

Louvain School of Management

Le Brexit : étude des prédictions sur ses conséquences économiques pour le Royaume-Uni.

Etude de cas : l'industrie pharmaceutique et le secteur financier.

Auteur : NOVIS Chloé
Promoteur(s) : REYNDERS Didier
Année académique 2018 - 2019

Mémoire de recherche réalisé par Chloé Novis
en vue de l'obtention du titre de Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité
spécialisée.

Promoteur : Monsieur Didier Reynders

Année académique : 2018-2019

Merci à mon promoteur, Mr Didier Reynders, qui à plusieurs reprises et nonobstant toute autre circonstance a pris le temps de me recevoir et de réfléchir avec moi à la juste direction à donner à ce mémoire.

Merci à Mr Nicolas Ledent, qui par sa supervision et ses remarques franches a rendu ce mémoire plus cohérent. Son aide précieuse durant mon Master m'a permis d'en accomplir plus que ce qu'il n'aurait été possible autrement.

Merci à mes parents, qui ont su chacun à leur manière me réconforter de leurs encouragements. Mention spéciale à ma mère qui, par delà les océans, a soutenu indéfectiblement mes cycles de travail avec patience, tendresse et compréhension. Mention spéciale à mon père qui, mille fois, a débattu du Brexit avec moi – cette émulation et les remarques sur mon texte m'ont indubitablement permis de progresser.

Finalement, merci à Damien qui s'est assis avec moi de nombreuses heures pour réaliser la mise en page du présent mémoire ; ses qualités de graphiste ont été infiniment appréciées.

Table des matières

Introduction.....	1
Partie I : Portrait du Royaume-Uni.....	4
I. 1. <i>Sa situation et son ouverture économique.....</i>	<i>4</i>
I. 2. <i>L'histoire des relations britanniques avec l'Union Européenne.....</i>	<i>6</i>
I. 3. <i>Le vote de juin 2016 et le malaise social britannique.....</i>	<i>13</i>
Partie II : Les prévisions des conséquences économiques du Brexit.....	16
II. 1. <i>Les publications britanniques.....</i>	<i>16</i>
II. 1. A. Ottaviano et al. (2014).....	16
II. 1. B. Dhingra et al. (2015)	18
II. 1. C. Dhingra et al. (2016b).....	18
II. 1. D. Economists for Brexit (2016) et Patrick Minford (2015).....	19
II. 1. D. a. Sampson et al. (2016).....	21
II. 1. E. HM Treasury (2016).....	22
II. 1. E. a. Dhingra et al. (2016a).....	25
II. 1. E. b. Minford (2016).....	26
II. 1. F. Pain&Young (2004)	28
II. 1. G. Ebell & Warren (2016).....	30
II. 1. H. Baker et al. (2016).....	32
II. 1. I. Open Europe (2015).....	33
II. 1. J. Mansfield (2014).....	34
II. 1. K. PwC (2016).....	36
II. 2. <i>Les publications internationales.....</i>	<i>38</i>
II. 2. A. OCDE (2016).....	38
II. 2. B. FMI (2016).....	40
II. 3. <i>Publications européennes.....</i>	<i>41</i>
II. 3. A. Bertelsmann Stiftung (2015).....	41
II. 3. B. Mayer et al. (2018)	43
II. 3. C. Rojas-Romagosas (2016).....	45
II. 3. D. Vandenbussche et al. (2017).....	47
II. 3. E. Pisani & Vergara Caffarelli (2018).....	48
II. 4. <i>Tableau récapitulatif.....</i>	<i>51</i>
Partie III : Analyse des facteurs d'impact et positionnement des analystes.....	55
III. A. <i>La contribution budgétaire du Royaume-Uni.....</i>	<i>55</i>
III. B. <i>L'incertitude causée par le Brexit.....</i>	<i>57</i>
III. C. <i>Les impacts par le commerce.....</i>	<i>59</i>
III. C. 1. Scénario de l'Espace Economique Européen « EEE » - Norvège.....	61
III. C. 2. Scénario de l'accord de libre-échange « FTA » - Suisse.....	61
III. C. 3. Scénario de sortie sans accord « OMC».....	62
III. C. 4. Effets dynamiques de la diminution du commerce	64
III. D. <i>L'évolution de l'investissement direct étranger.....</i>	<i>64</i>
III. E. <i>Les effets de la législation.....</i>	<i>66</i>
III. F. <i>Les effets de la migration.....</i>	<i>67</i>
III. G. <i>Les modèles macroéconomiques utilisés par les analystes.....</i>	<i>67</i>
III. H. <i>Les auteurs</i>	<i>69</i>
Partie IV : Les analyses à l'épreuve des faits.....	71
IV. 1. <i>Evolution de l'économie britannique et réalisation des prédictions à court terme.....</i>	<i>71</i>

IV. 2. <i>Analyse des anticipations dans deux secteurs industriels</i>	73
IV. 2. A. Le secteur pharmaceutique.....	73
IV. 2. B. Le secteur financier.....	75
Conclusion	70
Bibliographie	72
Annexes	80
Annexe 1 : <i>Comparaison des études à long terme par scénario</i>	80
Annexe 2 : <i>Retranscription de l'interview avec Stefaan Fiers</i>	82
Annexe 3 : <i>Impactes de la perte d'accès au Marché Commun pour le secteur financier</i>	95

Après des années de libéralisation du commerce mondial, l'Europe se réveillait le matin du 24 juin 2016 en découvrant avec stupeur le résultat du referendum qui devait décider du départ du Royaume-Uni (R-U) de l'Union Européenne (Brexit). Les électeurs britanniques avaient décidé, avec une courte majorité, de sortir de l'Union Européenne (UE) après un mariage houleux de 43 années.

Le débat autour du referendum divisait le pays depuis de longs mois et voyait s'affronter les europhobes, partisans du Leave, menés par Nigel Farage et Boris Johnson et les europhiles, défenseurs du Remain, dirigés par David Cameron et Nick Clegg. La discussion avait été entretenue et informée par de nombreuses publications sur les conséquences du Brexit de la part de différentes parties prenantes britanniques. Les universités, le gouvernement, les partis politiques, les entreprises et leurs fédérations ou encore les observateurs type think tanks s'étaient tous fendus de leur propre « Rapport Brexit ». Le reste du monde – et plus particulièrement l'UE – s'était également inquiété des implications que cette décision aurait et avait publié son propre florilège d'études sur le Brexit.

La question était particulièrement intéressante puisqu'elle posait un double défi aux sciences économique et de gestion.

D'une part, elle confronte la science économique, sous-tendant les sciences de gestion, à ses propres limites. La science économique actuelle, presque exclusivement dominée par le courant néoclassique, ne comprend pas la décision du Brexit. Tout comme elle n'avait pas vu la crise de 2008 arriver. Nous verrons ensemble que les prévisions pour le R-U hors UE sont pour le moins négatives. Mais la menace de rupture de la confiance et de catastrophe économique n'a pas impressionné les dix-sept millions de citoyens britanniques qui ont entraîné leur pays vers l'inconnu.

D'autre part, en tant que sciences sociales, les sciences économique et de gestion ne disposent pas du confort dont profitent leurs sœurs naturelles dans les expérimentations. Une science naturelle peut tester ses théories au moyen d'expériences, en maintenant tous les facteurs constants sauf un, afin de trouver la cause de l'effet qu'elle étudie. Une telle chose est impossible pour la science économique et la science de gestion. Nous ne savons pas recréer l'économie américaine de 1929 dans une éprouvette pour voir si, tout autre facteur étant maintenu constant, un ajout massif de liquidité dans le système aurait pu empêcher la Grande Dépression, puis une fois encore dans une autre éprouvette pour tester si, tout autre facteur étant maintenu constant, la diminution des inégalités sociales aurait permis un soutien de la consommation et évité la crise. De la même façon, on ne peut recréer en laboratoire l'économie britannique de l'an 1973 afin de mesurer avec certitude l'impact à long-terme qu'aurait eu un accord de libre-échange avec les Communautés Européennes, au lieu d'une adhésion totale du R-U, et voir dans lequel de ces mondes le pays se serait le mieux trouvé. Ainsi, les sciences de gestion ne peuvent pas non plus tester leurs théories en laboratoire, répliquant les organisations à l'identique pour trouver la solution à un problème donné. Là réside le second intérêt du Brexit pour les sciences sociales ; dans l'histoire contemporaine suivant la Seconde Guerre Mondiale, aucun pays industrialisé n'avait encore choisi de rompre avec la dynamique globale de libéralisation économique et d'ouverture des marchés. Le R-U choisit la désintégration, et constitue la première expérience de ce type. La science économique va pouvoir tester ses théories et ses hypothèses et voir l'efficacité de ses modèles économétriques, seuls alternatifs aux ex-

Il convient néanmoins de se rappeler de la nature tout à fait spécifique des problèmes auxquels font face les sciences sociales, dont font partie les sciences économiques et les sciences de gestion, et qui accentue encore plus la difficulté de faire une prédiction juste et complète des effets qu'aurait une décision telle que le Brexit.

En effet, les situations auxquelles font face les planificateurs – les problèmes sociétaux – sont par essence très différents de ceux que résolvent les scientifiques et certains ingénieurs : ce sont des « wicked problems » (Rittel & Webber, 1973).

Alors qu'un problème de science naturelle peut être parfaitement défini et conçu séparément, de façon objective, les problèmes sociétaux auxquels s'attachent les sciences sociales ne peuvent pas être cernés aussi précisément. Ils sont envisagés sous un spectre forcément biaisé. La façon même de définir le problème est influencée par la solution envisagée et le jugement politique de chacun : la pollution atmosphérique est-elle un problème de justice sociale (et donc doit-elle être traitée comme telle) ? Est-elle un problème d'incitants économiques mal définis ? Fait-elle partie du cycle naturel du carbone sur Terre ? Est-elle un problème de gouvernance politique mondiale trop laxiste ? Les problèmes sociétaux émergent d'un tissu de systèmes interconnectés où les « outputs » des uns sont les « inputs » des autres. De ce fait, l'endroit précis où s'ancrent ces problèmes est moins apparent et la façon dont il convient d'intervenir est beaucoup moins facilement définissable puisqu'un impact à un endroit a des répercussions dans tout le système.

De la même manière, les problèmes sociétaux n'ont pas de règles d'arrêt, comme en ont les scientifiques qui s'arrêtent lorsque leur expérience est terminée, parce qu'ils ont trouvé le composé chimique qu'ils cherchaient ou parce que leur tablier de pont a la résistance au vent requise. Les acteurs des sciences sociales s'arrêtent lorsqu'ils estiment que leur solution est « suffisamment bonne » ou parce que c'est « le mieux que je puisse faire au vu du problème ». Par essence, les solutions aux « wicked problems » ne sont pas dichotomiquement fausses ou justes, elles sont meilleures ou moins bonnes en fonction des critères, parfois éthiques, considérés. Quelle est la bonne façon de s'occuper de ses ressources humaines ? Quel est le bon taux de taxation des entreprises ? Quelle est la bonne façon de mesurer les conséquences du Brexit ? L'évaluation dépendra du critère considéré ; veut-on des employés heureux ou productifs ou innovants ? N'y a-t-il qu'une seule voie pour arriver à cela ? Veut-on favoriser le plein-emploi ou l'entrepreneuriat ? Certaines solutions seront meilleures et d'autres moins bonnes, mais la dichotomie « true/false » n'existe pas.

De la même façon, il est très difficile de tester la réussite d'une solution à un « wicked problem », parce que les conséquences d'une décision dans la société et dans les organisations se déploient à différents niveaux et sur un laps de temps indéfini. On ne peut donc pas tracer l'ensemble des répercussions d'une décision, parce que la chaîne causale n'est jamais vraiment finie et qu'on ne peut pas les tracer toutes. De même, par essence chaque problème est unique, tant dans ses caractéristiques que dans son occurrence, et le gestionnaire, comme l'économiste ou le planificateur politique n'a en ce sens qu'un seul essai pour le résoudre (Rittel & Webber, 1973). Ce sont cette fluidité, cette inter-connectivité et cette pluralité qui caractérisent les problèmes sociétaux et organisationnels et qui les rendent si intéressants mais complexes à prédire et quantifier.

L'intérêt pour le gestionnaire de comprendre les prédictions qui ont accompagné les débats du Brexit est de mieux concevoir les mécanismes par lesquels l'UE porte les économies qu'elle rassemble. Au-travers de l'intégration qu'elle a affinée lors des dernières

décennies, l'UE a su créer un écrin pour le commerce et un large terrain de jeu pour les entreprises qui ont pu s'épanouir grâce à une paix ininterrompue depuis 1945. Les articles étudiant les conséquences du Brexit expliquent les courroies de transmission de l'économie entre commerce et productivité, niveau de vie et investissement étranger, immigration et croissance, etc et développent les mouvements qui ont, tels un effet boule de neige, transformé les régulations communes en plus de commerce, et le commerce en diffusion technologique, augmentant la productivité, les salaires et les niveaux de vie dans l'UE. Paradoxalement, l'épopée du Brexit montre aux entreprises que la dynamique globale de libéralisation s'essouffle, et que c'est un nouveau trait à prendre en compte dans leur facteur de risque total. Les gestionnaires, tant britanniques qu'européens, n'avaient pas voulu le Brexit – au moins à titre professionnel – et tant les secteurs des services et que les secteurs industriels avaient largement soutenu le Remain lors de sa campagne pré-référendum (Albert, 2018). Le Ro-U a été intégré à de complexes chaînes logistiques par de nombreuses entreprises, reposant sur l'hypothèse implicite du maintien du statu quo de ses relations avec le continent. Par ailleurs, la soudaine possibilité de voir le R-U effectivement quitter l'UE a remis en question bien d'autres hypothèses sur lesquelles reposait la stratégie de nombre d'entreprises. Le pays sert notamment de plateforme d'exportation vers le continent pour une frange d'entreprises non-UE, et accueille le siège social d'entreprises dont une partie des opérations se déroulent sur le continent. Le secteur privé a finalement été relativement peu entendu lors du débat sur le Brexit, ou en tous cas pas suffisamment pour empêcher les électeurs britanniques de choisir le Leave.

Dans ce contexte, une étude et une comparaison des prévisions des économistes et des gestionnaires sur les conséquences du Brexit a pour but de s'intéresser à la façon dont ils ont rationalisé et quantifié cet événement historique si complexe. Dans ce mémoire, nous nous attacherons à comprendre ce qu'ils ont prédit pour l'économie britannique hors UE et pourquoi leurs résultats diffèrent si largement. Nous nous attarderons un moment pour comprendre quel fut l'impact final de ces études sur le choix des citoyens face aux urnes et pourquoi ont-ils finalement fait le choix que nous connaissons aujourd'hui.

Pour cela, nous nous attèlerons à entendre et comparer les différentes voix qui se sont exprimées sur le futur du R-U après l'UE. Nous examinerons leurs prévisions, leurs hypothèses, leurs biais éventuels et leur évolution dans le temps. Devant l'important corps de littérature existant à ce sujet, nous avons décidé de sélectionner des textes de préférence écrits avant le référendum et appuyant leurs prévisions sur des études chiffrées des conséquences du Brexit. Nous avons également choisis des textes faisant autorité, et dont les auteurs se répondent souvent, enrichissant par leur dialogue la compréhension des conséquences économiques du Brexit. Nous avons mis l'accent sur les études britanniques. Devant l'importance de la question pour le pays, tant politiquement qu'économiquement, les publications sur le sujet ont fleuri là plus que partout ailleurs. Leurs auteurs offrent un panel varié de la société anglaise et permettent ainsi que comparer les opinions de différents groupes sociaux et la façon dont ils ont décidé de modéliser le Brexit. Notre échantillon reprend également des publications d'organisations internationales (apatrides donc et dans ce sens, théoriquement plus neutres) et d'institutions importantes de pays d'Europe de l'Ouest, afin de nous permettre de comparer les perceptions hors R-U. Dans ces articles, les auteurs donnent la plupart du temps leurs prévisions économiques pour le R-U ainsi que pour ses partenaires commerciaux. Nous nous concentrerons sur ce qui a été dit pour le R-U, non pas pour lui-même en tant que tel, mais parce qu'il est le pays qui s'en va.

I. 1. Sa situation et son ouverture économique

Depuis la très symbolique abolition des Corn Laws en 1846, le R-U construit une tradition de libre-échange et d'attachement au commerce international (Open Europe, 2012). Cette ouverture fût soutenue dans un premier temps par les échanges avec l'Amérique et avec les colonies britanniques, rassemblées par la suite dans le Commonwealth et dans un second temps par l'entrée du R-U dans la Communauté Économique Européenne (CEE).

L'économie de la Grande-Bretagne connaît aujourd'hui encore cette logique d'ouverture. Au R-U, environ une entreprise sur douze exporte. Pour l'année 2017, le commerce international représentait 62,5% du produit intérieur brut (PIB) britannique soit 1 273 milliards de livres sterling, dont 51,1% sont des importations et 48,9% sont des exportations. 48,9% du commerce total est fait avec l'UE et 51,1%, avec des partenaires hors UE (Department of International Trade, 2018). La part totale de l'UE dans le commerce britannique connaît néanmoins un déclin ; en 2002, l'UE était la destination de 55% des exportations britanniques et l'origine de 58 % des importations, en 2017 ces chiffres étaient de 44% et 53% respectivement. Sur cette même période, la part relative de la Chine en tant que partenaire commercial a augmenté ; alors qu'elle ne représentait qu'environ 1% des importations et 1% des exportations en 1999, la Chine se hisse à la sixième place des partenaires commerciaux du R-U en 2017 avec 4% des exportations et 7% des importations. Entre 2016 et 2017, les exportations anglaises vers la Chine ont augmenté de 29% (Ward, 2019). Les Etats-Unis sont le premier partenaire commercial individuel du R-U, avec des échanges montant à 165,9 milliards de livres sterling pour l'année 2016. L'Amérique est le premier marché d'exportation britannique, avec 18,2% des exportations du pays, suivie par l'Allemagne (9% du total) et la France (6,2%). C'est l'Allemagne qui est la première source d'importation britannique (12,7% du total), suivie des Etats-Unis (11,2%) et des Pays-Bas (7,2%). Des dix plus gros partenaires commerciaux du R-U, sept sont des Etats Membres de l'UE (Department of International Trade, 2018).

La part du Commonwealth dans les échanges totaux britanniques a fortement diminué depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale et notamment depuis l'entrée du R-U dans la CEE. Le Commonwealth englobe 53 Etats Membres et une population totale de 2,4 milliards d'âmes. Les pays qui composent le Commonwealth sont très hétérogènes, tant par leur taille (l'Inde compte 1,3 milliards d'habitants alors que Tuvalu et Nauru ont une population d'environ 10 000 personnes chacun) que par leur développement économique (le PIB per capita de l'Australie est autour de 50 000 dollars alors que plusieurs membres du Commonwealth ont un PIB par habitant de moins de 1000 dollars). L'UE et le Commonwealth convergent également à certains égards: deux autres pays du Commonwealth (Chypre et Malte) sont Membres de l'UE et celle-ci a établi des accords de commerce avec 23 pays du Commonwealth. En 2017, les exportations du R-U vers le Commonwealth représentaient 9,2% des exportations totales britanniques, soit la même part que les exportations vers l'Allemagne. Les importations en provenance du Commonwealth s'élevaient à 7,7% des importations totales britanniques, soit quasi la même part que les importations provenant des Pays-Bas (7,3%). Au sein même du Commonwealth, cinq pays – l'Inde, le Canada, l'Australie, Singapour et l'Afrique du Sud représentent 71% du commerce avec le R-U, les 29% restant étant assurés par 44 autres membres (Ward, 2019). L'importance commerciale réduite du Commonwealth a été de pair avec le déclin de son importance dans

les politiques étrangère et diplomatique britanniques depuis plusieurs décennies, et cette organisation intergouvernementale a été comparée par des chercheurs à « l'horloge du grand-père qui est dans la famille depuis des générations (...) qui n'affiche plus la bonne heure depuis longtemps (...) mais que personne n'a le cœur de jeter » (Murphy, 2018). À titre de comparaison, les échanges avec l'UE s'élèvent à 615 milliards de livres sterling, les échanges avec le reste du monde à 642 milliards de livres et les échanges avec le Commonwealth à 110 milliards de livres (Ward, 2019).

En 2017, le R-U connaissait un déficit commercial pour les biens de 137 milliards de livres sterling, pour un déficit équivalent à 6,7% du PIB britannique. En 2017, le R-U avait néanmoins un surplus commercial pour les services, avec une balance de 112 milliards de livres sterling, équivalent à 5,5% du PIB. Au total, le R-U enregistre une balance commerciale négative avec un déficit de 25 milliards de livre sterling, soit 1,3% du PIB (Ward, 2019). Les principaux biens d'exportations du R-U sont la machinerie mécanique (14,2% des exportations totales), les voitures (9,6%), la machinerie électrique (8,1%), les produits pharmaceutiques (7,7%) et le pétrole brut (5,8%). Les principaux services exportés sont les services professionnels de support liés au commerce (30,6%), les services financiers (23,1%) et les services de tourisme (12,2%) (Department of International Trade, 2018). Les principaux biens d'importations du R-U sont la machinerie électrique (12,9% des importations totales), la machinerie mécanique (9,7%), les voitures (7,2%), les articles manufacturés divers (6,3%) et les produits pharmaceutiques (6,1%). Les principaux services importés sont les services professionnels de support liés au commerce (31,8%), le tourisme (28,5%) et les transports (14,2%) (Department of International Trade, 2018).

D'un point de vue microéconomique, le tissu des entreprises britanniques est principalement formé de micro-entreprises (0-9 personnes) qui représentent 96% du nombre total d'entreprises et un tiers de l'emploi. Ces micro-entreprises ne représentent toutefois qu'un cinquième du chiffre d'affaire britannique. Ce sont les grandes entreprises (250 employés et plus) qui génèrent la quasi majorité (48%) du chiffre d'affaire du pays et représentent 40% de l'emploi national malgré un nombre très faible d'entreprises de cette taille sur le nombre total d'entreprises (proche de 0,1%). Les petites et moyennes entreprises représentent ensemble 5% du nombre total d'entreprises, 30% de l'emploi et 30% du chiffre d'affaire national (Rhodes, 2018).

Le nombre total d'entreprises privées augmente chaque année depuis l'an 2000, à l'exception de l'année 2018 où le pays recense 27 000 sociétés de moins qu'en 2017. D'un point de vue géographique, un tiers des entreprises se situent à Londres ou dans la région du Sud Est (Rhodes, 2018).

L'économie anglaise s'est orientée au fil des ans vers une économie de services ; trois entreprises britanniques sur quatre vendent en effet des services. En 2017, le secteur tertiaire représentait 79% de l'emploi national et 72% du chiffre d'affaire total (Rhodes, 2018). À lui seul, le secteur des banques et assurances produit plus de 6,5% du PIB britannique et la moitié de cette valeur ajoutée est produite à Londres. Dans la capitale, seuls 2% des travailleurs appartiennent à l'industrie tandis que 94% travaillent dans le secteur des services. Le secteur financier exporte ses services vers le monde entier et produit chaque année une balance commerciale positive importante. Elle était de 51 milliards de livres sterling en 2016. L'UE est le premier partenaire non-domestique du secteur, avec 44% des exportations et 39% des importations (Rhodes, 2018). Le secteur de la santé est également un moteur économique important qui produit 9,8% du PIB britannique chaque année. Le

secteur immobilier représente 10% du PIB, le secteur du commerce au détail et du commerce en gros forment ensemble 11% du PIB. En dehors du secteur tertiaire, le secteur de la construction représente 17% des entreprises pour 6% du PIB, l'industrie représente 5% des entreprises pour 10% du PIB et le secteur primaire 3% des entreprises (Office for National Statistics, 2018) (Rhodes, 2018). 6.

I. 2. L'histoire des relations britanniques avec l'Union Européenne

Le résultat du referendum sur la sortie du R-U en avait surpris certains (Cohn, 2016) mais pas tous (Hague, 2016), malgré le -presque- consensus des économistes sur les dommages imposants qu'un Brexit infligerait à l'économie britannique. Des économistes de renom avaient même écrit une lettre ouverte à ce sujet, signée par 12 lauréats du prix Nobel et 175 professeurs et docteurs en économie (Economists For Remain, 2016). Les observateurs politiques ont néanmoins souligné l'importance de l'influence des développements historiques de la relation entre R-U et UE dans la perception du Brexit (Ferriter, 2016). Penchons-nous donc d'abord sur l'histoire qui lie ces deux entités pour comprendre le terreau dans lequel s'est développé le mouvement eurosceptique britannique et la relation ambivalente qui valut au R-U d'être décrit comme un « awkward partner » pour l'UE (George, 1990).

La première intimité entre le R-U et le projet européen est probablement le discours de Winston Churchill à l'Université de Zurich en 1946. Peu après avoir gagné la Seconde Guerre Mondiale et rétabli la paix en Europe, l'homme d'Etat anglais déclare « Il nous faut créer la famille européenne en la dotant d'une structure régionale (...) et cette famille pourra alors s'appeler les Etats-Unis d'Europe. Le premier pas pratique dans cette voie est la constitution d'un Conseil européen » (Churchill & Marshall, 1946). Ce discours prône la réconciliation franco-allemande et encourage la création d'une organisation européenne comme garante de paix et de liberté sur le continent. L'idée fait sensation. Churchill, auréolé de la victoire sur le régime nazi, parcourt l'Europe et expose ses idées aux dirigeants et aux leaders internationaux. Il veut une « fédération d'Europe occidentale non-communiste » capable de se construire une place entre les Etats-Unis et le bloc soviétique. Sa vision de l'Europe unie, si elle repose sur la réconciliation franco-allemande, n'inclut pas la Grande Bretagne (CVCE, 2016). À Zurich, il aligne la position du R-U sur celle de l'Amérique, les « amis et les soutiens de la nouvelle Europe » (Churchill & Marshall, 1946). À ce titre, Winston Churchill s'envisage comme un parrain de l'intégration européenne, et non un père fondateur (De Ruyt, 2017).

Invité à signer les Traités de Rome en 1957 aux côtés de l'Allemagne de l'Ouest, de la Belgique, de la France, de l'Italie, du Luxembourg et des Pays-Bas, le R-U refuse. Le pays reste en dehors des Communautés Européennes à qui il reproche une dimension supranationale trop marquée, et promeut le Conseil de l'Europe, organisme intergouvernemental institué en 1949. Le R-U a peur de voir la souveraineté de son parlement menacé, et l'opinion publique, portée par un mouvement nationaliste montant dans l'après-guerre, ne s'identifie pas à cette union « toujours plus proche » célébrée en Europe continentale. Le pays « comme peuple insulaire (...) a une tendance naturelle à regarder vers le grand large » et est attiré par ses anciennes colonies, regroupées dans le Commonwealth, et par l'Amérique, alliée aux côtés de laquelle le pays a gagné la guerre. Le R-U souhaite garder son indépendance par rapport aux Traités de Rome, et instaure, en concurrence à la CEE, l'Association Européenne de Libre-Echange (AELE) en 1960 (Crowley, 2002).

Dans les années 60, la situation économique de la Grande Bretagne se détériore et elle devient le parent pauvre de l'Europe, alors que les économies rassemblées dans les Communautés Européennes fleurissent et croissent. À la fin de la décennie, la production per capita des Etats Membres est supérieure à celle du R-U, et la différence augmente chaque année. Sur la période courant de la signature des Traités de Rome en 1957 à l'adhésion du R-U en 1973, le produit intérieur brut de la France, de l'Allemagne de l'Ouest et de l'Italie – les économies européennes les plus semblables au R-U- a augmenté de 95%, alors que ce chiffre s'élève à peine à 50% pour la Grande Bretagne (Giles, 2017). La CEE est une réussite.

Face à une croissance économique à la traîne, le Premier Ministre anglais Harold Mcmillan introduit la première demande d'adhésion au Marché Commun en 1961, après s'être assuré du soutien de la Chambre des Communes, qui approuve la proposition du gouvernement à l'écrasante majorité de 313 voix contre 4. Les discussions avec les Six commencent, mais sont difficiles du fait de toutes les dérogations dont veut bénéficier le R-U. Les négociations sont interrompues et finalement ajournées en 1963 lorsque le Général de Gaulle met son veto sur l'adhésion britannique. Il doute de l'esprit européen des Anglais, et les accuse d'être le Cheval de Troie des Américains, dont le but est de faire de l'Europe une « Europe atlantique ». Il redoute également de voir les Anglais mettre en cause la Politique Agricole Commune (PAC) et souhaite avancer dans l'approfondissement de l'intégration avant de lancer une dynamique d'élargissement des Communautés Européennes (Deschamps & Lekl, 2017).

Le successeur d'Harold Mcmillan, le travailliste Harold Wilson était d'abord contre l'idée de l'adhésion de son pays aux Communautés Européennes. Cependant, sa politique s'axe vers l'Europe devant la réalité que connaît le R-U. Le pays continue de vivre une période économique difficile, ses liens historiques avec le Commonwealth faiblissent et les Etats Membres ont une part grandissante dans les exportations de la Grande Bretagne. Il voit finalement dans les Communautés Européennes une façon de relever l'économie du pays, de conserver une place sur la scène internationale en intégrant une Europe émergente, et d'être moins dépendant des Etats-Unis. Alors, comme Mcmillan avant lui, Wilson entreprend un tour des capitales européennes pour préparer sa demande d'adhésion. Devant les réactions favorables des Etats Membres partenaires de la France, le Premier Ministre anglais dépose la seconde demande d'adhésion du R-U aux Communautés Européennes, avec l'accord du parlement anglais. Le Général de Gaulle s'y oppose à nouveau en arguant d'une part que l'économie britannique n'est pas prête à faire face au marché commun, et que les visions des dirigeants anglais concernant les matières de politiques étrangères et de défense sont trop éloignées des pratiques européennes. Le R-U veut que les Etats-Unis restent largement impliqués dans la défense de l'Europe, et refuse la mise en place d'une force nucléaire européenne. Le Général exerce son droit de veto à nouveau, et s'isole de ses partenaires européens (Lekl, 2016).

Trois mois après son veto, le Général de Gaulle démissionne. Son successeur, le Président Georges Pompidou est élu à la faveur d'un programme pro-européen et propose en 1969 la tenue d'un sommet des chefs d'Etat et de gouvernement pour discuter d'une problématique triple : achèvement, approfondissement et élargissement des Communautés Européennes. Ce sommet européen permet la relance du processus d'intégration selon ces trois axes, et la reprise en 1970 des négociations d'adhésion avec les pays candidats, dont le R-U (Deschamps, 2016). Après plusieurs années de négociations, achoppant notamment autour de la contribution financière britannique, de ses liens commerciaux privilégiés avec

le Commonwealth et de la PAC, le R-U rejoint la CEE le 1er janvier 1973. Alors qu'en 1954,^{8.} le Commonwealth représentait 48% des importations et 49% des exportations du pays, ces chiffres descendent respectivement à 18% et 19% en 1972, au profit des partenaires européens du R-U (Deschamps, 2016). Le centre de gravité commercial britannique s'est déplacé.

Cependant, très vite après l'adhésion britannique, un mouvement eurosceptique naît au R-U. En effet, le boom économique espéré après l'adhésion ne se matérialise pas, à cause de la première crise pétrolière de 1973 (Bertelsmann Stiftung, 2015). De plus, l'adhésion s'était faite sous un gouvernement conservateur, mais les travaillistes, qui gagnent les élections en 1974, avaient demandé un referendum sur la question. Wilson, de retour au pouvoir, appelle la tenue du referendum qu'il avait promis à ses électeurs. Les enjeux politiques du referendum sont l'application de la PAC, accusée de maintenir le prix des denrées alimentaires à un prix artificiellement élevé, la contribution anglaise au budget communautaire, que les Anglais estiment injuste, et finalement un enjeu identitaire pour beaucoup au vu des liens sentimentaux – à défaut de commerciaux- encore vifs qui lient les Anglais à leurs colonies et à leur passé impérial. Wilson fait campagne pour le Rémains, proclamant qu'il a obtenu des Communautés Européennes une renégociation des termes de la participation du R-U. C'est dans la notification britannique au Conseil des Ministres d'avril 1974 qui annonce la volonté de renégocier les termes d'adhésion, que le secrétaire d'état de l'époque, James Callaghan, fait pour la première fois mention de la possibilité d'un retrait négocié du R-U si les renégociations ne sont pas acceptables aux yeux des Anglais. Les électeurs des quatre nations du R-U se présentent aux urnes le 5 juin 1975 et répondent à la question « *Do you think that the United Kingdom should remain part of the European Community (the Common Market)?* » par le Yes avec une majorité de 67,2% et un taux de participation de 64,03% (Miller, 2015).

Après le referendum de 1975, le débat autour des Communautés Européennes est apaisé pendant deux ans, jusqu'à ce qu'intervienne la réforme des institutions et l'introduction du suffrage universel pour l'élection du Parlement Européen. Notons qu'en 1977, Roy Jenkins devient le premier – et seul – président britannique de la Commission, position qu'il qualifiera d'impossible job (Campbell, 1983). Jenkins joue un rôle important dans l'esprit de réforme qui secoue les Dix ; il obtient que le président de la Commission participe au G7 et encourage le système monétaire européen, bien que son pays demande et obtienne un opt-out.

À la fin des années 70, le R-U est en pleine récession économique. Le parti conservateur est au pouvoir et Margaret Thatcher devient Premier Ministre en 1979. Afin de relancer l'économie britannique, elle entreprend une politique de dérégulation, privatise d'anciens monopoles d'état et assouplit le marché du travail. De plus, Thatcher souhaite renégocier la contribution financière du R-U et lance au sommet européen du 30 novembre 1979 le célèbre « *I want my money back* » (Pironet, 2017). Les Britanniques demandent un « juste retour » sous la forme d'une diminution massive, immédiate et durable de leur contribution. La crise du rabais britannique durera plusieurs années, et reflète notamment le mécontentement britannique pour la ventilation du budget européen, dont 80% est dédié à la PAC dont profite très peu le pays. La situation est complexe car si le R-U obtient un retour budgétaire, la contribution d'autres Etats Membres devra être augmentée. La situation se dénoue en 1984 au conseil européen de Fontainebleau où les Neufs accordent un rabais équivalent aux deux tiers de l'écart entre la participation TVA du R-U et ce qu'il reçoit en retour. Ce rabais ne sera jamais supprimé.

Le 14 juin 1985, alors que cinq Etats Membres signent les accords Schengen, le R-U demande à nouveau un opt-out. L'année suivante, l'Acte Unique Européen est signé par les Douze, dont le R-U. Margaret Thatcher s'était prononcée pour ce Traité d'inspiration libérale parce qu'il permettait d'achever le marché intérieur (Pironet, 2017). Elle rappellera néanmoins son opposition à une Europe fédérale disposant de ressources propres dans le discours qu'elle prononcera au Collège d'Europe à Bruges en 1988 (Archives du Ministère des Affaires Etrangères de la République Française, 1988). En 1989, tandis que les onze autres Etats Membres signent la Charte des droits fondamentaux des travailleurs, le R-U refuse d'y adhérer.

En 1992, les Etats Membres de la CEE préparent le Traité de Maastricht. Le Premier Ministre de l'époque, John Major est pro-européen et accepte d'ouvrir les négociations. Le R-U participe aux deux premières phases du Traité mais obtient, avec le Danemark, un opt-out pour la troisième phase – celle de la fixation des taux de change et de la monnaie unique. La Grande Bretagne veille également à ce que le mot fédéral ne soit mentionné nulle part, et refuse que le chapitre social soit inséré comme partie intégrante du Traité. Il devient un protocole adjoint au Traité du fait du refus britannique et ne sera réinséré dans le corps du texte que lors du Traité d'Amsterdam grâce à l'approbation de Tony Blair en 1997. Le Traité de Maastricht divise profondément le Parti Conservateur, dont une partie, soutenue par Margaret Thatcher (« *I could never have signed that treaty !* »), est extrêmement critique par rapport à son application (De Ruyt, 2017).

En 2003, Tony Blair part en guerre en Irak aux côtés du Président George W. Bush sans l'aval du Conseil de Sécurité des Nations Unies ni de l'UE alors que la question divise les Etats Membres. La France et l'Allemagne se prononcent même résolument contre (Thédrel, 2013). Le R-U se distancie de ses partenaires européens pour rallier les Américains, alors même que Tony Blair est très favorable à la question européenne et l'un des Premiers Ministres anglais les plus enthousiastes par rapport à l'intégration. Sa volonté avait été d'ancrer le R-U sur le devant de la scène européenne, jusque là principalement occupée par le tandem franco-allemand (Considère-Charon, 2005). Tony Blair admettra par la suite que dans des heures cruciales, le soutien britannique va vers son allié américain et pas vers ses partenaires européens (De Ruyt, 2017).

