

Brexit : les astuces pour continuer à faire des affaires avec le Royaume-Uni

Alors que le Royaume-Uni a quitté le marché unique européen, les entreprises françaises ayant des intérêts outre-Manche peuvent être déstabilisées par les obligations récemment entrées en vigueur. Voici quelques conseils pour optimiser son organisation.

Temps de lecture : minute

6 janvier 2021

Depuis le vendredi 1er janvier 2021, le Royaume-Uni ne fait plus partie du marché unique européen. Pour toutes les entreprises françaises qui commercent avec lui, ce changement majeur est une source d'anxiété. Les procédures s'alourdissent inévitablement. *"Suite au Brexit, c'est tout un nouveau parcours administratif, un peu kafkaïen, qui se met en place"* , insiste auprès de *Maddyness* William Gerlach, directeur France d'iBanFirst, une FinTech belge qui permet aux entreprises de réaliser des paiements en devises étrangères. Dans les faits, le retour des contrôles douaniers implique désormais de tenir un registre matricule pour l'ensemble des marchandises amenées à circuler entre les deux espaces économiques.

Des entreprises qui jonglent entre exigences et préparatifs

Progressivement, à partir de la mi-2021, d'autres démarches seront nécessaires. *"C'est la période à laquelle les déclarations en douane deviendront obligatoires, comme celles de sûreté-sécurité"* , rappelle

William Gerlach. Des exigences nouvelles, qui induisent un coût et une complexité croissante pour les sociétés qui devront revoir à la hausse les délais d'échanges. *"30 000 entreprises françaises exportent leurs produits au Royaume-Uni et 100 000 importent des produits britanniques"* , affirme aussi le directeur France d'iBanFirst, rapportant les chiffres fournis par la Direction générale des Douanes et Droits indirects pour l'année 2019.

Plébiscité par référendum au mois de juin 2016 et préparé par le Royaume-Uni pendant plus de quatre ans, le Brexit a été un long processus qui aura au moins eu le bénéfice de permettre aux entreprises tricolores d'anticiper. *"Il y a eu un réel accompagnement à destination des PME de la part de l'État français, des douanes ainsi que du patronat afin de préparer au mieux les entreprises concernées par cette échéance"* , souligne William Gerlach, qui juge donc que les difficultés devraient s'en trouver largement *"réduites"* - à la seule condition que les Britanniques aient *"mis en place les infrastructures nécessaires afin de prévenir la formation de goulets d'étranglement au niveau des flux de marchandises"* , relève néanmoins le spécialiste.



À lire aussi

La France reste attractive pour les investisseurs étrangers

malgré la crise

Contactez les douanes françaises

Si la situation devrait se dérouler plus aisément qu'imaginé pendant un temps, notamment du fait de l'entrée en vigueur de l'accord conclu sur le fil entre l'Union européenne et le Royaume-Uni fin décembre 2020, il n'en reste pas moins que des habitudes vont changer et de nouveaux réflexes doivent être adoptés. *"Il ne faut, tout d'abord, pas hésiter à contacter les douanes françaises, qui aiguillent ceux qui en ont besoin par le biais des pôles d'accompagnement des entreprises (PAE)"*, rappelle William Gerlach, pointant également l'intérêt pour les dirigeant·e·s de se rapprocher des antennes locales du Medef (Mouvement des entreprises de France). Afin d'éviter les ralentissements dans le transport de marchandises du côté britannique, il convient de discuter en amont avec ses clients quant à la manière d'améliorer la stratégie d'approvisionnement. Un conseil qui, s'il est appliqué par tous, pourrait être bénéfique sur la circulation.

S'enquérir des modalités de paiement et de la conversion en euros

Autre sujet à évoquer avec ses clients : un règlement en livre sterling. *"Cette devise est largement sous-évaluée à l'instant T"*, souligne le directeur France d'iBanFirst, appuyant sur le risque d'une forte volatilité de cette dernière dans les tous prochains mois. Effectuer l'opération de conversion en euros plus tard, lorsque le niveau de la monnaie britannique aura augmenté, constitue ainsi une solution de bon sens dans le but d'être plus rentable.

Identifier les coûts cachés

Pour être davantage rentable, justement, il convient également d'identifier au plus tôt les coûts - notamment "cachés" - liés aux récentes obligations documentaires liées au Brexit. Selon le dirigeant, cela devrait permettre aux sociétés de "*renégocier éventuellement avec les clients et transporteurs*" afin de prendre ceux-ci en compte... et les répercuter sur la facture.

S'interroger sur la création d'une filiale au Royaume-Uni

Enfin, dans le cas de figure où les contraintes du Brexit se feraient trop lourdes, la solution à privilégier est toute trouvée. "*Créer une succursale ou filiale outre-Manche peut s'avérer pertinent et, même, devenir une opportunité*", estime William Gerlach. Après tout, le Royaume-Uni reste un partenaire commercial majeur.

A promotional banner for the Maddytips newsletter. The background is dark blue with a grid pattern and abstract shapes in orange and light blue. The text is white and orange.

Dopez votre croissance
avec la newsletter **Maddytips**

Des articles de **conseils pratiques**, des **retours d'expérience**, des **interviews vidéo et audio**
d'entrepreneur·euse·s et d'expert·e·s

S'inscrire

Article écrit par Arthur Le Denn