

“Il ne faut pas que le Brexit réussisse” : Le pari perdant perdant d’Emmanuel Macron



Les négociations commerciales entre l'Union européenne et le Royaume-Uni s'ouvriront le 3 mars prochain. Et la stratégie d'Emmanuel Macron laisse déjà perplexe.

Avec Jean-Paul Betbeze

Avec Sophie Loussouarn

Avec Bruno Alomar

Atlantico : Alors que les négociations sur le Brexit entre le Royaume Uni et l’Union européenne sont sur le point de débiter, Emmanuel Macron a confié « ne pas vouloir que le Brexit réussisse ». Comment expliquer cette réaction? Marque-t-elle un désaveu de la part du président français ?

Bruno Alomar : Cette sortie constitue un désaveu profond. Souhaiter que le Brexit échoue, c’est prendre conscience qu’il est possible qu’il n’échoue pas. Une situation qui était unimaginable pour la Macronie - et plus largement les "élites européennes" il y a encore quelques mois, elles qui ont toujours considéré le Brexit comme inepte. Cette sortie témoigne sans doute de l’évolution du logiciel idéologique de l’entourage proche d’E.M qui commence à se rendre compte que l’Europe n’est pas la solution à tous les problèmes.

Ce Brexit marque de fait une forme de retour au réel pour la Macronie: l’économie britannique ne subit pas la crise annoncée partout en Europe, bien au contraire. Cela oblige les économistes les plus engagés en faveur du système économique européen à en questionner le modèle. De plus, le Brexit est le signe de la prise de conscience de l’impact relatif de l’Union Européenne sur les économies des pays membres. C’est bien parce que l’Union européenne n’a pas l’influence qu’on lui prête que l’on doit constater la disparité des performances économiques en son sein : il suffit de considérer par exemple la France et l’Allemagne, aux performances économiques très distinctes.

Aujourd’hui, les dirigeants européens ne peuvent plus fermer les yeux sur cette réalité : l’Union européenne, en son état de développement, a un impact réel mais limité sur l’économie de chacun des Etats qui la composent. Les performances économiques restent tributaires des situations et des politiques nationales.

Jean-Paul Betbeze : D’abord attention à bien comprendre le mot paradoxal d’Emmanuel Macron : si le Brexit « réussit », autrement dit si l’on obtient plus de croissance et d’emploi hors de l’Union européenne que dedans, alors c’est que la stratégie de l’Union n’est pas la bonne, ou au moins pas bien mise en œuvre ! Il n’y a donc aucun désaveu, bien sûr, par rapport aux règles que l’Union s’est donnée, avec un Grand marché régulé, des normes sociales, économiques, sanitaires, environnementales exigeantes... Mais l’idée que ces règles doivent permettre de créer un espace économique et social compétitif et efficace, de première qualité, offrant les meilleures conditions à ses membres. Autrement c’est raté, ou pas bien fait !

En fait, c'est donc ici, un double message. Au Royaume-Uni en premier lieu, en lui disant que les règles constitutives du Grand marché sont essentielles à son succès et seront donc défendues. Aux membres de l'Union ensuite, s'il apparaît que le Royaume-Uni arrive à négocier des accords plus efficaces avec d'autres partenaires, du Commonwealth par exemple, pour que l'Union obtienne le même traitement !

Avant même d'avoir débuté, les négociations semblent être dans l'impasse. Une sortie de crise par le haut est-elle envisageable ? Quels leviers économiques le R.U et l'U.E peuvent-ils actionner pour sortir de cette situation par le haut ?

Sophie Loussouarn : Il existe de nombreuses divergences entre l'Union Européenne et le Royaume-Uni alors que vont débiter les négociations sur la nouvelle relation entre les deux partenaires le 3 mars 2020.

Mardi 26 février, Bruxelles a présenté sa position à la veille des négociations mais le Royaume-Uni estime que l'Union Européenne impose trop de contraintes au Royaume-Uni.

L'Union Européenne demande au Royaume-Uni de continuer à interdire la vente de poulets chlorés afin d'obtenir un accord commercial avec Bruxelles, ce qui risque de faire obstacle à un accord commercial bilatéral entre le Royaume-Uni et les Etats-Unis. La France impose une clause de qualité en matière de santé dans le secteur agro-alimentaire et souhaite continuer à avoir accès aux eaux territoriales britanniques pour la pêche.

Parallèlement, le Royaume-Uni refuse de se soumettre à la réglementation européenne et souhaite retrouver sa souveraineté en matière juridique et économique tout en reprenant le contrôle de ses frontières au 1er janvier 2021 après une période de transition d'un an.

Le Royaume-Uni demande à l'Union Européenne un accord de libre-échange à la canadienne mais pourrait abandonner les négociations en juin 2020 et se préparer à une sortie dans accord en obéissant aux règles de l'Organisation Mondiale du Commerce ce qui impliquerait des droits de douane et des contrôles aux frontières. Downing Street ne transigera pas sur la liberté de fixer ses propres règles et refuse que la Cour de Justice Européenne s'immisce dans les conflits entre l'UE et le Royaume-Uni.

Le Royaume-Uni souhaite un libre marché pour les biens sans droits de douane. Il demande un accord séparé sur la pêche et un accord sur les services financiers.