Le successeur de Tony Blair, Gordon Brown est en poste au moment des négociations et de la signature du Traité de Lisbonne. Il parvient à obtenir plusieurs opt-out notamment sur les chapitres de l'intégration de l'espace de Liberté, de Sécurité et de Justice et de la Charte des Droits Fondamentaux. Le R-U demande et obtient néanmoins certains opt-in tels que les mandats d'arrêts européens et la participation à l'implémentation du système d'information Schengen (SIS) alors que le pays avait renouvelé son opt-out lorsque l'espace Schengen avait été incorporé au Traité d'Amsterdam dix ans plus tôt (De Ruyt, 2017). Brown est le seul chef de gouvernement à ne pas se présenter à la cérémonie de signature officielle et à manquer la photo de famille, laissant à son secrétaire aux affaires étrangères David Miliband le soin de faire face aux caméras. Malgré la pression de la Chancelière Angela Merkel et du Président Barroso, Brown n'arrivera que plus tard, refusant de prendre la responsabilité médiatique de l'adhésion de son pays à ce Traité très controversé au R-U. Il signera discrètement le Traité par la suite, seul (Woodward, 2007).

Le 4 juin 2009, à l'occasion du vote pour l'élection du Parlement européen, le parti United Kingdom Independence Party (UKIP) arrive en seconde position avec 16,5% des suffrages, juste après le Parti Conservateur qui récolte 22,7% des voix (Pironet, 2017). Le

mouvement europhobe prend de l'ampleur en Grande Bretagne, et occupe treize sièges 10.
au Parlement européen.

Le Premier Ministre Conservateur David Cameron arrive au pouvoir à la faveur des élections générales britanniques de 2010 et forme un gouvernement de coalition avec les Libéraux-Démocrates, aucun des partis n'ayant rassemblé la majorité absolue. En décembre 2011, il refuse de signer le Pacte Budgétaire Européen décidé par les Etats Membres pour face aux conséquences de la crise de la zone euro. En 2013, le mouvement eurosceptique divise les Tories et le parti UKIP de Nigel Farage monte dans les sondages. Afin de réunifier son parti et de gérer la menace électorale représentée par UKIP, David Cameron promet d'appeler la tenue d'un referendum sur le maintien du R-U dans l'UE si le Parti Conservateur remporte les élections de 2015 (Prime Minister's Office, 2013). Les Conservateurs gagnent en effet les élections de 2015 et le UKIP arrive en troisième place, avant les libéraux démocrates. Le parti europhobe était néanmoins arrivé premier lors du suffrage pour les élections européennes de 2014 avec 26% des voix, récoltant 24 sièges du Parlement européen.

Après sa réélection, David Cameron annonce que, comme Harold Wilson 40 ans plus tôt, il soutiendra le R-Remain lors du referendum si l'UE consent à renégocier les termes de l'adhésion britannique. Il entame des négociations avec Bruxelles pour obtenir un nouvel accord, plus favorable à Londres, à présenter aux électeurs anglais, et avec lequel promouvoir le maintien du R-U comme Etat Membre. Cameron insiste sur quatre points lors des négociations. Il en fait ses « quatre conditions » au soutien du R-Remain. Ces points relèvent de la gouvernance économique de la zone Euro, de la régulation du Marché Commun, du renforcement de la souveraineté nationale et d'un plus grand contrôle des Etats sur l'immigration. Cameron obtient gain de cause et les négociations pour les nouveaux termes de l'adhésion du R-U se clôturent en février 2016 (Service de Recherche du Parlement Européen, 2016). Le référendum est annoncé pour juin 2016.

Le 23 juin 2016, à la question « *Should the United Kingdom remain a member of the European Union or leave the European Union?* », le Leave l'emporte sur le R-Remain avec 51,9% des suffrages exprimés. La livre sterling perd entre 15% et 16% de sa valeur face à l'euro et au dollar. David Cameron, qui avait comme annoncé fait campagne pour le R-Remain et initié le référendum, démissionne. Il laisse à son successeur la responsabilité d'enclencher les mécanismes de l'article 50, disposant de la procédure de retrait d'un Etat Membre de l'UE. L'article avait d'ailleurs été ajouté au texte du Traité de Lisbonne en 2007 à la demande des Anglais. En Ecosse, où on avait voté pour rester dans le R-U en 2014 et pour le R-Remain en 2016, on parle même d'un autre referendum, pour sortir de Grande-Bretagne et rejoindre l'UE.

Boris Johnson, figure emblématique du Leave, renonce à briguer le poste de David Cameron. C'est Theresa May, une reluctant rester auparavant Ministre de l'Intérieur, qui est choisie par le Parti Conservateur pour remplacer le Premier Ministre sortant. Boris Johnson devient Ministre des Affaires Etrangères. David Davis inaugure le Ministère de la Sortie de l'UE. Theresa May est partisane d'un Brexit « dur » - sortie du marché commun, fin de la juridiction de la Cour de Justice de l'UE au R-U et fin de l'union douanière. Elle annonce son intention de lancer le processus de retrait du R-U (Brexit) « avant fin mars 2017 » lors de son premier meeting conservateur en tant que Premier Ministre en octobre 2016 (Kuenssberg, 2016). Dans son discours, Theresa May explique vouloir reprendre le contrôle de l'immigration et engager des négociations commerciales avec d'autres pays pour créer une nouvelle « *Global Britain* », un R-U mondial (Prime Minister's Office, 2017).

Le Parlement britannique est impliqué à ce stade par un jugement de la Haute Cour de Justice qui lui accorde le droit de voter sur le processus du Brexit, à la suite d'actions en justice de citoyens. Les Chambres soutiennent la position de Theresa May à 494 voix contre 122 (De Ruyt, 2017). Les députés approuvent l'agenda du gouvernement, et donne le feu vert pour entamer officiellement la procédure du Brexit. La Cour de Justice dispose aussi que les Parlements régionaux ne doivent pas être consultés, au grand dam de l'Écosse qui avait voté pour le Remain à 62%. Le 29 mars 2017, Theresa May notifie au Conseil européen l'intention du R-U de quitter l'UE selon les dispositions de l'article 50. Le compte à rebours de deux ans est lancé.

Le 5 avril 2017, le Parlement Européen vote ses « lignes rouges » pour les négociations du Brexit. La résolution, adoptée à l'importante majorité de 516 voix pour et 133 contre, développe les conditions du Parlement pour l'approbation de l'accord de sortie qui devra être négocié entre l'UE (le mandat de négociation est donné à la Commission) et le R-U. L'accord de retrait britannique, pour être approuvé par le Parlement, devra respecter les principes et limites suivants : l'intérêt des citoyens européens doit prévaloir, les négociations devront être menées avec transparence et bonne foi, un compromis entre sécurité et rapports économiques ne sera pas accepté, afin de maintenir le processus de paix sur l'île, une frontière dure entre les deux Irlande ne sera pas acceptée, le R-U devra honorer tous les engagements financiers contractés, en ce compris ceux du budget, les négociations ne pourront traiter de la relation future entre le R-U et l'UE que lorsque les discussions autour des dispositions du départ auront suffisamment avancé. Le Parlement stipule également que le départ britannique n'est pas « à la carte » et que les quatre libertés du marché unique sont « indivisibles ». Par ailleurs, des négociations britanniques parallèles avec d'autres Etats Membres ou non « ne seront pas tolérées » (Parlement Européen, 2017).

Les Vingt-Sept se préparent également à faire face au Brexit et organisent un premier Conseil européen sans représentant britannique le 16 octobre 2016 à Bratislava, où ils affichent leur unité autour de la question du Brexit – bien qu'ils soient en profond désaccord sur tout le reste, notamment sur les problématiques d'immigration et d'austérité qui secouent l'Europe (D'Argenio & Guigliano, 2016). La Commission Européenne crée une Brexit task force dirigée par le Belge Didier Seeuws pour négocier la procédure de sortie du R-U de l'UE. La négociation des termes du retrait lui-même sera menée par le Français Michel Barnier et l'équipe de spécialistes qu'il rassemble. La première étape prescrite par l'article 50 est la publication d'« orientations » par le Conseil européen afin d'« éclairer » les négociations. Le 29 avril 2017, les orientations relatives au Brexit sont approuvées à l'unanimité par le Conseil après 4 minutes de discussion – c'est à dire instantanément par rapport aux standards européens (De Ruyt, 2017). Ces orientations s'articulent en deux temps : une première phase pour solder les engagements communs pris dans le passé et une seconde phase pour décider du cadre de la relation entre le R-U et l'UE dans le futur. Le 26 avril 2017, le président de la Commission Jean-Claude Juncker dîne à Downing Street. Il quitte Theresa May « dix fois plus sceptique » qu'à son arrivée, et réalise que Theresa May « vit dans une autre galaxie » (Gutschker, 2016) (Pancevski, 2017).

May estime en effet que le premier et principal problème du Brexit est la déstabilisation du commerce. De plus, les représentants britanniques estiment que le R-U n'aura pas de facture de sortie à payer, puisque sa seule revendication est que les Traités de l'UE cessent de s'appliquer à lui. L'UE, de son côté, fait valoir que le R-U s'est engagé dans divers accords impliquant une contribution financière dont certains paiements doivent en-

core être échus. Pour la clôture des comptes britanniques, les premières estimations de Bruxelles approchent les 100 milliards d'euros. L'UE s'inquiète également du sort des 3 millions de citoyens européens résidant au R-U et des conséquences de la perte de leurs droits. 12.

Les négociations débutent officiellement le 19 juin 2017 à Bruxelles, où Michel Barnier reçoit David Davis pour une journée. Les deux parties établissent un calendrier et une méthode de travail, et tentent de restaurer la confiance écornée par la position de « hard Brexit » adoptée par les Britanniques, qui réclament néanmoins un « partenariat fort et spécial » avec l'UE (Ducourtieux, 2017). Les deux parties ont également convenu des priorités dans les négociations, particulièrement des questions ayant trait aux droits des citoyens, du règlement financier et de la frontière entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord pour la première phase des négociations. Européens et Anglais décident de se réunir pour une semaine de négociation une fois par mois, et d'utiliser le temps restant pour formuler et échanger des propositions (Commission Européenne, 2017). Les négociateurs européens et britanniques se retrouvent début juillet pour un second round de négociations, puis fin août pour un troisième. Après chaque session, une note technique résumant les différences de points de vue et les accords trouvés est publiée. Huit jours après la clôture du cinquième cycle de négociations d'octobre, le Conseil européen se réunit pour préparer la deuxième phase des négociations, disposant de la relation future entre le R-U et l'UE. Le Conseil conclut néanmoins que plus de progrès doivent être faits dans les trois domaines prioritaires des négociations. Le 20 novembre, le Conseil de l'UE Affaires Générales, réunit en formation à 27, annonce le transfert des deux Agences précédemment installées sur le territoire britannique. L'Agence Européenne des Médicaments sera transférée à Amsterdam, et l'Autorité Bancaire Européenne sera déplacée à Paris. Alors que le R-U et la Commission demandent plus de temps pour négocier, le Conseil européen s'inquiète de ne pas avoir un accord pour la première phase des négociations pour la réunion de décembre 2017. Le 15 décembre cependant, après avoir entendu Michel Barnier sur l'avancement des négociations, le Conseil européen confirme que suffisamment de progrès ont été faits, et notamment sur la question des droits des citoyens, de la facture financière et de la frontière irlandaise. Les Vingt-Sept donnent donc leur aval pour procéder à la seconde phase de négociations et publient des orientations en ce sens. Le 29 janvier 2018, le Conseil publie une série de directives pour encadrer la seconde phase de négociations, et précise la position de l'UE par rapport à la place du R-U lors de la période de transition qui a été négociée. Le Conseil renouvelle le mandat de la Commission comme négociateur de l'UE. Pendant cette période, l'acquis communautaire sera toujours d'application au R-U au même titre que s'il était un Etat Membre mais le R-U ne participe plus aux processus législatifs et décisionnels en sa qualité d'Etat tiers. Le 28 février, après le neuvième round de négociations, la Commission publie un projet d'accord de retrait entre l'UE et le R-U (Conseil de l'Union Européenne, 2019). Les négociations se poursuivent et le 25 novembre 2018, le Conseil européen adopte l'accord de retrait négocié par la Commission et le R-U. Les différentes parties prenantes sont invitées à ratifier cet accord.

Le vote du Parlement britannique pour ratification de l'accord négocié par le gouvernement de Theresa May est d'abord prévu pour le 11 décembre 2018, puis annulé par la Première Ministre devant l'échec annoncé. Le 15 janvier 2019, le Parlement du R-U rejette à une large majorité le Traité et ses annexes, ainsi que le backstop négocié avec Bruxelles. May ne démissionne pas, et la motion de méfiance déposée par le parti travailliste après le vote est rejetée. Le Parlement demande à Theresa May de proposer un plan B. A la mi-mars, quinze jours avant la date de sortie du R-U fixée par les Traités de l'UE, le Parlement

britannique organise un second vote pour l'approbation de l'accord avec Bruxelles. Une seconde fois, le Traité est rejeté. Les parlementaires votent également contre la sortie de l'UE sans accord. Un premier report du Brexit est alors accordé par l'UE au R-U. Le pays sortira le 22 mai, sauf si le Parlement britannique rejette à nouveau l'accord négocié avec Bruxelles auquel cas la date est fixée au 12 avril. Le 29 mars, le Parlement vote une troisième fois contre le plan de Theresa May et toutes les alternatives présentées ; la nouvelle date du Brexit est donc le 12 avril. Le 10 avril, lors d'un sommet extraordinaire, les dirigeants de l'UE accordent un report du Brexit au R-U, fixant la nouvelle date au 31 octobre 2019.

En mai 2019, Theresa May annonce sa démission. Pour la remplacer, le parti Conservateur anglais doit se choisir un nouveau chef par le truchement d'élections internes. Le 23 juillet, Boris Johnson est élu à la tête du parti. Sa promesse d'un Brexit « *do or die* » lui rapporte les votes de deux tiers des 160 000 membres du Parti. Porté au pouvoir par moins de 0,25% de la population (Kirby, 2019), ce Brexiter convaincu devient le nouveau Premier Ministre du R-U.

I. 3. Le vote de juin 2016 et le malaise social britannique

Nous verrons ensemble dans ce travail que la science économique, dans son écrasante majorité, avait promis une catastrophe aux Brexiteurs si leur camp gagnait le référendum de juin 2016. Cette perspective « d'Armageddon économique » n'a pourtant pas empêché le Leave de l'emporter d'une courte tête, matérialisant le spectre de la désintégration britannique qui planait sur l'Europe. L'argument économique n'a pas fait mouche. Les raisons qui ont poussé le pays vers la sortie EU étaient émotionnelles et profondément ancrées, là où des considérations de croissance et de PIB ont peu de place ; des raisons plutôt nourries par le poids de l'histoire et les tenants de l'identité.

Regardons plus avant ce qui poussa les électeurs britanniques à faire le choix du Leave le jour du 23 juin 2016, malgré la désapprobation des entreprises, des instances internationales, de la communauté académique, des partenaires européens, des partenaires du Commonwealth, d'une majorité des partis politiques britanniques et du gouvernement de Sa Majesté, parmi tant d'autres parties prenantes.

Alors même qu'il avait initié le référendum, le Premier Ministre conservateur fait campagne pour le Remain mais ne parvient pas à fédérer son parti. Plusieurs de ses membres chevronnés sont autorisés à faire campagne pour le Leave. Les Libéraux-Démocrates se prononcent pour le Remain, beaucoup d'entre eux se considérant toutefois comme des "Remainers modérés". Le Labour, de son côté, se prononce presque unanimement pour le Remain mais peine à convaincre sa base électorale.

Les études sur la distribution du vote montrent cependant que le résultat a transcendé la ligne des partis (Swales, 2017). Pour comprendre les motifs qui poussèrent les électeurs à faire gagner le Leave, une analyse démographique permet de mieux appréhender quel groupe fût sensible aux arguments des Brexiteurs.

En utilisant l'étude du National Center for Social Research (2017) qui reprend et agrège des panels d'électeurs de différentes sources telles que la British Election Study Internet Panel, la NatCen Panel Pre- and PostReferendum et le panel de British Social Attitudes, nous pouvons analyser la distribution du vote parmi les électeurs au-travers de critères démographiques dits objectifs, tels que l'âge, le lieu de résidence, le niveau d'éducation, l'ethnie, le revenu ou le genre. Ces caractéristiques objectives nous renseignent sur

certaines tendances de vote de différents groupes au sein de la société anglaise.

L'Angleterre et le Pays de Galles ont voté en un sens (Leave), l'Irlande du Nord et l'Écosse dans l'autre (Remain). Au sein même de l'Angleterre, les provinces (Leave) ont voté contre Londres (Remain). Les jeunes se sont plus largement prononcés pour le Remain que les citoyens âgés qui ont plus voté pour le Leave. Les hommes ont plus soutenu le Leave que les femmes. Les minorités ethniques se sont plus mobilisées pour le Remain que les Anglais blancs. Les citoyens avec peu ou pas d'éducation étaient plus enclins à voter Leave, tout comme les citoyens à bas revenus (Swales, 2017). Cette première lecture, plutôt restreinte, laisse entendre que le Brexit était populaire chez les citoyens les plus démunis, les plus vieux et les moins éduqués (Hobolt, 2016). Cependant, le revenu, le genre ou le métier n'expliquent en eux-mêmes pas pourquoi le vote exprimé est Leave ou Remain. Envisager une dichotomie pauvres contre riches, âgés contre jeunes semble laisser de côté une partie de la réalité, à savoir que les électeurs britanniques, tout comme les électeurs américains en 2016 et bien d'autres, ont été motivés par des enjeux moins rationnels et moins sensibles que les analyses économiques. Ils ont été largement influencés par d'autres enjeux, notamment les questions identitaires, la fracture sociale de la société anglaise et un sentiment mondial "anti-establishment" émergent (Kaufmann, 2016). En effet, Antonucci et al. (2017) ont étudié la distribution des votes sur les différentes franges sociales de la population en rajoutant une variable, celle de la perception de l'évolution financière du votant, puis celle de l'identification à une classe sociale distincte (classe moyenne, classe ouvrière ou sans identification de classe). Si leur étude confirme bien la relation inverse entre le niveau d'éducation et la probabilité de vote pour le Leave, ils nuancent toutefois en montrant que certains groupes au niveau d'éducation intermédiaire étaient plus enclins à voter pour le Leave que les groupes peu ou pas éduqués, s'ils percevaient une dégradation de leur situation personnelle. Cette conclusion est soutenue par Goodwin et Heath (2016) qui ont démontré que des groupes d'électeurs avec un niveau d'éducation intermédiaire provenant de communautés économiquement peu spécialisées étaient plus pro-Leave que d'autres segments moins éduqués. En ajoutant un critère d'identification à une classe sociale, Antonucci et al. (2017) trouvent que les schémas de vote sont comparables dans les groupes s'identifiant respectivement à la classe moyenne, à la classe ouvrière ou ne revendiquant pas d'appartenance à une classe spécifique. Dans tous ces groupes, la propension à voter Leave augmente lorsque le revenu diminue, avec le second quintile étant le plus pro-Leave et le dernier quintile le plus pro-Remain. Leur étude ne permet donc pas de conclure que le vote du Brexit soit étroitement lié à l'action collective de la seule classe ouvrière anglaise, comme cela avait été un temps avancé par certains commentateurs (Jones, 2016).

Les premières analyses avaient en effet d'abord pointé le résultat du vote comme étant la voix des marginaux et des grands perdants de la dynamique de globalisation de notre époque (Hobolt, 2016). Le Brexit était le cri de colère d'une classe ouvrière délaissée et précarisée (Mckenzie, 2016). D'abord présenté comme le groupe plus défavorisé et le moins instruit de la société anglaise, le profil des Leavers est cependant socialement plus hétérogène qu'on a pu le croire. L'argument des « *left behind* » constituant la majorité des Leavers met de côté les résultats de plusieurs études indiquant que le résultat du référendum est dû à une coalition d'une frange plus large de la population.

Une analyse plus nuancée de la distribution démographique du vote montre que les individus ayant voté pour le Leave font partie d'une classe moyenne hétérogène dont les fondamentaux s'érodent. Rompant avec l'image de Leavers concentrés en groupes marginalisés économiquement ou par leur éducation, ils sont les figures d'une classe moyenne profitant d'un emploi stable, d'un niveau d'éducation intermédiaire, dont la situation fi-

nancière s'est lentement dégradée et qui peine à maintenir son niveau de vie. Les facteurs socio-économiques et psycho-sociaux ayant influencé le vote traduisent un malaise socio-économique dans une large frange de la population anglaise, au-delà des groupes marginalisés (Antonucci, Horvath, & Krouwel, 2017). Ce malaise transcende les classes ouvrières et moyennes et affecte un large groupe de la population dont la situation est devenue plus vulnérable, en parallèle à la vague sociologique des « travailleurs pauvres » développée en Europe continentale (Moniez, 2018). Ce groupe social intermédiaire, baptisé « squeezed middle » par des chercheurs américains, représente les travailleurs britanniques et américains qui font de plus en plus difficilement face à la hausse du coût de la vie et à l'inflation (Parker, 2013). Leur situation s'est dégradée avec l'augmentation des inégalités de revenus entre le haut de la pyramide et son centre stagnant – Parker indique que l'Américain moyen gagnait en 2009 l'équivalent du salaire qu'il touchait en 1975. Les prix, eux, ne sont plus ce qu'ils étaient en 1975. La situation américaine fait écho à celle du travailleur anglais, pour qui la croissance de l'économie et de la productivité ne veut plus dire une augmentation des salaires. Ce malaise est renforcé par l'incapacité actuelle des Etats providence à protéger cette classe intermédiaire de ces risques sociaux (Hacker, 2008). Ce groupe social est aussi cité par certains analystes comme l'un des piliers de la victoire de Trump, qui n'avait pas été soutenu dans l'isolement par la classe la plus défavorisée mais bien par ce mix d'électeurs éduqués et moins éduqués, rassemblés à nouveau pour les mêmes facteurs psycho-sociaux dont ont fait état les Leavers britanniques (Cassidy, 2016). Les commentateurs politiques décrivent de ce fait le vote du Brexit comme le symptôme le plus criant de l'impasse fondamentale dans laquelle se trouvent le R-U et les Etats-Unis, dont la droite peine à réconcilier son conservatisme culturel et son libéralisme économique – refusant d'assumer la conséquence inévitable de l'ouverture internationale des marchés et le bouleversement social qu'elle amène (Hague, 2016).

Depuis son entrée dans les Communautés Européennes en 1973, l'adhésion du R-U divise l'opinion publique tant en Angleterre qu'en Europe continentale. Ce débat a évolué autour de différentes thématiques au fil du temps. Dans les années 70, peu avant l'entrée du pays dans les Communautés, la question est de savoir si le pays doit accepter de mettre de côté certains liens historiques avec le Commonwealth et les privilèges commerciaux afférents afin de pouvoir intégrer le marché commun (Murphy, 2018). Dans les années 80, les Communautés décident d'aller plus loin dans l'intégration et d'éliminer les barrières non-tarifaires qui entravent encore le commerce intra-européen. Les États-membres adoptent pour cela l'Acte Unique Européen en 1986 et affirment leur volonté de construire ensemble un véritable Marché Unique. La résolution est alors prise d'user du vote à la majorité en lieu et place du vote à l'unanimité, afin de faciliter la prise de décision et d'avancer dans le processus d'intégration. L'opinion publique anglaise s'inquiète alors de la difficulté des États à bloquer le processus législatif s'ils le désirent. Cette perte d'influence nationale fait écho à la montée en puissance des institutions et de l'acquis communautaire, dont la taille et l'impact allaient grandissant. Dans les années 90 et 2000, le commerce mondial se libéralise et les échanges internationaux explosent. Les barrières au commerce avec des États non-membres se réduisent. Cette conjoncture économique ravive le débat autour de la pertinence pour le R-U d'être membre de l'UE, alors que les avantages du libre-échange sans les obligations de l'UE semblent à portée de main (Pain & Young, 2004). Avec la montée eurosceptique au R-U et plus tard l'amélioration constante des performances électorales du parti indépendantiste UKIP, une myriade d'acteurs se sont penchés sur les conséquences, les coûts et les bénéfices qu'aurait la sortie du R-U de l'UE pour le pays. Cette production littéraire a connu un pic après 2015, lors de l'annonce de la tenue d'un référendum sur la question. Les prévisions divergent toutefois, tant dans leurs hypothèses que dans leurs résultats. Un tableau récapitulatif des études, de leurs hypothèses de travail et de leurs résultats est disponible à la fin de la Partie II.

II. 1. Les publications britanniques

Dans un premier temps, nous parcourons les études produites par le corps universitaire britannique dont les bastions Leave et Remain se sont critiqués et affrontés par publications interposées. D'autres observateurs britanniques ont contribué au débat sur le Brexit au-travers de prévisions économiques. Parmi ceux-ci, le gouvernement, l'Institut National pour la Recherche Economique et Sociale, plusieurs think thanks, la Banque d'Angleterre, le parti politique UKIP ainsi qu'un citoyen privé et le monde des affaires britannique, qui a commissionné un rapport à la firme PWC sur les conséquences du Brexit. Nous observerons leurs hypothèses et leurs développements ainsi que la façon dont leurs conclusions se contredisent.

II. 1. A. Ottaviano et al. (2014)

Source : Académique. En 2014, alors que le Parti Conservateur s'est déjà engagé à organiser un référendum s'il remporte les élections à venir, les économistes de la London School of Economics (LSE) et de son Centre for Economic Performance (CEP) publient leurs prévisions sur les conséquences économiques du Brexit via Ottaviano et al (2014).

Scénarios : 2 versions. D'une part, un scénario optimiste où le R-U s'aligne sur la

Suisse et conclut un traité de libre-échange (« FTA ») ou sur la Norvège et reste dans l'Espace Economique Européen, avec des tarifs toujours à zéro mais le retour de barrières non-tarifaires, et d'autre part, un scénario pessimiste où le R-U ne parvient pas à conclure un accord avec l'UE et doit commercer sous les règles de l'OMC et du système Most Favoured Nation (MFN), avec des barrières tarifaires et non-tarifaires.

Modèle économétrique : « *quantitative static equilibrium trade model* » tel que développé par Costinot et Rodriguez-Clare (2014). C'est un modèle d'Equilibre Général Calculable qui incorpore certaines caractéristiques des modèles gravitationnels. Ces modèles économétriques permettent de tracer la façon dont le commerce impact les entreprises, les consommateurs et les travailleurs en liant les données empiriques des échanges internationaux au bien-être des acteurs économiques (Dhingra et al., 2015). Les auteurs basent ici leurs recherches sur des données statistiques empiriques de plus de 40 pays au-travers de 35 secteurs, grâce à la World Input-Output Database (WIOD). L'étude de Costinot et Rodriguez-Clare entend traduire la diminution d'échanges commerciaux en terme d'efficacité d'allocation des ressources.

Développements économiques : Leur analyse prend en compte quatre chocs qui secouraient l'économie britannique en cas de Brexit : l'augmentation des barrières tarifaires au commerce, l'augmentation des barrières non tarifaires, l'augmentation future des barrières non tarifaires et la cessation de contribution du pays au budget européen. La seule manne positive est le gain fiscal des contributions budgétaires réduites, mais qui serait dans tous les cas compensé par les pertes économiques engendrées par une baisse du commerce.

Table 1: The effect of Brexit on UK welfare (static model)

	Pessimistic	Optimistic
1. Increase in tariffs	-0.14%	0.00%
2. Increase in non-tariff barriers	-0.93%	-0.40%
3. Future falls in non-tariff barriers	-2.55%	-1.26%
4. Fiscal benefit	0.53%	0.53%
5. Total welfare change	-3.09%	-1.13%

Notes: Welfare measured by change in real consumption in the UK.
Source: Ottaviano et al, 2014.

Notons que dans le calcul de Ottaviano et al (2014), la majorité des effets néfastes du Brexit vient de l'augmentation future des barrières non tarifaires, c'est-à-dire le « manque à grandir » venant de l'intégration européenne qui n'a pas encore eu lieu mais qui diminuera encore les barrières à l'échange dans le futur. De plus, les auteurs considèrent que dans leur scénario optimiste, la contribution financière du R-U sera complètement annulée et non diminuée. Cela paraît peu probable puisque tant la Norvège que la Suisse contribuent au budget européen et qu'il semble encore plus irréaliste que l'UE accepte un accord modélisé sur l'un de ces deux pays sans une participation quelconque. Dans le cas de la Norvège, la contribution per capita est égale à 83% de la contribution per capita britannique actuelle (House of Commons, 2013). Le calcul de Ottaviano et al (2014) semble donc sous-estimer en ce sens l'impact négatif du Brexit.

Les auteurs se penchent sur les conséquences statiques du Brexit dans cette étude. Ils soulignent néanmoins que des recherches récentes montrent que les effets dynamiques du commerce sur la productivité nationale pourrait doubler voir tripler les effets décrits par le modèle statique (Bloom et al. 2013) (Sampson, 2014).

Effets projetés sur le PIB britannique. Dans leur modèle statique, les auteurs estiment qu'une version optimiste résulterait en une perte de 1,13% du PIB britannique à l'horizon considéré et qu'une version pessimiste déboucherait sur une perte de 3,09% du PIB britannique.

II. 1. B. Dhingra et al. (2015)

Source : Académique. Un an après Ottaviano et al (2014), d'autres économistes de la LSE/CEP reprennent leurs prédictions et y ajoutent les effets dynamiques qui leur manquaient.

Scénarios : 2 versions. Les auteurs reprennent les mêmes hypothèses de travail qu'Ottaviano et al (2014), avec un scénario optimiste où les barrières à l'échange réintroduites sont limitées (EEE) et un scénario pessimiste où les barrières à l'échange rétablies sont importantes (OMC).

Modèle économétrique : « *quantitative trade model* ». Les auteurs reprennent le modèle économétrique déjà utilisé par Ottaviano et al. (2014) et initialement développé par Costino et Rodriguez-Clare (2013).

Développements économiques. Pour incorporer les effets dynamiques de la réduction du commerce sur la productivité britannique, les auteurs emploient le coefficient développé par Feyrer (2009) qui estime qu'un déclin du commerce extérieur de 1% diminue entre 0,5% et 0,75% le revenu national, ce qui affecterait comme une réplique de secousse l'économie britannique. Les prévisions des deux scénarios se dégradent donc d'autant. De plus, Dhingra et al. (2015) soulignent que l'UE est en négociation pour des futurs accords de libre-échange avec des pays tiers qui devraient notamment réduire les prix des biens de consommation au R-U, diversifier les produits disponibles à la consommation. Le Brexit empêcherait le pays de profiter de cette opportunité à venir. Le R-U perdrait également son export platform effect en perdant son accès privilégié au Marché Commun et attirera moins de FDI, ce qui serait préjudiciable pour l'économie britannique, grevant son dynamisme dans un effet boule de neige.

Effets projetés sur le PIB britannique. La consommation réelle – qui mesure la prospérité ici – diminuerait de 2,2% dans le cas optimiste et d'entre 6,3% et 9,5% dans le cas pessimiste. La perte de PIB dans le cas pessimiste serait en moyenne équivalente à celle qui intervint après la crise de 2008-2009. Le PIB britannique avait diminué à cette époque de 7% par rapport à un scénario sans crise économique. Les résultats obtenus par les auteurs envisagent donc même un choc économique négatif plus fort que celui engendré par la crise de 2008-2009.

II. 1. C. Dhingra et al. (2016b)

Source : Académique. Les économistes de la LSE/CEP creusent dans un autre papier les effets du Brexit et ses effets sur la diminution du commerce et les standards de vie des Britanniques, pour mettre à jour ses prévisions de 2015 peu avant le referendum.

Scénarios : 2 versions. Les auteurs reprennent les scénarios optimiste/pessimiste développés par Ottaviano et al (2014).

Modèle économétrique : « *modern quantitative trade model* ». Les auteurs reprennent le modèle d'Equilibre Général Calculable dont les autres économistes de la LSE/CEP avaient fait usage dans leurs précédents papiers sur le Brexit.

Développements économiques. Le commerce avec l'UE va diminuer à cause du Brexit pour trois raisons : des tarifs douaniers plus hauts, des obstacles non-tarifaires plus hauts et une non-participation à l'intégration future qui désavantagera comparativement le R-U comme partenaire commercial.

De plus, les auteurs réfutent l'argument de voir le gain financier de la non-contribution britannique au budget européen avoir un effet significativement positif pour les ménages ou l'économie en général puisque ce gain sera plus que largement compensé par les répercussions économiques négatives du Brexit. Ils rappellent aussi que le R-U est déjà l'un des pays de l'OCDE les moins régulés et les régulations supposément coûteuses souvent citées par les Leavers dont le pays pourrait se débarrasser en dehors de l'UE ont reçu beaucoup de soutien dans l'opinion publique, telles que la Renewable Energy Strategy et la Working Time Directive.

Finalement, les auteurs saisissent l'occasion de ce papier pour modéliser la solution du Pr. Patrick Minford des Economists for Brexit (2015, dont nous analyserons plus loin le rapport) « Britain Alone » dont la prévision était une augmentation du PIB de 4% grâce au Brexit. Selon le modèle de la LSE, le choix de l'abolition unilatérale de tous les tarifs britanniques réduit le coût du Brexit de 0,3% de PIB dans les deux cas de figure (optimiste et pessimiste), et n'allège ainsi que modestement le résultat négatif final. La raison pour cela est que même sous les règles de l'OMC, les tarifs actuels sont déjà relativement bas et les supprimer ne représente donc pas un changement suffisamment majeur pour annuler le coût du Brexit. Ainsi, le changement de revenus dans le cas optimiste est de -0,9% et de -2,3% dans le cas pessimiste. Comme ils le souligneront encore dans d'autres documents, l'enjeu actuel dans le domaine du commerce international est la réduction des barrières non-tarifaires, comme la convergence des législations et des standards de production. Et cela, le R-U ne sait par définition pas le faire seul. L'hypothèse, une explosion du commerce sous le parapluie de l'OMC, de Minford ne tient donc pas la route selon leur papier.

Effets projetés sur le PIB britannique. Selon leurs estimations, une analyse statique du scénario optimiste prévoit une diminution de 1,3% du PIB britannique (c'est-à-dire 850£ en moins par foyer par an). Pour le scénario pessimiste, le modèle statique prévoit une diminution de 2,6% du revenu britannique (1700£ en moins par foyer par an). Cet intervalle se porte de -6,3% à -9,5% (4200£ à 6400£ en moins par foyer par an) lorsque les effets dynamiques de la diminution du commerce sur la productivité sont pris en compte. De plus, les accords de commerce UE à venir devraient améliorer les salaires réels de 0,6% supplémentaires. Les auteurs concluent à une baisse des standards de vie dans le pays si le Brexit se matérialise.

II. 1. D. Economists for Brexit (2016) et Patrick Minford (2015)

Source : Académique. Si un consensus a progressivement émergé parmi les économistes britanniques sur les conséquences désastreuses du Brexit (Economists For Remain, 2016), une fraction d'entre eux s'est rassemblée pour former le groupe Economists for Brexit. Ils se définissent comme un groupe d'économistes professionnels et indépendants convaincus du bien-fondé de la sortie du R-U tant sur le plan politique qu'économique (Chu,

2017). Plusieurs professeurs d'université ont rejoint le groupe et sont devenus les figures académiques emblématiques de la campagne du Leave, notamment le Pr. Tim Congdon de Buckingham University qui a publié des études économiques pour le parti europhobe UKIP pendant plusieurs années et le Pr. Patrick Minford de Cardiff University qui est le seul des Economists for Brexit à chiffrer ses arguments économiques pro-Brexit (Sampson, Dhingra, Ottaviano, & Van Reenen, 2016).

Scénarios. À l'inverse des économistes de la LSE/CEP qui ont étudié deux cas de figure, le groupe Economists for Brexit n'en considère qu'un seul, paradoxalement celui que toutes les autres études considèrent comme le plus désastreux pour l'économie britannique – un Brexit dur où le R-U sortirait complètement de l'UE pour commercer selon les règles de l'OMC et ne renégocierait aucun accord de commerce avec personne d'autre par la suite.

Modèle économétrique. Le rapport des Economists for Brexit s'appuie sur l'étude chiffrée du Pr. Minford dont les résultats sont obtenus grâce à un modèle d'Equilibre Général Calculable développé à l'Université de Cardiff. Ils ne développent cependant pas les chiffres obtenus par Minford (2015), dont le papier n'est pas (plus ?) accessible librement.

Développements économiques. Le rapport du groupe s'articule autour de différents thèmes pour lesquels les auteurs développent leur vision des conséquences du Brexit et conclut par une projection économique de l'après-Brexit. D'abord, ils présentent les performances moyennes de l'UE de ces dernières années, en les comparant à celles du R-U et en développant l'argument que quitter l'UE permettra de ne pas sombrer avec elle tout en ayant accès au Marché Commun comme les Etats-Unis ou la Chine, qui ne sont membres d'aucune partie du club UE. Ensuite, ils soulignent l'important volume de réglementations que l'UE « impose comme un fardeau » à ses Etats Membres et leurs entreprises. Ils s'indignent des réglementations sociales qui imposent l'attribution de 20 jours de congés payés aux employés, des réglementations écologiques qui s'inquiètent « plus que la moyenne mondiale du réchauffement climatique et impose de fermer les usines à charbon », des réglementations financières qui « attaquent de front le commerce des dérivés financiers » et les réglementations sanitaires qui bannissent certains composés chimiques « dont le Royaume-Uni s'accommodait très bien avant ». Notons qu'ici aucun calcul ni preuve chiffrée ne vient supporter et démontrer que le pays serait mieux out que in du fait de l'abolition de ces réglementations et que les arguments sont purement d'ordre rhétorique. L'approche est donc très différente que celle des analyses de l'autre camp, qui se fondent sur des données empiriques et examinent le choc du Brexit via des modèles économétriques pour chiffrer et supporter leurs arguments.

