



Position sur le Brexit

Les économies française et britannique sont aujourd'hui étroitement intriquées. Le Royaume-Uni est notre premier excédent commercial. Près de 400 000 Français travaillent dans ce pays. Chacun de nos secteurs, voire chaque entreprise voit des intérêts spécifiques et singuliers aujourd'hui mis en cause par le Brexit. Tout doit être fait, dans la négociation qui va s'ouvrir, pour ne pas altérer la qualité et la force de cette relation. Il s'agit de permettre aux entreprises françaises de pouvoir continuer à échanger sans coût ni contraintes supplémentaires avec le Royaume-Uni. Il s'agit aussi d'assurer les conditions d'une concurrence loyale pour permettre à nos entreprises d'investir et de créer des emplois.

Le sujet du Brexit est si fascinant qu'il peut épuiser beaucoup d'énergie, de talents et de compétences pendant des années. Ce débat risque d'occulter ce que sont les véritables urgences de l'Europe d'aujourd'hui et ce que veulent les citoyens : la croissance et l'emploi sur le territoire de l'Union. Plus que jamais, après les élections américaines, l'impératif pour l'Europe est celui de la compétitivité de ses entreprises dans la mondialisation. Le Brexit sera une longue histoire. Celle de l'avenir du marché intérieur et de l'euro se joue dans les mois qui viennent ; elle est fondamentale pour le développement des entreprises françaises et européennes.

Pour les entreprises de France, le contexte créé aujourd'hui par le Brexit impose trois priorités radicales :

1) Renforcer l'attractivité de la France

La bataille de la compétitive est montée d'un cran depuis le 24 juin. Le Royaume-Uni et la ville de Londres en particulier ont réagi et montré leur détermination à renforcer l'attrait du pays pour les investisseurs. D'autres pays déploient leur créativité pour identifier toutes les mesures qui pourraient susciter un intérêt renforcé des entreprises étrangères.

Le Brexit met une pression supplémentaire à la fois pour réussir les réformes de mise à niveau de notre système économique et social et pour, en se montrant innovant, favoriser les investissements et les localisations d'activité en France.

Les premières annonces des autorités françaises ont été positives mais les récents votes parlementaires (taxe sur les transactions foncières, actions gratuites...) vont en sens inverse. Au demeurant, la question de l'attractivité de la France ne se limite pas à la seule situation des impatriés ou aux aspects fiscaux.

Les sujets problématiques identifiés sont bien connus :

- la réglementation du travail et son insuffisante flexibilité,
- le niveau global des charges pesant sur les entreprises (à commencer par la taxe sur les salaires qui pénalise notre secteur financier),
- l'instabilité juridique et l'empilement réglementaire,
- la sécurité des personnes et des biens.

S'y ajoute un doute fondamental vu de Londres sur la capacité de la France à assurer un cadre fiscal stabilisé sur le long terme.

2) Apporter une réponse globale à la crise européenne dont le Brexit n'est qu'un des symptômes

Une solution au Brexit ne sera viable que si elle s'inscrit dans une réponse globale des Européens aux questions qui leur sont posées : sécurité commune, protection aux frontières, gestion des migrations, chômage des jeunes.

Pour les entreprises, la priorité demeure le marché intérieur. Celui-ci est incomplet et surtout menacé : rétablissement de contrôles aux frontières, mesures unilatérales dans certains pays du groupe de Visegrad qui pénalisent les entreprises étrangères...

Le complément du marché intérieur, c'est l'euro.

Il s'agit :

- d'affirmer que la construction européenne fondée sur les quatre libertés indissociables est irréversible,
- d'apporter une réponse tangible à la question du déficit démocratique,
- d'avancer sur le socle de l'euro : beaucoup de propositions sont sur la table mais c'est un signal politique sans ambiguïté qui est à présent nécessaire.

L'anniversaire du Traité de Rome en mars 2017 représente une opportunité, pour les Européens, de réaffirmer leur engagement collectif.

3) Aborder la négociation Brexit avec des principes clairs

Le Brexit ne sera ni hard, ni soft. Il sera le produit d'une négociation technique sans précédent et dont la complexité apparaît chaque jour croissante. Alors que les demandes britanniques n'ont pas encore été formulées, la préférence des entreprises françaises va en faveur d'un accord préférentiel ambitieux qui permettrait d'assurer un flux d'échanges entre l'Europe et le Royaume-Uni, devenu pays tiers, sans coût ni contraintes nouvelles. L'essentiel est que le level playing field entre les entreprises des deux côtés de la Manche ne soit pas mis en cause, ni à l'issue de la négociation, ni dans les années qui suivront.

La volonté des entreprises est en même temps que tout soit fait pour éviter de rompre les liens puissants entre nos économies et ne pas affaiblir la compétitivité des entreprises. Il apparaît néanmoins nécessaire d'aborder la négociation dans le souci du respect de principes clés.

