MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE LA RELANCE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Trésor-Éco

N° 300 • Février 2022

Direction générale du Trésor

La nouvelle relation commerciale de l'Union européenne avec le Royaume-Uni

Louis ADJIMAN, Olivier BESSON, Niamh DUNNE, Robin FOURNIER, Sophia MILLIAUD, Pierre SERRA, Pierre-Marie VOEGELI

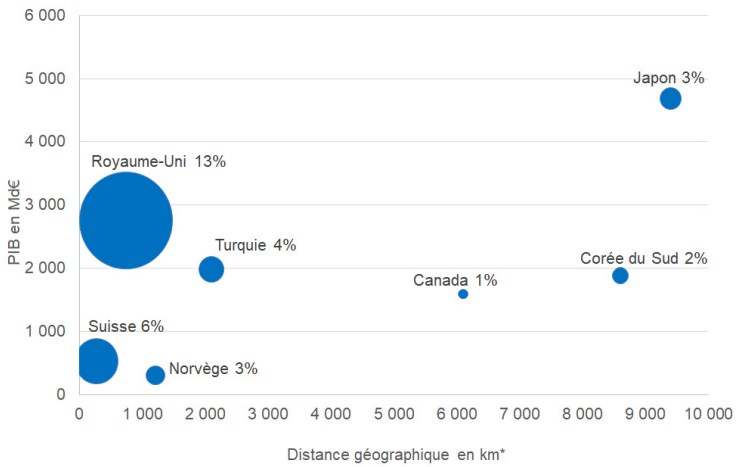
- Les négociations consécutives à la décision du Royaume-Uni de quitter l'Union européenne (UE) ont revêtu un caractère exceptionnel dans la mesure où, à la différence des négociations commerciales classiques, il s'agissait de définir les contours d'une relation moins étroite tout en limitant les conséquences négatives pour le commerce et l'investissement.

- Conduites dans des délais record – moins d'un an – les négociations ont abouti à un accord innovant, qui tient compte du souhait du Royaume-Uni de retrouver une pleine autonomie décisionnelle, de la grande proximité économique et géographique du Royaume-Uni avec l'Union européenne (*cf.* Graphique) et de la nécessité de préserver l'intégrité du marché unique européen.

- En matière d'accès au marché, l'accord est proche des accords dit de nouvelle génération, conclus avec le Canada ou le Japon. Il se caractérise avant tout par l'absence de droits de douane et de quotas sur l'ensemble des marchandises, à condition qu'elles satisfassent des critères de « nationalité économique », ou règles d'origine. À noter également la perte du passeport financier européen pour les institutions financières établies au Royaume-Uni, ou encore des règles d'origine spécifiques destinées à faire émerger une filière européenne de batteries électriques pour le secteur automobile.

- L'accord est particulièrement novateur s'agissant des dispositions relatives à la concurrence équitable. Afin d'assurer une concurrence ouverte et loyale et de veiller à ce que le commerce et l'investissement se déroulent d'une manière propice au développement durable, l'accord définit un cadre en matière de subventions et fixe un niveau minimal de normes sociales et environnementales. Le respect de ces dispositions est garanti par un mécanisme de règlement des différends et la possibilité de prendre des sanctions unilatérales. En matière d'environnement, l'accord érige, pour la première fois, l'accord de Paris en clause essentielle.

Part dans le commerce de biens de l'UE27 avec le reste du monde
Principaux partenaires avec lesquels l'Union a conclu un accord commercial bilatéral



Source : OCDE pour le PIB (moyenne 2016-2019) et Eurostat pour les échanges de biens (moyenne 2016-2019), commerce hors UE27 uniquement.
* Distance entre les capitales des pays tiers et le barycentre de l'UE pondéré par la part des États membres dans le PIB de l'UE.
Note de lecture : Avec un PIB de plus de 2 500 Md€ et une capitale à 740 km du barycentre de l'UE, le Royaume-Uni représente 13 % du commerce de biens de l'UE27 avec le reste du monde.

