

LES EFFETS DU « BREXIT » SUR LES ENTREPRISES : LE CAS DES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES FRANÇAIS

L'importance du RU pour les constructeurs automobiles français


- ✓ L'importance du RU comme marché d'export
 - Un marché important en volume
 - 18.5% du marché UE
 - 2.5 à 2.7 M véhicules par an (davantage que la France : 2 M)
 - 7% de nos ventes mondiales, 15% de nos ventes UE
 - Un marché rémunérateur car comportant des véhicules plutôt de moyenne et haute gamme
 - 10% des ventes mondiales du groupe BMW
 - Un marché en bonne santé, sauf dans les temps les plus récents
 - Un marché qui s'est bien tenu post crise de 2008
 - En difficulté importante depuis 12 mois (- 5%)
 - La part des constructeurs français sur le marché du RU
 - Groupe Renault + Groupe PSA : entre 15 et 20% du marché
 - Le cas particulier des VUL (véhicules utilitaires légers)
 - 23% du marché
 - Des véhicules produits en France : Renault Trafic (Sandouville), Citroën Jumpy (Hordain), Peugeot Expert (Hordain), Renault Master (Batilly), Opel Movano (Batilly), Renault Kangoo (Maubeuge)
 - L'export des constructeurs français n'est pas seulement constitué par des véhicules (1 md € par an) mais aussi par des moteurs et composants (2 mds € par an)
 - Au total un solde commercial FR/RU positif dans la branche automobile
- ✓ Le RU est également un lieu de production automobile, notamment pour les constructeurs français
 - 2 usines Opel/Vauxhall (3 500 emplois directs, 200 000 véhicules produits)
 - L'intégration industrielle automobile RU/UE est très forte : 60% des composants nécessaires à la construction automobile au RU viennent de l'UE ; le RU en retour envoie 80% de ses exports vers l'UE

Les principaux risques identifiés par les constructeurs français

- ✓ Le risque logistique
 - 1000 camions passent la frontière chaque jour pour fournir le RU en composants automobiles
 - 2 min de contrôle douanier supplémentaire par camion à Douvres représentent 27 km de congestion du trafic
- ✓ Le risque douanier
 - L'apparition de tarifs
 - Jusqu'à 10% sur les véhicules, 22% sur les véhicules industriels, 2.7% sur les moteurs, 3 à 4.5% sur les autres composants
 - L'instauration de tels droits ne serait pas économiquement soutenable, dans un secteur particulièrement sensible aux prix, ni à l'entrée du RU ni à l'entrée de l'UE
 - Les règles d'origine qui seront à négocier dans le futur partenariat
 - Ce sera une question sensible pour le RU qui se fournit majoritairement (60%) en composants automobiles hors du RU
- ✓ Le risque non tarifaire / réglementaire
 - A titre d'exemple, la question de l'homologation des véhicules
 - La situation actuelle est la validité des homologations dans l'ensemble des Etats membres de l'UE
 - Nécessaire forme de transfert ou de reconnaissance mutuelle dans l'avenir
- ✓ Le risque financier
 - Les « captives » ou filiales financières des constructeurs ont besoin du passeport européen pour opérer dans l'UE27 + RU
 - En cas de fin de passeport européen pour le RU, il faudrait que les filiales financières des constructeurs installées au RU se transforment en banques britanniques : cela serait particulièrement coûteux et complexe
- ✓ Le risque en matière de mobilité des travailleurs
 - Ce risque est moindre mais néanmoins quelques centaines de travailleurs seraient concernés

Les recommandations des constructeurs français pour la négociation du futur partenariat

- ✓ Absence de tarifs douaniers
- ✓ Des procédures douanières simples et rapides
- ✓ Pas de divergence réglementaire
- ✓ Un besoin de clarté, de prévisibilité et de prudence dans le détricotage des relations existantes

 Il est à noter que **l'ensemble des constructeurs européens**, y compris ceux implantés sur le territoire britannique, réunis au sein de l'ACEA (Association des Constructeurs Européens d'Automobiles), partage la même évaluation de la question du Brexit et de ses conséquences sur l'industrie automobile.