)assurance n'est pas suffisant pour entraîner l'accès aux marchés de l'EEE à des fins d'octroi de licences. Par conséquent, il ne peut se substituer à la perte des droits de passeport.

Nonobstant ce qui précède, l'octroi de l'équivalence reste une considération importante lors de l'évaluation de l'impact de Brexit sur la réassurance.

Le régime prudentiel Solvabilité II prévoit l'égalité de traitement de la réassurance hors EEE par les autorités de surveillance de l'EEE, lorsque les règles d'un pays hors EEE sont jugées équivalentes (c'est-à-dire l'égalité de traitement des questions prudentielles, y compris le crédit pour la réassurance et les charges pour le risque de défaillance de la contrepartie dans les calculs de solvabilité).



Calcul de la solvabilité

Une décision d'équivalence permet aux groupes d'assurance internationaux de l'EEE d'utiliser les règles locales relatives au capital (fonds propres) et aux exigences de fonds propres plutôt que les règles de Solvabilité II, ce qui signifie que les sociétés liées dans le pays tiers n'auront pas à recalculer leurs données conformément aux exigences de Solvabilité II.

Contrôle de groupe

Si les règles d'un pays tiers sont jugées équivalentes, les (ré)assureurs de pays tiers ayant des activités dans l'EEE sont autorisés, sous certaines conditions, à se prévaloir du contrôle de groupe exercé par le pays tiers. Cela permettrait aux groupes internationaux de pays tiers de ne pas être soumis à un double contrôle de groupe.

Equivalence, état des lieux :

L'accord britannique visant à accorder l'équivalence aux (ré)assureurs de l'EEE, y compris les États membres de l'Union européenne, a été annoncé à la fin de 2020 .

L'EEE n'a pas, à ce jour, rendu la pareille, de sorte que l'équivalence est une question en suspens.

La Banque Centrale d'Irlande l'a d'ailleurs récemment constaté en déclarant ce qui suit :

"La Banque s'est activement engagée sur les questions liées au Brexit depuis le référendum de 2016. Nos efforts à ce jour comprennent le traitement de la question de la continuité des contrats, et l'appel aux entreprises pour qu'elles finalisent les préparatifs et mettent en œuvre des

plans d'urgence appropriés et réalistes avant la fin de la période de transition britannique. Beaucoup de choses ont été réalisées depuis le référendum, notamment une augmentation des activités d'autorisation et la mise en œuvre imminente d'un régime de liquidation temporaire (TRR). Dans les quelques semaines qui restent, les entreprises devraient revoir leurs plans internes afin de faire face à toute perturbation opérationnelle ou à la volatilité du marché au cours du tournant de l'année. Des questions restent en suspens, notamment le statut de l'équivalence britannique et toute implication en résultant pour les exigences de surveillance des groupes."

LE ROYAUME-UNI EST DÉSORMAIS EN DEHORS DU CADRE DE PROTECTION DES DONNÉES DE L'UE

Le Brexit a des implications pour les flux de données personnelles entre le Royaume-Uni et l'UE : le Royaume-Uni est désormais en dehors du cadre de protection des données de l'UE et peut être traité par les États membres de l'UE comme un "pays tiers", à moins qu'il ne fasse l'objet d'une décision d'adéquation de la Commission.

Une décision d'adéquation de la Commission n'a pas encore été prise, mais une période de transition a été mise en place à partir du 1er janvier 2021 pour permettre la poursuite des flux de données jusqu'à ce qu'une décision soit prise (jusqu'à six mois).

En l'absence de décision d'adéquation de la Commission, d'autres règles sur les flux internationaux de données vers les pays tiers s'appliquent, notamment des clauses contractuelles types et des régimes de règles contraignants

L'IRLANDE A DÉLIVRÉ DES AUTORISATIONS

Dans la période précédant le Brexit, la Banque Centrale d'Irlande aurait reçu plus de 100 demandes d'autorisation dans le secteur des services financiers.

En outre, un certain nombre de sociétés qui disposaient déjà d'une autorisation en Irlande ont choisi de développer leurs activités dans cette juridiction.