1. Une négociation commerciale et économique inédite

1.1 Des effets économiques pour les deux parties malgré une relation commerciale asymétrique

L'Union européenne (UE) est le premier partenaire commercial du Royaume-Uni : en 2019, leurs échanges de biens et de services se sont élevés à 754 Md€[1], soit 47 % du commerce extérieur britannique. Pour le Royaume-Uni, l'UE est donc une source cruciale de débouchés à l'exportation et d'approvisionnement à l'importation. Le marché européen est ainsi le débouché de 46 % des exportations de biens britanniques en 2019, et la part est encore plus élevée pour les produits manufacturés (52 %) et les produits agricoles et agroalimentaires (68 % des exportations britanniques). Concernant l'approvisionnement du Royaume-Uni, la dépendance est encore plus prononcée : 53 % des importations du Royaume-Uni proviennent de l'UE et jusqu'à 70 % pour les produits agricoles et agroalimentaires ou 76 % pour les produits chimiques.

Le poids du Royaume-Uni dans le commerce extérieur de l'Union est bien moindre. En 2019, le Royaume-Uni représente 15 % des exportations de biens extra UE et 10 % des importations de biens extra UE. Le Royaume-Uni est la première destination des exportations de services de l'UE, pour 224 Md€ en 2019, soit 21 % du total des exportations de services extra-UE, mais il est talonné par les États-Unis (19 %). Le Royaume-Uni est le deuxième fournisseur de services de l'UE (18 % du total des importations) derrière les États-Unis (222 Md€, soit 23 %).

L'UE est également de loin le premier investisseur direct au Royaume-Uni, avec un stock d'IDE en 2019 de 800 Md€, soit 44 % de l'ensemble du stock d'investissements étrangers sur le sol britannique. Symétriquement, l'UE est le premier territoire d'accueil des investissements britanniques à l'étranger, avec 40 % du stock total d'IDE britanniques localisé en 2019 dans l'UE, soit 707 Md€.

Malgré cette asymétrie, l'effet économique pour l'Union d'une absence d'accord avec le Royaume-Uni consécutive à sa sortie de l'UE (scenario dit du « *no deal* »), quoique nettement moins important que l'effet sur le Royaume-Uni, justifiait la tenue de négociations commerciales. Il avait été ainsi estimé qu'en l'absence d'accord, le PIB de l'Union aurait pu être, à horizon 2030, entre 0,5 % et 1,5 % inférieur au niveau atteint dans un scénario avec un accord. L'effet pour le Royaume-Uni aurait été beaucoup plus important, entre 2,9 % et 13,0 % inférieur en 2030 par rapport à une hypothèse avec accord[2].

1.2 La négociation atypique de l'Accord de commerce et de coopération

À la suite du référendum du 23 juin 2016, le Royaume-Uni a activé l'article 50 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne le 29 mars 2017, ouvrant la voie à un retrait britannique de l'Union européenne. Ce retrait a finalement eu lieu le 31 janvier 2020.

Les négociations sur le « *Brexit* » ont été menées en deux temps (*cf.* Graphique 1). La première phase visait à permettre une sortie ordonnée du Royaume-Uni de l'UE et a abouti à l'Accord de retrait entré en vigueur le 1er février 2020. Cet « accord de divorce » règle les conséquences du *Brexit* sur un grand nombre de situations acquises au cours de la période d'appartenance à l'UE, et comprend également des dispositions inédites[3] relatives à l'Irlande du Nord, alors qu'il était inenvisageable de rétablir sur l'île d'Irlande une frontière terrestre dont l'absence est un acquis de l'accord de paix du Vendredi Saint de 1998. L'Accord prévoyait aussi une transition[4], du 1er février 2020 au 31 décembre 2020, qui a assuré un statu quo temporaire et permis de négocier les contours de la relation future.

La négociation de l'Accord de commerce et de coopération (ACC) a été exceptionnelle à plusieurs

(1) Les données Eurostat retenues ici sont élaborées à partir des données fournies par les autorités nationales en charge de la comptabilisation des statistiques commerciales. Des asymétries peuvent exister selon le pays de référence considéré, du fait de règles de comptabilisation différentes, de méthodologies divergentes ou de manquements déclaratifs.