Le nouveau Ministre des Finances britannique, Rishi Sunak, estime que la nouvelle liberté qu'aura le Royaume-Uni de fixer sa réglementation sera une chance pour le secteur financier et dans le domaine de l'intelligence artificielle et de la protection des données. La réglementation britannique pourrait se rapprocher de la réglementation américaine puisqu'à terme, trois systèmes de règles coexisteront dans le monde: la réglementation de l'UE, la réglementation des Etats-Unis et la réglementation de la Chine. Le Royaume-Uni souhaite s'ouvrir sur le monde et devenir plus compétitif en allégeant la réglementation sociale, économique et environnementale. L'industrie britannique pourrait économiser jusqu'à 4,7 milliards d'euros par an s'il cesse de se soumettre aux règles de l'UE en matière d'émission de CO2 et de pollution.

Le Royaume-Uni devra peut-être accepter que les pays de l'UE pêchent dans ses eaux territoriales en contrepartie d'un accord commercial, dans la mesure où la pêche ne représente que 0,1% du PIB britannique, alors que les services financiers représentent 7% du PIB et que la production automobile représente 4% du PIB. C'est dans le domaine de la pêche et de l'agriculture que les divergences entre les Européens et les Britanniques restent les plus grandes et que des concessions devront sans doute être faites. Les fermiers britanniques qui ont voté en masse pour le Brexit s'opposent à la réglementation européenne en matière de pesticides. Les pêcheurs britanniques ont très mal vécu l'entrée du Royaume-Uni dans l'Union Européenne en 1973, qui les a obligé à céder le droit de pêche dans les eaux territoriales britanniques aux Européens. Le Royaume-Uni souhaite reprendre le contrôle de ses eaux territoriales comme l'Islande l'a fait. Cependant, il sera peut-être plus facile de transiger sur la pêche que sur les services financiers ou sur l'extradition des criminels.

L'Union Européenne quant à elle devra sans doute renoncer à imposer sa réglementation au Royaume-Uni qui a voté pour le Brexit afin de reprendre le contrôle de ses frontières et de mettre un terme à l'immigration et à la réglementation européenne.

Jean-Paul Betbeze : Pire que dans l'impasse : en grand danger d'échouer, suite à la stratégie de négociation de Boris Johnson : négocier vite, notamment vouloir tout « boucler » fin 2020 ! On peut politiquement expliquer ce choix de la vitesse : il lui a réussi, avec une nette victoire sur le Labour Party. « Get Brexit done », faire le Brexit, c'était évidemment mieux que les négociations interminables de Theresa May. C'était mieux encore que la stratégie de son concurrent travailliste, Jeremy Corbyn, où il fallait d'abord mener un programme socialiste avancé (avec hausses de salaires et nationalisations) avant de se lancer dans un deuxième référendum, pour infirmer ou confirmer le premier ! Les électeurs britanniques avaient un autre ordre de priorité, et les urnes l'on bien montré : « Brexit done » !

C'est cette logique de vitesse que Boris Johnson continue de jouer. Et l'Union tombe dans le panneau en disant que c'est possible : ce sera donc de sa faute si elle freine, discute, « pinaille » ! Et donc Michel Barnier doit aller vite ! Et Boris Johnson marque alors sa préférence pour un accord sur le modèle canadien, et l'Union accepte ! En oubliant sans doute qu'il a fallu sept ans pour le signer et que les échanges entre RU et UE sont des multiples de ceux entre Canada et UE. C'est prendre une taille S pour du XXL ! Et ce n'est pas tout : un accord sur la pêche doit être signé à part, fin juin, précondition pour la suite.

Boris Johnson vient de mettre une terrible pression sur l'Union en indiquant qu'il voulait des lignes de débat à fin juin, pour savoir si un accord était possible, autrement il était prêt à partir. Son message est clair : le Royaume-Uni veut reprendre le contrôle de ses règles et lois et ne pas accepter le « dynamic alignment », terme technique dans lequel il ferait évoluer ses règles et normes en fonction des évolutions des règles et normes de l'Union. Un accord commercial oui, une aliénation de la démocratie non, est la position britannique. Elle réfute les analyses de l'Union mettant en avant le volume des échanges ou la proximité géographique pour légitimer plus de temps et de précisions. Un mandat de 46 pages va dicter la ligne de conduite de Michel Barnier, le britannique en comporte

Dans le mandat européen, en page 26, se trouve sans doute La pomme de discorde. On y trouve la liste des composantes du level playing field dans la durée (sustainability) : aides d'états, concurrence, entreprises publiques, normes sociales et d'emploi, d'environnement et de changements climatiques... avec des mises à jour dans le territoire. L'idée que des adaptations règlementaire européennes doivent être reprises au Royaume Uni y est inacceptable, puisque c'est la négation même du Brexit ! Un accord de gentlemen serait qu'il est bien clair que le RU ne fera aucune espèce de dumping... Mais on ne sait pas ce qu'il adviendra de tout cela dans la durée : les écrits restent.

Bref, Boris Johnson veut aller vite en besogne, signer vite avec l'Union, pour négocier ensuite avec les États-Unis, l'Australie, le Canada, la Nouvelle Zélande. C'est clair. Son idée est de gagner en flexibilité et en efficacité, et de vendre plus sur le marché européen, même avec ses normes ! C'est bien pourquoi, même si Emmanuel Macron est trop direct, le risque est en fait que le RU montre que, même à normes égales, nous sommes trop lourds, coûteux, peu efficaces par rapport à lui. C'est peut-être cela un divorce win win : le RU sera plus libre de son côté, et l'Union sera moins engoncée du sien, qui lui court après ! L'histoire apprend tous les jours