

Brexit : Deal ou No Deal ? - Ce qui attend la classe moyenne



© stux - pixabay.com

Un Brexit qui n'en finit pas. Après que Bruxelles et Londres se sont accordés sur une prolongation du délai jusqu'à fin octobre, les négociations continuent. Mais le scénario du No Deal n'est toujours pas écarté. Les PME souffrent de cette indécision – et se montrent étonnamment résiliente.

Si l'économie était 50% de psychologie, les nerfs des PME devraient être à vif. Car les conditions économiques globales de 2019 sont suffisamment difficiles, même sans Brexit : des puissances commerciales qui s'assèment des amendes douanières, une croissance chinoise qui ralentit, le poids de la dette italienne - pour ne citer que les risques majeurs. Et pour couronner le tout, l'éventualité d'un Brexit sans accord. Précipitera-t-il le Royaume Uni dans une récession ? Qu'attend les PME ? Et comment les entreprises gèrent-elles cette incertitude ?

Le secteur des machines d'occasion est rarement au centre de l'attention. C'est peut-être parce qu'il est complètement marqué par des entreprises de taille moyenne. Même les gros acteurs du marché, comme le revendeur industriel

Surplex, n'ont qu'environ 200 collaborateurs pour un chiffre d'affaires annuel de près de 100 M€. Mais toutes les entreprises du secteur, même les petits marchands et petites maisons de ventes aux enchères industrielles, exportent avec succès dans l'UE et le monde entier. Surplex par exemple dispose de succursales dans onze pays européens, dont le Royaume Uni. La société-mère allemande, dont le siège se trouve à Düsseldorf, vend majoritairement des biens industriels dans l'UE. La filiale britannique Surplex UK vend elle aussi une majorité de ses machines dans l'UE - la tendance est croissante. Un marché intérieur fonctionnel est la colonne vertébrale du commerce européen des machines. Mais celui-ci pourrait bientôt s'arrêter sur les rivages de la Manche. Les chaînes de la logistique vont-elles alors s'effondrer ? Les camions formeront-ils des kilomètres d'embouteillages ? Les trafics aérien et naval seront-ils affectés ? Le secteur essaie de se préparer au Brexit. Mais la question capitale s'intitule : *deal* ou *no deal* ?

Daniel Jankowiak, directeur du contrôle des douanes et des exports chez Surplex, est sceptique : «Si le commerce à venir doit être effectué selon les standards de l'OMC, les exportations de machines à destination du Royaume Uni ne prendront plus quelques jours, mais des mois entiers». Outre des délais considérables au niveau du transport des marchandises, il s'attend à de nouveaux obstacles légaux sous forme d'assujettissements supplémentaires à des autorisations. Aux dires de Jankowiak, cette perspective ne manque pas d'ironie, étant donné que les adeptes du Brexit n'avaient cessé de se plaindre de la bureaucratie bruxelloise. Mais un Brexit sans accord illustrerait d'un seul coup la valeur d'une unité de règles, de standards et de lois, par exemple en matière d'exportation de biens à double usage comme les machines-outils à haute précision.

De l'autre côté de la Manche, la situation est vue plus positivement que prévu. John Heath, responsable des acquisitions chez Surplex UK (Londres), connaît les inquiétudes des PME britanniques. Son emploi consiste à soutenir des entreprises faisant face à une restructuration ou à une insolvabilité dans la vente de leur inventaire en surplus. Heath est surpris par la résilience des PME britanniques : le nombre d'insolvabilités a certes crû de 0,5% au cours des derniers mois, mais ce n'était pas une conséquence du Brexit. Cela concernait surtout des sociétés des secteurs construction et vente au détail, plutôt affectées par la numérisation. Les

entreprises de fabrication, par exemple dans les filières de transformation du métal et du bois, n'ont pas enregistré de hausse significative des insolvabilités.



D'autres experts présentent également un tableau nuancé. De l'avis général, le Brexit devrait causer un recul des investissements et des exportations. En revanche, le marché du travail semble connaître un développement positif. Selon des sondages, 75% des PME britanniques souhaitent embaucher de nouveaux collaborateurs dans le courant de l'année en cours. Mike Cherry de la *Federation of Small Businesses* répète inlassablement que c'est la façon dont le Brexit se fera qui sera déterminante. Le Dr. Ross Brown du *Center for Responsible Banking and Finance*, quant à lui,

envisage même que certaines entreprises puissent profiter d'un scénario sans accord.

L'industrie automobile britannique ne devrait toutefois guère en profiter. Ce secteur est sous pression, même sans Brexit. Aux dires d'une étude de l'université d'Oxford, la querelle commerciale avec les États-Unis, des questions écologiques et des problèmes structurels ont provoqué un recul de 80% des investissements au cours des dernières années. En cas de sortie sans accord du marché intérieur, cela risque d'être la chute libre. La production de voitures pourrait baisser de 50% d'ici 2025. Avec des conséquences dramatiques pour les emplois et les régions concernées, surtout le Nord-Est de l'Angleterre, ainsi que l'Écosse et le Pays de Galles. La question : Deal ou No Deal pourrait devenir la question fatidique de l'industrie automobile britannique.

Finalement, un Brexit souple, au cours duquel Londres et Bruxelles accorderaient les futures règles commerciales selon leurs besoins mutuels, serait tout à fait supportable pour les PME. Les entreprises se sont préparées à la sortie de l'UE et agissent avec succès dans un environnement difficile. En revanche, un Brexit dur, qui entraînerait des relations commerciales selon les standards de l'OMC, aurait des conséquences dramatiques non seulement pour les PME, mais pour l'ensemble de l'économie britannique. La *Confederation of British Industry* (CBI) avertit que dans un tel cas, le produit intérieur brut du Royaume Uni pourrait diminuer de 8%.



Pour une entreprise de classe moyenne comme [Surplex](#), la variante sans accord pourrait entraîner des surcoûts, des délais dans le transport de machines ainsi que des procédures d'autorisation plus longues et plus compliquées. Donc du sable dans l'engrenage d'une situation déjà fragile en soi. Même en tenant compte des effets positifs d'un Brexit sans accord, par exemple les taux de change avantageux ou bien une offre accrue de machines d'occasion, les effets négatifs dominant nettement. Une hausse des coûts et de la bureaucratie est toujours néfaste pour la croissance et la prospérité. C'est pour cela qu'il faudrait éviter le scénario du *no deal*. Heureusement, aucune majorité politique n'est visible pour ce scénario catastrophe. C'est au contraire le désir de revenir à la raison économique qui croît en ce moment dans l'Europe entière.