Le rapport d'Economists for Brexit examine de la même manière l'impact qu'aura le Brexit sur le commerce extérieur britannique. Les auteurs recommandent ici un Brexit dur pour une sortie complète du R-U et un commerce avec l'UE en se basant sur les règles de l'OMC au même titre que les Etats-Unis ou la Chine, scénario judicieusement nommé « *Britain allone* ». Ceci devrait libéraliser le commerce et provoquer une vague de croissance importante pour le pays : +4% de PIB en plus selon les calculs du Pr. Minford dont les conclusions prévoient également une baisse du prix des biens de consommations de 8% et un secteur des services revigoré compensant la perte de la quasi totalité du secteur manufacturier britannique, détruit par la compétition mondiale (Minford, 2015).

Les auteurs se penchent ensuite sur l'impact du Brexit sur l'emploi et l'investissement. Ils dénoncent l'idée que certains emplois dépendent entièrement de l'appartenance

à l'UE (HM Treasury, 2016). Et même si certains jobs dépendent de clients EU, en sortir n'aurait qu'un effet très marginal sur le commerce extérieur et donc, un effet très marginal sur l'emploi britannique. D'ailleurs, la moyenne européenne du taux de chômage est quasi le double de la moyenne au R-U, et les meilleurs élèves européens sont en dehors de l'UE. De la même manière, le R-U ne devrait pas être touché par une diminution de l'investissement direct étranger, car celui-ci dépend du taux de rendement du capital de l'économie or ces taux devraient augmenter en même temps que la croissance après le Brexit, et donc attirer plus de capitaux étrangers. À nouveau, aucun calcul ni modèle économétrique, ni d'étude industrielle ne vient indiquer dans quelle proportion cet effet devrait se matérialiser.

Le rapport s'intéresse ensuite à l'immigration sur laquelle le R-U n'a pas d'emprise du fait de la libre-circulation des personnes de l'UE et qui permet à des travailleurs « peu éduqués » de s'installer au R-U. Regagner sa souveraineté sur la question de l'immigration permettrait au pays de trouver les talents dont il a besoin sans dépasser un nombre d'immigrés « raisonnable ».

Les auteurs présentent également le Brexit comme une opportunité pour la City de Londres d'entreprendre les réformes et la dérégulation qui sont actuellement de la compétence de l'UE et garder sa première place mondiale comme centre financier « même si la City fait campagne pour le Remain » et « qu'il y aura un besoin de restructuration après la perte des passporting rights ».

Finalement, le rapport souligne qu'une nouvelle manne financière sera dégagée grâce à l'arrêt de la contribution britannique au budget de l'UE, et que les paiements actuels que fait l'UE en soutien à certains groupes pourront tout à fait être assumés par le gouvernement britannique tout en ayant encore un budget à allouer à une diminution des taxes.

Effet projeté sur le PIB britannique. Sans surprise, le groupe Economists for Brexit (renommés Economists for Free Trade après le referendum de juin 2016) voit le Brexit comme une opportunité unique de se débarrasser de tout ce que l'UE fait « peser » sur l'économie britannique et de déclencher une vague de croissance importante (+4% du PIB) au R-U.

II. 1. D. a. Sampson et al. (2016)

Après la publication du rapport d'Economists for Brexit et de l'étude du Pr. Minford, plusieurs économistes britanniques ont exprimés leurs réserves sur l'exactitude des développements économiques présentés et sur la crédibilité de leurs conclusions (Chu, 2017).

La LSE/CEP a examiné le rapport d'Economists for Brexit et les projections économiques du Pr. Minford pour comprendre d'où venaient les colossales différences par rapport à leurs propres estimations et aux prévisions de « presque tous les autres acteurs de la société » (Sampson et al. 2016).

Le papier publié par la LSE/CEP via Sampson et al. (2016) pointe plusieurs dysfonctionnements dans l'analyse de Minford. La première et principale différence est, selon la LSE, la façon dont Minford ignore délibérément les meilleures pratiques de modélisation économique pour s'appuyer sur des théories populaires dans les années 70. À cette époque, les analyses économiques étaient centrées principalement sur des modèles extrêmement simplifiés de l'économie dont l'idéologie sous-jacente était déterminante dans les conclusions des études. Néanmoins, l'amélioration constante des techniques empiriques

et « l'explosion des données » ont permis d'ancrer les études économiques dans la réalité et « les faits, et non dans l'idéologie » Sampson et al. (2016). La critique est faite que le Pr. Minford enracine son étude dans des théories économiques dépassées, sans prêter attention aux faits et rejette toute preuve empirique sous prétexte du possible biais de sélection (Minford, 2016, p. 5) qui menace les études statistiques, une façon bien pratique ne pas prendre en compte toutes les études qui décrédibilisent ses propres prédictions, par exemple Biaer et al. (2008) ou Magee (2016). De plus, les observations sur lesquelles se base l'analyse de Minford datent de 2002 et étaient donc dépassées depuis 14 ans lors de la publication de son étude, en plus de relever de la période pré-2008 – époque économiquement très différente (Sampson et al. 2016).

Pour parvenir à ses conclusions, Minford s'appuie sur la théorie économique classique qui prévoit que chaque pays achète ses biens d'importation au pays qui les fournit au prix le plus bas. Ce n'est malheureusement pas le cas dans la réalité. Les relations commerciales entre pays dépendent également leur histoire, de leur prospérité, de leur rapprochement géographique, de leur taille, etc qui leur permettent de faire du commerce relativement facilement. Les coûts des entreprises à l'exportation ne sont donc pas uniquement le fait des gouvernements mais également de cette relation « gravitationnelle » ainsi que de la différenciation entre produits. L'argument a souvent été avancé de façon incorrecte par les Leavers que les coûts de entreprises sont entièrement liés aux réglementations EU et aux tarifs extérieurs communs. Ce sophisme a été largement dénoncé par le camp du Remain, rappelant que les réglementations européennes font converger les standards communs et facilitent le commerce, compensant largement le coût initial aux entreprises (Springford, 2016). L'une des choses les mieux comprises et démontrées par la littérature académique, c'est que l'UE génère du commerce ; elle n'en détruit pas. De plus, on peut difficilement imaginer que sortir de l'UE et se débarrasser de ses mesures protectionnistes (tarifs) diminuera le coût à l'exportation des entreprises de 10% quand on remarque que le tarif britannique moyen est de 3% (Sampson, Dhingra, Ottaviano, & Van Reenen, 2016).

Par ailleurs, on peut se demander si le scénario que propose Minford est réaliste et potentiellement possible. Il semble difficile de justifier d'un point de vue tant éthique que politique la suppression pure et simple de tous les tarifs à l'importation britanniques lorsqu'il est prévu que cela détruit l'ensemble du secteur industriel et agricole national. Cela revient à sacrifier le gagne-pain de centaines de milliers de personnes sur l'autel de l'efficacité globale de l'allocation des ressources, et à profondément déstabiliser l'identité britannique dont une large majorité des travailleurs connaît encore une forte identification à la classe ouvrière (British Social Attitudes, 2016). De plus, on peut questionner la désirabilité pour l'autonomie et la défense britannique de voir partir toute production industrielle et alimentaire à l'étranger. Il semble peu probable que le législateur ou le décideur politique britannique prenne une telle décision dans les années à venir.

La LSE/CEP conclut que l'analyse de Minford et des Economists for Brexit n'est pas crédible et rejette deux connaissances basiques du comportement du commerce international : qu'il satisfait l'équation gravitationnelle développée par le prix Nobel d'Economie Jan Tinbergen et que l'UE fut et continue d'être la source de croissance du commerce international et non de son inhibition.

II. 1. E. HM Treasury (2016)

Source : gouvernementale. En avril 2016, un mois avant le referendum du Brexit, le

gouvernement anglais publiait ses propres prévisions sur les conséquences économiques des différentes options disponibles pour le R-U après le Brexit : « *HM Treasury analysis : the long-term economic impact of EU membership and the alternatives* » est une analyse chiffrée et détaillée dans plus de 200 pages. Très vite, la couleur est annoncée : « *This analysis shows a vote to remain is therefore the best way to ensure the continued growth of the UK economy and future prosperity for this and future generations. Britain is stronger, safer and better off in the EU* ».

Scénarios. Le rapport établit ses prédictions en distinguant trois scénarios possibles, dont les spécificités font varier l'impact du Brexit sur l'économie britannique. Le gouvernement considère que le R-U pourrait soit rester membre de l'EEE, comme la Norvège ; soit négocier un accord bilatéral, comme l'ont fait la Suisse, le Canada et la Turquie ; soit simplement cesser d'appliquer les Traités en lien avec l'UE et redevenir un pays tiers commerçant avec les Etats Membres sur base des accords et règles de OMC, au même titre que la Russie ou le Brésil. Le gouvernement étudie la différence entre ce que serait l'économie anglaise si le pays maintenait sa place actuelle en tant qu'Etat Membre et ce qu'elle serait si le pays optait pour l'une de ces alternatives. Pour chacune de ces trois postures, l'étude quantifie l'impact annuel de la sortie du R-U après quinze ans.

Modèle économétrique. Le modèle macroéconomique utilisé dans le rapport est un modèle gravitationnel, du même type que celui utilisé par le National Institute of Economic and Social Research (NIESR) dans ses études sur le Brexit. Le modèle gravitationnel est particulièrement apte à modéliser les conséquences d'un vote pour le Leave car il permet de distinguer les effets du Brexit d'autres facteurs influençant le commerce et l'investissement direct étranger. Ce modèle macroéconomique appelé National Institute Global Econometric Model (NiGEM) a été développé et est entretenu par le (NIESR). Il est également utilisé par le Fond Monétaire International (FMI), l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE), la Bank of England et d'autres.

Développements économiques. Afin de mesurer l'impact du Brexit, indépendamment de la forme qu'il prendrait, le modèle macroéconomique utilisé fonctionne de la façon suivante : dans un premier temps, il modèle les effets de la sortie de l'UE sur le volume des échanges du R-U ; dans un second temps, il modèle les effets de la sortie de l'UE sur l'investissement étranger direct au R-U, ces deux effets sont ensuite assemblés pour déterminer leur impact sur la productivité du pays. L'effet sur les échanges, l'investissement direct étranger et sur la productivité sont ensuite combinés pour prédire l'impact sur le revenu national britannique. Le résultat final est majoritairement impacté par la différence sur le niveau réduit des échanges dans un R-U post-Brexit, alors que l'investissement direct étranger et la persistance du choc sont plus marginaux (Dhingra et al. 2016a).

Le premier -et principal- facteur qui influence le produit intérieur brut est donc l'impact du Brexit sur le commerce extérieur au R-U. Dans le cas de l'alignement du pays sur les règles de l'OMC ou de la négociation d'un accord bilatéral, les barrières à l'échange réintroduites impacteraient sérieusement les importations et exportations de l'UE. Rester dans l'EEE aurait des conséquences plus restreintes sur le commerce, mais quitter l'union douanière érigerait tout de même de nouvelles barrières à l'échange par rapport au maintien du statut d'Etat Membre. En règle générale, souligne le rapport, le R-U verra son ouverture économique diminuer et son interconnectivité, réduite. Le gouvernement estime que 3,3 millions d'emplois sont liés aux exportations du pays vers l'UE, que la partie du revenu national liée au commerce est passée de 30% avant l'adhésion à 60% au cours de la dernière décennie et que 12,6% du PIB anglais dépend du commerce avec l'UE. Si l'ad-

hésion du R-U à l'UE a facilité le commerce avec les Etats Membres, elle ne s'est pas faite au détriment du commerce avec le reste du monde : plus de 80% des échanges du pays se font au-travers de l'UE ou au-travers des accords de libre-échange que le bloc a négocié avec des pays tiers. En tant qu'Etat Membre, le R-U bénéficie de plus d'accords de commerce que les États-Unis et le Canada réunis (HM Treasury, 2016).

Le rapport du gouvernement donne pour chaque alternative un intervalle de l'impact sur le commerce. Dans le scénario EEE, l'étude estime qu'une partie des nouvelles barrières à l'échange, telles que les contrôles douaniers, impacteront tout de suite le commerce sans varier significativement après 15 ans, ce qui implique que les deux bords de l'intervalle sont identiques. Pour les scénarios d'accords bilatéraux et de l'OMC, la borne inférieure de l'intervalle proposé reflète une situation où seulement la moitié des nouvelles barrières à l'échange, tarifaires ou non tarifaires, se matérialiseraient après quinze ans, impliquant que des divergences de régulations et de standards ne se concrétiseraient pleinement sur un terme encore plus long. La borne supérieure de l'intervalle prend en compte que sur l'horizon de quinze ans, les nouvelles barrières à l'échange se seront pleinement manifestées, ce qui paraît plus probable aux yeux du gouvernement. L'effet sur le volume total des échanges avec l'UE du R-U out, exprimé en pourcentage de différence par rapport au niveau in, après 15 ans est le suivant : EEE [-9% ; -9%] ; accords bilatéraux [-14% ; -19%] ; OMC [-17% ; -24%].

Dans un second temps, le gouvernement se penche sur l'impact du Brexit sur l'investissement direct étranger, facteur clé économique associé à la diffusion technologique, au transfert de technologies et des meilleures pratiques managériales (Bloom et al., 2012). Cet effet est particulièrement important au R-U dû à l'export platform effect britannique, c'est-à-dire lorsque l'accès d'un pays à un marché spécifique amplifie l'attraction d'investissements étranger. Au R-U, 72% des investisseurs étrangers citent l'accès au marché européen comme critère important dans leur décision d'investissement (Ernst&Young, 2015) (HM Treasury, 2016). L'effet du Brexit sur l'investissement direct étranger tel que modélisé par le gouvernement est estimé être le suivant après 15 ans : EEE [-10% ; -10%] ; accords bilatéraux [-15% ; -20%] ; OMC [-18% ; -26%].

Combinés, l'effet de la réduction du commerce extérieur et du ralentissement de l'investissement direct étranger résultent en une diminution de l'ouverture de l'économie britannique, du fait de leur impact sur la taille totale du marché, sur la capacité des entreprises à se spécialiser et à bénéficier d'économies d'échelle, sur les incitants à l'innovation, sur la diffusion des technologies et des bonnes pratiques et sur une allocation efficace des ressources (HM Treasury, 2016). Cette ouverture réduite impacte le niveau de productivité de l'économie, ce qui est désastreux car la productivité est le moteur qui porte les taux de rendement de l'économie, qui déterminent à leur tour le taux de croissance de l'économie. En d'autres mots, le niveau de productivité détermine le niveau de prospérité à long terme d'une économie, car une économie compétitive croîtra plus vite sur le moyen et long terme (World Economic Forum, 2018). Les prévisions de l'étude sont que la productivité de l'économie du R-U sera impacté par le Brexit dans les mesures suivantes après 15 ans : EEE [-2% ; -2,8%] ; accords bilatéraux [-3% ; -6%] ; OMC [-3,7% ; -7,7%] (HM Treasury, 2016).

Par ailleurs, le modèle du gouvernement n'inclut pas d'effet de changements dans les flux migratoires de travailleurs européens. Néanmoins, l'accord de sortie négocié impacterait fortement le taux de migration mais une prédiction de ces taux est considérée trop spéculative par HM Treasury pour l'intégrer au calcul. Il ne prend pas non plus en compte la différence de contribution fiscale du R-U, qui devrait être réduite ou nulle, du fait qu'il est difficile de prédire de combien elle sera réduite et de ce qu'il sera fait de l'argent

excédentaire. Les bénéfices fiscaux du Brexit seront dans tous les cas compensés par les dégâts économiques engendrés. Le ralentissement de l'économie minimisera également le montant perçu par les taxes du gouvernement (HM Treasury, 2016). 25.

Effets projetés sur le PIB britannique. Au total, HM Treasury prédit que les 3 scénarios alternatifs possibles auront l'impact suivant sur le PIB britannique après 15 ans: EEE [-3,4% ; -4,3%] ; accords bilatéraux [-4,6% ; -7,8%] ; OMC [-5,4% ; -9,5%].

II. 1. E. a. Dhingra et al. (2016a)

La parution de l'analyse gouvernementale a généré plusieurs critiques parmi les forces vives de la société britannique. La LSE/CEP a publié ses commentaires sur cette étude dans un papier faisant partie d'une série de publications en lien avec le Brexit.

Les auteurs de l'article reconnaissent l'importance de la contribution du gouvernement dans le débat qui entoure les conséquences économiques du Brexit et explique que sa principale réserve quant aux prévisions de HM Treasury repose dans l'excessive prudence avec laquelle le gouvernement a posé ses hypothèses. Ils estiment qu'à chaque étape du calcul, le gouvernement a fait le choix de minimiser l'effet des chocs économiques produits par le Brexit.

Dans un premier temps, les coefficients utilisés pour mesurer l'impact de la diminution du commerce sur la productivité est deux fois inférieur à celui indiqué par la littérature économique, et proviennent d'élasticités mesurées pour un horizon de temps beaucoup plus restreint que les quinze ans envisagés par le rapport. L'impact sur la productivité devrait donc être plus élevé que ce que rapporté dans l'analyse gouvernementale, parce qu'un horizon de temps plus long produit plus d'effets dynamiques (Dhingra et al., 2016a).

Dans un second temps, les auteurs regrettent également la façon dont le rapport minimise les conséquences d'une baisse de l'investissement direct étranger. Les données utilisées –collectées séparément pour chaque secteur et pour le R-U uniquement– par HM Treasury ignorent certains effets reconnus comme significatifs par la littérature des sciences de gestion, comme l'amélioration de la productivité interprofessionnelle grâce à l'intégration des chaînes logistiques ou du cross-industry learning (Haskel, Pereira, & Slaughter, 2007). Pour pallier à ce défaut, les auteurs suggèrent d'utiliser des données de plusieurs pays et au-travers du temps pour englober plus d'effets de l'investissement direct étranger sur l'économie. Cette technique est d'ailleurs utilisée par Dhingra et al. (2016) et Pain&Young (2004) et implique les plus larges effets de l'investissement direct étranger sur la productivité considérés dans ces études (Dhingra et al., 2016a).

De plus, le rapport du gouvernement établit ses estimations sur l'hypothèse que l'UE n'ira pas plus loin dans son intégration et que le R-U ne va s'éloigner que de ce qui existe aujourd'hui. Cependant, le rapport lui-même reconnaît que cette hypothèse est improbable et que l'intégration européenne à venir devrait créer 4% de PIB en plus pour ses membres dans les quinze années à venir. HM Treasury décide cependant de ne pas tenir compte de ce « manque à grandir » spécifique que rate le R-U. Alternativement, le papier Dhingra et al. (2016) prend ceci en compte en modélisant que les coûts à l'échange dans l'UE vont continuer à diminuer en suivant leur cadence historique ou diminuer à la moitié de leur cadence historique, ce qui paraît dans les deux cas plus réaliste que le référentiel utilisé par HM Treasury (Dhingra et al., 2016a).

En outre, le rapport ne prend pas en compte l'effet du Brexit sur la migration et sur

la productivité, bien des études sur le sujet concluent que ce lien existe (Portes, 2016) (Pekala Kerr & Kerr, 2011). L'immigration a un impact positif sur le revenu national per capita, surtout lorsque les migrants sont plus jeunes et/ou plus éduqués que les natifs, ce qui est le cas au R-U (Portes, 2016).

Cependant, les auteurs saluent l'utilisation du modèle gravitationnel NiGEM utilisé par HM Treasury dans son analyse de l'impact du Brexit sur le commerce, qui est considéré dans le monde académique comme la meilleure pratique dans l'exercice de la modélisation macroéconomique. Les auteurs soulignent également que les prévisions du rapport sont en ligne avec la majorité du corps de prédictions existant et que le message central délivré est compréhensible – c'est-à-dire que le R-U sera substantiellement plus pauvre en dehors de l'UE qu'à l'intérieur, peu importe la solution trouvée après sa sortie. De plus, la conclusion du rapport –contrevenant aux arguments des Brexiters – rappelle que la sortie du R-U de l'UE ne déclenchera pas une vague de croissance due à une dérégulation de l'économie (Fooks & Mills, 2017) (Springford, 2016).

Pour conclure, les auteurs reconnaissent la crédibilité générale du rapport, qui utilise les meilleurs outils de prédictions macroéconomiques, bien qu'étant trop conservateur dans ses hypothèses, ce qui lui fait sous-estimer les impacts réels du Brexit. Les intervalles trouvés dans l'analyse de HM Treasury ayant une prévision centrale de -6,2% de PIB britannique sur le long terme semblent corrects et en ligne avec d'autres études, ce qui soutient le consensus du monde académique et du monde des affaires que le Brexit appauvrira le R-U. Ils saluent la contribution importante de ce rapport au débat autour du Brexit.

II. 1. E. b. Minford (2016)

Les économistes de la LSE/CEP ne sont pas les seuls à avoir réagi à l'analyse de HM Treasury. Au-travers de la plume acérée du Pr. Patrick Minford, le groupe Economists for Brexit a également publié ses commentaires sur le rapport gouvernemental et le critique presque sur tous ses points, rejetant ses conclusions et ses développements. Il dénonce également le large consensus défendu par « *l'establishment* », les organisations internationales et les autres économistes britanniques « menés par la LSE » (Minford, 2016).

Dans un premier temps, Minford remet en question l'hypothèse sous-jacente de tout le rapport de HM Treasury, c'est-à-dire que voter pour le Brexit signifie voter pour moins de libre-échange. Dans le rapport des Economists for Brexit, Minford soutient que le fait de sortir de l'UE et de perdre ipso facto les accords UE de commerce avec les pays tiers aura un effet « négligeable » sur l'économie « dans le cas où [ces accords] viendraient à prendre fin (ce qui n'a pas de raison de raison d'arriver) ». En d'autres mots, Minford fait l'hypothèse, à l'inverse de HM Treasury, que le Brexit n'aura qu'un effet marginal sur le commerce extérieur britannique « exactement comme à l'époque des Corn Laws ». De plus, il explique que les tarifs européens actuels gardent le prix des denrées alimentaires et manufacturières artificiellement élevé, et que sortir de l'Union Douanière permettra de réduire « massivement » le coût de la vie. C'est cela qui selon Minford, permettra au Brexit d'améliorer la compétitivité de l'économie britannique. En effet, grâce à la chute des prix des biens de consommation, la condition des travailleurs sera améliorée et ils seront prêts à travailler pour un salaire moindre, ce qui augmentera la productivité de l'économie et fera croître les entreprises, compensant la contraction des secteurs auparavant protégés par les tarifs. Comme l'économie sera plus efficace, la production augmentera, la monnaie se dépréciera devant l'offre élevée, ce qui renforcera le gain en productivité. De son point de vue, le Brexit signifie plus de libre-échange (Minford, 2016).

Pour arriver à ces conclusions, Economists for Brexit utilise la Standard Theory of Trade ou Théorie Economique Classique basée sur les écrits de Ricardo et Smith et caractérisée par la compétition parfaite des marchés. Le prix des biens en Angleterre sera donc le prix mondial selon les prévisions de Minford, après ajustement pour les coûts de marketing et de transport, sauf si des taxes ou des tarifs faussent le jeu des lois du marché. Rester dans l'Union Douanière est donc néfaste pour l'économie du R-U, parce que cela gonfle artificiellement les prix. Notons que les théories néo-classiques sur lesquelles Minford se base ont été largement critiquées depuis le 18ème et le 19ème siècles par des vagues successives d'économistes décriant cette théorie et ses hypothèses comme un exercice de pensée et des circonstances en décalage avec les pratiques économiques actuelles et jamais rencontrées dans le monde réel.

Le modèle gravitationnel repose sur l'idée que le volume d'échange d'un pays avec un autre dépend de la masse économique des deux partenaires et de la distance entre eux. Le mot distance est ici compris au sens entendu par Ghemawat (2007) dans le développement de son CAGE Distance Framework, où il présente l'impact des distances sur les plans culturels, administratifs/politiques, géographiques et économiques sur le commerce entre deux pays, et donc influençant les stratégies d'expansion transnationale des entreprises. En s'appuyant sur les expériences à l'étranger de plusieurs entreprises, dont Walmart en Chine et Google en Russie, Ghemawat démontre que deux pays commerceront plus entre eux si leurs distances culturelles (langues différentes, religions différentes, valeurs différentes, pas de passé commun, normes sociales différentes etc), leurs distances administratives (pas de monnaie commune, pas de liens coloniaux, pas d'appartenance commune à un bloc commercial, etc), leurs distances géographiques (distance physique, pas de frontière commune, différences climatiques, différence de fuseau horaire) et leurs différences économiques (différence de développement économique, différence des niveaux de revenu, d'infrastructure, de niveau d'éducation, de marché de travail, etc) sont réduites (Ghemawat, 2007). Le modèle NiGEM traduit cela en basant ses prévisions sur les dynamiques et les tendances décrites par les données statistiques du commerce entre beaucoup de pays sur plusieurs périodes. En d'autres mots, le modèle utilisé par les économistes de HM Treasury regarde le comportement du commerce ayant effectivement eu lieu dans le passé et ajuste cette trajectoire pour les chocs économiques du futur. Minford critique cette approche qui ne tient pas la route, selon lui, à cause du fait que le changement de statut du R-U va profondément changer la structure des tarifs et des régulations britanniques, ce qui fait que la base sur laquelle repose les équations du modèle gravitationnel ne tient plus. Pour lui, ce modèle fonctionne « par associations et il n'y a aucune raison qu'elles se répéteront dans de nouvelles circonstances ». En d'autres mots, les pays semblables au R-U seraient en moyenne très négativement impactés par une situation analogue au Brexit selon ce qu'on a pu observer dans le passé, mais il n'y a aucune raison de penser que le R-U est un pays moyen.

Minford remet également en question le fait que sortir de l'UE et du Marché Unique aura un quelconque impact sur les barrières au commerce. Il envisage que les conséquences pour les entreprises d'augmenter les barrières à l'échange sont majoritairement la réintroduction des contrôles douaniers, sans que cela impacte leur capacité à commercer « puisque tout est informatisé ». Pour l'hypothèse « FTA » et « OMC », Minford explique que la possibilité pour le R-U d'abandonner une partie ou toute la régulation EU se traduira en une augmentation nette du PIB britannique. Il explique que ne pas faire partie du Marché Commun pour les services ne sera pas néfaste pour le R-U « puisqu'il n'y a pas de réel Marché Commun pour les services, et que nous pensons que cela ne changera pas – ou que cela changera, en pire » (Minford, 2016). Minford ne fait ici aucune mention de la perte

des précieux « passporting rights » qui permettent aux entreprises financières britanniques d'opérer dans toute l'UE. 28.

Minford conclut que l'étude de HM Treasury sur les conséquences du Brexit « n'a aucun fondement dans la théorie économique » et maximise dramatiquement les chocs que subira l'économie britannique en cas de Brexit. Il dénonce le consensus de l'establishment « qui est à nouveau (...) contre une réforme de l'économie et (...) est comme il l'a si souvent été par le passé, incorrect » (Minford, 2016).

National Institute of Economic and Social Research

Source. D'autres acteurs de la société britannique ont publié leurs prévisions pour informer le choix du référendum sur le Brexit. Parmi ces observateurs, nous retrouvons le National Institute of Economic and Social Research (NIESR), institut de recherche indépendant dont la vocation est d'étudier les forces économiques et sociales à l'œuvre dans la société et d'informer les décisions et les politiques publiques. Cet organisme est indépendant de tout parti politique et de toute université. Ses fonds proviennent de différentes sources, notamment de bourses de recherches de fondations philanthropiques, du gouvernement, de l'UE, du Conseil National pour la Recherche et d'autres acteurs du secteur privé.

II. 1. F. Pain & Young (2004)

La première étude du NIESR sur la question du Brexit est publiée en 2004 par Nigel Pain et Gary Young, dans un contexte macroéconomique bien différent de celui de juin 2016 qui verra se tenir le référendum sur le retrait britannique.

Modèle économétrique. Leurs estimations proviennent du modèle gravitationnel macroéconomique NiGEM développé et maintenu par le NIESR.

Scénario. Les auteurs font l'hypothèse que le R-U sort complètement de l'UE, de son Union douanière et de la zone de libre-échange pour commercer selon les règles de l'OMC.

Développements économiques. Dans leur article, Pain et Young analysent quatre conséquences macroéconomiques qu'aurait la sortie du R-U sur le pays. Les chocs considérés sont les suivants : les effets de la réduction de la productivité due à une baisse de l'investissement direct étranger, l'impact du retour des barrières à l'échange avec les Etats Membres de l'UE, l'impact d'une nouvelle manne financière lors de la cessation de paiement de la contribution du R-U à l'UE et l'impact de prix alimentaires plus bas.

Les auteurs expliquent les mécanismes économiques qui seraient à l'œuvre si le R-U venait à sortir de l'UE. Leur première (et principale) inquiétude est la façon dont cette sortie impacterait les flux entrant d'investissements étrangers. À l'époque, il est souvent avancé que le retrait du R-U de l'UE pourrait stimuler l'investissement direct étranger au R-U parce que le pays serait alors libre de se débarrasser de la législation européenne ayant la réputation d'être responsable de nombreux coûts pour les entreprises (Jamieson & Minford, 1999). Les études des auteurs rejettent cette conclusion.

D'un seul point de vue historique, les études chiffrées montrent que dans les années 60, les Etats Membres des Communautés Européennes attirent plus d'investissements étrangers que les Etats non-membres, et notamment le R-U. Ces Etats non-membres voient

cependant ces flux significativement augmenter après leur adhésion. Sortir de l'UE remettrait cette dynamique positive en jeu. Plusieurs autres faits démentent la théorie de Minford et Jamieson (1999), qui affirment que rompre les liens avec l'UE permettrait de se débarrasser de certaines réglementations coûteuses, notamment sociales et d'attirer des investisseurs. Le développement du Marché Unique a coïncidé avec la croissance des investissements anglais en UE. Rien que dans le secteur industriel, si important en Grande Bretagne, les investissements anglais vers le continent étaient quatre fois plus importants que des investissements européens vers le R-U, alors que l'Europe continentale a des lois sociales plus rigides que leurs équivalentes anglaises. Il semble donc difficile de soutenir que les multinationales voient les réglementations européennes comme si contraignantes que cela impacte leurs décisions de localisation (Pain & Young, 2004).

Cependant, les décisions managériales de désinvestissement ne sont pas le reflet parfait mais inverse des décisions d'investissement, préviennent les auteurs. « Les entreprises ne disparaîtraient pas dans la nuit si le Royaume-Uni quittait l'UE », notamment parce que la mise en place d'investissements et de projets implique l'existence de sunk costs et d'économies d'agglomérations qui rendent un désinvestissement moins attractif. Au total, les auteurs prédisent un rythme ralenti d'investissement direct étranger, parce que les entreprises ne renouvellent pas ni n'étendent leurs investissements initiaux (Pain & Young, 2004).

Si les auteurs s'intéressent tant aux forces qui influenceraient l'investissement direct étranger au R-U dans le cas d'un éventuel Brexit, c'est que Hubert et Pain (2001) démontrent que le niveau d'investissement direct étranger a un effet significatif sur le niveau de progrès technique de l'économie, et donc sur la productivité du travail.

Ensuite, Pain et Young (2004) donnent une estimation du coût pour le R-U du retour des barrières à l'échange avec les Etats membres. En reprenant la composition des exportations du R-U vers l'UE et en appliquant le niveau des tarifs tels qu'en vigueur en 1996, ils concluent que le tarif moyen sera de 6,7% pour les exportations du R-U vers l'UE. De plus, la réinstauration de contrôles douaniers entre le R-U et l'UE implique l'augmentation des charges administratives portées par les entreprises. Les auteurs estiment que ces coûts s'élèveraient à approximativement 2% de la valeur des échanges. À titre de comparaison, le gouvernement suisse a estimé que les seuls coûts des contrôles européens dus aux différences de standardisation s'élèvent entre 0,5% et 1% des transactions (DFA/DEA, 2000). Ainsi, étant donné que 57% des exportations britanniques sont destinées à ses partenaires européens, une augmentation totale des coûts à l'exportation de 8,7% entraînerait une augmentation du prix des produits britanniques de 5% (Pain & Young, 2004). Les auteurs estiment en effet que les producteurs britanniques devront porter une partie de la hausse du prix du fait du pouvoir de marché des consommateurs européens. Le prix des biens anglais n'augmentera donc pas à même hauteur que le tarif.

Une autre conséquence à laquelle s'intéressent Pain & Young (2004) est la fin de l'application de la PAC sur le territoire britannique, et qui avait notamment comme effet de garder le prix des denrées alimentaires au-dessus des prix sur les marchés mondiaux. À ce stade les auteurs font deux hypothèses ; d'une part, que le gouvernement continuera à subsidier ses agriculteurs après sa sortie de l'UE ; d'autre part que les tarifs sur les denrées alimentaires seront baissés et alignés sur ceux d'autres économies comparables. Ceci aurait pour conséquence de baisser le prix des denrées alimentaires de 20%, tout en diminuant les revenus du gouvernement de 1 milliard de pounds. Leur modèle économique prédit donc une baisse des prix domestiques à cet endroit et une augmentation des revenus agricoles.

Finalement, les auteurs se penchent sur l'impact du retrait du R-U sur la politique budgétaire du pays. En se basant sur les statistiques du gouvernement, les auteurs rappellent qu'en moyenne le R-U contribue au budget européen à hauteur de 10,5 milliards de livres sterling et que l'UE fait des versements au R-U pour un total de 6,9 milliards de livres chaque année, soit une contribution nette moyenne de 2,6 milliards de livres annuelles. En faisant l'hypothèse que le gouvernement reprendra à sa charge les versements faits par l'UE et en tenant compte du niveau plus bas des tarifs agricoles, les dépenses publiques seraient plus basses de 3 milliards de pounds. Les auteurs font l'hypothèse que le gouvernement en investira 2 pour restimuler l'emploi impacté par le Brexit. Il resterait donc 1 milliard de pounds à allouer, et qui pourrait être utilisé pour diminuer les taxes ou augmenter les revenus des foyers, suggèrent les auteurs.

Effet projeté sur le PIB britannique. Au vu de tout ces effets, les auteurs estiment que le PIB britannique diminuera à long terme de 2,25% en conséquence du retrait du R-U de l'UE, principalement du fait de la diminution du progrès technique, lui-même dû à un niveau d'investissement direct étranger plus bas. Pain et Young prévoient également un très faible impact sur l'emploi, en dépit d'un impact sur le niveau de production de l'économie. Leur prédiction est que le marché de l'emploi va ralentir et les salaires réels vont baisser, ce qui encouragera les entreprises à engager et compensera la diminution de la demande. Notons que 2,25% est plus ou moins équivalent aux gains en PIB dont ont profité les économies des Etats-membres après leur entrée dans l'UE (l'Autriche a profité d'une augmentation de 2,6% de son PIB selon les études de Keuschnigg & Kohler (1996)) ou leur adhésion au processus d'intégration (pour la Suisse, ce chiffre s'élève à 2%, selon un rapport du Conseil fédéral) (Pain & Young, 2004).

II. 1. G. Ebell & Warren (2016)

Source. En 2016, un mois avant le référendum, le NIESR publie deux études sur les impacts économiques à court terme d'une part et à long terme d'autre part du retrait du R-U.

Modèle économétrique. D'un point de vue méthodologique, les auteurs emploient également le modèle NiGEM pour étudier les conséquences du Brexit, à l'instar de l'OCDE et de HM Treasury. Ils considèrent un horizon de temps de 15 ans, tout comme HM Treasury.

Scénarios. Comme l'étude de HM Treasury et d'autres, les auteurs considèrent trois scénarios post-Brexit : le scénario « Norvège » où le R-U reste dans l'EEE et conserve ainsi un accès relativement privilégié au Marché Commun pour les biens et les services ; le scénario « Suisse » dans lequel le R-U conclut un accord de libre-échange avec l'UE et conserve un accès au Marché Commun pour les biens uniquement ; un scénario « OMC » où le R-U commerce selon les règles MFN. Pour chacun de ces scénarios, les chercheurs prévoient un cas optimiste et un cas pessimiste. Ils présentent séparément un quatrième scénario « OMC + » dans lequel ils incorporent un choc sur le progrès technologique et ses impacts dynamiques sur le travail.

Développements économiques. Cette fois, Ebell & Warren (2016) se penchent sur trois chocs macroéconomiques qui affecteraient l'économie britannique sur le long terme : le ralentissement du commerce avec l'UE et une légère hausse des tarifs ; la diminution de l'investissement direct étranger, en particulier dans le secteur des services et la réduction

de la contribution financière britannique. L'impact du Brexit sur le prix des denrées alimentaires n'est donc plus repris. Leur estimation peut être considérée comme plus « conservatrice » que celle de la LSE/CEP, de l'OCDE ou de HM Treasury, puisque pour les mêmes scénarios, le NIESR estime un impact plus réduit sur le PIB. En effet, ils considèrent des courroies de transmission entre la diminution du commerce et le PIB plus étroites. La LSE/CEP modélisait qu'1% de commerce en moins menait à 0,5% jusqu'à 0,75% de PIB en moins là où HM Treasury et l'OCDE concluaient à 0,3% à 0,4% de PIB en moins par pourcent de commerce total en moins mais le NIESR estime ce coefficient à 0,1%. De plus, les auteurs n'incorporent pas à leurs prévisions l'impact de la diminution de l'ouverture économique sur la productivité britannique, du fait de l'incertitude qui entoure les moteurs réels de la productivité actuelle du pays. De la même manière, ils s'éloignent de l'analyse de Minford en n'intégrant pas une possible hausse de la productivité après l'abolition des réglementations EU. Les chercheurs estiment cependant que s'ils ajoutaient les répercussions d'un choc sur la productivité britannique, leur estimation s'élèverait à une diminution de 7,8% du PIB, ce qui les alignerait avec les conclusions de HM Treasury. Ils estiment néanmoins ce choc peu probable.