On ne saurait être mieux traité en dehors de l'UE avec des opt-in que dedans avec des opt-out.

Le précédent de la négociation généreuse - et heureusement limitée grâce à l'action de la France sur les dossiers financiers en février 2016- entre l'UE et David Cameron ne saurait se reproduire. Il en va de l'unité du reste de l'Union et des intérêts de chacun des membres. *Brexit means Brexit*. L'égalité des règles de concurrence est cruciale et tout accord avec le Royaume-Uni suppose la réciprocité, cela vaut en particulier pour le secteur financier.

L'accès au marché unique ne peut être accordé que si toutes les règles en sont respectées.

Les entrepreneurs du Royaume-Uni ont manifesté le souhait de pouvoir continuer à bénéficier des avantages du marché intérieur et de la libre-circulation. Cela signifie, en conséquence que le gouvernement britannique doit être en mesure d'assurer que l'équivalence des conditions de la mise sur le marché des produits ou services est et sera respectée mais aussi que les conditions de production de ces biens et services ne créeront pas de distorsions de concurrence. Cela implique que la

Commission européenne soit en mesure d'en assurer le contrôle afin que l'intégrité du marché intérieur soit préservée.

Aucune négociation ne doit être engagée avec les Britanniques au sein de l'UE et entre le Royaume-Uni et ses partenaires hors-UE avant le lancement des négociations de l'article 50.

Les hypothèques de la négociation doivent être levées dès le déclenchement de l'article 50 :

- **Le calendrier précis** des négociations doit être posé, chapitre par chapitre, dès mars 2017. Afin de réduire les incertitudes, il doit clarifier les échéanciers : celui de la période de négociation du retrait, celui de la période transitoire éventuelle entre retrait et mise en œuvre du nouvel accord entre l'UE et le Royaume-Uni, celui de l'entrée en vigueur effective du traité fixant les nouvelles relations UE-UK. Le point de la fin de la négociation doit être aussi levé : à ce jour, rien n'interdirait juridiquement en fin de négociation, le Royaume-Uni de se raviser et de renoncer à sortir de l'UE.
- Afin d'éviter tout conflit d'intérêt, pendant la période de négociation, **un code de bonne pratique** devrait être rapidement acté prévoyant une réserve britannique. Il s'agit d'éviter que les décideurs britanniques au Conseil et au Parlement européen, même s'ils conservent juridiquement la plénitude de leurs droits jusqu'à la sortie officielle, n'influent sur des décisions ou des législations en cours d'élaboration qui ne s'appliqueraient pas à eux ou que ces décideurs ne fassent basculer la majorité des voix au Conseil ou au PE. De la même manière, il n'est pas envisageable que les Britanniques puissent contribuer à la négociation pour l'Europe d'un statut d'Etat tiers qui leur serait applicable quelques années plus tard. Chaque fédération européenne représentant les branches professionnelles devra également répondre à cette situation inédite.
- **Le négociateur européen ne saurait avoir un blanc-seing.** La négociation conduite par l'équipe de négociation européenne sera longue et technique et soumise à des aléas politiques doit se faire en liaison étroite permanente avec les Etats membres. Il ne s'agit pas d'un accord commercial ordinaire mais d'une négociation de nature originale. Même s'il n'est pas concevable que vingt-sept négociateurs prennent place face à un seul négociateur britannique, le mandat du négociateur européen devra faire l'objet de validations régulières.
- **Une négociation sans précédent impose une méthode spécifique.** La négociation avec les Britanniques imposera un modèle spécifique, qui ne saura se caler dans le cadre des accords précédemment conclus. Elle doit reposer à la fois sur des principes généraux et sur des chapitres sectoriels qui exigent des discussions approfondies et associant les représentants et acteurs des secteurs concernés : sur les tarifs et les procédures douanières, sur l'accès aux marchés, sur la convergence réglementaire.
- **Le Brexit ne finira pas après la conclusion d'un accord.** Il est indispensable d'acter dès maintenant que tout accord d'équivalence entre l'Union et le Royaume-Uni sera par nature temporaire et soumis à une clause de révision permanente, dès lors que l'Union déciderait de modifier ultérieurement sa propre réglementation ou si le parlement britannique décidait de son côté de changer les règles. Ce dispositif est nécessaire pour la réglementation financière pour laquelle chaque changement opéré entraîne des conséquences immédiates mais aussi pour les autres dispositions normatives (environnementales, techniques) ou législatives (ex. aides d'état) de nature à fausser les règles du marché ou à permettre des conditions de production plus favorables. Il incombera à la Commission 1) d'assurer le suivi de cette évolution réglementaire 2) de disposer des moyens juridiques pour modifier, le cas échéant les termes des équivalences concédées aux Britanniques.