Un nombre important d'entreprises considèrent l'Irlande comme une base idéale pour offrir des services aux entreprises paneuropéennes (hors Royaume-Uni).

En effet, les activités de l'EEE qui étaient auparavant assurées par des compagnies d'assurance ou de réassurance agréées au Royaume-Uni ont migré du Royaume-Uni vers l'Irlande, les réassureurs agréés au Royaume-Uni se concentrant sur le marché national.

Sur le marché de la (ré)assurance, les autorisations/améliorations des opérations existantes dues au Brexit peuvent être ventilées comme suit :

Les autorisations relatives à l'Assurances Vie :

La seule autorisation de (ré)assurance vie était Royal London. Les opérations de (ré)assurance vie existantes en Irlande ont été étendues. Aviva, Standard Life et Prudential, ont transféré leurs activités dans l'EEE en Irlande par le biais d'un transfert de portefeuille d'assurance Part VII

au Royaume-Uni (il est à noter qu'Aviva a d'abord acquis Friends Life, puis l'a remodelé pour en faire le nouveau réassureur vie d'Aviva en Irlande, ce qui constituait une alternative à la création d'un nouvel assureur vie).

Les autorisations relatives à l'Assurances Non Vie :

Les activités d'autorisation liées à Brexit ont été plus nombreuses du côté de la (ré)assurance non-vie, y compris les nouvelles autorisations de Aviva Insurance Ireland, Bupa Global, Chaucer, Everest, Fidelis, North of England P&I, The Standard Club Ireland, Travelers Insurance, United Healthcare, XL Insurance et Beazley.

Les succursales de réassureurs de pays tiers

En plus des autorisations de (ré)assurance et de la réaffectation/élargissement des structures de (ré)assurance existantes, deux autorisations de succursales de réassurance de "pays tiers" ont été accordées pour la première fois en Irlande - à savoir : Hospital Saturday Fund & Direct line.

Les courtiers

Enfin, il convient de noter que les principaux courtiers en (ré)assurance comme Marsh et Lockton ont choisi l'Irlande (au moins en partie) comme nouveau centre européen pour l'avenir, tout comme les entités des groupes Hyperion et Ardonagh.



MAIS NOMBREUSES SONT LES INSTITUTIONS QUI SE SONT INSTALLÉES AILLEURS DU FAIT DES EXIGENCES DE LA BANQUE CENTRALE D'IRLANDE

L'opinion générale est que la CBI est maintenant moins flexible. Des inquiétudes sont exprimées par les entreprises financières qui cherchent à s'installer en Irlande suite au vote en faveur du Brexit.

L'un des facteurs qui a pu conduire à ce changement perçu dans l'approche de la CBI en matière d'autorisations est le fait que **son ancien mandat de promotion du développement des services financiers en Irlande a été supprimé ces dernières années.**

Comme l'a fait remarquer Sylvia Cronin, directrice du contrôle des assurances de la CBI, dans un récent discours au secteur :

"Il est important de noter que la Banque centrale n'a plus le mandat de promouvoir le développement des services financiers en Irlande. Nous avons un tel mandat dans le passé et il a été jugé que cela compromettrait notre position en matière d'autorisation et de surveillance. Il y a de bonnes raisons pour que cela ait été retiré de la loi qui définit notre rôle. Nous avons plutôt un mandat clair pour promouvoir la stabilité et protéger les consommateurs".

Un autre facteur à prendre en compte est que la CBI a été perçue comme étant plus stricte et/ou moins flexible que certaines autres juridictions de l'UE dans l'interprétation de certaines dispositions réglementaires de l'UE - en particulier, en ce qui concerne les exigences en matière de capital et de personnel. Cette divergence d'approche sur l'interprétation de la réglementation a été reconnue en Irlande et a conduit à des plaintes du ministre irlandais des services financiers auprès de la Commission européenne, selon lesquelles des juridictions rivales pour les affaires post-Brexit se livrent à un "arbitrage réglementaire" pour attirer les entreprises hors d'Irlande. Ces plaintes visent une plus grande cohérence dans la manière dont les normes réglementaires sont appliquées dans les États membres de l'UE.