C'est pour le scénario d'EEE « Norvège » que les chercheurs obtiennent les résultats les plus favorables. Le PIB devrait décliner à hauteur de 1,5% à 2,1% par rapport à son niveau projeté sans Brexit. Les foyers devraient être touchés plus durement, avec les salaires réels diminués de 2,2% à 3,2% et la consommation de 2,4% à 3,3% du fait de la détérioration des termes de l'échange. Le prix des importations augmentent et le prix des exportations diminuent, ce qui rend les paniers d'achat plus chers. L'impact sur investissement est relativement circonscrit (diminué de 0,6% à 0,7% par rapport au scénario sans Brexit). Néanmoins ce scénario « Norvège » ne semble pas être celui réclamé les Leavers, notamment du fait de la contribution financière encore conséquente, de la souveraineté des réglementations EU et de la libre-circulation des personnes inhérentes au scénario.

Le scénario FTA « Suisse » entraîne une réduction du commerce britannique plus conséquente, notamment du fait de la perte du libre-échange dans le secteur des services. Le PIB devrait diminuer de 1,9% à 2,3% par rapport au référentiel sans Brexit. Similairement, les salaires réels et la consommation devraient également diminuer d'autant plus, entre 3,1% et 3,8% et 2,8% et 3,5% respectivement. Bien que la contribution financière du R-U soit plus réduite dans le scénario « Suisse », il implique toujours d'accepter de larges pans de la réglementation EU et la libre-circulation des personnes. Il est de ce fait décrié par les partisans du Brexit.

Comme c'est le cas dans les autres études – à la flagrante exception de celle de Minford, c'est le scénario « OMC » qui produit les résultats économiques les plus délétères, avec une réduction du commerce britannique total entre 20,7% et 29,2% avec une diminution du PIB Leave de 2,7% à 3,7% par rapport au PIB Remain projeté. L'impact sur les ménages est également important : les salaires réels devraient baisser d'entre 4,6% à 6,3% et la consommation entre 4% et 5,4% par rapport à leur taux Remain.

Effets projetés sur le PIB britannique. Les auteurs concluent que le PIB britannique serait de 1,5% à 3,7% plus bas que dans le cas où le R-U déciderait de rester dans l'UE. Ils soulignent néanmoins qu'ils n'ont pris en compte que les effets les mieux compris et dont il est certain qu'ils impacteront l'économie britannique en cas de Brexit. Ils n'ont pas repris certains effets pour lesquels ils estiment que la littérature académique sur le sujet ne saurait pas prédire avec suffisamment de précision le sens et l'amplitude, notamment l'impact qu'aurait le Brexit sur l'immigration, sur le statut de l'Ecosse et de l'Irlande du Nord et sur

le déficit extérieur courant. Cela explique notamment que leurs conclusions par rapport à la croissance du PIB soient moins alarmistes que celles d'autres observateurs. 32.

II. 1. H. Baker et al. (2016)

Source. En parallèle avec la publication de Ebell & Warren (2016), le NIESR a publié une étude (Baker, et al., 2016) de l'impact à court terme du Brexit sur l'économie britannique. Au moment de la publication (mai 2016), le Brexit a déjà eu un impact sur les marchés financiers qui ont vu la livre sterling se dévaluer au commencement de l'année 2016 en raison de l'incertitude autour du résultat du Brexit. La livre avait néanmoins repris pied à la mi-Avril lorsque les sondages avaient annoncé que le Remain avait un court avantage sur le Leave. Les auteurs préviennent que si le Leave venait à l'emporter, l'incertitude liée à la livre devrait grimper en flèche et avec elle, la prime de risque associée. La volatilité de la livre sterling sitôt après le referendum devrait monter au deux tiers de ce qu'elle était lors de la crise financière de 2008.

Modèle économétrique. Modèle NiGEM également utilisé par Ebell & Warren (2016).

Scénarios. Les chercheurs développent un scénario optimiste et un scénario pessimiste, ce qui leur permet de donner un intervalle estimant l'impact économique annuel après le referendum. Ils prévoient que le PIB devrait diminuer petit à petit par rapport à un scénario sans Brexit, avec un impact faible la première année du fait de la dépréciation de la livre, qui résulte en une amélioration de la compétitivité britannique. Cet effet sera néanmoins très court, car le PIB sera ensuite largement affecté par la diminution de la demande domestique.

	2016	2017	2018	2019	2020
PIB (% de déviation)	(-0,2%;-0,2%)	(-0,7%;-1%)	(-2,3%;-2,4%)	(-2,8%;-3,5%)	(-2,5%;-3,3%)
Inflation (% de déviation)	(-0,7%;-0,7%)	(-2,2%;-3,8%)	(-1,3%;-2,1%)	(-1,3%;-1,8%)	(-0,4%;-0,6%)
Consommation (% de déviation)	(-0,1%;-0,1%)	(-1,2%;-1,5%)	(-1,7%;-2,1%)	(-2,1%;-2,8%)	(-2,4%;-3,3%)
Investissement (% de déviation)	(-4,8%;-4,8%)	(-15,0%;-15,1%)	(-12,8%;-13,8%)	(-8,1%;-9,0%)	(-4,6%;-4,6%)
Chômage (% de déviation)	(-0,2%;-0,2%)	(-0,1%; 0,2%)	(0,7%; 0,8%)	(1,2%; 1,7%)	(0,8%; 1,2%)

Source : Baker et al. (2016)

Développements économiques. Le papier de Baker et al. (2016) prévoit les effets à court terme d'un vote en faveur du Brexit sur les indicateurs fondamentaux de la santé de l'économie britannique. Le premier effet étudié est celui qui affectera la livre sterling au lendemain du vote. Les auteurs prévoient donc qu'un referendum en faveur du Brexit provoquera une augmentation du premium de risque et une nouvelle dépréciation de la livre sterling. Ils calibrent le choc sur le taux de change à deux-tiers du premium de risque du

temps de la crise de 2008. Le choc diminue ensuite pendant 2 ans pour arriver à 0 lors de la fin des négociations. Avec la dépréciation de la livre sterling, les auteurs s'attendent également à voir l'inflation augmenter et la consommation, descendre. À cause de l'incertitude, l'investissement descend fortement dans les 2 ans suivant le referendum. Il se redresse par la suite sans revenir à son niveau pré-referendum.

Effets projetés sur le PIB britannique. Baker et al. (2016) prévoient que le PIB devrait être d'autour d'un peu moins d'1% la première année par rapport à son niveau sans Brexit, puis d'autour de 2,4% la seconde année et d'autour de 3,1% après 3 ans, puis d'autour 2,9% après 4 ans ; soit 2,3% par an en moyenne en cumulé.

II. 1. I. Open Europe (2015)

Source. Parmi les observateurs britanniques, le think tank britannique Open Europe présentait en mars 2015 son rapport sur les conséquences du Brexit. Open Europe se présente comme une organisation indépendante et apaisante dont le but est d'œuvrer à la réforme de l'UE en proposant des solutions aux défis auxquels fait face l'UE (Open Europe, 2015).

Modèle économétrique. Pour chaque scénario, les coûts et les bénéfices des différents aspects des scénarios sont calculés grâce à un modèle d'Equilibre Général Calculable, une méthodologie comparable à celle utilisée par la LSE/CEP et les Economists for Brexit mais différente de celle de HM Treasury et du NIESR.

Scénarios. Les auteurs évaluent dans leur rapport un éventail de scénarios assez large et analysent la valeur politique de chaque cas de figure, la façon dont il répond aux desiderata des Brexiters, à la faisabilité politique, à la probabilité qu'il puisse être négocié, etc.

L'étude fait néanmoins cas de deux scénarios pour lesquels les auteurs modélisent l'impact du Brexit sur le PIB britannique pour l'horizon 2030. D'un côté le scénario décrit comme « le pire cas » : le R-U ne conclut aucun accord de sortie et commerce avec l'UE selon les règles de l'OMC, et de l'autre côté du spectre, le « meilleur cas » : le scénario où le R-U conclut un accord de commerce « sur mesure » avec l'UE sans contribution au budget et des accords de libre-échange avec tous ses autres partenaires commerciaux, en plus de largement déréguler son économie. De plus, au centre, les auteurs développent deux versions du scénario d'accord de commerce avec l'UE, en faisant varier les politiques d'adaptation du gouvernement. Ceux-ci sont considérés comme politiquement plus réalistes ; d'une part un cas de figure où le R-U conclut un accord de commerce avec l'UE sans prendre d'autres initiatives en faveur du libre échange avec le reste du monde et d'autre part un cas de figure où le R-U signe un accord de commerce avec l'UE, dérégule son économie et s'ouvre sensiblement au commerce international.

Développements économiques. Selon l'étude d'Open Europe, 43% du coût du Brexit dans un cas de figure « OMC » provient de la réintroduction d'une frontière solide entre le R-U et le reste de l'UE. Ils pointent le coût de recréer les procédures douanières, d'engager la main-d'œuvre nécessaire aux nouveaux contrôles et à la charge administrative supplémentaire pour tous les parties prenantes. Ce coût, qui ne disparaît pas à long terme, est une perte sèche pour l'économie et pas un transfert comme c'est le cas pour les tarifs. Ensuite, 35 % du coût du Brexit est dû à la réintroduction de tarifs, qui réduisent le volume de biens échangés par le R-U. Les auteurs prennent également en compte les

barrières non-tarifaires au commerce, et estiment qu'elles devraient être responsables pour 22% des coûts du Brexit. Les auteurs tentent également de prendre en compte les effets dynamiques du Brexit sur l'économie en intégrant son impact sur l'investissement direct étranger. Leur modèle indique cependant que bien que l'investissement étranger soit utile et bienvenu, il évince l'investissement domestique plutôt que de s'y ajouter. De ce fait, et bien qu'il rende l'économie plus efficace en augmentant la compétition entre investissements, il n'impacte pas le niveau total d'investissement de l'économie. Quelques pertes de productivité sont de ce fait possibles mais le coût final de la baisse d'investissement direct étranger qui découle du Brexit est restreint ; tout juste 0,08% du total. À cela, les auteurs soustraient la valeur de la contribution britannique, ce qui permet de diminuer le coût du Brexit de 20%.

Dans le cas du scénario « accord de libre-échange », les seuls coûts repris par les auteurs sont ceux associés à la restauration d'une frontière entre les deux blocs commerciaux et les exigences administratives de vérification de la règle d'origine. Le coût est néanmoins réduit, parce que les démarches administratives sont moins importantes et la frontière est plus perméable que dans le cas « OMC ». Les auteurs intègrent également une réduction de la contribution britannique à l'UE, ce qui diminue légèrement le coût du Brexit. Les coûts liés aux barrières non-tarifaires sont également plus réduits que dans le cas « OMC » mais ne disparaissent pas. Dans le cas d'une libéralisation du commerce avec le reste du monde couplée à une dérégulation, le coût du Brexit est modéré par la croissance de ce commerce, à hauteur d'un demi point de PIB.

Effets projetés sur le PIB britannique. Pour le scénario pessimiste, les auteurs prévoient une baisse du PIB britannique de 2,2% par rapport à ce qu'il aurait été sans Brexit et dans le scénario optimiste, une augmentation du PIB de 1,6%. Les auteurs estiment néanmoins qu'aucun de ces deux extrêmes n'est réaliste d'un point de vue politique. Ils projettent que la fourchette réalisable se situe entre -0,8% et +0,6% du PIB selon l'accord que négociera le R-U avec l'UE et la capacité des politiciens à entreprendre une ouverture et une dérégulation de l'économie britannique.

Singulièrement, un an avant la publication retentissante du Pr. Minford pour Economists for Brexit, Open Europe développe déjà l'idée que la seule façon pour le R-U de tirer profit du Brexit est d'abolir unilatéralement ses tarifs avec le reste du monde et d'entrer dans une compétition exacerbée et une spécialisation importante de l'économie britannique. La différence est que les auteurs conseillent au R-U de conclure un traité de libre-échange avec l'UE avant de s'ouvrir au reste du monde, là où Minford se fait l'avocat d'un R-U reposant uniquement sur les règles OMC, avec un retrait complet de l'UE.

II. 1. J. Mansfield (2014)

Source. Parmi les écrits des observateurs britanniques sur le Brexit, une publication fit scandale en 2014 ; celle de J. Mansfield, fonctionnaire britannique. Son rapport « Blueprint for Britain : Openness not Isolation » a reçu le prix Brexit du Institute for Economic Affairs (IEA), le think tank anglais qui soutiendra également la publication pro-Brexit du Pr. Minford en 2015. Cette étude fit événement parce qu'au moment de sa publication, Mansfield était encore diplomate et son rapport contrevenait à la position officielle du gouvernement de Sa Majesté, qu'il était censé représenter. Il a donc été interdit d'interview et de commentaires sur son essai par son employeur après avoir reçu le prix d'IEA (Freeman, 2014), bien qu'il ait spécifié l'avoir écrit comme « exercice personnel, et non comme avis (...) officiel » (Mansfield, 2014).

Modèle économétrique. Afin de quantifier son étude, Mansfield a fait le choix de reprendre une étude du Centre for Economic Policy, préparée pour informer le gouvernement de l'impact du TTIP sur l'économie britannique. L'étude du Centre for Economic Policy utilise un modèle d'équilibre général. Mansfield considère que l'on peut prédire les effets du Brexit en prenant l'opposé de l'impact du TTIP décrit dans cette étude. Celle-ci reprend trois scénarios par rapport à l'implémentation du TTIP ; premièrement un scénario figurant relativement peu de rupture dans l'état actuel des choses et dont l'inverse donne le scénario le plus probable de Mansfield, deuxièmement un scénario où l'état actuel des choses est relativement modifié par le TTIP et dont l'inverse figure le cas de figure le plus probable ; troisièmement, le cas d'un accord TTIP ambitieux avec un impact fort sur l'économie britannique, dont l'inverse de cet impact quantifie l'effet d'un no-deal Brexit dans le papier de Mansfield.

Mansfield complète cette démarche en introduisant un coefficient lui permettant de prendre en compte l'importance relative du commerce avec l'UE par rapport au commerce avec les Etats-Unis. Ce coefficient est calculé en divisant la balance commerciale britannique avec l'UE par la balance commerciale britannique avec les Etats-Unis, ce qui lui donne un résultat de 3,628. Mansfield multiplie l'inverse des gains du TTIP par ce coefficient pour chaque scénario.

Scénarios. Mansfield développe trois scénarios : le meilleur, le plus probable et le pire, selon des critères économiques.

Dans le meilleur scénario décrit par Mansfield, le R-U parvient à conclure un accord « généreux » où le pays a un accès illimité au commerce EU, en plus de conclure des accords de libre-échange avec des pays tiers, de diminuer ses taxes et ses régulations et de ne pas contribuer au budget EU.

Le cas de figure le plus probable devrait néanmoins être un accord de libre-échange avec l'UE où le R-U dérégule partiellement son économie, tout en conservant un accès élargi au marché des services EU et en concluant des accords de libre-échange avec des pays tiers.

Finalement, le pire scénario économique envisagé par Mansfield est celui dans lequel le R-U échoue à conclure un accord « acceptable » et quitte l'UE sans arrangement, pour retomber sous l'égide l'OMC, perdant du même coup les accords de commerce EU avec des pays tiers. Bien que le R-U cesse ses contributions financières au budget EU et puisse librement déréguler son économie, l'investissement étranger chute, tout comme les importations et les exportations. Les marchés financiers réagissent mal et les coûts à l'emprunt augmentent considérablement. Le résultat est une diminution du PIB de 2,6% par rapport à son niveau projeté dans le cas du maintien du R-U dans l'EU.

Développements économiques. Mansfield prend en compte les répercussions du Brexit sur le commerce avec l'UE, avec le reste du monde, sur la législation, sur l'investissement direct étranger ainsi que sur la dette nationale.

	Scénario optimiste	Scénario probable	Scénario pessimiste
Commerce EU (Mds£)	-7,7	-9,3	-19,2

Commerce avec le reste du monde (Mds£)	+5,6	+2,1	-1,8
Contribution au budget UE (Mds£)	+10	+6	+10
Législation (Mds£)	+3,8	+2,5	+3,8
Investissement direct étranger (Mds£)	+4,5	+0,0	c
Intérêt de la dette (Mds£)	+0,0	+0,0	-17,2
Gain/Perte total (Mds£)	+16,1	+1,3	-40
Gain/Perte total (% PIB)	1,1%	0,1%	-2,6%

L'argument principal de Mansfield est que l'éloignement du R-U par rapport à l'UE est l'occasion de se concentrer sur le commerce avec des régions à croissance plus rapide en plus d'alléger le coût des réglementations, les deux principales sources de gains du Brexit. En ce sens, la réussite du Brexit dépendra de la capacité du R-U à être autorisé à négocier ses propres accords de commerce, et de trouver le juste équilibre par rapport à l'éloignement de l'UE, son principal partenaire commercial, que cela implique.

Effets sur le PIB britannique. Dans le cas du scénario optimiste, Mansfield estime que le PIB gagnera 1,1% attendu que la dérégulation et la politique de taxation libérale mènent à plus d'investissement et compense la sortie de l'UE. Dans le cas du scénario le plus probable, le Brexit devrait mener à une très faible hausse du PIB de +0,1%, lorsque les secousses de la sortie de l'UE sont légèrement plus que compensées par les mesures libérales encourageant les investissements. Dans le cas du pire scénario, le résultat est une diminution du PIB de 2,6% par rapport à son niveau projeté sans Brexit. Mansfield estime donc que le Brexit ne sera pas tant une décision économique qu'une décision politique. En effet, même dans le cas le plus optimiste, les bénéfices économiques sont si légers que la marge d'erreur fait qu'on ne peut pas garantir un résultat positif, même dans ce cas là.

II. 1. K. PwC (2016)

Source. L'entreprise privée PricewaterhouseCoopers (PwC) a produit son propre « Rapport Brexit » en 2016, après avoir été commissionnée par la Confederation of British Industries (CBI) pour étudier les conséquences qu'aurait un vote Leave gagnant sur l'économie britannique.

Modèle économétrique. Pour modéliser l'impact économique de ces différents scénarios, PwC utilise son propre modèle économétrique de type Equilibre Général Calculable (EGC) qui prend en compte les retombées économiques du Brexit, sans inclure les effets sociologiques, politiques ou culturels.

Scénarios. Les analystes de PwC ont fait le choix de considérer deux scénarios pour leurs projections économiques.

D'une part, le scénario « FTA » à la Suisse, où la relation post-Brexit du R-U avec l'UE est régulée par un traité de libre-échange et les effets de l'incertitude se dissipent complètement après cinq ans (2021). Dans ce premier cas de figure, le R-U sort de l'UE en signant un accord de libre-échange concernant les biens (et pas les services), ce qui permet de ne pas avoir de barrières tarifaires à l'exportation. Le R-U doit respecter les réglementations EU concernant les biens mais n'est pas lié au respect des quatre libertés du Marché Commun. Le flux de travailleurs migrants diminue. Après sa sortie, le R-U renégocie des traités de libre-échange avec des pays-tiers, notamment les Etats-Unis. Le pays ne contribue plus du tout au budget européen et dérégule son économie. Des différences de législations apparaissent entre l'île et le continent, et des barrières non-tarifaires à l'échange émergent.

D'autre part, PwC construit un scénario « OMC », où les négociations entre le R-U et l'UE sont difficiles et maintiennent l'incertitude à un niveau plus haut. Dans ce cas de figure, le R-U commercera avec l'UE selon les règles MFN et verra donc la réintroduction de barrières non-tarifaires en plus de barrières tarifaires. Le pays verra les flux de travailleurs migrants diminuer sensiblement. Il pourra également négocier de nouveaux accords de commerce avec des pays tiers, dont les Etats-Unis et ne contribuera plus au budget européen. Ils étudient ces scénarios en les comparant au référentiel de l'économie anglaise telle qu'elle aurait été sans Brexit, avec une croissance économique annuelle de 2,3%.

Développements économiques. Le rapport de PwC identifie cinq canaux par lesquels le Brexit impactera l'économie britannique, et dont les caractéristiques changent selon le scénario considéré.

Le premier effet du vote pour le Brexit sera d'augmenter sensiblement l'incertitude politique et économique au R-U. Ceci se traduirait certainement en une augmentation de la volatilité des marchés financiers et du taux de change, ainsi que l'augmentation des premiums au risque sur les marchés des crédits et des capitaux. Tout ceci détériore la confiance des entreprises et a pour effet de retarder la décision d'investissement du secteur privé. PwC ajoute ici, à la différence de beaucoup d'études, que ces effets pourraient être grandement mitigés si le sentiment se propageait que le pays serait plus prospère en dehors de l'UE, « ce qui est peu probable », ajoutent les auteurs. Les analystes touchent ici, sans creuser plus loin, l'effet propre des études que nous analysons ; en prédisant le pire, elles éloignent le meilleur. En d'autres mots, les marchés financiers sont sensibles au « *self-fulfilling prophecies* » ; ces prédictions qui se réalisent pour la seule raison qu'elles ont été énoncées. Les analystes ont sous cet angle, un réel impact sur le résultat économique à court terme, puisque leurs prédictions peuvent servir de base pour les décisions que font les entreprises devant un futur incertain. L'économie s'entraînerait alors elle-même là où les analystes l'ont suggéré.

Le second effet du Brexit sera sur le niveau de commerce et l'investissement à long terme dans l'économie britannique. Si le R-U se voyait restreindre l'accès au Marché Commun, les barrières à l'échange réintroduites diminueraient les volumes échangés avec le premier client et le premier fournisseur britannique : l'UE. Cela aurait une répercussion sur l'investissement, et en particulier sur l'investissement direct étranger, dont le stock a atteint 1 trillion de livres en 2014. Ceci serait notamment dû au fait que la restriction d'accès au Marché Commun diminuerait les retours sur investissement au R-U.

Le troisième effet du Brexit envisagé par le rapport est celui qui affectera l'immigration, tant entrante que sortante du R-U. Si le R-U reprend la main sur sa politique migratoire, la migration des travailleurs – surtout celle des peu qualifiés – sera impactée, changeant le marché de l'emploi du pays tout en diminuant la production nationale.

Les auteurs se penchent également sur l'impact d'une possible dérégulation de l'économie britannique après la sortie du pays de l'UE, afin d'alléger les coûts des entreprises et de stimuler l'économie. Les auteurs tempèrent néanmoins ce possible gain économique en rappelant que les réglementations ont pour but de corriger les imperfections du marché, telles que les situations monopolistiques, les externalités et prendre en charge les biens publics tels que les soins de santé ou la protection de l'environnement. Une fois que ces bénéfices sont retirés du calcul, le gain de la dérégulation est relativement faible.

Finalement, l'analyse inclut le gain représenté par la fin de la contribution britannique au budget européen, dont l'apport net était en moyenne de 8,8 milliards de livres sterling ces dernières années. Bien que les auteurs reconnaissent que la signature d'accords bilatéraux implique souvent une contribution du pays signataire, ils n'intègrent pas ce trait à leurs scénarios.

Effets projetés sur le PIB britannique. L'étude estime ensuite l'effet de ces cinq changements sur le PIB pour conclure à un impact total, à différents horizons de temps.

Impacts	Scénario FTA			Scénario OMC		
	2020	2025	2030	2020	2025	2030
Incertitude	-1,9%	-0,1%	-0,1%	-2,6%	-0,9%	-0,1%
Commerce	-0,5%	-0,5%	-0,5%	-1,7%	-1,9%	-2,1%
Migration	-0,8%	-0,8%	-1%	-1,3%	-1,6%	-1,6%
Législation	0,0%	+0,3%	+0,3%	0,0%	+0,3%	+0,3%
Fiscalité	+0,1%	-0,0%	-0,0%	+0,1%	-0,0%	-0,0%
Impact total sur le PIB	-3,1%	-1,1%	-1,2%	-5,5%	-4,1%	-3,5%
Change-ment de population	0,0%	-0,2%	-0,4%	-0,1%	-0,5%	-0,9%
Impact sur le PIB par habitant	-3,0%	-0,9%	-0,8%	-5,4%	-3,6%	-2,7%

Source : PwC (2016)

À court terme, c'est l'incertitude qui constitue la majorité du coût accusé par l'économie anglaise. Celle-ci s'épuise cependant à moyen-terme, et la réduction des volumes des échanges et de l'immigration est responsable de la quasi totalité du ralentissement de l'économie.

II. 2. Les publications internationales

II. 2. A. OCDE (2016)

Source. Des observateurs internationaux ont également publié leur rapport sur le Brexit et ses conséquences sur le R-U. Parmi eux, l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) sortit en avril 2016 ses prévisions sur le sujet. L'OCDE

envisage le Brexit comme une taxe qui sera prélevée sur le PIB britannique, à la manière d'un coût spécifique, persistant et grandissant. 39.

Modèle économétrique. Pour prévoir les conséquences à court terme du choc du Brexit sur l'économie anglaise, les économistes de l'OCDE ont utilisé dans un premier temps leur modèle METRO pour prédire l'impact économique des changements de politiques et d'allocation des facteurs de production sur les différents secteurs de l'économie et les indicateurs économiques classiques, tels le niveau des prix, l'emploi ou encore la production nationale. Ces effets ont ensuite été introduits dans le modèle macroéconomique NiGEM, présenté plus haut et déjà utilisé par d'autres acteurs pour modéliser les conséquences du Brexit. Notons que ce modèle, entretenu par le NIESR, avait été utilisé par Pain&Young (2004) lorsque les auteurs travaillaient au NIESR et que l'un des auteurs, Nigel Pain, est l'un des auteurs du rapport de l'OCDE.

Scénario. À la différence d'autres études, l'OCDE n'a pas considéré différents scénarios pour modéliser les conséquences économiques du Brexit. L'Organisation envisage un seul cas de figure, celui où le R-U sort complètement de l'UE pour ensuite négocier un accord de libre-échange avec elle et les autres pays tiers. Cette vision se nuance en une version optimiste et une version pessimiste, permettant l'élaboration d'une prédiction « centrale », pour le court terme et le long terme. Les scénarios optimiste et pessimiste se distinguent par la façon dont le pays réduirait ses législations anti-compétitives, la façon dont les chocs impacteraient la qualité managériale des entreprises britanniques ainsi que la façon dont l'immigration sera régulée dans le futur.

Développements économiques. L'Organisation identifie différents canaux par lesquels le Brexit impactera l'économie du R-U. À court terme, une perte de la confiance et une dégradation des conditions financières auront un impact négatif sur la croissance, suivies du retour de barrières à l'échange et de la diminution de la circulation des facteurs de production. À long terme les flux entrant réduits de capital et d'immigration ainsi qu'un progrès technique ralenti apporteront des changements structurels négatifs pour l'économie britannique. En particulier, la productivité du travail sera diminuée par la baisse d'investissement direct étranger et le nombre réduit de travailleurs qualifiés à disponibilité.

Pour les effets du Brexit à court terme, l'OCDE (2016) prévoit dans un premier temps un impact sur les marchés financiers d'ampleur comparable à celui qui les ébranla lors de la crise de la zone Euro en 2011-2012, tout en restant en dessous des retentissements qu'avait eu la crise financière de 2008-2009. Devant un futur économique incertain, la confiance des marchés serait ébranlée et les investisseurs retarderaient leurs décisions ce qui dégraderait les conditions financières britanniques, du fait de l'augmentation du premium de risque, ce qui à son tour augmenterait le coût de tout financement, et diminuerait l'accessibilité de l'investissement. La livre sterling devrait voir son cours diminuer face aux autres monnaies. La confiance des consommateurs devrait également être ébranlée, la consommation diminuer et l'épargne augmenter, renforçant la dépréciation de la livre et le déclin d'activité. Le R-U devra envisager une fuite des capitaux devant cette instabilité et la perte d'accès au Marché Commun ou dans tous les cas un investissement étranger ralenti. Du fait de la perte d'accès au Marché Commun et aux 53 accords de libre-échanges, le commerce britannique se contracterait. Un accord de libre-échange avec l'UE, envisagé pour 2023, réduirait cet effet sans l'effacer totalement. La réduction de l'ouverture du pays (proportion des importations et des exportations par rapport au PIB total) aura également un effet sur le dynamisme économique total du R-U, en diminuant la compétition dans l'économie et en restreignant les flux entrants de nouvelles idées et de nouveaux produits. D'après leurs

estimations, la réduction de l'ouverture d'un pays de 1% diminue la productivité nationale de 0,8% après 5 ans et de 1,2% après 10 ans. De même, leur modèle prévoit que la diminution du commerce entraînerait une diminution du progrès technique à hauteur de 1,6% à l'horizon 2023. Finalement, l'immigration diminuerait et perdrait son rôle de moteur de croissance (les calculs de l'OCDE indiquent qu'elle est responsable de la moitié de la croissance britannique depuis 2005), ce qui affaiblirait l'économie et réduirait d'autant plus l'attractivité du R-U pour l'immigration. C'est l'ensemble de ces effets – incertitude, investissement étranger réduit, concurrence diminuée et immigration réduite – qui mèneraient à une diminution du PIB de 3,3% à l'horizon 2020 par rapport à un niveau sans Brexit.

Sur le long terme, des effets structurels se font sentir et altèrent les fondamentaux de l'économie britannique. Les flux entrants d'investissement étranger restent plus bas, diminuant le stock de capital et le niveau d'investissement des entreprises sur le long terme. Le progrès technique et la productivité britannique sont plus faibles parce que l'innovation et l'ouverture du pays ont diminué. De la même façon, les entreprises britanniques sont défavorisées parce qu'elles ont accès à une frange plus réduite de compétences et de travailleurs du fait de la diminution de l'immigration, en plus la diminution de l'activité économique et de la baisse des investissements. Une campagne de dérégulation pourrait être entreprise pour assouplir et libéraliser encore plus l'économie du pays, sans que les gains soient significatifs ; l'économie britannique étant actuellement déjà loin sur cette route. Le gain fiscal d'une contribution nulle puis réduite sera dans un premier temps de +0,3% à +0,4% du PIB mais sera vite compensé par des recettes fiscales réduites dues à une croissance ralentie de l'économie. Tout ceci porte le PIB britannique à 5% en dessous de sa taille projetée s'il était resté dans l'UE, dans le cas du scénario « central ».

Effets projetés sur le PIB britannique. Au total, l'OCDE prévoit une diminution à court terme (horizon 2020) du PIB de 3,3% par rapport à un scénario sans Brexit, pour une « taxe Brexit » de 2250£ par foyer. La perte en PIB devrait augmenter sur le long terme (horizon 2030) lorsque les effets structurels se déploient, et arriver à une perte de 5% du PIB par rapport au niveau projeté sans Brexit, pour une « taxe Brexit » de 3200£ par foyer.

II. 2. B. FMI (2016)

Source. Le Fond Monétaire International (FMI) a également publié son « Rapport Brexit » en 2016 afin d'informer la décision des Britanniques lors du referendum. Le FMI est une institution internationale dont le but est de créer une coopération économique entre les 189 pays qui le composent. Le FMI est le gardien de la stabilité du système monétaire international. Pour cela, il effectue une mission de surveillance de l'évolution économique des pays de par le monde et propose une assistance technique et des aides financières aux états.

Modèle économétrique. Les auteurs utilisent un modèle d'équilibre général dynamique afin de modéliser l'impact du Brexit sur l'économie britannique. Ce modèle figure 40 économies dans le monde et est caractérisé par un réseau important de liens économiques, financiers et bancaires, qui permettent d'appréhender plusieurs courroies de transmissions pour les chocs économiques.

Scénarios. Deux scénarios sont développés par les auteurs. Le premier est celui caractérisé par une incertitude limitée et est associé à la conclusion d'un accord de type EEE. Dans ce scénario, les foyers restent confiants dans la situation à long terme de l'économie. L'incertitude se dissipe relativement rapidement. Dans ce scénario, l'incertitude est à un

quart du niveau qu'elle avait atteint durant la crise de 2008.

Le second scénario est le scénario défavorable, dans lequel les négociations avec l'UE ne se déroulent pas sans accrocs et le R-U finit par recourir aux règles de l'OMC pour sa relation avec l'UE. Les difficultés rencontrées lors des négociations génèrent une incertitude importante et augmente le premium de risque sur les marchés financiers. L'incertitude est au même niveau que durant la crise de 2008 mais augmente, se déploie et diminue plus lentement qu'à l'époque.

Développements économiques. Les auteurs décomposent le choc du Brexit sur le PIB britannique en quatre couches ; le durcissement des conditions financières de l'économie britannique, la hausse de l'incertitude, la restriction du commerce et la diminution de l'investissement direct étranger.

Le durcissement des conditions financières au R-U sont les chocs sur les primes de risque des actions, du marché du crédit, des bons du Trésor ainsi que les chocs sur le taux de change, etc. Ceux-ci amputent le PIB qu'un quart de pourcent jusqu'en 2020 pour le scénario optimiste et d'un pourcent pour le scénario pessimiste, avant que l'effet ne s'esouffle et disparaisse à moyen terme.

La hausse de l'incertitude et le choc induit sur la consommation et l'investissement des agents économiques retirent un demi pourcent supplémentaire au PIB jusqu'en 2021 dans le cas du scénario optimiste et d'un pourcent dans le cas du scénario pessimiste. Dans les deux cas, cet effet s'estompe et disparaît à moyen terme.

La majeure partie du choc sur l'économie est générée dans les deux scénarios par la restriction du commerce et le choc sur les exportations britanniques. Cet effet, à l'inverse des deux premiers, ne se matérialise que lentement et ne s'efface pas à moyen terme mais reste constant. À la fin de 2021, il retire plus d'un pourcent du PIB dans le scénario optimiste et presque 4% dans le scénario pessimiste.

Finalement, le choc économique dû à la diminution de l'investissement privé étranger et le choc sur la productivité qui en résultent ne sont que marginaux. Ils sont les derniers à se matérialiser et se stabilisent à moyen terme pour retirer autour d'un demi pourcent de PIB à l'économie britannique. À moyen et à long terme, le choc économique ne se propage donc presque exclusivement à cause de la réduction du commerce.

Effets projetés sur le PIB britannique. Dans le scénario optimiste, l'impact sur le PIB à l'horizon 2021 est de -1,4% par rapport à un scénario sans Brexit. Dans le scénario pessimiste, l'impact sur le PIB à l'horizon 2021 est de -4,5%.

II. 3. Publications européennes

Allemagne

II. 3. A. Bertelsmann Stiftung (2015)

Source. Le Bertelsmann Stiftung, une fondation allemande indépendante de droit privé, publia en 2015 son étude sur les impacts du Brexit pour le R-U, l'UE et l'Allemagne. Créée en 1977 par Reinhard Mohn, cette fondation peut être considérée comme un think tank ayant pour mission de réfléchir sur les changements de la société européenne et allemande, et responsabiliser les acteurs de la société sur les problèmes importants, et agir sur ceux qui leur tiennent à cœur.

Le modèle économétrique. Les auteurs du Bertelsmann Stiftung utilisent le modèle du IFO Institute pour prévoir les retombées des politiques publiques. Ce modèle est un modèle statique qui fait usage de la New Quantitative Trade Theory, et est très proche de la version utilisée par Ottaviano et al. (2014). Ce modèle économique permet de figurer 130 pays commerçant entre eux au-travers de 34 secteurs de biens et de services afin de voir comment des barrières tarifaires et non-tarifaires ralentissent et impactent ce commerce. Les auteurs reconnaissent d'emblée que le fait que le modèle soit statique dans ses développements impose une limite inhérente aux résultats qu'il délivre. En effet, la littérature sur le sujet s'accorde à dire que les résultats dynamiques d'un repli protectionniste accroissent sensiblement les dommages faits à cette économie. Les auteurs consacrent donc une section de leur rapport à l'intégration des effets dynamiques à leurs estimations statiques, pour tenter de capturer les effets du Brexit dans leur totalité.

Scénarios. Pour étudier l'impact du Brexit sur l'économie anglaise et l'économie allemande, les auteurs de l'étude considèrent trois scénarios. Un cas de « sortie douce » où le R-U signe un accord de commerce sur le modèle norvégien ou sur le modèle suisse pour limiter le retour de barrières à l'échange. Le second scénario est un scénario de « séparation dure », où le R-U ne signe pas d'accord de commerce et échange avec l'UE sous les règles de l'OMC. Finalement, le dernier scénario est celui de l'« isolation britannique » et est proche de celui promulgué par Minford et les Economists for Brexit ; le R-U perd son accès préférentiel au marché EU ainsi qu'à tous ceux avec lesquels il commerçait grâce à des accords bilatéraux négociés par la Commission Européenne. Dans ce cas de figure, le R-U réalise l'ensemble de ses échanges avec des pays-tiers sous les règles imposées par l'OMC.