(2) Ces ordres de grandeur découlent de plusieurs études réalisées entre 2016 et 2019, sur l'impact du *Brexit* sur le Royaume-Uni et l'UE, dont Mulabdic *et al.*, World Bank (2017), "*Deep integration and UK-EU trade relations*", Vandenbussche *et al.* (2017), "*Global value chains, trade shocks and jobs: An application to Brexit*", et Cambridge Econometrics (2018), "*Preparing for Brexit*".

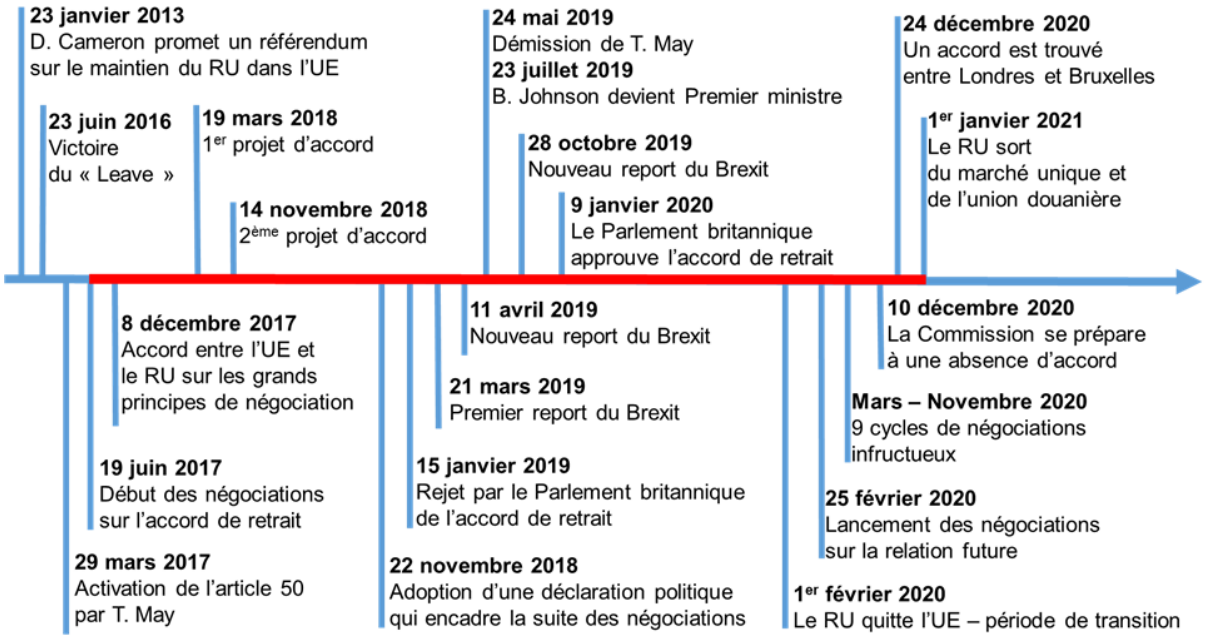
(3) Notamment la mise en place de contrôles douaniers et règlementaires, à partir des standards européens, en mer d'Irlande ou dans les aéroports nord-irlandais, pour toute marchandise importée en Irlande du Nord depuis des pays tiers à l'UE.

(4) Cette deuxième phase a également été mise à profit pour amortir temporairement et sous condition de réciprocité les effets de la sortie du Royaume-Uni de l'Union (avec ou sans accord). De nombreuses « mesures de contingence » ont ainsi été prévues au niveau européen ou au niveau national, en particulier en matière de services financiers.

titres. D'une part, à l'inverse de ce qui est attendu dans un accord commercial traditionnel, les négociations ne pouvaient aboutir qu'à une dégradation de la qualité de la relation commerciale entre les parties. En effet, aucun accord commercial ne peut reproduire les relations économiques du marché intérieur de l'UE, que le Royaume-Uni avait décidé de quitter (voir *infra*). De plus, les négociations commerciales étaient associées à des négociations sur d'autres champs (pêche, transports, énergie, etc.)[5], l'accord étant bien plus large qu'un accord commercial classique. Enfin, le calendrier des négociations a été ramassé sur moins de dix mois, alors qu'une négociation commerciale dure généralement plusieurs années.