Quelle que soit la perspective que l'on adopte sur ces questions, l'effet combiné de la perte du mandat de la CBI pour promouvoir le développement des services financiers en Irlande et la perception qu'elle adopte une approche stricte pour interpréter les normes réglementaires de l'UE a **conduit Dublin à perdre certaines entreprises qui auraient pu se trouver en**

Irlande dans un paysage post-Brexit.

En effet, des acteurs clés de la (ré)assurance comme AIG et Lloyd's, qui considéraient initialement l'Irlande comme un concurrent sérieux pour une plate-forme EEE post-Brexit, ont finalement décidé d'opter pour une autorisation dans d'autres juridictions (c'est-à-dire Luxembourg et Bruxelles).

Des (ré)assureurs et des courtiers qui ont examiné de près l'Irlande, mais qui ont finalement choisi de créer un (ré)assureur européen dans une autre juridiction - AIG, Lloyd's, QBE, Chubb, Domestic & General, Willis.

CONCLUSION

Si le Brexit aurait dû être une opportunité de développement des activités d'assurance en Irlande, on peut constater que l'approche réglementaire très sélective de la Banque Centrale d'Irlande a conduit de nombreuses institutions à abandonner leur projet de relocalisation en Irlande dont AIG et Lloyds. Ce manque d'attractivité réglementaire était certainement en partie compensé par l'attractivité fiscale de l'Irlande. A l'heure où l'administration américaine de Joe Biden et l'OCDE élaborent de nouvelles propositions fiscales qui visent à réduire l'attractivité fiscale des pays à faible taux de taxe sur les entreprises, le secteur de l'assurance en Irlande risque d'être soumis à un double stress fiscal et réglementaire.

REMERCIEMENTS

NOUS TENONS À REMERCIER TOUS LES CONTRIBUTEURS À CE RAPPORT :

Interview Neale Richmond

Dr Frédérique Goy – Professeur d’université, University College Dublin

Cliona McGowan – Directrice Générale, France Ireland Chamber of Commerce

Secteur agro-alimentaire

Jean-Baptiste Briot – Directeur Financier Irlande, Pernod Ricard

Catherine Lascurettes – Directrice, Cúl Dara Consultancy

Secteur biopharmaceutique

Augustin Blanc – Directeur Général, Servier Irlande

Secteur construction/concession

Nicolas Charles – Directeur Général, TURAS Mobility Services

Secteur digital & technologie

Emmanuel Dollé – Directeur Global Advanced Data, Agencies, Partners & Technology, Google

Mathieu Gorge – Directeur Général, Vigitrust et Vice-Président CCE Irlande

David Jullo – Directeur commercial, Pretto et Président de la French Tech Irlande

Eoin Scott – Directeur Commercial, Motherboard Group

Secteur énergie

Mathieu Legoux – Directeur Zambie, Neoen (ex Directeur Irlande Neoen)

Secteur logistique

Philippe Grosbois – Vice-Président, IQ Fulfillment

Services financiers

Banque

Christophe Chevalier – Directeur Europe du Centre de Trésorerie, Sodexo et Trésorier CCE Irlande

Stella Clarke – Directrice Stratégie et Marketing, Fenargo et Présidente CCE Irlande

Carole Groud – Directrice Trésorerie, MBDA

Flavie Motte – Directrice Ressources Humaines Irlande, BNP Paribas

Gestion d’Actifs

Christophe Lemarié – Directeur Cross Border Products & Marketing, Amundi

Assurance

Marie Lemarié – Directrice Générale, SCOR Life Irlande

Coordination et production du rapport

Stella Clarke – Directrice Stratégie et Marketing, Fenargo et Présidente CCE Irlande

Dr Frédérique Goy – Professeur d’université, University College Dublin

Patrick Frison Roche – Directeur Général, Hopscotch Europe

Aisling Grainger – Designer graphique, Hopscotch Europe



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
IRLANDE