Développements économiques. Les auteurs mesurent l'impact de la sortie du R-U en estimant l'effet induit sur le commerce et sur la valeur ajoutée produite par les différents secteurs de l'économie britannique. La diminution du commerce est la principale cause de ralentissement de l'économie, notamment du fait de la réintroduction progressive de barrières non-tarifaires. La réintroduction des tarifs ne fait qu'accentuer un peu plus cet effet, tout en restant relativement marginale, ce qui confirme ce qu'ont développé plusieurs autres auteurs ; les frictions dans le commerce international ne sont quasi plus dues aujourd'hui qu'aux barrières non-tarifaires. L'impact du Brexit sur la production de valeur ajoutée des différents secteurs de l'économie britannique est hétérogène. Le secteur minier et le secteur agricole devraient être les gagnants en terme de valeur ajoutée. Les secteurs perdants qui devraient être les plus impactés sont le secteur chimique (notamment des médicaments), le secteur des services financiers ainsi que le secteur de la machinerie (pièces de voitures, etc), car ces trois secteurs sont très largement intégrés dans les chaînes de valeur des entreprises UE. De plus, les tarifs UE pour les pièces de machinerie et les voitures sont particulièrement élevés. Le déclin du secteur financier devrait aller jusqu'à 5% en moins de valeur ajoutée. Le gain fiscal lié à l'arrêt des contributions au budget européen ne suffira pas à compenser la perte de croissance dû au déclin du commerce.

Les effets dynamiques du Brexit modélisés par les auteurs concernent principalement la capacité d'innovation du pays et sa capacité à continuer à attirer des investissements étrangers. En effet, l'ouverture à la compétition internationale, l'accès aux marchés étrangers et la mobilité internationale des capitaux augmentent les incitants à l'innovation et l'investissement des entreprises (Bustos, 2011). De ce fait, la globalisation des pays a un effet positif sur la croissance qui dépasse les résultats statiques d'une variation du commerce. La réduction de l'ouverture internationale d'un pays diminue également le revenu per capita de ce pays, selon les études empiriques à ce sujet (Frankel & Romer, 1999). La restriction

de la libre-circulation des personnes aura également un effet négatif, car l'accueil de travailleurs migrants est positif pour l'économie. La contribution des migrants à la valeur de la production est souvent plus haute que leur revenu. Ils génèrent également un revenu pour les propriétaires domestiques de capital privé. Les travailleurs émigrés viennent également remplir des disparités dans le marché du travail, or un marché du travail efficace signifie des salaires plus hauts pour les travailleurs domestiques. Structurellement, ils permettent aussi augmenter et de rajeunir la main d'œuvre nationale, ce qui soutient les économies dont la population est vieillissante. Une main d'œuvre culturellement diversifiée est également source de plus d'innovation. Cependant, si le marché du travail et les salaires ne sont pas assez flexibles, la migration peut augmenter le chômage et les coûts de la sécurité sociale. Notons que le marché du travail au R-U est l'un des moins régulé des pays industrialisés, et donc l'un des plus flexibles.

Effets projetés sur le PIB britannique. Pour le scénario de « sortie douce », les résultats statiques indiquent un manque à grandir de -0,6% pour le revenu national en comparaison à un scénario sans Brexit. Pour un cas de figure où le R-U sortirait de l'UE sans accord de commerce, les effets sur le revenu britannique seraient entre -1,5% et -2,8%. Si le R-U ne conclut pas d'accord avec les pays tiers auxquels il avait auparavant accès, le choc pourrait être de -1,6% à -3%. Les effets négatifs additionnels de l'isolation complète du R-U (dernier scénario) sont marginaux, ce qui souligne l'importance du commerce avec l'UE. Dans une perspective statique, le coût d'un Brexit est donc de -0,6% à -3% de croissance en moins selon le Bertelsmann Stiftung.

Lorsque le manque à grandir futur du R-U est pris en compte, en plus des effets négatifs sur le commerce, la croissance du revenu britannique devrait être amputée d'entre 1,4% et 7,5%. En ajoutant les effets dynamiques de la réduction du commerce dû au Brexit (innovation, migration, etc), les auteurs calculent que le PIB britannique devrait être entre 2% et 14% en-dessous de son niveau sans Brexit. Les auteurs soulignent que les effets développés ici mettraient entre 10 et 12 ans à se matérialiser dans les faits.

France

II. 3. B. Mayer et al. (2018)

Source. Mayer, Vicard et Zignago ont publié ce papier avec le CEPII, le Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, basé à Paris. Le CEPII est un Institut français indépendant dont la mission est de produire un contenu d'aide à la décision politique dans le domaine de l'économie internationale, de la finance, de la macroéconomie et du commerce international. Leur papier est une révision d'une étude qui avait été faite par un Commissaire Européen en 1988 (Checchini et al, 1988) pour estimer les gains du programme du marché Unique entre 1988 et 1992. Ce premier rapport « *The Cost of Non-Europe* » était un exercice ex-ante pour mieux comprendre et mesurer les bénéfices de la suppression des barrières non-tarifaires, qui avaient été identifiées comme les principaux obstacles à la matérialisation des objectifs des Traités de Rome. A ce titre, les auteurs présentent leur papier comme étant également un exercice ex-post dont le but est de quantifier cette fois les coûts de détricoter des décennies d'intégration européenne.

Modèle économétrique. Les auteurs ont choisi d'utiliser le modèle développé par Costinot et Rodriguez-Clare (2014), qui synthétise plusieurs études sur la quantification des bénéfices et des désavantages de la libéralisation du commerce. Costinot et Rodriguez-Clare ont basé leur modèle sur la relation gravitationnelle des pays dans leurs échanges commerciaux. Ils soulignent également le rôle des pays tiers dans cette équation,

dont le commerce est détourné par les accords régionaux, et d'autant plus par l'UE.

Scénarios. Les auteurs considèrent deux scénarios alternatifs à l'adhésion à l'UE. Le premier scénario est celui de la mise en place d'un accord régional « classique », c'est-à-dire un espace de commerce où seules les barrières tarifaires font l'objet d'un accord spécifiques et sont diminuées. Le second est le retour aux règles MFN et aux tarifs de l'OMC pour le commerce avec ses partenaires UE.

Développements économiques. Le résultat de l'étude des auteurs conclut que le Marché Commun promeut trois fois plus le commerce qu'un accord régional classique. En effet, le Marché Commun a augmenté le commerce entre ses Etats-Membres de 109% pour les biens et 58% pour les services. En règle générale, le gain de prospérité (en terme de PIB) de l'intégration européenne est de 4,4% additionnels en moyenne pour chaque Etat-Membre. Tous les pays n'ont cependant pas profité de l'intégration de la même façon. Les bénéfices sont significativement plus importants pour les petits pays dont l'économie est ouverte au commerce international que pour les grandes économies européennes. Les pays d'Europe de l'Est sont également de grands bénéficiaires de l'intégration européenne.

Les auteurs précisent néanmoins que leurs estimations des bénéfices de l'intégration européenne proviennent des gains liés au commerce uniquement. Ils ne prennent pas en compte dans leurs calculs la libre-circulation du capital ou du travail ni de l'union monétaire ou des gains non-économiques (stabilité politique, sécurité etc). Egalement, l'UE, de par sa nature supranationale, joue un rôle dans le maintien et l'amélioration des biens publics (environnement, compétition des marchés, etc) de façon plus efficace que les Etats-Membres ne pourraient le faire individuellement.

L'étude des auteurs est donc statique et non dynamique. Les auteurs expliquent ce choix par l'absence de consensus dans la littérature académique à ce sujet. D'un point de vue théorique, les effets dynamiques du commerce sont ambigus. Améliorer l'accès à un marché entraîne plus d'innovation, mais cette innovation peut être défensive et mettre en danger les gains en compétitivité générés par le commerce (Aghion & Howitt, 1992). Plus de compétition réduit également la rente dérivée de l'innovation. D'un point de vue empirique, les études démontrent un impact positif de la libéralisation du commerce sur l'innovation. (Bloom, Draca, & Reenen, 2016). D'autres études concluent cependant à un impact négatif sur les entreprises américaines. Devant la divergence des études, Mayer et al. (2018) ont choisi de se concentrer sur les effets statiques.

L'étude conclut que l'UE est créatrice de commerce : les importations totales de biens des Etats-Membres sont 36% plus importantes en moyenne que dans le cas d'un accord régional de commerce classique, avec un impact particulièrement important pour les petites économies ouvertes ainsi que les pays d'Europe Centrale et de l'Est. L'impact sur les importations de services est plus limité, 29% en plus par rapport à un accord régional classique. Par rapport au scénario OMC, le commerce bilatéral de biens est en moyenne deux fois plus élevé en UE. Le gain moyen de PIB va de 2,3% à 8,2%. Une fois pondérés pour la taille des pays, ces gains sont légèrement plus bas, entre 1,5% et 5,4%. La perte d'intégration que signifierait le passage d'un pays d'un accord de commerce régional classique aux règles de l'OMC ne représente que 20% des coûts économiques de la désintégration. C'est le passage d'une intégration profonde à un accord de commerce classique qui représente 80% des coûts économiques. La désintégration du Marché Commun représente donc plus que la majorité des coûts. La réinstauration de tarifs n'est donc pas la source primordiale d'obstacles au commerce. C'est la réintroduction des barrières non-tarifaires qui crée 80% des coûts du Brexit.

Effets projetés sur le PIB britannique. Le R-U perd entre 0,8% et 2,9% de son PIB selon le scénario de Brexit considéré. Les auteurs ont également étudié l'éventualité (défendue par les Brexiteurs) de compenser le Brexit par des accords de libre-échange avec d'autres pays, notamment le Canada, les Etats-Unis et l'Australie. Même si ces accords devraient être bénéfiques à toutes les parties, les gains dégagés ne seraient pas suffisants pour compenser les dommages du Brexit. D'une part parce que les pays européens sont les partenaires naturels du R-U, de par la relation gravitationnelle du commerce international. Après le Brexit, 26% (cas OMC) ou 33% (accord régional classique) des biens importés par le R-U proviendront toujours de l'UE (aujourd'hui 53%). D'autre part, signer un accord de commerce avec ces trois pays tiers n'augmenterait le PIB britannique que de 0,48%, soit d'un cinquième des coûts du Brexit.

Les Pays Bas

II. 3. C. Rojas-Romagosas (2016)

Source. Le papier de Rojas-Romagosas a été publié par le Bureau d'Analyse des Politiques Economiques (CPB) des Pays-Bas. Ce Bureau fait partie du Ministère des Affaires Economiques des Pays-Bas. Son but est de publier des analyses et des prédictions économiques, afin d'informer la prise de décision politique par rapport à différents sujets. Ce sont notamment les projections du CPB qui servent de base à l'élaboration du budget du gouvernement.

Scénarios. Rojas-Romagosas s'est basé sur l'approche de Dhingra et al. (2016), OCDE (2016) et HM Treasury (2016), qui envisagent trois scénarios pour l'étude de l'impact du Brexit ; EEE, traité de libre échange et OMC. Néanmoins, l'auteur a décidé de ne pas reprendre le scénario EEE à cause du manque de soutien de l'opinion publique envers cette configuration obligeant le R-U à rester très largement impliqué et soumis aux règles européennes tout en retirant toute possibilité d'influence britannique dans les décisions. Le papier du CPB intègre donc deux scénarios dans ses prévisions économiques : traité de libre-échange et OMC.

En comparaison aux autres études parues à la même période, les niveaux de tarifs et de barrières non-tarifaires utilisés par Rojas-Romagosas (2016) sont similaires aux coûts du commerce calculés par HM Treasury (2016) dérivés d'estimations gravitationnelles.

Notons que l'auteur souligne que d'autres incertitudes pourraient être d'application dans ces deux scénarios, notamment le fait que le R-U conserve ou non son adhésion à l'OMC. En effet, en 2016, le directeur général de l'OMC Roberto Azevêdo donnait une interview au Financial Time dans laquelle il sous-entend que le Brexit mènerait à une renégociation des termes de l'adhésion britannique à l'OMC. Le fait que le R-U perdrait accès aux divers traités de libre-échange négociés par l'UE est également un paramètre qui introduit un biais d'incertitude dans ces deux scénarios. Néanmoins, l'auteur a décidé de reprendre uniquement l'incertitude concernant la relation UK-EU et non celle concernant les relations futures entre le R-U et le reste du monde pour ses calculs.

Modèle économétrique. L'auteur procède de la façon suivante ; tout d'abord il se penche sur la façon dont le commerce améliore la productivité au-travers d'une amélioration de l'innovation et de la concurrence ainsi que d'autres mécanismes. L'ensemble de ces mécanismes constitue ce que la science englobe sous le nom des gains dynamiques du commerce. Dans un second temps, il mesure les coûts à l'échange potentiels dérivés du Brexit des différents scénarios, via un modèle d'Equilibre Général Calculable développé

par le CBP pour l'économie mondiale.

Concernant les gains dynamiques du commerce, l'auteur souligne que les autres études en lien avec le Brexit telles que HM Treasury (2016) ou l'OCDE (2016) concluent aussi à un lien entre volumes échangés et productivité, notamment du fait des travaux de Feyrer (2009). Ce lien commerce-productivité n'est néanmoins pas l'approche standard dans les modèles Equilibre Général Calculable. Une revue de la littérature sur le sujet révèle cependant des cas probants sur les effets dynamiques du commerce sur le revenu. C'est plutôt sur l'amplitude de cet effet et sur les canaux par lesquels il se déploie que les études divergent. Dans son analyse de sensibilité, l'auteur crée un lien exogène entre commerce et productivité relativement conservateur (0,1) par rapport à d'autres études.

Le CGE est un modèle qui décrit l'activité économique et le comportement de l'économie globale grâce à de larges bases de données empiriques. De plus, ces données permettent d'inclure les réponses des agents économiques aux chocs qui affectent l'équilibre de départ. En employant une banque de données globales, saines et cohérentes ainsi qu'un modèle économique qui décrit le comportement économique d'une variété d'acteurs et de secteurs, des changements dans des variables exogènes peuvent être étudiées ainsi que leur impact sur des variables endogènes. C'est ce qui en fait un outil tout indiqué pour étudier les changements dans les accords de commerce ; un choc à la politique commerciale (nouveaux tarifs et nouveaux coûts non-tarifaires à l'échange) produit un nouvel équilibre, que l'on peut comparer avec l'équilibre de départ.

Développements économiques. C'est le scénario « OMC » qui présente les coûts statiques les plus élevés, tant en terme de tarifs que de barrières non-tarifaires et donc représente la plus grande diminution de commerce pour le R-U, avec des exportations et des importations diminuées de presque un quart (-23,2% pour les exportations et -23,6% pour les importations). Ces changements dans les volumes échangés ont un effet direct sur le PIB britannique. Au plus les coûts au commerce sont élevés, au plus l'allocation des ressources entre industries est inefficace. Les gains statiques du libre-échange sont perdus. De plus, la diminution du PIB est directement proportionnelle à la diminution du commerce. Cette perte de PIB et la diminution statique de la productivité se reflètent également dans une demande de travail plus faible et des salaires diminués.

Les pertes liées au scénario « libre-échange » sont moins conséquentes. Comme un accord de commerce privilégié est finalement conclu après 10 ans, les coûts du commerce liés aux tarifs et aux barrières non-tarifaires diminuent. Les échanges diminuent entre les deux partenaires, mais à un rythme plus lent. Les coûts pour le PIB sont donc plus réduits, même s'ils restent conséquents. Tant pour l'UE que pour le R-U, le commerce avec le reste du monde croît (+1,7% pour le R-U), mais pas suffisamment pour compenser les pertes liées au Brexit.

Lorsque les effets dynamiques entre le commerce et la productivité nationale sont pris en compte, l'effet sur le PIB britannique est presque doublé. Les auteurs proposent une seconde prévision en prenant en compte l'impact de la réduction du commerce sur le revenu per capita, et donc l'amplification des pertes du PIB.

Effets projetés sur le PIB britannique. Par ses calculs liés aux conséquences statiques du Brexit, l'auteur conclut que les pertes de PIB britannique seront de -4,1% dans le scénario « OMC » et de 3,4% dans le cas d'un accord de libre-échange. Lorsque que les effets dynamiques sur la productivité et le revenu nationaux sont pris en compte, ces pertes s'élèvent à -8,7% pour le scénario « OMC » et à -5,9% pour le scénario « libre-échange ».

La Belgique

■ II. 3. D. Vandenbussche et al. (2017)

Source. L'équipe de Vandenbussche a publié ce papier au sein du Center for Economic Studies de la KULeuven, une université belge. Ce sont donc des membres de la communauté académique belge qui se penchent sur les conséquences du Brexit dans ce papier.

Modèle économétrique. Les auteurs ont développé leur propre modèle économétrique afin d'inclure à la fois l'impact du Brexit sur le commerce direct entre chaque Etat Membre et le R-U et l'impact sur le commerce indirect (via des pays tiers) avec le R-U. Plus particulièrement, les auteurs développent un modèle gravitationnel qui prend en compte les liens de production internationaux au niveau sectoriel, tant pour les biens que des services.

L'impact du Brexit via le commerce indirect entend inclure par exemple l'effet du Brexit sur le secteur belge de l'acier, qui est vendu d'une part directement au R-U comme matière première mais également intégré dans les voitures exportées par l'Allemagne, et les vélos vendus par les Néerlandais au R-U.

Leur modèle veut donc refléter les chocs du Brexit sur les supply chains internationales, en utilisant la World Input Output Database (WIOD), comme l'avait fait Ottaviano et al. (2014). Celle-ci contient les flux commerciaux au niveau sectoriel entre pays partenaires, et permet donc de retracer les exportations indirectes. En d'autres termes, elle permet de savoir combien d'acier belge vendu en Allemagne est réexporté vers le R-U. Cette implication des exportations indirectes rend cette étude unique car cela lui permet de prendre en compte de façon plus précise l'intégration sectorielle des économies dans ses calculs sur l'impact économique du Brexit. Les liens internationaux dans les chaînes de valeur varient de façon importante selon les secteurs, et la façon dont les partenaires du R-U seront impactés par le Brexit dépend donc également des secteurs dans lesquels ils se sont spécialisés. De façon empirique, les auteurs suggèrent que ces effets indirects sont au moins aussi importants que les effets directs. Parce que l'effet total (direct + indirect) sur les secteurs de chaque économie et sur leur production peut être quantifié, les auteurs sont également capable d'estimer l'impact sur l'emploi du R-U et de ses partenaires commerciaux.

Scénarios. Les scénarios repris par Vandenbussche et al. (2017) sont tirés du papier de Dhingra et al. (2016b). Seuls deux scénarios sont développés. Le premier est celui d'un soft Brexit similaire à la solution Norvégienne où le R-U continue à faire partie du marché unique tout en subissant le retour de barrières au commerce non-tarifaires. Le second scénario est celui d'un hard Brexit, où le pays commerce avec ses partenaires sous les règles de l'OMC, avec le retour de barrières tarifaires et non-tarifaires à l'échange.

Développements économiques. Les auteurs estiment que dans le cas d'un soft Brexit, les tarifs resteraient à zéro, mais les barrières non-tarifaires augmenteraient de 2,77% de la valeur des biens et services échangés. Dans le cas d'un hard Brexit, les taux de l'OMC seraient en vigueur pour le commerce entre EU et R-U et les barrières non-tarifaires réintroduites seraient de l'ordre de 8,31% de la valeur des biens et services échangés.

Grâce à leur modèle théorique, les auteurs savent que la consommation britannique de produits européens diminuera après l'instauration des tarifs à l'importation par le R-U. Parallèlement, étant donné que les producteurs européens utilisent des intrants britanniques dans leur production, une partie de la valeur ajoutée britannique sera perdue du fait de ces nouveaux tarifs. C'est l'un des messages principaux de ce papier ; à l'heure de

l'intégration profonde des chaînes de valeur au niveau international, le concept de voiture allemande pénétrant le marché britannique au détriment des voitures nationales a beaucoup moins de sens aujourd'hui qu'auparavant.

Un exemple probant peut être trouvé dans le processus de fabrication des voitures allemandes de marque Mini. L'acier des vilebrequins des moteurs Mini est acheté en France, puis envoyé au R-U où il est travaillé et mis en forme. Une fois les pièces terminées, elles sont envoyées à Munich pour être intégrées aux moteurs. Les moteurs sont ensuite renvoyés au R-U, où ils sont couplés aux voitures à Oxford. Les voitures sont ensuite vendues dans le R-U et le reste du monde à partir de là (SMMT, 2014). Si le R-U sort sans accord, chaque passage de composante pourrait voir s'appliquer un tarif entre 2,5% et 4,5%. En plus de cela, le tarif pour les voitures complètes est autour de 10% en UE (ACEA, 2019). Comme BMW vise une marge entre 8% et 11,8% (BMW Group, 2019), une application multiple de tarifs due à cette désintégration du R-U remet en cause la compétitivité britannique au sein de la chaîne de valeur. Bien que les Mini soient allemandes au sens économique du terme, elles sont composées, entre autres, d'acier français et de travail anglais et allemand.

Dans les deux scénarios étudiés par les auteurs, le Brexit réduit l'activité économique du R-U trois fois plus, comparativement à l'UE-27. Les auteurs concluent cependant que l'UE est plus touchée en termes absolus et ce notamment à cause des effets indirects pris en compte par le modèle.

Notons que Vandenbussche et son équipe ne prennent pas en compte l'effet du Brexit sur les investissements directs étrangers et les répercussions induites sur la valeur ajoutée et l'emploi britanniques. Les auteurs soulignent cependant que le consensus dans la littérature (OCDE, 2016 ; HM Treasury, 2016 ; Dhingra et al, 2017 ; PwC, 2016 ; Oxford Economics, 2016) montre que c'est la disruption du commerce qui est la première cause de dommages pour l'économie britannique.

Effets projetés sur le PIB britannique. Les auteurs concluent que sous le scénario de soft Brexit, la perte de valeur ajoutée dans la production britannique s'élèvera à 1,21% du PIB, ce qui correspond à une perte sèche 140 000 jobs. Sous le scénario de hard Brexit, la valeur ajoutée de la production nationale devrait être amputée de 4,47% et l'économie britannique devrait voir disparaître 530 000 jobs.

Italie

II. 3. E. Pisani & Vergara Caffarelli (2018)

Source. La Banca d'Italia est la banque centrale de la République d'Italie. C'est une institution de droit public qui fait partie de l'Eurosystème, ce réseau composé des banques centrales nationales de la zone euro et de la Banque centrale européenne. La Banque poursuit des objectifs d'intérêt général dans le secteur monétaire et financier, tels que la stabilité des prix (objectif principal de l'Eurosystème), la stabilité et l'efficacité du système financier et les autres tâches qui lui sont confiées par la loi italienne (Banca d'Italia, 2019). Cette étude provient donc d'une source institutionnelle et indépendante d'enjeux privés.

Modèle économétrique. Le modèle développé par les auteurs est un nouveau modèle keynésien qui représente l'économie mondiale comme composée de 3 régions : le R-U, l'Eurozone et le reste du monde. La Nouvelle Economie Keynésienne est un courant de pensée né dans les années 80 en réponse à la théorie économique keynésienne classique. Elle lui diffère par sa façon d'envisager comment les prix et les salaires s'ajustent

après des chocs économiques. Les Nouveaux Keynésiens estiment que les prix et les salaires sont sticky, c'est-à-dire qu'ils s'ajustent lentement à court terme. La théorie explique que les agents économiques font leurs choix de façon rationnelle mais que les défaillances du marché, qui provoquent notamment du chômage, appellent à une action de l'Etat pour de meilleurs résultats macroéconomiques.

Ce modèle économétrique, construit sur des équations en accord avec la Nouvelle Economie Keynésienne, est un modèle d'équilibre général dynamique qui est en ligne avec les caractéristiques classiques des autres modèles d'équilibre général.

Le modèle est calibré pour donner à ces trois régions leurs caractéristiques réelles, telles que la proportion de consommation, d'investissement et d'importations dans le PIB ou encore la structure des secteurs commerciaux, les flux de commerce bilatéral, etc. De plus, les auteurs ont calibré le modèle pour le faire correspondre aux tarifs que ces régions appliquent réellement aux biens et aux mesures de protection concernant les services.

Scénarios. Les auteurs ont décidé d'analyser 4 scénarios : celui d'un accord de libre-échange et celui de l'OMC, décliné en 3 versions qui varient selon l'intensité des tarifs mis en place pour les biens et les services.

Le premier est celui de « l'OMC » dans lequel la Zone Euro et le R-U n'ont pas d'accord de commerce et échangent selon les règles MFN de l'OMC. Du même coup, le R-U perd accès aux traités européens de libre-échange avec le reste du monde. Les règles MFN sont donc applicables à la fois pour la relation UK-EU et UK-Monde. On observe donc dans ce scénario une montée générale des tarifs.

Le second scénario analysé est celui dans lequel un traité de libre-échange est conclu entre l'UE et le R-U après sa sortie. Ce traité couvre à la fois les biens et les services, tout en libéralisant plus le commerce des biens que celui des services, sur le modèle de la Suisse.

Le troisième scénario est appelé « UK Open for Trade » et se penche sur une situation où le R-U n'applique pas de tarif sur le commerce avec l'UE. De son côté, l'UE instaure des tarifs semblables à ceux du scénario MFN pour son commerce avec le RU. En d'autres mots, ce scénario présente le cas OMC dans lequel le R-U fixe ses tarifs MNF à zéro. Bien que controversé, ce scénario permet d'étudier les implications des tarifs du R-U et du reste du monde et la capacité du R-U à substituer les produits européens par des produits du reste du monde. Ce scénario est similaire à celui des Economists for Brexit.

Un quatrième scénario est analysé. Celui-ci reprend le premier scénario OMC mais fait l'hypothèse que l'imposition de tarifs aura un impact négatif sur la frontière d'efficacité de l'économie britannique. Ceci impacte négativement la productivité des facteurs de production. Le modèle définit qu'après 5 ans, cette productivité est à 96% de son niveau pré-tarifs, c'est-à-dire que les tarifs entraînent un choc négatif de 4% sur la productivité britannique.

Développements économiques. Dans le cas du scénario « OMC » classique, les exportations britanniques vers la Zone Euro déclinent de façon permanente et rapide car les tarifs entrent en vigueur immédiatement. Les tarifs pour les biens européens entrant au R-U. Les tarifs pour les biens et services européens augmentent. Simultanément, les tarifs européens pour les biens et services britanniques augmentent.

En plus de cela, de nouvelles barrières tarifaires émergent dans le commerce entre le R-U et le reste du monde. L'importation de biens étrangers est maintenant taxée à 3,6%

au lieu de 2,4% et les services étrangers, à 20% au lieu 17,8%. Etant donné que les prix sont sticky, la mise en place de tarifs se traduit par une augmentation rapide des prix nominaux. Les consommateurs et entreprises européens substituent des produits britanniques à des produits européens et du reste du monde, car les tarifs rendent les biens britanniques plus chers. La même chose se produit au R-U, où les agents économiques consomment plus de biens domestiques. Les importations diminuent, particulièrement celles des services, puisque les tarifs sont plus élevés. Le PIB britannique diminue de façon permanente par rapport à son état initial, non seulement du fait de la diminution des exportations mais également à cause du ralentissement de la consommation et de l'investissement. En effet, comme les foyers et entreprises britanniques ne peuvent pas aisément remplacer les produits étrangers par des produits domestiques à cause de la taille relativement petite de leur économie par rapport à la Zone Euro et au reste du monde, les composantes de la demande agrégée diminuent. Les entreprises demandent moins de travail, ce qui entraîne une diminution de l'emploi et des salaires. L'inflation annuelle britannique augmente à court terme à cause des tarifs avant de retomber en dessous du taux de départ. Les prix diminuent alors pour s'ajuster au nouveau niveau plus bas de la demande agrégée. Le modèle prévoit également qu'à cause de l'inflation, la banque centrale britannique restreint temporairement sa politique monétaire. Ceci a pour conséquence une appréciation du taux de change.

Dans le cas du second scénario « FTA », les tarifs imposés par l'Eurozone et le R-U sont plus réduits que dans le scénario OMC. Les tarifs avec le reste du monde augmentent également. Ce cas de figure entraîne une récession pour l'économie britannique, même si elle est plus modérée que dans le cas OMC. Similairement, l'impact sur les exportations britanniques vers le continent européen est moindre, grâce aux tarifs plus doux de ce scénario. Le comportement de l'investissement et de la consommation est similaire au scénario OMC, mais en plus mitigé. Les conséquences économiques qui se matérialisaient dans le scénario OMC sont toujours présentes dans le scénario libre-échange mais sont adoucies par le taux plus bas des tarifs mis en place.

Dans le scénario « UK Open for Trade », le R-U n'applique pas de nouveaux tarifs et ses taux restent à zéro tant pour l'Eurozone que pour le reste du monde. Ceux-ci appliquent néanmoins les mêmes tarifs que dans le scénario OMC. Les exportations britanniques de services vers l'Eurozone diminuent beaucoup tandis que les exportations de biens britanniques augmentent vers toutes les destinations. Les exportations de services à destination du reste du monde augmentent également. La diminution de la production de services implique une diminution de la demande d'intrants et donc une diminution des coûts de production. Cette diminution des coûts est largement soutenue par le fait que le R-U fixe à zéro ses tarifs pour l'importation de biens et de services. Ceci lui permet de garder le prix des entrants intermédiaires de production bas. Cette réduction des coûts impacte le prix des exportations britanniques, qui diminuent. Cela favorise les exportations vers l'Eurozone, en dépit des tarifs appliqués. De façon similaire, les exportations britanniques vers le reste du monde augmentent. Cette nouvelle compétitivité a un impact sur les importations au R-U, qui diminuent. Après un effet négatif de court terme, l'impact sur le PIB britannique de ce scénario est presque nul à moyen terme grâce à l'augmentation des exportations. À court et moyen terme, l'investissement augmente légèrement aux dépens de la consommation. Ceci est dû au fait que la diminution des tarifs permet la diminution du coût des importations dont la place dans les paniers d'investissement augmente.

Le dernier scénario prend en compte que le retour au protectionnisme du cas de figure OMC rend l'économie britannique moins ouverte au commerce et aux investis-

sements internationaux, ce qui cause un choc négatif sur la frontière d'efficacité du pays. Pour prendre cette perte d'efficacité en compte, les auteurs simulent le scénario OMC en ajoutant aux tarifs une diminution graduelle et permanente de la productivité des facteurs de production des biens et services britanniques. En accord avec le papier OCDE (2016), les auteurs prévoient que la productivité va diminuer de 4% en cinq ans. Dans ce scénario, toutes les exportations et importations bilatérales diminuent encore plus que dans le cas OMC statique. La perte d'efficacité renforce l'impact négatif sur l'offre britannique de biens et de services. À intrants égaux, le R-U produit moins de biens pour un prix plus élevé. Cette perte d'efficacité désavantage les exportations britanniques. En parallèle, la perte d'efficacité a des conséquences négatives pour les salaires et la demande agrégée britanniques. Les exportations britanniques diminuent en conséquence. Le PIB, la consommation et l'investissement du R-U déclinent encore plus que dans le scénario OMC originel. L'inflation diminue par rapport à son niveau pré-Brexit, en accord avec la large diminution de la demande agrégée britannique. La banque centrale du R-U réduit ses taux d'autant plus afin de stabiliser l'inflation et l'activité économique. Ceci a également un impact sur l'économie de la zone euro, qui voit le prix des biens britanniques importés augmenter et les exportations européennes à destination du R-U diminuer. À moyen terme, les exportations vers le reste du monde augmentent car les biens européens deviennent moins chers que les biens britanniques.

Effets projetés sur le PIB britannique. Dans le cas du scénario OMC, le PIB britannique est diminué de 1,96% par rapport à son état initial. Ce chiffre se porte à -10,59% lorsque l'impact sur la productivité britannique est pris en compte. Dans le scénario FTA, la diminution du PIB est de 0,9%. La diminution du PIB est de 0,4% dans le cas « UK Open for Trade ». Même le cas le plus favorable pour l'économie britannique représente une perte sèche selon ce modèle.

II. 4. Tableau récapitulatif

Nous pouvons regrouper ces informations en les classant dans le tableau ci-dessous. Un second tableau encore plus synthétique ne reprenant que les prédictions économiques classées par scénario se trouve en **Annexe 1**.

Source	Effet projeté du Brexit sur le PIB britannique	Scénarios + variables économiques étudiées
Sources britanniques		
HM Treasury (2016)	En 2016 : Entre -3,6% et -6% de PIB en moins sur le court terme Entre -3,4% et -9,5% de PIB en moins sur le long terme	Trois scénarios étudiés : EEE – FTA – OMC Modèle économétrique : Modèle gravitationnel NiGEM Variables économiques : Commerce – Investissement direct étranger – Productivité – Incertitude

NIESR (Pain&Young, 2004 ; Baker et al., 2016 ; Ebell&Warren, 2016)	En 2004 : -2,25% de PIB en moins En 2016 : Entre -2,5% et -3,3% sur le court terme et entre -1,8% à -7,8% sur le long terme	Trois scénarios + 1 étudiés : EEE – FTA – OMC - « OMC + » Modèle économétrique : Modèle gravitationnel NiGEM Variables économiques : Budget – Commerce – Investissement direct étranger – Incertitude - Tarifs + Productivité uniquement pour « OMC + »
LSE/CEP (Ottaviano et al., 2014 ; Dhingra et al., 2015 et 2016)	En 2014 (statique) : entre -1,13% à 3,09% de PIB en moins En 2016 (dynamique): entre -2,2% dans le cas optimiste et entre -6,3% et -9,5% dans le cas pessimiste + impact sur le revenu des Britanniques	2 scénarios : un optimiste (relation semblable à celle de la Norvège – EEE) et un pessimiste (relation OMC- MFN) + étude du scénario « Britain Alone » de Minford Modèle économétrique : « quantitative static equilibrium trade model » (EGC avec des caractéristiques gravitationnelles) Variables économiques : Budget - Commerce (Statique) Budget – Commerce-Investissement direct étranger - Productivité (Dynamique)
Economists for Brexit (2016) ; Minford (2015)	+4% de PIB	1 seul scénario: OMC et dérégulation + abolition unilatérale des tarifs. Modèle économétrique : Modèle EGC développé par l'Université de Cardiff Variables économiques : Budget - Commerce
Mansfield (2014)	Entre +1,1% et -2,6% de PIB en plus, avec +0,1% comme étant le plus réaliste	Deux scénarios, avec trois cas de figures envisagés : le pire scénario est un « no-deal » Brexit où le R-U retombe sous les règles OMC et le meilleur scénario est un accord de libre-échange où le R-U récupère sa souveraineté et commerce avec des pays-tiers. Un scénario intermédiaire (« le plus probable ») est un accord de libre-échange où le R-U continue d'être soumis à l'acquis communautaire. Modèle économétrique : Prends l'inverse des prévisions d'un modèle EGC pour le TTIP Variables économiques : Commerce – Budget – Régulation – Investissement – Intérêt de la dette
Open Europe (2015)	Entre +1,6% et -2,2% de PIB, avec une estimation « politiquement réalisable » entre +0,6% et -0,8% de PIB	2 scénarios envisagés et quatre cas de figure : Le scénario « OMC » et le scénario « FTA », avec trois variantes sur la contribution financière et la dérégulation britanniques. Modèle économétrique : CGE développé par Global Trade Analysis Partnership Variables économiques : Budget – Commerce - Investissement

PwC pour CBI (2016)	2016 : Entre -3,1% à -5,5% de PIB sur le moyen terme (2020) Entre -1,2% et -3,5% sur le long terme (2030)	Deux scénarios : FTA & OMC Modèle économétrique : Modèle d'EGC développé en interne Variables économiques : Court terme : Incertitude - Budget - Commerce – Investissement direct étranger – Migration Long terme : Budget – Migration – Commerce – Investissement direct étranger – Régulation
Sources internationales		
OCDE (2016)	Perte de -3,3% de PIB à moyen terme (2020) Perte d'entre -2,7% et -7,7% de PIB sur le long terme (2030)	Un seul scénario: FTA. Cette vision se décline en une version optimiste et une version pessimiste, permettant l'élaboration d'une prédiction « centrale », pour le court terme et le long terme. Modèle économétrique : Modèle gravitationnel NiGEM Variables économiques : Incertitude – Budget – Commerce – Investissement direct étranger - Régulation - Migration
FMI (2016)	Au minimum -1,5% du PIB perdu (optimiste) et au maximum -4,5% du PIB (pessimiste) pour l'horizon 2021.	Deux scénarios : « EEE », vu comme le scénario optimiste et « OMC » vu comme le scénario pessimiste Modèle économétrique : « Dynamic stochastique general equilibrium » model Variables économiques : Incertitude – Commerce – Investissement direct étranger
Publications européennes		
Bertelsmann Stiftung - Allemagne (2015)	Entre -0,6% et -3% du PIB (statique) Entre -2% et -14% (dynamique)	Deux scénarios: i) un Brexit doux, avec un accord de commerce entre l'UE et le R-U ii) perte des liens commerciaux privilégiés avec l'UE (règles OMC) Modèle économétrique : Modèle d'équilibre général (CGE) développé par le IFO Institute fondé sur la New Quantitative Trade Theory, proche de Costinot et Rodriguez-Clare (2014). Variables économiques : Statique : Commerce - Budget. Dynamique : Productivité

Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) - France (Mayer et al, 2018)	Entre (-0,8 ; -2,9%) du PIB (statique)	Deux scénarios : i) un accord régional de commerce avec l'UE ii) règles de l'OMC Modèle économétrique : « quantitative static general equilibrium trade model » (EGC avec des caractéristiques gravitationnelles) Variables économiques : Commerce Notons que 80% des coûts économiques du Brexit proviennent de la réinstauration des barrières non-tarifaires (passage de l'UE à un accord régional de commerce) et uniquement 20% des coûts sont générés par la réintroduction de barrières tarifaires (retour au régime OMC).
Central Planning Bureau (CPB) –Pays-Bas (Rojas-Romagosa, 2016)	Calcul statique - OMC : -4,1% ; FTA : -3,4% du PIB en moins par rapport à un scénario sans Brexit. Calcul dynamique (prenant en compte le lien entre commerce et productivité) : OMC: -8,7% ; FTA : -5,9% du PIB en moins par rapport à un scénario sans Brexit.	Deux scénarios de Dhingra et al (2016) sont repris : FTA et OMC. Les auteurs abandonnent délibérément le scénario EEE car ils le considèrent comme politiquement impossible. Modèle économétrique : Modèle d'Equilibre Général Calculable développé par le CBP. Variables économiques : Commerce - Productivité
Katolieke Universiteit Leuven (KUL) – Belgique (Vandenbussche et al, 2017)	Entre -1,21% et -4,47% de la valeur ajoutée britannique en moins selon le scénario de sortie (soft/hard Brexit)	Deux scénarios : i) soft Brexit avec 0% tarifs et 2,77% de barrières non-tarifaires en plus (EEE) ii) hard Brexit avec les tarifs de l'OMC et 8,31% de barrières non-tarifaires en plus Modèle économétrique : Modèle gravitationnel développé en interne Variables économiques : Commerce – Chaines de valeur mondiales
Banca d'Italia – Italie (Pisani&Vergara, 2018)	Entre -0,40% et -10,59% de PIB britannique en moins selon le scénario de sortie considéré et la prise en compte des effets dynamiques sur la productivité sur la productivité britannique	Trois scénarios de sortie développés : OMC, FTA et UK Open for Trade (le R-U supprime tous ses tarifs après sortie de l'UE). Scénario supplémentaire : OMC où l'effet dynamique des tarifs sur la productivité est pris en compte. Modèle économétrique : Modèle d'équilibre général dynamique basé sur la Nouvelle Théorie Keynésienne Variables économiques : Commerce +Productivité dans le scénario « OMC + »

La sortie du R-U de l'UE marquera un tournant important dans sa relation avec ses voisins les plus proches. Le pays fera un pas de côté par rapport au processus d'intégration et de coopération réunissant le continent, et sera à même de reprendre en son sein des compétences auparavant dévolues à l'UE, lui permettant notamment de conclure ses propres accords avec des partenaires non-EU et de reprendre la main sur sa politique migratoire.

De nombreux analystes ont tenté d'estimer l'impact que la reconfiguration de ces liens internationaux aurait, et en particulier sur l'économie britannique. Attelons-nous à comparer les racines des divergences entre ces études, et penchons-nous sur leurs hypothèses, les preuves qui les ont soutenues et la façon dont elles ont finalement conclu à diverses conséquences pour l'économie britannique.

Les facteurs influençant la santé économique du R-U et impactés par le Brexit font consensus au sein des experts qui se sont penchés sur la question. En plus des problématiques de la contribution financière du R-U et de l'incertitude liée à « l'après-UE », l'évolution du commerce, de l'investissement étranger, des régulations en vigueur et de la politique migratoire britannique ont fait varier les estimations des auteurs.

Penchons-nous sur chacun de ces aspects pour appréhender leur rôle dans l'ajustement économique que provoquera le Brexit.

III. A. La contribution budgétaire du Royaume-Uni

La sortie du pays aura des conséquences sur les finances publiques britanniques. L'ampleur totale de l'impact est relativement incertaine et dépend de deux facteurs.

D'une part, le R-U verra sa contribution financière nette au budget de l'UE diminuer en mettant fin à sa pleine adhésion. Lors que la campagne des Leavers, l'argument avait été avancé que le R-U payait 350 millions de livres sterling par semaine à l'UE (18,8 milliards par an). Ce chiffre ne prenait en compte ni le fameux « rabais » accordé aux Britanniques, ni la somme d'argent réinvestie par l'UE dans des projets liés au R-U. Une fois le rabais intégré au calcul, la contribution brute du R-U est de 275 millions de livres par semaine (14,5 milliards par an). L'argent qui retourne ensuite chaque année au R-U varie chaque année selon les politiques EU liées à l'agriculture, au développement régional, aux programmes de recherches universitaires et autres mis en place. En 2013 par exemple, 5,4 milliards de pounds avaient été réinvestis par l'UE au R-U. La diminution du paiement net de rabais et de contributions EU au R-U va donc renforcer les finances publiques britanniques par effet mathématique (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016).

Contribution britannique au budget de l'UE (2013)		
	Milliards par an (livres sterling)	Millions par semaine (livres sterling)
Contribution brute	18,1	350
Contribution nette (après rabais)	14,5	275

Contribution nette (après rabais et allocations EU au R-U)	9,1	175
--	-----	-----

Source : HM Treasury (2015)

Une tendance importante à noter dans ce cadre est que la contribution nette du R-U est en augmentation constante depuis la crise économique de 2008. Ceci est notamment dû au fait que plusieurs pays de la zone euro ont traversé une longue période de récession après cet épisode et ont diminué leur contribution au budget EU. Le R-U bénéficie également de façon limitée des allocations de la politique agricole commune (Bertelsmann Stiftung, 2015). Néanmoins, de l'incertitude entoure encore la forme que prendra le Brexit et donc, l'arrangement financier inhérent ; cette contribution ne sera peut-être pas ramenée à zéro.

D'autre part, tous les effets qu'aura par ailleurs le Brexit sur le revenu national britannique affecteront les finances publiques. Une augmentation du revenu renforcera le budget national, et une diminution du revenu l'affaiblira. En effet, les finances publiques sont sensibles aux variations, même faibles, du revenu national. L'Institute for Fiscal Studies anglais prévient par exemple que si l'économie rétrécit ou s'agrandit d'un seul pourcent, l'emprunt mesuré comme part du revenu national pourrait augmenter ou diminuer de 14 milliards de livres sterling. Au même titre, si le Brexit réduisait le revenu national d'un petit 0,6%, cela serait suffisant pour annuler les économies dues à la suppression complète de la contribution britannique au budget européen. Si la suppression de cette contribution n'est pas complète, une diminution encore plus réduite de l'activité économique sera suffisante pour effacer ce gain fiscal.

Parmi les études sur lesquelles nous nous sommes penchées, la presque totalité des études britanniques (LSE, NIESR, Economists for Brexit, PwC, Open Europe et Mansfield) intégrait l'aspect budgétaire du Brexit. Du côté européen néanmoins seul le papier allemand prenait en compte l'impact du Brexit sur les finances publiques. Les études française, néerlandaise, belge et italienne se sont limitées à calculer l'impact du Brexit au-travers des échanges internationaux. L'OCDE et le FMI prennent également en compte l'impact du Brexit sur le budget britannique.

Prise en compte de la contribution budgétaire dans les études	
Organisations	Prise en compte
<i>Publications britanniques</i>	
LSE/CEP	Entièrement annulée
NIESR	Entièrement annulée/Adaptée
Economists for Brexit	Entièrement annulée
PwC	Adaptée
Open Europe	Adaptée
Mansfield	Adaptée
<i>Publications internationales</i>	
OCDE	Adaptée
FMI	Adaptée

<i>Publications européennes</i>	
Bertelsmann Stiftung	Adaptée

Parmi les études qui ont repris l'impact de la contribution britannique au budget de l'UE, toutes ne l'ont pas fait de la même façon. Ottaviano et al (2014), Dhingra et al (2015), Economists for Brexit (2016), Pain & Young (2004), prennent en compte que l'entièreté de la contribution britannique sera annulée, peu importe le scénario considéré. Baker et al. (2016) fait l'hypothèse que la contribution britannique au budget de l'UE sera nulle mais prend en compte la diminution des taxes collectées suite au ralentissement de la croissance de l'économie. Ebell et Warren (2016), Mansfield (2014), PwC (2016) et Open Europe (2015) ainsi que le Bertelsmann Stiftung (2015) prennent en compte les différentes contributions fiscales possibles selon les différents scénarios.

III. B. L'incertitude causée par le Brexit

Avant même la tenue du référendum, l'incertitude liée à la possibilité qu'il ouvrirait a eu un impact sur la santé économique du R-U. La livre sterling a notamment connu une volatilité accrue dans les mois précédant juin 2016, avant de se stabiliser devant les rumeurs de victoire du Remain (Allen, Treanor, & Goodley, 2016).

C'est dans une perspective à court terme que l'incertitude est invoquée comme cause de dommages économiques pour le R-U. Celle-ci influence le comportement des agents économiques jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre macroéconomique soit atteint et connu. Les différents canaux par lesquels elle influence l'économie sont les suivants ; l'incertitude influence et retarde les décisions d'investissement des entreprises et de consommation des ménages, qui attendent d'avoir accès à l'information complète afin de savoir optimiser leurs décisions. Ainsi, la livre sterling perdrait de sa valeur du fait de la diminution de l'investissement et de la consommation, ce qui réduirait la demande en monnaie de l'économie. Gulen & Ion (2016) démontrent par exemple que doubler l'incertitude liée aux politiques publiques est accompagné d'une diminution de 9% par rapport au taux d'investissement moyen. Ils estiment également que l'incertitude a été la cause d'un tiers de la contraction des marchés des capitaux américains lors de la crise de 2008 (FMI, 2016).

Une baisse de la demande pour les biens britanniques pourrait aussi affecter la capacité du gouvernement britannique à emprunter si la demande pour les bons du Trésor britannique diminue. Cette augmentation effective du taux d'intérêt reflète l'augmentation du risque perçu par les marchés des capitaux. L'incertitude en elle-même ne rend pas les biens plus risqués mais les investisseurs demandent une rémunération plus élevée parce qu'ils détiennent des biens fixes à l'heure où la consommation a plus de valeur. L'augmentation des taux affecterait négativement la capacité des foyers et des entreprises à emprunter. Le prix des biens importés augmenterait, mais les exportations britanniques deviendraient plus compétitives grâce à la baisse du cours de la livre, avec à la clé une amélioration de la balance commerciale britannique (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016). L'incertitude est également liée à une augmentation du chômage et comme cette augmentation est anticipée, elle diminue également la consommation des ménages. L'inflation est également touchée par les effets de l'incertitude et accélère devant la dépréciation de la livre sterling (Leduc & Liu, 2015).

Ces dynamiques importantes ont poussé certaines études à inclure des prévisions de court-terme dont la force principale est l'effet d'incertitude, qui se dissipe à moyen et à

long terme.

Du côté des publications anglaises, le NIESR, HM Treasury et PwC prennent formellement en compte l'incertitude dans leurs prédictions économiques.

Le NIESR estime que la livre se dépréciera de 20% en conséquence immédiate du referendum. Leur modèle prédit également un durcissement des conditions financières de l'économie britannique ainsi qu'une baisse de la demande pour les bons du Trésor, ce qui mènera à une augmentation de 100 points de base de leur rendement. Le coût de l'emprunt pour les ménages et les entreprises augmentera également, à hauteur de 50 points de base. Au total, une baisse de l'investissement et de la capacité de l'Etat à emprunter devrait contribuer à la diminution du PIB britannique, -1% un an après le referendum et entre -2,5% et -3,3% quatre ans après, en cumulé. Ceci fait qu'ils estiment en moyenne une perte d'entre 0,6% et 0,8% de PIB par an après le referendum chaque année jusqu'à ce que l'incertitude disparaisse.

HM Treasury conclut également à une diminution de la capacité d'emprunt du gouvernement, des entreprises et des foyers. Néanmoins, HM Treasury prévoit une augmentation des coûts plus importante pour le secteur privé (entreprises + foyers : entre 70 et 130 points de base en plus) que pour le secteur public (gouvernement : 40 points de base en plus), soit l'inverse de l'analyse du NIESR. HM Treasury trouve également une dépréciation de la livre sterling après le Brexit, dont l'ampleur dépend du scénario considéré. L'impact du Brexit à court terme est plus important pour HM Treasury que pour le NIESR, pour différentes raisons. HM Treasury prévoit une dépréciation plus limitée de la livre, et donc l'effet positif sur les exportations est plus faible. Egalement, l'impact d'une augmentation du coût à l'emprunt pour les consommateurs et les entreprises a plus d'effet sur l'économie que l'augmentation des coûts pour le gouvernement modélisée par le NIESR. En règle générale et sur le long terme également, HM Treasury prévoit des coûts à l'emprunt supérieurs pour tous, et notamment en UE, ce qui impacte les exportations britanniques à cause d'une réduction de la demande agrégée européenne. Le coût pour l'économie devrait être d'1% de PIB par an.

PwC intègre l'incertitude à ses prédictions au-travers d'une augmentation du premium de risque demandé par les investisseurs et donc, d'un coût de l'emprunt à la hausse. Ce seul effet retranche le PIB britannique d'entre 1,9% et 2,6% en quatre ans selon le scénario considéré. En moyenne, les auteurs s'attendent donc à voir le PIB diminuer d'entre 0,5% et 0,65% par an jusqu'à ce que l'incertitude disparaisse.

Les sources britanniques pointent donc majoritairement le ralentissement de l'investissement, la dépréciation de la livre sterling et la difficulté d'emprunter pour les agents économiques comme facteurs négatifs sur le revenu national du fait de l'incertitude. Ils s'accordent également à dire que ces effets devraient se dissiper après 2021.

Prise en compte du coût économique de l'incertitude par les études	
Organisations	Coût économique/an (% PIB)
<i>Publications britanniques</i>	
HM Treasury	-1%
NIESR	(-0,6% ; -0,8%)
PwC	(-0,5% ; -0,65%)

<i>Publications internationales</i>	
OCDE	-1%
FMI	(-0,25% ; -0,5%)

L'OCDE identifie les mêmes effets sur l'économie anglaise ; une augmentation du coût à l'emprunt pour le gouvernement, les entreprises et les foyers ainsi que pour les agents économiques de l'EEE. Devant l'augmentation des taux, les foyers épargnent d'autant plus et consomment moins. La dépréciation de la livre sterling (de 10%) vient cependant lisser ces effets dans une certaine mesure. L'OCDE estime néanmoins que le choc financier dû au Brexit devrait être d'une amplitude équivalente à celui qui a secoué l'UE lors de la crise de la zone euro, tout en restant inférieur au choc de la crise de 2008.

Le FMI prend majoritairement en compte l'impact de l'incertitude sur la demande agrégée, et le ralentissement de la consommation et de l'investissement. L'effet sur ces deux composantes est quatre fois plus élevé dans un scénario attaché d'une incertitude importante que dans le cas d'une incertitude limitée, avec l'investissement plus touché que la consommation. Dans la période de transition, l'incertitude et l'augmentation des risques sur les marchés financiers sont responsables de la moitié du déclin du PIB.

Aucun autre papier européen n'intègre l'incertitude comme source de coût économique dans ses calculs. Le Bertelsmann Stiftung (2015) mentionne l'incertitude comme source potentielle de dommages économiques sans détailler les effets précis de ceux-ci. Les auteurs ajoutent que le simple fait de voir fleurir autant d'études et de prédictions différentes autour des conséquences du Brexit montre le niveau d'incertitude important.

III. C. Les impacts par le commerce

Les coûts du Brexit liés au commerce sont un facteur important sur lequel les analyses du Brexit ont dû prendre position. Pour cela, la majorité des études ont décidé de modéliser leurs hypothèses sur les scénarios existant déjà. HM Treasury (2016) explique qu'il ne serait de toute façon a priori pas dans l'intérêt de l'UE d'en créer un sur-mesure pour le R-U, et qu'il est donc hasardeux de s'essayer à en constituer un de toutes pièces anticipativement. D'autres chercheurs soulignent que le R-U ne serait de toute façon pas en position de force pour négocier et que l'UE ne remettra pas en jeu son unité pour lui (OCDE, 2016). Les études ont donc considéré les différentes relations déjà existantes des pays commerçant avec l'UE sans avoir le statut d'Etat-Membre ; l'adhésion à l'Espace Economique Européen, comme la Norvège ; signature d'un accord de libre-échange flexible, comme la Suisse, le Canada et la Turquie ; respect des règles de commerce de l'OMC, comme le reste du monde. Il était en effet réaliste de considérer qu'un accord de Brexit sera quelque part entre ces trois options. Plusieurs études ont proposé et étudié des variantes autres que ces thèmes (Open Europe, 2015 ; Mansfield, 2014), tout en soulignant que la probabilité de les voir implémentées était faible. C'est une des raisons pour lesquels beaucoup de chiffres différents ont été utilisés lors de la campagne pré-referendum : le mot « Brexit » est l'arbre qui cache la forêt, et les études ont publié des intervalles de prédictions, parfois accompagnés d'une prédiction centrale, pour prendre en compte l'éventail des possibles Brexit. Seuls les Economists for Brexit n'ont publié qu'un chiffre final, correspondant à un seul scénario, ce qui ne reprend pas la complexité du problème.

Les impacts du Brexit par le commerce peuvent être dissociés d'une part quant à ses effets sur le niveau de biens et services échangés et d'autre part quant aux effets dyna-

En effet, comme l'UE s'est d'abord construite comme une union économique dans laquelle la prospérité repose sur le libre commerce entre les peuples, une sortie de l'UE signifie ne plus prendre part à tous les mécanismes qui ont été mis en place pour faciliter le commerce. La littérature académique s'est enrichie ces dernières années de papiers étudiant les retombées positives de ce commerce sur la vie économiques des différents partenaires et comment l'ouverture économique d'un pays influence sa productivité et son niveau de vie (Bloom, Romer, Terry, & Van Reenen, 2013). En quittant son statut d'Etat-Membre, le R-U verrait des frictions et des obstacles au commerce être réintroduits, tels que des tarifs ou des contrôles douaniers ou encore, l'incapacité à vendre des services dans le Marché Commun.

Plusieurs parties britanniques (Mansfield, 2014 ; Open Europe, 2015 ; Economists for Brexit, 2016) rappellent que d'autre options existent en-dehors d'un commerce britannique centré sur l'UE. Ces auteurs défendent la capacité qu'aurait le R-U à conclure ses propres accords de commerce, peut-être plus avantageux que ceux conclus par l'UE, avec des régions du monde dont la croissance économique est bien plus dynamique que celle de l'UE. Cela n'est cependant pas garanti et le seul R-U a moins de cartes à jouer dans la négociation d'accords. De plus, l'UE a de l'avance dans cette matière puisqu'en juillet 2018, elle avait 36 accords de commerce en vigueur, 21 en cours de négociation, 5 en cours de mise à jour, 46 partiellement en place et 8 en attente, facilitant ses échanges avec plus de 55 pays (Parlement Européen, 2018). De plus, ces accords de commerce se concentrent sur la réduction des tarifs et des barrières non-tarifaires, mais sans aller jusqu'à l'intégration qui caractérise l'UE. Si la réduction des tarifs promeut le commerce, ceux-ci sont aujourd'hui relativement bas dans le commerce mondial. C'est la réduction des barrières non-tarifaires qui est perçue comme étant la part importante de ces traités commerciaux. La négociation de l'allègement de ces barrières demande beaucoup plus de temps, et à part si le R-U est prêt à sacrifier une partie de sa souveraineté avec ces pays non-européens comme il le fait dans l'UE, l'accès à ces marchés ne sera jamais aussi large que celui qu'il a actuellement en UE.

Rappelons qu'une majorité des auteurs ne prévoient pas que le PIB britannique sera par exemple 2% en dessous du niveau qu'il connaît aujourd'hui. Ils prévoient qu'il sera 2% en-deçà de ce qu'il aurait été sans Brexit. Néanmoins, une croissance ralentie, même de peu, a un impact négatif sur les standards de vie des citoyens. La crise de 2008, en ralentissant la croissance, avait par exemple imposé aux habitants entre leurs 30 et leurs 40 ans des salaires réels 7% plus bas que leurs homologues du même âge, 10 ans auparavant. C'était la première fois depuis la Seconde Guerre Mondiale qu'une cohorte avait des standards de vie plus bas que la précédente (Tetlow & Stojanovic, 2018). Toutes les études, cependant, ne prennent pas en compte l'ensemble de ce « manque à grandir » spécifique que va connaître le R-U. En effet, seuls la LSE/CEP, le NIESR et PWC font l'hypothèse que l'UE va continuer plus avant son intégration, ce qui va permettre plus d'activité économique, et donc plus de croissance. Toutes les autres études considèrent, pour leurs calculs, que l'UE n'ira pas plus loin dans sa dynamique d'« union toujours plus proche » et que le R-U ne ratera rien en ce sens, après sa sortie. HM Treasury, cependant, admet d'emblée que cette hypothèse est peu réaliste, et estime que l'intégration et les réformes à venir de l'UE auraient amené 4% de PIB en plus à l'économie britannique, sans toutefois inclure cet effet dans ses prédictions.

III. C. 1. Scénario de l'Espace Economique Européen « EEE » - Norvège

Seuls trois sources britanniques modélisent les conséquences commerciales du scénario « EEE » : HM Treasury (2016) ; LSE/CEP (2016) ; NIESR (2016). L'ensemble de ces sources considère que, malgré les barrières au commerce réintroduites, c'est le scénario le plus favorable au maintien des liens commerciaux entre le continent et le R-U. En effet, même si des contrôles douaniers sont réinstaurés, le R-U conserve son accès au Marché Commun. Néanmoins, le reste des auteurs britanniques rejette d'emblée l'éventualité de ce scénario pour le manque de soutien des politiciens et du public britanniques devant la contribution budgétaire importante, l'obligation de conformité aux réglementations européennes, la libre-circulation des personnes et l'absence de droit de vote que ce cas de figure implique. Du côté européen également, c'est ce scénario qui le moins populaire et plusieurs auteurs ne le modélisent pas en pointant également le manque de soutien à ce Brexit-là.

Variation du commerce dans le scénario EEE		
Organisation	Impact sur le commerce	Impact sur le PIB
<i>Publications britanniques</i>		
HM Treasury	- 9%	-3,5%
LSE/CEP (statique)	- 8%	-1,13%
LSE/CEP (dynamique)	-12,6%	-2,2%
NIESR	(-11% ; -16%)	-1,8%
<i>Publications internationales</i>		
FMI	-4%	-1,5%
<i>Publications européennes</i>		
KUL	/	-1,21%

Seules une source internationale (le FMI) et une source européenne (la KULeuven) étudient également ce cas de figure. La KUL ne quantifie pas cependant l'impact précis sur le commerce et exprime l'impact du Brexit directement en terme de valeur ajoutée et d'emploi détruit.

Remarquons à cet égard que ce sont les prévisions britanniques qui sont les plus alarmistes, avec un impact prévu sur le commerce entre deux et trois fois plus important que l'estimation du FMI. Néanmoins, même si les prévisions concernant la réduction du commerce varient de façon importante selon les auteurs, l'impact prévu de ce scénario sur le PIB britannique est qualitativement comparable, autour de -1,5%, à l'exception de l'analyse dynamique du gouvernement et de la LSE/CEP qui prévoient plus du double de ce chiffre, à cause de l'impact sur la productivité.

III. C. 2. Scénario de l'accord de libre-échange « FTA » - Suisse

Un grand nombre d'études modélisent l'impact du Brexit sur le commerce dans le cadre d'un accord de libre-échange entre le R-U et l'UE, tant du côté britannique que sur le continent. Du côté britannique, la LSE/CEP ne reprend pas ce scénario car les deux cas de figure qu'ils modélisent sont la version « optimiste » de l'EEE et la version « pessimiste » de l'OMC. Cette approche est également reprise par le FMI et la KUL.

Ce scénario implique des contrôles douaniers et des restrictions tarifaires et non-tarifaires plus importants, la libre-circulation des personnes, pas d'accès aux traités de libre-échange UE, un accès limité au Marché Commun pour les biens et encore plus limité pour les services. Les prévisions sont plus négatives que dans le premier scénario.

Variation du commerce dans le scénario FTA		
Organisation / Auteur	Impact sur le commerce	Impact sur le PIB
<i>Publications britanniques</i>		
HM Treasury	(-14% ; -19%)	(-4,6% ; -7,8%)
NIESR	(-13% ; -18%)	(-1,9% ; -2,3%)
Mansfield	<1%	(+0,1% ; +1,1%)
Open Europe	/	(-0,8% ; +0,6%)
<i>Publications internationales</i>		
OCDE	(-10% ; -20%)	(-2,7% ; -7,7%)
<i>Publications européennes</i>		
Bertelsmann Stiftung	/	-2%
CEPII	-16%	-0,8%
CPB	-13,2%	-3,4%
Banca d'Italia	-5,7%	-0,9%

Une différence dans les hypothèses qui sous-tendent la construction de ce scénario est que certaines études (Open Europe, PwC, NIESR) ont pris en compte que le R-U conclurait rapidement des accords de commerce avec d'autres pays. Par exemple, PwC fait l'hypothèse qu'un accord de libre-échange entre le R-U et les Etats-Unis entre en vigueur deux ans après le Brexit et Mansfield introduit de nouveaux accords de commerce avec des partenaires « d'importance moyenne » tels que le Brésil ou l'Australie à moyen terme et plus importants (USA, Chine, Russie) à long terme. Similairement, ces études font l'hypothèse que le R-U parvient à répliquer les accords de libre-échange que l'UE a avec des pays-tiers dans un laps de temps très court après leur départ, et ne fait donc pas face à des changements dans les tarifs que le reste du monde applique aux biens anglais. Comme ils ne détaillent pas les effets de ces accords sur le commerce, il est difficile d'apprécier vraiment l'impact que cela a sur les échanges britanniques. Ces études, cependant, sont qualitativement alignées sur d'autres études qui n'ont pas fait cette hypothèse, ce qui laisse à penser que ce n'est pas un paramètre déterminant.

Une étude complète quantifiant les potentiels gains au commerce d'un accord de libre-échange avec des économies à forte croissance et mettant ces gains en perspective par rapport à l'intégration profonde de l'UE manque à la littérature. À ce sujet, Ciuriak et al. (2015) estiment (au moyen d'un calcul sommaire, non-développé par ailleurs) qu'un accord de libre-échange avec la Chine, le Japon, l'Inde et l'Association des Nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN) devrait amener un gain de PIB autour de 0,6% pour le R-U. Ceci ne reste cependant pertinent que si on fait l'hypothèse que l'UE ne conclura pas elle-même un accord semblable avec ces économies, ce qui est également discutable (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016).

À l'exception de l'OCDE, l'entièreté des études a pris en compte ce dernier scénario puisqu'il représente le Brexit par défaut. Ce scénario implique que le R-U ne sera pas obligé de se conformer aux règles UE, et notamment les quatre libertés du Marché Commun, sortira de la juridiction de la Cour de Justice de l'UE, pourra établir ses propres accords de commerce et ses propres tarifs d'une part mais fera face aux tarifs extérieurs et douanes UE et aux tarifs extérieurs non-UE, perdra l'accès privilégié au Marché Commun, et ne pourra plus influencer les décisions UE d'autre part. C'est dans ce cas de figure que les études sont le plus pessimistes, parce que c'est celui qui a l'effet le plus négatif sur le commerce, et donc sur le PIB.

Variation du commerce dans le scénario OMC		
Organisation/Auteur	Impact sur le commerce	Impact sur le PIB
<i>Publications britanniques</i>		
HM Treasury	(-17% ; -24%)	(-5,4% ; -9,5%)
NIESR (2016)	(-21% ; -29%)	(-2,7% ; -3,7%)
LSE/CEP	/	(-2,6% ; -3,1%)
Mansfield	-2,5%	-2,6%
Open Europe	/	-2,2%
PwC	/	-3,5%
<i>Publications internationales</i>		
FMI	-12%	-4,5%
<i>Publications européennes</i>		
Bertelsmann Stiftung	/	-3%
CEPII	-19%	-2,9%
CPB	-23,2%	-4,1%
KUL	/	-4,47%
Banca d'Italia	-12,4%	-1,96%

À part Mansfield (2014), tous les auteurs prévoient une diminution à deux chiffres du commerce britannique après le Brexit, sans différence réelle entre les papiers britanniques et européens. Plusieurs auteurs ne spécifient l'impact précis sur le commerce mais indiquent directement dans leur étude l'effet induit sur le PIB, d'où certaines lacunes dans ce tableau.

Les Economists for Brexit présentent dans leur papier leur propre variante de ce scénario OMC : le scénario « Britain Alone », qui veut qu'après la sortie complète du R-U de l'UE, le pays abolisse unilatéralement ses tarifs à l'importation en acceptant les tarifs à l'exportation imposés par le reste du monde. Pour les raisons abordées dans Sampson et al. (2016), nous mettons en doute que ce cas de figure apportera 4% de PIB en plus à l'économie britannique. Néanmoins, à la fois la LSE/CEP et la Banca d'Italia trouvent un résultat plus favorable (de +0,3% de PIB pour la LSE/CEP et de +1,6% de PIB pour la Banca d'Italia) pour ce scénario par rapport au scénario OMC classique.

III. C. 4. Effets dynamiques de la diminution du commerce

Une différence importante réside dans la façon dont les auteurs ont considéré que la diminution du commerce impacterait finalement le PIB britannique. Les coefficients utilisés varient en effet selon les études et le fait qu'ils prennent ou pas en compte les effets dynamiques du commerce sur la santé économiques des nations.

Dans ce cadre, la LSE/CEP utilise l'élasticité développée par Feyrer (2009) qui veut que l'augmentation d'1% du taux de croissance des exportations soit associée à une augmentation du taux de croissance du PIB par habitant d'entre 0,5% et 0,75%. Comme les auteurs concluent que sortir de l'UE puis conclure un accord de libre-échange devrait diminuer le commerce britannique de 12,5%, cette élasticité implique que le choc sur le PIB britannique devrait se situer entre -6,3% et -9,5% lorsque les effets dynamiques de la réduction du commerce sont pris en compte.

À cet égard, HM Treasury s'éloigne des coefficients de Feyrer (2009) pour choisir un chiffre plus proche de celui avancé dans Feyrer (2011) : entre 0,2 et 0,3 ce qui est d'ailleurs plus proche des de la borne inférieure des élasticités présentées par la littérature économique. Feyrer (2011) note dans cette recherche ultérieure que cette nouvelle catégorie d'élasticités entend dissocier les effets directs du commerce sur la productivité sans prendre en compte des effets indirects encouragés par ailleurs comme l'investissement direct étranger et le transfert technologique, et qui constituaient presque la moitié du coefficient. Chez HM Treasury au total, 1% de commerce en moins diminue le PIB d'entre 0,3% et 0,4%.

Dans l'étude du NIESR, l'élasticité utilisée de 0,25, c'est-à-dire le point médian de l'intervalle utilisé par HM Treasury. Ceci permet par exemple aux auteurs de conclure que la diminution du commerce dans le scénario « OMC + » mène à une diminution de la productivité de 5%. Au total, chaque pourcentage de commerce en moins se traduit par la perte de 0,1% du PIB. De ce fait, les auteurs eux-mêmes caractérisent leur étude comme plus conservatrice, notamment en comparaison avec HM Treasury et la LSE/CEP. Les auteurs justifient également ces élasticités plus réduites par leur volonté de ne pas prendre en compte les gains dynamiques du commerce (pris en compte par les autres études moins conservatrices). Ils justifient ce choix en soulignant qu'il n'y a pas de véritable consensus des économistes sur les facteurs à la base de la bonne performance britannique en terme de productivité ces dernières années.

III. D. L'évolution de l'investissement direct étranger

L'investissement direct étranger est un moteur important de nos économies modernes. Il augmente le revenu national et a des effets positifs sur la productivité de l'économie, car il permet la circulation des idées et de l'innovation et promeut les bonnes pratiques, ce qui améliore la productivité des entreprises. En plus d'améliorer la qualité managériale générale, l'investissement direct étranger augmente la capacité d'exportation des pays (OCDE, 2016).

Le R-U est un pays au stock important d'investissement direct étranger, d'une valeur de 1035 milliards de livres sterling. Selon la Bank of England, presque 50% du stock d'investissement direct étranger au R-U (soit 496 milliards de livres) proviennent d'investisseurs UE. Parallèlement, 40% du stock d'investissement direct étranger britannique est en UE (Bank of England, 2016). Depuis plusieurs années, les flux d'investissement direct étranger

entrant au R-U sont plus importants que les flux sortant, ce qui contribue directement au PIB britannique. Entre 2005 et 2014, la balance entre ces deux flux était de 54 milliards de livres sterling – presque 3% du PIB britannique (ONS, 2016) (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016). La Bank of England a d'ailleurs prévenu qu'un déclin soudain de l'investissement direct étranger entrant au R-U représenterait une menace importante pour l'économie britannique et provoquerait des difficultés de financement, avec des répercussions sur le taux de change, le prix des actifs britanniques et l'inflation (Bank of England, 2019). La sortie du R-U impacterait le flux d'investissement entrant et sortant du R-U ainsi que le stock déjà présent au R-U parce que cela remettrait en place des restrictions sur les mouvements de capitaux, rendant l'investissement plus compliqué. Par ailleurs, la perte d'accès privilégié du R-U au Marché Commun ferait perdre au pays une partie de son attractivité pour les investisseurs étrangers (EY, 2018).

Prise en compte de la diminution de l'investissement direct étranger	
Organisation/Auteur	Impact sur l'investissement direct étranger
<i>Publications britanniques</i>	
HM Treasury	(-10% ; -26%)
LSE/CEP	-22%
NIESR	(-10% ; -24%)
PwC	-28%
Open Europe	< (-1%)
Mansfield	< (-1%)
<i>Publications internationales</i>	
OCDE	(-10% ; -45%)
FMI	(-2% ; -6%)

Une importante partie des études britanniques prennent en compte l'effet de l'investissement direct étranger dans leur calcul des coûts économiques du Brexit. La LSE/CEP, HM Treasury, le NIESR, Open Europe, Mansfield et PwC intègrent la diminution de l'investissement direct étranger dans leur calcul. Pour Pain & Young (2004), c'est même le principal coût que provoquera le Brexit. HM Treasury, le NIESR, la LSE/CEP et PwC concluent à qualitativement la même diminution de l'investissement direct étranger : entre -10% et -26% pour HM Treasury, entre -10% et -24% pour le NIESR, autour de -22% pour la LSE/CEP et autour de -28% pour PwC. Open Europe et Mansfield considèrent que l'investissement direct étranger pourrait augmenter au R-U, dans l'éventualité où le pays entreprendrait une grande campagne de dérégulation de son économie en plus d'un accord commercial avantageux avec l'UE. Ces deux sources soulignent néanmoins que ce scénario est peu probable. Dans tout autre cas de figure, Open Europe calcule que les effets du Brexit sur l'investissement direct étranger seront très limités, parce que les auteurs font l'hypothèse qu'en règle générale, l'investissement étranger supplante l'investissement domestique et ne s'y ajoute pas ; une diminution de l'investissement direct étranger est donc automatiquement compensé par une augmentation de l'investissement domestique et est donc sans impact sur le niveau d'investissement de l'économie. Seuls les Economists for Brexit n'incluent pas la diminution de l'investissement direct étranger comme un coût dans leur calcul car ils considèrent que celui qui été fait dans les secteurs auparavant protégés par l'EU sera redirigé vers les « nouveaux » secteurs qui pourront fleurir après le Brexit.

Les deux études internationales reprennent également ce coût, qui a une place importante dans leur analyse de l'impact total sur le PIB. Aucune étude européenne n'intègre l'impact du Brexit sur l'investissement direct étranger dans ses calculs.

III. E. Les effets de la législation

L'UE repose sur un corps de réglementations et de directives créant un cadre législatif pour tout une frange de sujets tels que les droits sociaux, les standards environnementaux, la santé publique, la protection du consommateur, etc. En sortant de l'UE, le R-U ne devrait plus appliquer l'entièreté de ces textes. Néanmoins, à la fois l'adhésion à l'EEE et la conclusion d'un traité de libre-échange avec l'UE signifieraient le respect d'une importante fraction de la législation européenne, afin de conserver un accès au Marché Commun. Ce sujet a beaucoup nourri les débats entourant la question du Brexit. Les partisans du Leave le caractérisaient comme une possibilité de retour à du « self-government » et de couper les coûts et la charge administrative qui découlent de ces réglementations. Les partisans du Remain suggéraient que peu importe la scénario de sortie, les entreprises britanniques devraient se conformer aux réglementations EU afin d'y exporter leurs marchandises, que les marchés des biens et du travail britannique étaient déjà parmi les plus flexibles de l'OCDE et que donc, les gains potentiels à la dérégulation étaient dans tous les cas limités (Fooks & Mills, 2017). Plusieurs études ont donc intégré dimension de la législation à leur étude.

L'étude qui aborde ce sujet de la façon la plus complète est Open Europe (2015), qui quantifie les coûts et les bénéfices des 100 directives EU les plus coûteuses pour le R-U. Les cinq plus coûteuses continueraient d'être d'application dans le cas d'une adhésion du R-U à l'EEE. Leur analyse conclut que les bénéfices (58,6 milliards de livres sterling) dépassent les coûts (33,3 milliards de livres) de ces réglementations mais que des économies allant jusqu'à 12,8 milliards de livres peuvent être faites en supprimant une partie de ces réglementations. PwC reprend ce chiffre et l'intègre à son calcul tout en précisant que rien n'annonce une volonté politique de réduire les droits des travailleurs ou les standards environnementaux et énergétiques en vigueur, principales cibles des économies proposées par Open Europe. En effet, les lois britanniques disposant des efforts climatiques du pays, des droits des travailleurs et des énergies renouvelables sont plus contraignantes que les directives européennes à ces sujets (Department for Business, Energy & Industrial Strategy, 2019). La LSE/CEP argumente également qu'un tel chiffre est irréalisable, parce que l'économie britannique est déjà relativement peu régulée et que les directives en question ont reçu beaucoup soutien de la part de l'opinion publique britannique, et n'intègre pas cette dimension à ses calculs. L'OCDE avance le même argument, mais prend tout de même en compte dans ces calculs un relâchement des législations britanniques, avec un léger gain économique dû à l'impact positif sur la productivité.

Les Economists for Brexit (2016), en se reposant sur les chiffres de Minford (2015), argumentent que déréguler l'économie apporterait d'importants gains économiques au R-U. L'importance de cette manne dans l'étude des Economists for Brexit est induite les hypothèses qu'ils posent à ce sujet : que le niveau des réglementations EU va fortement augmenter par ailleurs. Ils appliquent ensuite ces réglementations à un modèle économique figurant une économie parfaitement efficace, ce qui produit un coût économique non-négligeable (Sampson et al, 2019).

Les études européennes ne prennent pas en compte l'effet potentiel d'une dérégulation de l'économie britannique. Pour le reste, les différentes études s'accordent à dire

qu'une dérégulation pourrait potentiellement amener des gains économiques supplémentaires, mais légers. La situation du R-U, économie déjà peu régulée, et le manque de soutien politique et publique pour l'abolition des réglementations visées par les Brexiteurs rendent la matérialisation de ces gains peu probable.

III. F. Les effets de la migration

Tout comme la problématique de la régulation, le sujet de la migration fut un thème récurrent du débat autour du Brexit. Le R-U connaît une migration croissante depuis plusieurs années : le flux de citoyens EU ayant migré vers le R-U a plus que doublé après l'élargissement de 2004, portant le nombre de travailleurs nés dans un autre Etat-Membre à 6% de l'emploi total britannique (PwC, 2016). Au total, 3,7 millions de citoyens EU originaires d'autres Etats-Membres vivaient au R-U en 2018 (ONS, 2018) et 1,2 millions de citoyens britanniques vivaient dans d'autres Etats-Membres (HM Treasury, 2016). En UE, la libre-circulation des personnes est l'une des quatre libertés fondant le Marché Commun, et donne le droit aux citoyens EU de vivre et travailler dans le pays-membre de leur choix. De plus, les pays ayant adhéré à l'EEE ou ayant conclu un accord de libre-échange avec l'UE doivent également accepter la libre-circulation des personnes comme condition d'accès privilégié au Marché Commun. Toutefois, en dehors de ces deux scénarios, le R-U pourrait tout à fait décider de maintenir le niveau de migration actuel ou remanier sa politique migratoire afin de réduire l'immigration.

Malgré la récurrence de ce thème dans les débats d'opinion publique, peu d'études ont pris ce facteur en compte dans leurs prévisions. Du côté britannique, seuls Open Europe et PwC incluent formellement cette dimension à leurs calculs. Parmi les publications internationales et européennes, seule l'OCDE reprend le changement de politique migratoire.

Open Europe rappelle que le taux d'emploi des migrants européens est supérieur au taux d'emploi des migrants non-EU, ce qui suggère que les migrants EU profitent à l'économie britannique. Ils concluent que limiter l'arrivée de main-d'œuvre EU rendrait le R-U moins compétitif en augmentant les salaires et les prix. HM Treasury, bien que n'incluant pas la migration à son calcul chiffré, fait état de l'étude de la Bank of England (2015) qui explique que les travailleurs EU au R-U ont rempli des postes spécialisés dans les domaines IT, financier, pharmaceutique ou encore universitaire, ce qui a contribué à la spécialisation du pays et l'amélioration de la productivité britannique. L'OCDE adopte également ce point de vue et s'attend à voir l'immigration baisser après le Brexit et causer un coût économique. PwC fait l'hypothèse que le R-U remanierait sa politique migratoire afin de sélectionner les migrants EU et n'accueillir que ceux présentant les meilleures compétences au vu du marché du travail britannique, ce qui permettrait de diminuer les coûts liés à la baisse de la migration, sans les annuler totalement. Toutes les études font l'hypothèse que le stock de citoyens EU au R-U restera inchangé. De plus, bien que cet effet soit mentionné par certains auteurs, aucune des études ne quantifie les effets dynamiques positifs de la migration sur la productivité nationale, pourtant démontrés par Rolfe et al (2013).

III. G. Les modèles macroéconomiques utilisés par les analystes

Pour quantifier les effets qu'auraient les différents scénarios possibles du Brexit, les différents auteurs ont du choisir une méthode économétrique pour tester chacun des futurs possibles. Deux tendances émergent des études que nous avons étudiées.

D'une part, une majorité des études (Bertelsmann Stiftung, 2015 ; LSE/CEP, 2015 ; LSE/CEP, 2016 ; Mansfield, 2016 ; Mayer et al., 2018 ; Minford, 2015 ; Open Europe, 2015 ; PwC, (2016) ; Rojas-Romagosa, 2016) utilisent des modèles dits d'Équilibre Général Calculable (EGC). Ces modèles sont construits sur base d'un ensemble d'équations qui figurent l'économie mondiale, et permettent d'étudier comment des chocs dans une partie du modèle se propagent et affectent l'économie jusqu'à ce qu'elle arrive à nouveau à l'équilibre (Tetlow & Stojanovic, 2018). Ces modèles permettent donc d'estimer à quoi ressemblera une économie dans le futur, en tenant compte des changements de politiques commerciales (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016). Les équations sur lesquelles reposent ces modèles reflètent les théories économiques du commerce international et ses données empiriques et vont par exemple déterminer comment l'augmentation des tarifs influence le volume des biens échangés (Tetlow & Stojanovic, 2018). Certaines versions, comme celle utilisée par Open Europe (2015) et développée par le Global Trade Analysis Partnership (GTAP), dont l'utilisation est très répandue, commencent à être contestées du fait de leur manque de transparence analytique (Paczos, 2018). Minford utilise une version EGC développée par Cardiff University et PwC utilise son propre modèle EGC.

D'autre part, d'autres études (Baker et al, 2016 ; Ebell&Warren, 2016 ; HM Treasury, 2016 ; OCDE, 2016 ; Pain&Young, 2004 ; Vandenbussche et al, 2017) ont utilisé des modèles économétriques dits gravitationnels, référence initialement développée par le prix Nobel d'Economie Jan Tinbergen. Ces modèles reposent en plus grande partie sur les données empiriques pour modéliser les relations commerciales entre deux économies. Ils décrivent les liens commerciaux entre deux pays comme étant parallèles à ceux qui décrivent la gravité entre deux objets selon les lois de la physique – dépendant de leurs masses relatives et de la distance entre eux. En d'autres mots, le volume de commerce entre deux pays augmente en proportion de leur PIB et diminue en fonction de la distance géographique qui les sépare (Office for Budget Responsibility, 2018). Cela signifie également qu'un changement dans la productivité ou la production d'un pays dus à des chocs macroéconomiques a des conséquences plus importantes pour des partenaires commerciaux géographiquement rapprochés (Vitek, 2015). La relation gravitationnelle caractérise les échanges entre partenaires commerciaux naturels. Les études emploient ce modèle gravitationnel pour prédire l'impact des barrières à l'échange sur le volume des échanges, les flux d'investissement et la productivité dans le R-U. Ces changements sont ensuite incorporés dans un modèle économique du pays et de ses diverses relations avec le reste du monde. Les modèles gravitationnels ont émergé de l'étude empirique des données récoltées sur le commerce international, et sont donc par essence préexistant à toute théorie économique. Il a cependant été récemment montré qu'on pouvait déduire ces modèles de certaines théories économiques (Tetlow & Stojanovic, 2018). Du côté anglais, les études ayant opté pour un modèle gravitationnel ont employé la version NiGEM pour prédire les conséquences du commerce et des flux d'investissement dans l'économie.

Le NiGEM permet d'étudier comment la reconfiguration des liens commerciaux impacte le volume de commerce et l'investissement direct étranger grâce à des données empiriques. Ces deux effets ont eux-mêmes une conséquence sur la productivité nationale, dont la croissance ralentit dans le cas du Brexit. Ces trois effets sont ensuite insérés dans un modèle macroéconomique plus large pour mesurer leur impact sur la croissance de la production nationale et étrangère (Tetlow & Stojanovic, 2018). Rojas-Romagosa (2016) critique l'utilisation de ce modèle dans son étude sur le Brexit car il le décrit comme étant un « modèle macroéconomique global », pas conçu pour étudier des changements de politique commerciale. Les chocs sur le commerce et la productivité dans ce modèle sont

dérivés d'autres sources et pas des changements inhérents au Brexit lui-même. Ce modèle convient néanmoins pour étudier l'impact du Brexit sur d'autres facteurs de l'économie, tels que la migration ou l'investissement direct étranger.

L'avantage de ce modèle est sa proximité des faits grâce à sa large base empirique, par opposition aux EGC, beaucoup plus enracinés dans les théories économiques. Les EGC avaient été critiqués pour leurs hypothèses parfois largement irréalistes, comme l'homogénéité totale des biens, ce qui donnait notamment un poids extrême aux tarifs et ne se vérifiait pas dans le monde réel. Les modèles gravitationnels avaient pallié à cela en reposant beaucoup plus largement sur les données empiriques du commerce international. Cependant, l'utilisation du NiGEM peut être critiquée pour l'application qu'elle fait des données du passé pour la prévision d'un événement encore jamais vu – le retrait d'un Etat-Membre de l'UE (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016). L'incertitude autour des prédictions générées par ce modèle augmente de ce fait.

La LSE/CEP utilise une version du modèle d'EGC plus sophistiquée, appelée « quantitative trade models » ou « structural gravity models » (Office for Budget Responsibility, 2018) et qui lui incorpore les caractéristiques du modèle gravitationnel, en donnant plus d'importance aux équations provenant de données empiriques qu'aux équations dérivées des théories économiques (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016). À ce sujet, Mayer et al. (2018) saluent dans leur étude l'importante contribution de Costinot et Rodriguez-Clare (2014)

Notons que le Pr. Minford a déclaré que la version du modèle EGC de Cardiff University fournissait de meilleures prévisions des dynamiques du commerce britannique que la version GTAP – sans dire pourquoi – et avait qualifié le modèle utilisé par HM Treasury (2016) d'« ensemble de corrélations (...) qui sont maintenant reconnues comme n'ayant aucune valeur prédictive » (Minford, 2018). Néanmoins, il semble que ce ne soit finalement pas tant la différence entre modèles économétriques qui explique la différence d'amplitude entre les prédictions des différentes parties, mais la différence des hypothèses de travail.

Toutes les études s'accordent sur le fait que plus de barrières à l'échange signifie moins d'échanges en termes absolus. Une diminution du volume des échanges est similairement associée à une croissance économique réduite. Ce qui distingue les analyses de l'impact du Brexit sur le commerce est plutôt comment le Brexit impacte les barrières à l'échange. C'est cette différence fondamentale qui éloigne l'analyse des Economists for Brexit, Mansfield et Open Europe des autres, car ils envisagent le Brexit comme l'ouverture de l'économie britannique au commerce international, et pas comme une fermeture au commerce UE. Ils font également l'hypothèse que le monde s'ouvrira en retour au commerce avec le R-U. Toutes les autres études font l'hypothèse que le Brexit signifiera en l'espèce une réduction de l'ouverture du R-U au commerce international. C'est notamment cette divergence de direction de l'hypothèse fondamentale qui explique la différence si ample entre la prédiction d'Economists for Brexit et toutes les autres, et pas les rouages de modèles économétriques différents. Minford lui-même fera l'exercice d'entrer les paramètres et les hypothèses du scénario d'Economists for Brexit dans le modèle GTAP, et obtiendra une augmentation du PIB britannique de 2% (Minford, 2018), résultat qualitativement plus proche de sa première estimation que des estimations des autres études utilisant ce modèle.

Parmi les auteurs britanniques, on peut distinguer deux groupes. Le premier est constitué des sources que l'on peut qualifier – faute d'un terme moins connoté – d'institutionnelles ; HM Treasury, la LSE/CEP, le NIESR et PwC. Ceux-ci ont étudié les scénarios les plus réalistes en employant des méthodes reconnues par leurs pairs, dont les résultats sont quantitativement comparables et dont le message est qualitativement identique. Le second groupe, plus idéologiquement guidé, est constitué de Mansfield (2014) et Open Europe (2016) qui modélisent un accord de sortie sur mesure pour le R-U tout en reconnaissant qu'il est improbable. Ces deux sources proposent également un scénario central dans lequel le Brexit a un impact situé dans un intervalle centré sur 0%, tout en prévenant le lecteur que la marge d'erreur empêche de savoir si la réalité sera en-dessous ou au-dessus. On peut questionner l'éthique de ces deux études, dont le message est en l'essence que si le R-U n'atteint l'accord dont il rêve ou s'il n'y a pas d'accord du tout, alors c'est compliqué de prévoir si le Brexit sera positif ou négatif pour l'économie.

Les publications internationales que nous avons étudiées rejoignent en essence le groupe institutionnel anglais dans leur rigueur d'analyse et l'étendue des facteurs économiques qu'elles intègrent à leur calcul. En effet, les sources britanniques et internationales quantifient un éventail de conséquences économiques du Brexit beaucoup plus large que les études européennes. Parmi celles-ci, seul le Bertelsmann Stiftung (2015) reprend une autre variable que le commerce. En ce sens, les études européennes s'attaquent à la part du lion – la plus certaine – des conséquences économiques du Brexit. En comparaison, les études britanniques essaient d'envisager une image plus large, dans laquelle le facteur politique aura un rôle important à jouer pour déterminer les retombées économiques.

Les Economists for Brexit représentent une exception, et à ce titre, une catégorie d'auteurs à part. Dans leur étude, ils ne prennent en compte qu'un seul scénario, judicieusement nommé Britain Alone. Comme nous l'avons abordé avec Sampson et al. (2016), la réalisation de ce scénario est hautement improbable et les conséquences qu'il implique pour l'économie britannique, peu enviables. D'un point de vue purement économique, l'argument de Mansfield, qui veut que des prix de produits étrangers plus bas amènent plus de compétition et améliore grâce à cela la productivité nationale, fait sens. Néanmoins, la science économique et les données utilisées pour en quantifier les retombées sont dépassées. Il semble qu'il surestime la chute induite des prix domestique et l'élan que cela redonnerait au PIB britannique. Il ne tient également pas compte de la chute de commerce avec le bloc UE. Par ailleurs, l'étude chiffrée Minford (2015) sur laquelle se basent les Economists for Brexit n'est plus disponible en accès libre, à l'inverse des études de toutes les autres parties, ce qui empêche une révision par les pairs ultérieure. Cela ne fait que souligner, en plus de tous les problèmes qui sous-tendent potentiellement leur étude, la volonté des auteurs de garder leurs développements économiques opaques et va à l'encontre des pratiques de la recherche cumulative. Tout ceci rend cette publication indéfendable, bien qu'elle ait constitué une arme de choix dans la campagne des Brexiters. On peut sans risque supposer qu'elle fut principalement écrite pour servir des desseins idéologiques et semer le trouble par rapport à la véritable désirabilité du Brexit d'un point de vue économique.

IV. 1. Evolution de l'économie britannique et réalisation des prédictions à court terme

L'exercice consistant à analyser ce que le Brexit a déjà coûté à l'économie britannique est intéressant et permet d'entrevoir la direction dans laquelle il emmène le R-U. Malheureusement, il ne saurait pas pleinement s'inscrire dans la ligne de ce que nous avons étudié plus haut. En effet, à l'heure de mettre ce mémoire sous presse, le Brexit – peut importe sa forme – n'a effectivement pas encore eu lieu. Or, les études sur lesquelles nous nous sommes penchées traitent majoritairement de l'économie britannique à long terme, après que le Brexit soit entré en vigueur. Nous pouvons cependant évaluer la qualité des prédictions sur les effets à court terme du vote pour le Brexit, et plus particulièrement de l'incertitude sur l'économie britannique.

Alors que les études sur lesquelles nous nous sommes penchées modélisent le coût du Brexit a priori, le recul que nous commençons à avoir par rapport à juin 2016 permet à la science économique de mesurer a posteriori le coût du Brexit depuis cette époque. Calculer précisément le coût actuel du Brexit revient à simuler un « baseline scenario » sans Brexit et à mesurer la déviation du R-U par rapport à cette trajectoire depuis le référendum de juin 2016. Born et al. (2019) se sont prêtés à l'exercice en créant un logarithme figurant un double de l'économie britannique à partir de données de l'OCDE. Le PIB de ce « jumeau britannique » suit quasi exactement l'évolution du véritable PIB du R-U entre le premier quadrimestre de 1995 et le premier quadrimestre de 2016. Il continue ensuite sa progression comme si le référendum n'avait jamais eu lieu, ce qui nous permet de comparer l'évolution du PIB britannique par rapport à cette baseline. Ainsi, à la fin mai 2019, le PIB britannique réel était plus bas de 2,1% par rapport à celui du double, pour une perte cumulative de 50 milliards de livres sterling, soit autour de 350 millions de livres perdues par semaine. En d'autres mots, en trois ans, le Brexit a déjà coûté à l'économie britannique 5 ans de contribution nette au budget européen, alors le Brexit lui-même n'est pas encore arrivé. En suivant les prévisions économiques de l'OCDE, Born et al. (2019) estiment que la perte de production devrait se porter à 4% à la fin de 2020. Deux explications peuvent être données pour comprendre cette diminution du PIB. D'une part l'incertitude importante au R-U, qui retarde les décisions de consommation et d'investissement. Le déclin de ces deux composantes importantes de la demande agrégée avait déjà retranché le PIB d'1% à la fin du troisième quadrimestre de 2017. D'autre part, les agents économiques anticipent que les standards de vie devraient diminuer après le Brexit, à cause de la diminution du commerce avec le continent qui devrait appauvrir le R-U (Born, Muller, Schularick, & Sedlacek, 2019).

Sur deux années et trois-quarts, la perte de PIB cumulée a donc été de 2,1% ce qui représente une perte de 0,8% de PIB annuelle ou 18 milliards de livres sterling perdues par an. Cela rejoint en l'essence les prédictions du NIESR. HM Treasury et l'OCDE sont un peu en excès par rapport à ce qui est constaté à l'heure actuelle. PwC est en peu en dessous, même s'il est dans le bon qualitativement. La prédiction du FMI est en deçà de la valeur observée, même dans le cas de leur scénario pessimiste présentant une incertitude importante.

Comparaison du coût économique de l'incertitude observée par rapport aux prédictions

Organisations	Coût économique/an (% PIB)	Valeur observée/an
<i>Publications britanniques</i>		-0,8%
HM Treasury	-1%	
NIESR	(-0,6% ; -0,8%)	
PwC	(-0,5% ; -0,65%)	
<i>Publications internationales</i>		
OCDE	-1%	
FMI	(-0,25% ; -0,5%)	

La même méthodologie du « double britannique » a été utilisée par Breinlich et al. (2019) pour évaluer l'impact du Brexit sur l'investissement direct étranger entre juin 2016 et aujourd'hui. Pour ce jumeau économique, les flux entrant et sortant d'investissement direct étranger après juin 2016 restent au même niveau qu'en 2014 et 2015. L'évolution réelle est néanmoins toute autre. Les flux d'investissement direct étranger du R-U vers l'UE ont augmenté de 12% par rapport à l'alternative sans Brexit, pour une valeur additionnelle de 8,3 milliards de livres à la fin 2018. De plus, la persistance de l'écart entre le double britannique et l'économie réelle suggère que « l'effet referendum » ne s'est pas encore essoufflé. Breinlich et al. (2019) estiment que l'augmentation de l'investissement direct étranger sortant du R-U vers l'EU devrait se poursuivre après l'entrée en vigueur du Brexit. Les auteurs ajoutent que les données suggèrent que ces 8,3 milliards sont de l'investissement « perdu » pour le R-U, puisque cet argent n'aurait pas été investi sur le continent si le Leave n'avait pas gagné le referendum. On peut néanmoins argumenter que cet argent n'aurait pas été investi du tout dans ce scénario. Dans tous les cas, c'est une somme importante qui n'a pas été investie au R-U. L'étude souligne également que l'importante majorité de cet investissement a été fait dans le domaine des services, et pas dans le secteur manufacturier. Ceci reflète selon les auteurs la priorité donnée à ce secteur par le gouvernement britannique lors des négociations, en faisant le choix de sortir du Marché Commun et en se concentrant sur la libre-circulation des marchandises. L'évolution de l'investissement direct étranger permet également à l'étude conclure qu'il n'y pas de trace de « Global Britain », modèle qui avait été plébiscité par May et qui entendait relancer les liens commerciaux entre le R-U et d'autres pays non-UE. Dans les faits, les dynamiques d'investissement britanniques n'ont pas changé après le referendum dans les pays de l'OCDE non-membre UE, pour lesquels les flux restent stables. Finalement, les auteurs se penchent sur l'investissement direct étranger UE au R-U. Depuis le referendum, l'investissement direct étranger entrant au R-U depuis le continent a diminué de 11% par rapport au niveau des flux du jumeau économique. Cela représente 3,5 milliards de livres d'investissement perdus. Ces résultats sont cohérents avec l'idée que les firmes britanniques et européennes déplacent leur production parce qu'elles anticipent que le Brexit va augmenter les barrières à l'échange, à la libre-circulation des personnes et rendre le R-U moins accueillant pour les entreprises étrangères (Breinlich, Leromain, Novy, & Sampson, 2019).

Crowley et al. (2019) se sont penchés sur l'impact de l'incertitude liée au Brexit sur les exportations britanniques. Leur étude constate que de l'incertitude concernant la politique commerciale future d'un pays impacte les décisions des entreprises nationales exportantes et décourage les firmes candidates à l'exportation d'effectivement entrer sur les marchés internationaux. Les auteurs calculent qu'en 2016, les firmes commençant à exporter étaient 5% en dessous du nombre qu'elles auraient été s'il n'y avait pas eu de

referendum. Parallèlement, 6,1% en plus de compagnies ont arrêté d'exporter en EU par rapport à un scénario sans referendum. Néanmoins, comme ces nouvelles firmes exportantes ne sont pas importantes en termes de valeur exportée, une grande variation dans les entrées et les sorties des marchés internationaux n'a pas un impact sensible sur les exportations agrégées nationales. En 2016, les auteurs estiment cet effet entre -0,3% et -2,1% des exportations britanniques. L'incertitude ne semble pour le moment impacter que ceux qui auraient voulu commencer à commercer avec l'UE, en décourageant cette décision (Crowley, Exton, & Han, 2019). Ceci semble suggérer que ce n'est qu'à long terme et après l'entrée en vigueur du Brexit que le commerce britannique sera significativement impacté.

Les taux de migration UE vers le R-U ont également changé depuis le referendum de juin 2016. Selon les données 2018 du Office for National Statistics (ONS), le solde migratoire a diminué de 70% depuis le referendum et est à son niveau le plus bas depuis 2009 (ONS, 2019). Le Migration Observatory de l'Université d'Oxford souligne que ces chiffres traduisent une tendance nette : que le R-U n'est plus une destination aussi attirante pour les migrants EU qu'il y a quelques années, notamment à cause du fait du climat d'instabilité politique que le Brexit a instauré et qui a été maintenu par le Livre Blanc du gouvernement britannique sur l'immigration, et de la dépréciation de livre sterling, qui a rendu les salaires moins attractifs (Sumption, 2019).

Finalement, la période après le referendum n'a pas vu le leadership britannique argumenter en faveur d'une large dérégulation de l'économie du pays, comme le préconisaient Mansfield (2014), Open Europe (2016) et Economists for Brexit (2016).

Au lieu de cela, le European Union (Withdrawal) Act 2018, qui a été approuvé le 23 juin 2018, prévoit que l'ensemble des textes juridiques dérivés du droit européen seront préservés et intégrés au corpus législatif britannique.

Le gouvernement soulignait dans son Livre Blanc à ce sujet c'était la seule façon d'assurer le maintien de l'intégrité des lois britanniques lors de la sortie du R-U de l'UE et de conserver le plus possible une convergence des standards UK-UE (Department for Exiting the European Union, 2017). En plus de montrer qu'il n'y a pas de volonté importante de déréguler massivement à l'aube du Brexit, ce geste montre également que le problème dans l'opinion publique ne semble pas être la teneur des textes en soi, mais la souveraineté du parlement britannique.

IV. 2. Analyse des anticipations dans deux secteurs industriels

IV. 2. A. Le secteur pharmaceutique

Le Brexit pose d'importantes questions stratégiques aux entreprises ayant des activités transnationales UE-R-U. Parmi ces entreprises, certains secteurs seront plus touchés que d'autres ; le Brexit menace par exemple particulièrement la continuité des opérations du secteur pharmaceutique, qui a commencé à repenser le déploiement de ses centres de recherche et de production dans le cadre de réévaluation des chaînes logistiques.

Plus de la moitié des médicaments consommés au R-U proviennent de l'UE et franchissent actuellement la frontière britannique librement (Andalo, 2017). Chaque mois, 45 millions de paquets de médicaments sont fournis par le R-U à l'UE/l'EEE, avec 37 millions de paquets envoyés par l'UE/EEE vers le R-U (EFPIA, 2017). Dans le cas d'un no-deal Brexit, de sérieuses perturbations et retards seront probablement à prévoir dans l'acheminement des médicaments vers le R-U. L'an dernier, le gouvernement britannique a d'ailleurs enjoint

les compagnies pharmaceutiques à augmenter leurs stocks d'urgence, afin de pouvoir faire face à des délais de six semaines supplémentaires (Hirschler, 2018). Si le R-U sort de l'UE, ses exportations de composés chimiques seront sujets à des contrôles aux frontières et à des tarifs européens autour de 4,6% (AmCham EU, 2014, p. 7).

En Belgique, le secteur pharmaceutique est un moteur important de l'économie. Le pays offre un environnement propice à l'innovation grâce aux collaborations entre compagnies privées et universités, en plus d'un écosystème d'entreprises spécialisées dans les fonctions de support. La Belgique a des liens commerciaux importants avec le R-U dans ce secteur: chaque année, 11% des exportations pharmaceutiques belges (4,3 milliards d'euros) vont vers le R-U, tandis que 2% des importations pharmaceutiques belges (670 millions d'euros) en proviennent. Devant l'importance de ce commerce, de la nature intégrée des chaînes logistiques dans ce secteur et la nature spécifique des biens échangés, pharma.be (l'Association générale de l'industrie et du médicament) ainsi que l'EFPIA (la European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations) ont milité pour un retrait ordonné du R-U, avec un accord permettant de ne pas perturber l'approvisionnement des médicaments. De plus, la Belgique est un hub important dans l'exportation des produits pharmaceutiques européens vers le reste du monde. Le pays s'est spécialisé dans l'expédition de ces produits, qui nécessitent un conditionnement et une manipulation spécifiques durant leur transport (par exemple, une cargaison de vaccins laissée trois heures en attente sur un tarmac ensoleillé perd 20% de son efficacité). Ainsi, les médicaments produits en France et aux Pays-Bas sont rassemblés en Belgique et exportés de là vers le R-U et les Etats-Unis. Si chaque pays-membre venait à conclure son propre accord avec le R-U pour le commerce des produits pharmaceutiques, la Belgique aurait beaucoup à perdre (Fiers, 2019).

Pharma.be, rejointe par d'autres fédérations pharmaceutiques telles que Medicines for Europe, AESGP ou Vaccins Europe, promeut un alignement législatif le plus complet possible entre l'UE et le R-U dans ce secteur. En effet, la désintégration du R-U impacterait toutes les étapes de la chaîne de valeur des entreprises pharmaceutiques, comme le souligne Mr. Stefaan Fiers, Communication and Public Policy Director chez pharma.be (voir interview en **Annexe 2**).

La première étape du développement d'un médicament est la recherche fondamentale, qui, combinée à la recherche et au développement, développe les nouvelles molécules et les nouveaux traitements. Déjà à cette étape, l'UE promeut l'innovation et la création en finançant la recherche universitaire et en facilitant la coopération des chercheurs et de la circulation des idées. Sortir de l'UE signifiera perdre accès à ces financements importants pour les chercheurs britanniques, mais aussi moins d'innovation tant en Europe continentale qu'au R-U puisque les idées, les chercheurs et les données circuleront moins librement. Ensuite, l'UE facilite la phase des tests cliniques des médicaments sur humains en permettant aux entreprises basées au R-U de tester leurs traitements sur des patients partout en UE. La circulation des données récoltées pendant ces tests ne sera peut-être plus possible après leur désintégration. Lors de l'étape de la production, la législation EU veut qu'une « qualified person » prenne la responsabilité de confirmer la qualité et la conformité d'un batch de médicaments et de l'autoriser à l'exportation et à la commercialisation en UE. Pour pouvoir « délivrer » des médicaments, cet agent doit être basé en UE. Cela signifie qu'une fois le R-U sorti, les « qualified person » britanniques ne pourront plus exercer, or beaucoup s'étaient basés au R-U avant le Brexit notamment du fait de la proximité de l'Agence Européenne des Médicaments, la facilité de la langue et l'importance de l'industrie pharmaceutique britannique. Les perturbations possibles dans l'étape de la distribution

sont les nouveaux tarifs, ainsi que tous les contrôles additionnels que devront subir les marchandises transitant entre le R-U et l'UE. Ceux-ci risquent de voir leur période de transit être multipliée, menaçant la qualité des médicaments et la disponibilité des traitements pour les patients. Finalement, en terme de commercialisation, on pourrait voir émerger des différences à long terme sur les exigences de conditionnement, de packaging, etc.

Les entreprises pharmaceutiques belges et britanniques ont intensifié la cadence de leurs préparations face au Brexit entre 2018 et 2019, alors que la menace d'un no-deal Brexit émerge et se renforce. Elles emmagasinent plus de stocks, tant en Belgique qu'au R-U : les exportations pharmaceutiques belges ont augmenté de quasi 2 milliards d'euros en 2018 (Fiers, 2019). Les entreprises transfèrent également leurs licences et dupliquent leurs tests cliniques afin de pas se retrouver coincées avec des autorisations britanniques non-valables en UE après la sortie du pays ou un permis EU non-reconnu par le R-U (Kollowe & Scruton, 2019) (Barber, 2019).

En 2018, Pfizer – dont 2% des revenus sont générés au R-U – annonçait que le coût des ses ajustements pour le Brexit était estimé à 100 millions de dollars. Afin de se préparer, la firme américaine a entrepris le transfert de tests de produits, le transfert de licences, de changements dans la gestion de ses essais cliniques en plus d'un remaniement interne afin de se conformer aux nouvelles normes législatives EU dans le cas d'un no-deal Brexit (Paton, 2018). En novembre 2016, Pfizer avait notamment annoncé fermer deux de ses trois usines de production britanniques « après révision de sa chaîne logistique mondiale » et déplacer deux tiers de cette capacité à Puurs, en Belgique (Hiscott, 2016). Parallèlement, Novartis, qui emploie autour de 1500 personnes au R-U, a annoncé en Septembre 2018 la fermeture de son usine de Grimsby pour la fin de l'année 2020, mettant 395 travailleurs au chômage. Les deux firmes réfutent que leurs décisions soient liées au Brexit et invoquent « un remaniement stratégique global » de leur chaîne logistique. Le timing de ces décisions et la délocalisation vers l'Europe continentale laissent néanmoins supposer que le Brexit est au moins l'occasion d'une révision complète des chaînes logistiques de ces entreprises, et que cette déclaration est principalement destinée à préserver l'image des entreprises auprès des communautés britanniques touchées.

GlaxoSmithKline, qui emploie 9 000 personnes en Wallonie (Vandreck, 2019), estime ce coût à 70 millions de livres de sterling dans son rapport annuel 2018. Pour s'adapter, l'entreprise a également organisé de nouveaux tests et demandes en certification de médicaments en UE, a entériné les transferts des certificateurs de médicaments (« qualified persons »), mis à jour ses packaging, a développé de nouveaux espaces de stockage et a soutenu les démarches des employés reposant sur leur citoyenneté européenne pour travailler à l'étranger et dont le statut est menacé. L'entreprise estime cependant qu'à long terme, le Brexit n'aura pas un impact significatif sur leur activité (GSK, 2019).

De façon intéressante, les entreprises du secteur pharmaceutique semblent reprendre un dénominateur commun pour leur préparation au Brexit à venir : elles considèrent que la transition vers l'après-Brexit est un coût ponctuel et qu'une fois leur remaniement effectué, le Brexit n'imposera pas un coût récurrent sur leur activité. Ceci va à l'encontre de la vision développée par certains auteurs que nous avons étudiés, qui voyaient dans la perte d'efficacité fondamentale que représente la désintégration du R-U, un coût récurrent pour les entreprises affectées. On peut imaginer que selon les secteurs, les coûts récurrents seront différents, et que certains acteurs seront assez agiles que pour réduire ces coûts à minima.

Tout au long du débat entourant l'arrivée du referendum, puis la négociation d'un Accord de Retrait pour le R-U, l'impact du Brexit sur le secteur financier, activité économique centrale outre-Manche, a occupé une place importante. En effet, en tant que pays-membre de l'UE, le R-U bénéficie des quatre libertés du Marché Commun et notamment la libre-circulation des services. Dans le secteur financier, cette liberté est basée sur les « passporting rights », qui permettent aux banques et aux compagnies d'investissement d'un Etat-Membre à servir librement des clients d'un autre Etat-Membre sans besoin d'autorisation supplémentaire. Les services visés sont les services bancaires, d'assurance, d'investissement, de gestion de portefeuille, de paiement électronique, etc. Ce système de « passporting rights » est défini dans huit directives UE, en plus d'autres règlements (PwC, 2018, p. 5). Ces directives et règlements sont les suivants :

- Capital Requirements Directive (CRD IV) (2013/36/EU) ;
- Solvency II Directive (2009/138/EC) ;
- Insurance Distribution Directive (2016/97/EC) ;
- Markets in Financial Instruments Directive (MiFID II) (2014/65/EC) ;
- Undertaking Collective Investment Scheme (UCITS) Directive (85/611/EEC) ;
- Payment Services Directive (PSD) (2007/64/EC) ;
- Second Electronic Money Directive (2009/110/EC) ;
- Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD) (2011/61/EU) ;
- European Market Infrastructure Regulation (EMIR) (2012/648/EC) ;
- Central Securities Depositories – Regulation.

La participation à ce système, sur laquelle repose aujourd'hui l'importante balance commerciale positive britannique dans le domaine des services, nécessite un certain degré d'intégration avec l'UE. La Suisse, par exemple, n'a formellement pas accès au Marché Commun des services. Ce pays a dans les faits négocié plusieurs accords supplémentaires avec l'UE pour faciliter la circulation de certains services financiers spécifiques, tels que les assurances. Dans les faits, si les compagnies suisses souhaitent servir des clients UE, elles ne le font pas depuis la Suisse même mais doivent établir des succursales dans un Etat-Membre ; Londres a notamment été bénéficiaire d'un large montant d'investissement direct étranger de ce fait (Emmerson, Johnson, Mitchell, & Phillips, 2016). Dans son rapport de Février 2018, PwC pointe 7 canaux par lesquels le secteur financier britannique serait impacté en cas de Brexit sans accès au Marché Commun des services. Un tableau reprenant sept inéficacités est repris en **Annexe 3**.

Afin d'éviter ces coûts supplémentaire et ne pas perdre ces passporting rights, plusieurs entreprises financières internationales, auparavant basées à Londres afin de servir à partir de là le marché UE, ont pris la décision de relocaliser une partie de leur staff sur leur continent. Par exemple, le quotidien français Les Echos rapporte que « Goldman Sachs, JP Morgan, Morgan Stanley et Citigroup ont déjà choisi de déplacer 250 milliards d'euros d'actifs à Francfort alors que Barclays vient tout juste d'annoncer le déplacement de 166 milliards d'euros en Irlande. De plus petits gestionnaires d'actifs ont aussi choisi l'Irlande tandis que la HSBC a transféré la propriété de ses filiales européennes vers son bureau parisien. Au total, la City perdrait la gestion d'environ 1000 milliards d'euros d'actifs » (Demachy, 2019). Le départ de ces actifs signifie également celui de leurs gestionnaires ; avec la perte d'activité économique vient la perte d'emplois, bien que celle-ci semble plus modérée que ne laisseraient penser ces chiffres vertigineux. Oliver Wyman (2016) avait prévu que la City perdrait 18 milliards de livres de revenus et 30 000 emplois en quittant le Marché Commun. Pour HM Treasury (2016), la perte devrait s'élever à 38 milliards de livres

et 230 000 emplois. PwC (2016) mise sur une perte de 14 milliards de livres et 70 000 emplois, à terme. À ce sujet, plusieurs institutions telles que la Bank of America, Société Générale, Crédit Agricole et BNP Paribas ont annoncé relocaliser à Paris une partie de leur staff auparavant basé à Londres alors que d'autres comme UBS et la Deutsche Bank ont choisi Francfort. Et Les Echos de citer « La Bank of England estime à 5000 le nombre d'emplois déplacés depuis la City (...) au 29 mars 2019. Frankfurt Main Finance estime que ce chiffre pourrait monter jusqu'à 10 000 d'ici 2022 » (Demachy, 2019). Si on n'a pas réellement assisté à un « Brexodus » massif depuis le referendum (Allix, 2018), on peut constater que le Brexit a déjà eu un impact sur les décisions des entreprises financières qui ont relocalisé du staff et certaines activités hors du R-U, dans une dynamique qui s'amplifiera sûrement une fois le Brexit effectivement en vigueur.

Le Brexit a donc représenté une opportunité économique pour les villes UE qui ont su attirer ces institutions à la recherche d'un nouveau siège d'où servir leurs clients européens. Les trois grandes gagnantes ont dans un premier temps été Paris, Francfort et Dublin, avec Paris dominant d'abord le trio en 2018 (Jenkins & Morris, 2018) avant que Dublin ne reprenne la tête en nombre d'entreprises accueillies et qu'Amsterdam n'émerge à son tour et prenne finalement la seconde place (Wright, Benson, & Hamre, 2019). Si son leadership est menacé, l'importance de Londres dans le paysage financier mondial ne sera pas pour autant éradiquée et la capitale britannique devrait garder un rôle prédominant dans son secteur. Londres garde l'avantage de parler l'anglais, la langue internationale des affaires, de bénéficier d'un environnement d'entreprises de support pour le secteur bancaire, d'un cadre de vie attirant pour les travailleurs éduqués, d'un réseau d'universités de niveau international, d'une économie relativement peu régulée et d'un système législatif réputé « *business friendly* » (Djankov, 2017). Par ailleurs, bien que Dublin ait attiré presque 30% des délocalisations dues au Brexit, aucune autre ville UE ne semble spontanément reprendre la place spécifique qu'occupait Londres sur la scène financière de l'UE. À cet égard, il semble que les villes européennes soient en concurrence entre elles plutôt que contre Londres (The Economist, 2017).

À ce sujet, plusieurs sources semblent rapporter que Bruxelles n'a pas su attirer les entreprises londoniennes prospectant pour un nouveau siège UE (Hope, 2019). Le secteur financier belge n'aurait accueilli que neuf compagnies britanniques, soit environ 3% du total des entreprises déménageant, estimé à 275 (Wright, Benson, & Hamre, 2019). Plusieurs démarches ont cependant été effectuées pour promouvoir la Belgique comme terre d'accueil mais il semble que le pays ait du mal à se démarquer de ses compétiteurs UE et à définir une vraie image de marque dans ce secteur – à la différence du secteur pharmaceutique, dans lequel la Belgique s'est taillée une place de choix et développé un avantage comparatif bien connu en Europe (Fiers, 2019).

Au cours de ce mémoire, nous avons passé en revue la littérature britannique, internationale et européenne relative aux prévisions des conséquences économiques du Brexit. En laissant la parole à différents types d'organisations et d'auteurs, nous avons appris par quels canaux le Brexit devrait influencer la santé de l'économie britannique. Nous avons comparé les hypothèses de travail de ces différentes études et vu comment celles-ci influençaient leur prédiction finale. Nous avons également étudié plusieurs types d'auteurs et analysé comment leur logique influençait la construction de leurs prédictions. En plus de cela, nous avons étudié les premiers effets des anticipations des agents et de l'incertitude sur le PIB, l'investissement et la migration britanniques, alors que le Brexit n'a pas encore eu lieu. Finalement, nous avons étudié deux cas concrets d'adaptations anticipatives d'agents économiques en nous penchant sur le cas du secteur pharmaceutique et du secteur financier, et en analysant comment ils ont ou pas adapté leurs opérations en prévision du Brexit.

Nous avons vu que c'est principalement les scénarios étudiés qui faisaient varier les prédictions des études ainsi que la prise en compte des effets dynamiques du Brexit sur l'économie britannique. Nous avons constaté qu'à court terme, entre juin 2016 et aujourd'hui, l'incertitude pèse sur les décisions des agents économiques britanniques et, dans une certaine mesure, européens. La perte de PIB s'élève aujourd'hui à 2,1% (cumulés), ce qui correspond qualitativement aux prédictions. Nous constatons également une diminution de l'investissement direct étranger entrant au R-U, des flux migratoires UE et, dans une moindre mesure, des exportations britanniques.

Concernant le long terme, c'est la diminution du commerce, provoquée par le retour de barrières tarifaires et non-tarifaires, qui aura l'impact le plus grand sur le PIB britannique. Les auteurs s'accordent à dire que plus le R-U reste intégré, plus ce coût sera réduit et qu'il sera maximisé si le R-U sort de l'UE sans accord de commerce. Plusieurs auteurs soulignent que les effets négatifs de la réduction du commerce pourraient être décuplés si les calculs prennent en compte les effets dynamiques de l'ouverture commerciale sur la productivité. Par ailleurs, il est possible que le passage unilatéral au libre-échange après la sortie du R-U de l'UE (scénario Britain Alone des Economists for Brexit) allège très partiellement les coûts du Brexit. Néanmoins, nous considérons comme irréalistes le scénario et les hypothèses des Economists for Brexit, menant à des prévisions positives pour le PIB britannique.

Après le commerce, c'est la diminution de l'investissement direct étranger qui aura le plus d'impact sur le PIB britannique. De façon moins certaine, plusieurs auteurs intègrent à leur calcul l'effet dynamique de l'investissement direct étranger sur la productivité nationale, ce qui diminuerait encore plus la production britannique.

Le troisième effet le plus certain serait celui qu'aura le Brexit sur le budget national du R-U, qui augmenterait par effet mécanique dû à la diminution de la contribution britannique à l'UE. Si le chiffre de +0,53% de PIB revient dans beaucoup d'études, une grande majorité d'auteurs soulignent qu'une légère diminution du commerce suffira à compenser ce gain fiscal.

L'impact suivant serait celui d'un changement de politique migratoire au lendemain du Brexit. Une réduction importante de la migration en provenance de l'UE pourrait avoir des effets négatifs sur le PIB. Cet effet serait cependant incertain, la nature exacte d'une

nouvelle politique migratoire impactant significativement les retombées économiques de ce changement. 79.

Finalement, une abrogation partielle de la législation dérivée du droit européen pourrait également alléger une partie des coûts économiques du Brexit. Cependant, il paraît relativement improbable de voir ces gains se matérialiser, puisque l'opinion publique soutient ces règles (Hogarth, 2019) et que le gouvernement britannique a régulé plus que le minimum requis par l'UE dans ces matières (Department for Business, Energy & Industrial Strategy, 2019). De plus, après le referendum, le gouvernement a choisi d'intégrer l'ensemble du droit européen dans la législation britannique en préparation du Brexit, ce qui souligne qu'il n'est pas perçu par le leadership britannique comme l'occasion de déréguler l'économie du pays.

En ce qui concerne l'étude du cas pratique du secteur pharmaceutique, celui-ci semble impacté par le Brexit sur l'ensemble de chaîne de valeur, et plus particulièrement sur le plan législatif et logistique. Il semble néanmoins qu'une préparation rigoureuse des acteurs de ce secteur leur permette de ramener les conséquences du Brexit à un investissement ponctuel ; Pfizer estime le coût de ce remaniement à 100 millions de dollars et GSK, à 70 millions de livres. La Belgique a su tirer parti de la restructuration organisationnelle de certaines firmes britanniques, et a accueilli de nouveaux investissements étrangers dans ce secteur à la suite du Brexit.

Le secteur financier britannique a également intégré l'anticipation du Brexit à ses décisions, et délocalisé une partie de son activité et de son staff vers d'autres villes EU pour continuer à servir ses clients européens. La Bank of England estime que depuis le referendum, 5 000 emplois ont été déplacés, faisant perdre à la City la gestion de 1 000 milliards de livres d'actifs. Si ce chiffre est conséquent, il ne se rapproche pas encore des prédictions à long terme de HM Treasury (2016) qui estimait la perte due au Brexit à 230 000 emplois, ni de celles de PwC (2016) qui annonçait une perte de 70 000 emplois. Néanmoins, certaines sources soulignent que cette dynamique de délocalisation ne fait que commencer. Dans ce secteur, Bruxelles a eu beaucoup plus de mal à se positionner en terre d'accueil pour les entreprises britanniques que dans le cas du secteur pharmaceutique, et n'a pour le moment admis que neuf nouvelles institutions.

Le travail que nous avons effectué pour comparer les études relatives aux conséquences économiques du Brexit montre que, pour la majorité des analystes, la prévision dominante est que le Brexit entraînera une baisse du PIB, du commerce et de l'investissement extérieur. Les études concluant à un résultat positif se basent sur des hypothèses irréalistes et semblent idéologiquement guidées pour semer le doute sur la véritable désirabilité économique du Brexit. Si par ailleurs, l'économie britannique ne s'est pas effondrée du jour au lendemain après le referendum, nous concluons qu'après trois ans, elle semble emprunter la voie décrite par la science économique.

La vérification quantitative de ce phénomène ne pourra prendre pleinement son sens que lorsque le Brexit aura effectivement eu lieu. Bien que nous nous soyons penchés sur les effets déjà observés, une recherche ultérieure (horizon 2030) après l'occurrence du Brexit sera nécessaire pour évaluer la véracité et les défauts des prédictions économiques des différents auteurs.

ACEA. (2019). *Tax Guide*. Consulté le Juin 16, 2019, sur [www.acea.be](https://www.acea.be/uploads/news_documents/ACEA_Tax_Guide_2019.pdf): https://www.acea.be/uploads/news_documents/ACEA_Tax_Guide_2019.pdf

Acemoglu, D., Carvalho, V., Azdaglar, A., & Tahbaz-Salehi, A. (2012). The Network Origins of Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 80 (5), 1977 - 2106.

Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, 60 (2), 323 - 351.

Albert, E. (2018). Brexit : pour la première fois, la City est délaissée par le gouvernement britannique . *Le Monde* .

Allen, K., Treanor, J., & Goodley, S. (2016). Pound slumps to 31-year low following Brexit vote. *The Guardian* .

Allix, G. (2018, Mars 16). Il n'y a aucun signe d'un «Brexodus» à la City de Londres. *Le Monde* .

AmCham EU. (2014). *AmCham EU's position on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)* . Consulté le Juillet 30, 2019, sur European Economic and Social Committee (EESC) - Europa: <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/resources/docs/am-cham-eus-position-on-the-transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip---14032014.docx+&cd=3&hl=en&ct=clnk&gl=fr>

Andalo, D. (2017). *Brexit could hinder medicines supply to UK, MPs told*. Consulté le Juillet 24, 2019, sur The Pharmaceutical Journal: <https://www.pharmaceutical-journal.com/news-and-analysis/news/brexit-could-hinder-medicines-supply-to-uk-mps-told/20204082.article?firstPass=false>

Antonucci, L., Horvath, L., & Krouwel, A. (2017). The malaise of the squeezed middle: Challenging the narrative of the 'left behind' Brexiter. *Competition & Change* .

Archives du Ministère des Affaires Etrangères de la République Française. (1988). Discours prononcé par Mme Margaret Thatcher, Premier Ministre, à l'ouverture de la 39e année universitaire du Collège de Bruges (Bruges, 20 septembre 1988). Paris.

Baier, S. L., Bergstrand, J. H., Egger, P., & McLaughlin, P. A. (2008). Do Economic Integration Agreement Actually Work? Issues in Understanding the Causes and Consequences of the Growth of regionalism. *The World Economy*, 31 (4), 461-497.

Baker, J., Carreras, O., Ebell, M., Hurst, I., Kirby, S., Meaning, J., et al. (2016). The Short Term Economic Impact of Leaving the EU. *National Institute Economic Review*, 236, 108-120.

Banca d'Italia. (2019). *About Us*. Consulté le Juin 22, 2019, sur [www.bancaditalia.it](https://www.bancaditalia.it/chi-siamo/index.html): <https://www.bancaditalia.it/chi-siamo/index.html>

Bank of England. (2015). *EU Membership and the Bank of England*. Londres.

Bank of England. (2016). *Inflation Report : May 2016*. Londres: Bank of England.

Bank of England. (2019). *Inflation Report, May 2019*. Londres: Bank of England.

Barber, S. (2019). *Brexit and medicines regulation*. House of Commons Library.

Barrell, R., & Pain, N. (1998). Real exchange rates, agglomerations and irreversibilities: macroeconomic policy and FDI in EMU. *Oxford Review Economic Policy*, 14 (3).

Belke, A., Dukova, I., & Osowski, T. (2016). *Policy Uncertainty and International Financial Markets: The Case of Brexit* . Bruxelles: CEPS Working Document 429.

Bertelsmann Stiftung. (2015). *Costs and benefits of a United Kingdom exit from the European Union*. Gütersloh: Global Economic Dynamics Study.

Bloom, N., Draca, M., & Reenen, J. (2016). Trade Induced Technical Changed ? The Impact of Chinese Importations on Innovation, IT and Productivity. *Review of Economic*

Studies, 83 (1), 87-117.

Bloom, N., Romer, P., Terry, S., & Van Reenen, J. (2013). A Trapped Factors Model of Innovation. *American Economic Review*, 103 (3), 208-213.

Bloom, N., Sadun, R., & Reenen, J. V. (2012). Americans Do IT Better: US Multinationals and the Productivity Miracle. *American Economic Review*, 102 (1), 167-201.

BMW Group. (2019). *Investors Relations*. Consulté le Juin 16, 2019, sur www.bmw-group.com: https://www.bmwgroup.com/content/dam/bmw-group-websites/bmwgroup-com/ir/downloads/en/2019/Investor_Presentation/BMW_Investor_Presentation_2019.pdf

Born, B., Muller, G., Schularick, M., & Sedlacek, P. (2019). £350 million a week : *The output cost of the Brexit vote*. Consulté le Juillet 30, 2019, sur CEPR Policy Portal: <https://voxeu.org/article/300-million-week-output-cost-brexit-vote>

Breinlich, H., Leromain, E., Novy, D., & Sampson, T. (2019). *Voting with their money : Brexit and outward investment by UK firms*. Consulté le Juillet 30, 2019, sur Centre for Economic Performance, London School of Economic: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit13.pdf>

British Social Attitudes. (2016). *Social Class Identity - Awareness and political attitudes: why are we still working class?* Londres: NatCen Social Research.

Bustos, P. (2011). Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinian Firms. *American Economic Review*, 101 (1), 304-340.

Campbell, J. (1983). *Roy Jenkins, A Biography*. New-York: Saint Martin's Press.

Cassidy, J. (2016, Novembre 6). How Donald Trump Became President-Elect. *The New Yorker*.

Cecchini, P., Catina, M., & Jacquemin, A. (1988). *The Benefits of a Single Market*.

Centre for European Reform. (2016). *The Economic Consequences of Leaving the EU*. Londres: Centre for European Reform.

Chu, B. (2017, Avril 19). Only economic study showing benefits of Brexit debunked as 'doubly misleading'. *The Independent*.

Churchill, W., & Marshall, G. C. (1946). *Discours de Winston Churchill*. Consulté le Février 18, 2019, sur www.cvce.eu: https://www.cvce.eu/obj/discours_de_winston_churchill_zurich_19_septembre_1946-fr-7dc5a4cc-4453-4c2a-b130-b534b7d76ebd.html

Ciuriak, D., & Xiao, J. (2015). *the Trade-Related Impact of UK Exit from the EU Single Market*. Ciuriak Consulting.

Cohn, N. (2016). Why the Surprise Over 'Brexit'? Don't Blame the Polls. *The New York Times*.

Commission Européenne. (2017). *Speech by Michel Barnier, the European Commission's Chief Negotiator, following the first round of Article 50 negotiations with the UK*. Consulté le Février 24, 2019, sur Base de données des communiqués de presse de l'Union Européenne: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-17-1704_en.htm

Conseil de l'Union Européenne. (2019). *Brexit - Négociations dans la perspective du referendum au Royaume-Uni*. Consulté le Février 24, 2019, sur Conseil de l'Union Européenne - Conseil européen - Politiques: <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/eu-uk-after-referendum/>

Considère-Charon, M.-C. (2005). *La Grande-Bretagne de Tony Blair et les enjeux européens : bilan et perspectives*. Consulté le Février 19, 2019, sur Fondation Robert Schuman: <https://www.robert-schuman.eu/fr/supplements-lettre/0197-la-grande-bretagne-de-tony-blair-et-les-enjeux-europeens-bilan-et-perspectives>

Crowley, J. (2002). Le Royaume-Uni, le Commonwealth et l'Europe. *Politique Européenne*, 2 (6), pp. 36-52.

Crowley, M., Exton, O., & Han, L. (2019). *The impact of Brexit uncertainty on UK*

exports. Consulté le Août 1, 2019, sur CEPR Policy Portal: <https://voxeu.org/article/impact-brexite-uncertainty-uk-exports>

CVCE. (2016). *L'impact du discours de Zurich*. Consulté le Février 18, 2019, sur www.cvce.eu: https://www.cvce.eu/obj/l_impact_du_discours_de_zurich-fr-3ea8504a-3323-4143-82d7-8d824586344e.html

D'Argenio, A., & Guigliano, F. (2016). Ue, rottura su migranti e austerità Renzi: «No a Merkel e Hollande». *la Repubblica*, 10-11.

De Ruyt, J. (2017). Brexit. *Cours de Questions d'actualité Européenne du 9 mai 2017*. Louvain-la-Neuve: Université Catholique de Louvain.

Demachy, A. (2019, Mars 29). Brexit : le secteur financier face à la perspective du No Deal. *Les Echos*.

Department for Business, Energy & Industrial Strategy. (2019). *Meeting climate change requirements if there's no Brexit deal*. Consulté le Juillet 23, 2019, sur www.gov.uk: <https://www.gov.uk/government/publications/meeting-climate-change-requirements-if-theres-no-brexite-deal/meeting-climate-change-requirements-if-theres-no-brexite-deal#before-1>

Department for Exiting the European Union. (2017). *Legislating for the United Kingdom's withdrawal from the European Union*. Consulté le Août 1, 2019, sur www.gov.uk/government/publications: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/604516/Great_repeal_bill_white_paper_accessible.pdf

Department of International Trade. (2018). *UK Trade In Numbers*. Consulté le Février 20, 2019, sur [gov.uk](http://www.gov.uk): https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/714346/180606_UK_Trade_in_Numbers_full_web_version.pdf

Deschamps, E. (2016). Le sommet de La Haye. Lausanne: Centre Virtuel de la Connaissance sur l'Europe.

Deschamps, E. (2016). Négociations avec le Royaume-Uni. Lausanne: Centre Virtuel de la Connaissance sur l'Europe.

Deschamps, E., & Lekl, C. (2017). La première candidature du Royaume-Uni au Marché commun. Lausanne: Centre Virtuel de la Connaissance sur l'Europe.

Dhingra, Ottaviano, G., Sampson, T., & Van Reenen, J. (2016 B). *The UK Treasury analysis of «The long-term economic impact of EU membership and the alternatives»: CEP Commentary*. Retrieved Janvier 2, 2019 from cep.lse.ac.uk: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexite04.pdf>

Dhingra, Ottaviano, G., Sampson, T., & Van Reenen, J. (2016). *The consequences of Brexit for UK trade and living standards*. Londres: London School of Economics / Centre for Economic Performance.

Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J., Sampson, T., & Van Reenen, J. (2017). *The costs and benefits of leaving the EU : Trade effects*. Londres: Center for Economic Performance.

Dhingra, S., Ottaviano, G., & Sampson, T. (2015). *Should We Stay Or Should We Go? The Economic Consequence of Leaving the EU*. Centre for Economic Performance. London School of Economics.

Djankov, S. (2017). *The City of London after Brexit*. Washington D.C.: Peterson Institute of International Economics.

Ducourtieux, C. (2017). Brexit : le marathon des négociations débute à Bruxelles. *Le Monde*.

Ebell, M., & Warren, J. (2016). The Long Term Economic Impact of Leaving the EU. *National Institute Economic Review*, 236, 121-138.

- Economists For Remain. (2016). *Brexit More Prosperous* «In». Consulté le Février 25, 2019, sur www.economistsforremain.org: <https://economistsforremain.org/>
- EFPIA. (2017). *EFPIA Brexit Briefing*. Consulté le Juillet 28, 2019, sur European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations: <https://www.efpia.eu/media/288640/brexit-briefing-05122017.pdf>
- Emmerson, C., Johnson, P., Mitchell, I., & Phillips, D. (2016). *Brexit and the UK's Public Finances*. Londres: Institute for Fiscal Studies.
- Ernst&Young. (2015). *UK Attractiveness Survey*. Consulté le Février 25, 2019, sur Ernst&Young: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_UK_Attractivness_Survey_2015_-_full_report/\\$FILE/1595088_UKAS_report_2015_FINALWEB.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_UK_Attractivness_Survey_2015_-_full_report/$FILE/1595088_UKAS_report_2015_FINALWEB.pdf)
- EY. (2018). *Attractiveness Survey : UK In Transition*. Londres.
- Ferriter, D. (2016). Why the Brexit result should not surprise us. *The Irish Times*.
- Feyrer, J. (2011). *Distance, Trade, and Income – The 1967 to 1975 Closing of the Suez Canal as a Natural Experiment*. Review of Economic Dynamics.
- Feyrer, J. (2009). Trade and Income - Exploiting Time Series in Geography. *National Bureau of Economic Research - Working Paper 14910*.
- Fiers, S. (2019, Juillet 26). Les préparatifs du secteur pharmaceutique pour le Brexit. (C. Novis, Intervieweur)
- FMI. (2016). *United Kingdom : Selected Issues Paper*. Country Report 16/169.
- Fooks, G., & Mills, T. (2017). The Tolerable Cost of European Union Regulation: Leaving the EU and the Market for Politically Convenient Facts. *Journal of Social Policy*, 46 (4), 719-743.
- Frankel, J., & Romer, D. (1999). Does Trade Cause Growth. *American Economic Review*, 98 (3), 379-399.
- Freeman, C. (2014). Diplomat who won EU exit essay prize silenced by government. *The Telegraph*.
- George, S. (1990). *An Awkard Partner : Britain in the European Community* (éd. 3ème). Oxford University Press.
- Ghemawat, P. (2007). *Redefining Global Strategy*. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation.
- Giles, C. (2017, Mars 31). *What has the EU done for the UK?* Consulté le Février 18, 2019, sur The Financial Times: <https://www.ft.com/content/202a60c0-cfd8-11e5-831d-09f7778e7377>
- GSK. (2019). *Annual Report 2018*. Consulté le Juillet 31, 2019, sur GlaxoSmithKline: <https://www.gsk.com/media/5349/annual-report-2018.pdf>
- Gulen, H., & Ion, M. (2016). Policy uncertainty and corporate investment. *The Review of Financial Studies*, 29 (3).
- Gutschker, T. (2016). The Disastrous Brexit Diner. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*.
- Hacker, J. (2008). *The Great Risk Shift: The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream*. Oxford: Oxford University Press.
- Hague, W. (2016). The Leave Campaign Is Really the Donald Trump Campaign With Better Hair. *The Telegraph*.
- Haskel, J., Pereira, S., & Slaughter, M. (2007). Does Inward Foreign Investment Boost the Productivity of Domestic Firms ? *The Review of Economics and Statistics*, 89 (3), 482-496.
- Hirschler, B. (2018). *UK calls for extra six weeks of Brexit drug stockpiles*. Consulté le Juilelt 24, 2019, sur Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-britain-eu-pharmaceuticals/uk-calls-for-extra-six-weeks-of-brexit-drug-stockpiles-idUSKCN1L81EF>
- Hiscott, G. (2016). *Viagra maker Pfizer to shut two UK plants with 370 job losses and move production to Europe*. Consulté le Juillet 25, 2019, sur The Mirror: <https://www.mir>

ror.co.uk/news/business/viagra-maker-pfizer-shut-two-9229428

HM Treasury. (2015). *European Union Finances 2015 : Statement on the 2015 EU Budget and Leasures to Counter Fraud and Financial Mismanagement*. Consulté le Juillet 30, 2019, sur HMTreasury.gov.uk: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/483344/EU_finances_2015_final_web_09122015.pdf

HM Treasury. (2016). *The long-term economic impact of EU membership and the alternatives*. Retrieved Janvier 2, 2019 from gov.uk: <https://www.gov.uk/government/publications/hm-treasury-analysis-the-long-term-economic-impact-of-eu-membership-and-the-alternatives>

Hobolt, S. B. (2016). The Brexit vote: a divided nation, a divided continent. *Journal of European Public Policy*, 23 (9), 1259 - 1277.

Hogarth, R. (2019). *Workers' rights after Brexit: the limits of legislation*. Consulté le Juillet 23, 2019, sur www.instituteforgovernment.org.uk: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/blog/workers-rights-after-brexit-limits-legislation>

Hope, A. (2019, Mars 19). Companies prefer Dublin and Amsterdam to Brussels post-Brexit. *The Brussels Times*.

House of Commons. (2013). *Leaving the EU - Research Paper 13/42*.

Hubert, F., & Pain, N. (2001). Inward Investment and technical progress in the United Kingdom manufacturing sector. *Scottish Journal of Political Economy*, 48, 134-147.

Jamieson, B., & Minford, P. (1999). Britain and Europe: Choices for Change. *Politeia et Global Britain*.

Jenkins, P., & Morris, S. (2018, Octobre 1). Paris set to triumph as Europe's post-Brexit trading hub. *Financial Times*.

Jones, O. (2016, Juin 10). Working-class Britons feel Brexit and betrayed – Labour must win them over. *The Guardian*.

Kaufmann, E. (2016, Juillet 7). *It's NOT the economy, stupid: Brexit as a story of personal values*. Retrieved Janvier 7, 2019 from blogs.lse.ac.uk: <http://blogs.lse.ac.uk/politicsandpolicy/personal-values-brexit-vote/>

Kirby, J. (2019, Juillet 24). *Boris Johnson is set to be the UK's new prime minister*. Consulté le Août 5, 2019, sur Vox: <https://www.vox.com/2019/7/23/20690391/boris-johnson-prime-minister-brexit-conservative-leadership-contest>

Kollowe, J., & Scruton, P. (2019). *What are Brexit contingency plans for pharmaceutical industry?* Consulté le Juillet 24, 2019, sur The Guardian: <https://www.theguardian.com/politics/2019/feb/19/what-are-brexit-contingency-plans-for-pharmaceutical-industry>

Kuenssberg, L. (2016). *Brexit: Theresa May to trigger Article 50 by end of March*. Consulté le Février 19, 2019, sur BBC: <https://www.bbc.com/news/uk-politics-37532364>

Leduc, S., & Liu, Z. (2015). *Uncertainty shocks are aggregate demand shocks*. Federal Reserve Bank of San Francisco, Working Paper 2012-10.

Lekl, C. (2016). *La deuxième candidature du Royaume-Uni au Marché commun*. Lausanne: Centre Virtuel de la Connaissance sur l'Europe.

London School of Economics Growth Commission. (2013). *Investing for Prosperity : Skills, Infrastructure and Innovation*. London: London School of Economics x Institute for Government.

Magee, C. (2016). Trade Creation, Trade Diversion and the General Equilibrium Effects of Regional Trade Agreements: A Study of the European Community-Turkey custom union. *Review of World Economics*, 152 (2), 383-399.

Mansfield, I. (2014). *A Blueprint for Britain : Openness not Isolation*.

Mayer, T., Vicard, V., & Soledad, Z. (2018). *The Cost of Non-Europe, Revisited*. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.

Mckenzie, L. (2016, Juin 15). Brexit is the only way the working class can change anything. *The Guardian* .

Miller, V. (2015). *The 1974-1975 Renegotiation of EEC Membership and Referendum*. Briefing Papers . London: House of Commons.

Minford, P. (2018). *The latest state of modelling Brexit*. Consulté le Mars 8, 2019, sur Economists for Free Trade: <http://www.economistsforfreetrade.com/wp-content/uploads/2018/05/Minford-and-Blake-written-evidence-to-DIT-Select-Committee-April-2018.pdf>

Minford, P. (2016). *The Treasury Report on Brexit : A Critique*. Economists for Brexit.

Minford, P., Gupta, S., Mai, V. P., Mahambare, V., & Xu, Y. (2015). *Should Britain Leave the EU? An Economic Analysis of a Troubled Relationship* (éd. 2ème). Institute of Economic Affairs.

Moniez, F. (2018). Les travailleurs pauvres, ces invisibles. *Le Monde* .

Murphy, P. (2018). Sorry, Brexiters. Banking on the Commonwealth is a joke. *The Guardian* .

OCDE. (2016). *The Economic Consequences of Brexit : A Taxing Decision* . Organisation pour la Coopération et le Développement Economique.

Office for Budget Responsibility. (2018). *Brexit and the OBR's forecasts* - Discussion Paper N°3. OBR.

Office for National Statistics. (2018). *Industries in the UK*. Consulté le Février 21, Février, sur House of Commons Library: <https://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP-8353#fullreport>

Oliver Wyman. (2016). *The Impact of The UK's Exit From The EU On The UK-Based Financial Services Sector*. London.

ONS. (2018). *International Immigration*. Consulté le Juillet 21, 2019, sur Office for National Statistics: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/datasets/populationoftheunitedkingdombycountryofbirthandnationality>

ONS. (2019). *Migration Statistics - Quaterly Figures*. Consulté le Août 1, 2019, sur Office for National Statistics: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/bulletins/migrationstatisticsquarterlyreport/february2019>

ONS. (2016). *UK Outward and Inwards FDI Flows, 2005 to 2014*. Londres.

Open Europe. (2012). *Is EU Membership Still the Best Option for UK Trade ?* Londres: Open Europe.

Open Europe. (2015). *What If...? The Consequences, Challenges & Opportunities Facing Britain Outside EU*. Londres: Open Europe.

Ottaviano, G., Pessoa, J. Thomas, S., & Van Reenen, J. (2014). *The Costs and Benefits of Leaving the EU*. London: Centre for Economic Performance.

Paczos, M. (2018). *Modelling the Economic Effects of Trade Policies* - Policy Paper N°007. Consulté le Mars 7, 2019, sur National Institute for Economic and Social Research: <https://www.niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/pp007.pdf>

Pain, N., & Young, G. (2004). The macroeconomic impact of UK withdrawal from the EU. *Economic Modelling* , 21, 387-408.

Pancevski, B. (2017). May is living in another galaxy, says Brussels. *The Times* .

Parker, S. (2013). *The Squizzed Middle*. Bristol: University of Bristol.

Parlement Européen. (2018). *Commerce international : la position de l'Union européenne*. Consulté le Juillet 15, 2019, sur europarl.europa.eu: <http://www.europarl.europa.eu/news/fr/headlines/economy/20180703STO07132/commerce-international-la-position-de-l-union-europeenne-infographie>

Parlement Européen. (2017). *Lignes rouges sur les négociations pour le Brexit*.

Consulté le Février 24, 2019, sur Parlement Européen - Communiqué de Presse: <http://www.europarl.europa.eu/news/fr/press-room/20170329IPR69054/lignes-rouges-sur-les-negociations-pour-le-brexit>

Paton, J. (2018). *Pfizer Estimates Brexit Costs at \$100 Million as Talks Drag*. Consulté le Juillet 25, 2019, sur Bloomberg: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-09-04/pfizer-estimates-brexit-costs-at-100-million-as-talks-drag-on>

Pekkala Kerr, S., & Kerr, W. (2011). *Economic Impacts of Immigration: A Survey - Working Paper 09-013*. Consulté le Février 25, 2019, sur Harvard Business School: https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-013_15702a45-fbc3-44d7-be52-477123ee58d0.pdf

Pironet, O. (2017). *Dehors, Dedans, Dehors... Le Monde Diplomatique*.

Pisani, M., & Vergara Caffarelli, F. (2018). *What will Brexit mean for the British and euro-area economies? A model-based assessment of trade regimes*. Banca d'Italia.

Portes, J. (2016). *The Treasury's Brexit analysis and immigration*. Consulté le Février 25, 2019, sur National Institute of Economic and Social Research: <https://www.niesr.ac.uk/blog/treasurys-brexit-analysis-and-immigration#.VxiKaE32aUn>

Prime Minister's Office. (2013). *EU speech at Bloomberg*. Consulté le Février 19, 2019, sur Gov.uk: <https://www.gov.uk/government/speeches/eu-speech-at-bloomberg>

Prime Minister's Office. (2017). *Global Britain*. Consulté le Février 23, 2019, sur www.gov.uk: <https://www.gov.uk/government/speeches/the-governments-negotiating-objectives-for-exiting-the-eu-pm-speech.fr>

PwC. (2018). *Impact of loss of mutual market access in financial services across the EU27 and UK*.

PricewaterhouseCoopers.

PwC. (2016). *Leaving the EU : Implications for the UK Economy*. PricewaterhouseCoopers.

Rhodes, C. (2018). *Business Statistics*. House of Commons Library.

Rhodes, C. (2018). *Financial services : contribution to the UK economy*. House of Commons Library.

Rittel, H. W., & Webber, M. M. (1973). *Dilemmas in a General Theory of Planning*. *Policy Science*, 4, 155-169.

Rojas-Romagosas, H. (2016). *Trade effects of Brexit for the Netherlands*. The Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Analysis.

Rolfe, H., Rienzo, C., Lalani, M., & Portes, J. (2013). *Migration and productivity: employers' practices, public attitudes and statistical evidence*. NIESR.

Ruparel, R. (2016). *Economic Debate over brexit Heat Up*. Consulté le Mars 1, 2019, sur Open Europe: <https://openeurope.org.uk/today/blog/economic-debate-over-brexit-heats-up/>

Sampson, T. (2014). *Dynamic Selection: An Idea Flows Theory of Entry, Trade and Growth*. *Quarterly Journals of Economics*, 132 (1).

Sampson, T., Dhingra, S., Ottaviano, G., & Van Reenen, J. (2016). *Economists for Brexit: A Critique*. Londres: London School of Economists - Center for Economic Performance.

Service de Recherche du Parlement Européen. (2016). *Le «nouvel arrangement» pour le Royaume-Uni dans l'Union européenne : de la négociation au référendum*. Consulté le Février 19, 2019, sur Publication Office of the European Union: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1e8d4675-e4fa-11e5-8a50-01aa75ed71a1/language-fr>

SMMT. (2014, Septembre 26). *Five big facts about MINI*. Consulté le Juin 16, 2019, sur www.smmmt.co.uk: <https://www.smmmt.co.uk/2014/09/five-big-facts-mini/>

Springford, J. (2016). *Why Ripping Up Red Tape May Not Help The British Economy*. Consulté le Février 25, 2019, sur Center for European Reform: <https://www.cer.eu/in-the-press/why-ripping-eu-red-tape-may-not-help-british-economy>

Sumption, M. (2019). *EU net migration falls further as Britain takes a leap into the unknown*. Consulté le Août 1, 2019, sur Migration Observatory at the University of Oxford: <https://migrationobservatory.ox.ac.uk/press/eu-net-migration-falls-further-as-britain-takes-a-leap-into-the-unknown/>

Swales, K. (2017). *Understanding the Leave Vote*. London: NatCen Social Research.

Tetlow, G., & Stojanovic, A. (2018). *Understanding the economic impact of Brexit*. Londres: Institute for Government.

The Economist. (2017). *Picking up pieces*. Consulté le Août 5, 2019, sur The Economist: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2017/02/18/european-financial-centres-after-brexit>

Thédrel, A. (2013). Guerre d'Irak: comment tout a commencé il y a dix ans. *Le Figaro*.

Vandenbussche, H., Connell, W., & Wouters, S. (2017). *Global Value Chains, Trade Shocks and Jobs : An Application to Brexit*. KU Leuven. Leuven: Center for Economic Studies.

Vandreck, S. (2019). *Comment les entreprises du Brabant wallon se préparent-elles au Brexit?* Consulté le Juillet 31, 2019, sur rtbf.be: https://www.rtb.be/info/regions/detail_comment-les-entreprises-du-brabant-wallon-se-preparent-elles-au-brexit?id=10187033

Vicard, V. (2018). *Brexit : quel coût pour le Royaume-Uni ? Quel coût pour l'Europe ?* CEPII. Paris: La Découverte.

Vitek, F. (2015). *Macrofinancial Analysis in the World Economy : A Panel Dynamic Stochastic General Equilibrium Approach*. International Monetary Fund.

Ward, M. (2019). *Geographical pattern of UK trade*. Consulté le Février 20, 2019, sur [www.parliament.uk: researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7593/CBP-7593.pdf](http://www.parliament.uk/researchbriefings/files.parliament.uk/documents/CBP-7593/CBP-7593.pdf)

Ward, M. (2019). *Statistics on UK trade with the Commonwealth*. House of Commons Library.

Ward, M. (2019). *Statistics on UK-EU Trade*. Retrieved Février 13, 2019 from [parliament.uk: https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7851/CBP-7851.pdf](https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7851/CBP-7851.pdf)

Woodward, W. (2007). Brown will now go to Lisbon and sign EU treaty - but by himself. *The Guardian*.

World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. Consulté le Février 25, 2019, sur World Economic Forum: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

Wright, W., Benson, C., & Hamre, E. F. (2019). *Report: Brexit & the City – the impact so far*. New Financial.