Plusieurs éléments institutionnels témoignent de l'adaptation de l'UE au caractère stratégique de ces négociations. Il s'agit en particulier du rôle éminent joué par le Conseil européen[6], du positionnement de la *Task Force*, placée directement auprès du président de la Commission, et du choix d'une personnalité politique, l'ancien commissaire européen Michel Barnier, comme négociateur en chef. Le Royaume-Uni avait également mis en place une structure institutionnelle *ad hoc* : le négociateur en chef du Royaume-Uni, David Frost, disposait de sa propre équipe de négociation, et rendait directement compte au Premier ministre Boris Johnson (et non au *Department for International Trade*).

Graphique 1 : Chronologie des négociations entre l'Union Européenne et le Royaume-Uni



Source : DG Trésor.
Note de lecture : La période de négociation est marquée en rouge.

2. Des attentes initialement très éloignées

Dès 2018, l'UE a identifié les risques qu'aurait impliqués pour elle un mauvais accord sur la relation future avec le Royaume-Uni[7]. L'UE souhaitait nouer un partenariat ambitieux, afin de minimiser l'effet du *Brexit* pour les entreprises et les citoyens, mais en veillant à l'équilibre des droits et obligations des parties.

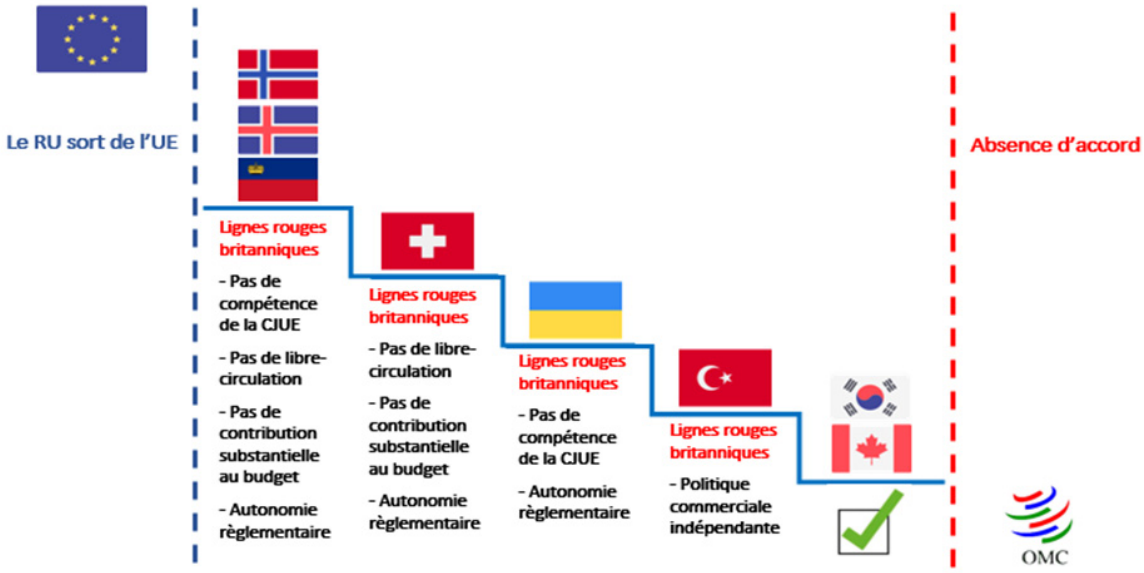
Premièrement, les quatre libertés fondamentales de l'UE (biens, capitaux, services et personnes) sont indissociables. Le Royaume-Uni ne pouvait pas rester dans le marché unique de l'UE en matière de biens et de services, tout en refusant la libre-circulation des personnes. Il ne pouvait pas non plus bénéficier du

(5) Ces coopérations sectorielles ne sont pas traitées dans ce *Trésor-Éco*, qui se concentre sur le volet commercial de l'accord.
(6) Le Conseil européen a adopté pas moins de 13 orientations entre juin 2016 et octobre 2020, au sujet de la négociation de l'Accord de retrait puis de l'Accord de commerce et de coopération avec le Royaume-Uni.
(7) Orientations du Conseil européen (article 50) du 23 mars 2018.

principe de reconnaissance mutuelle des standards[8], dès lors qu'il quittait le marché unique. Deuxièmement, l'UE devait préserver son autonomie décisionnelle. En tant qu'État tiers, le Royaume-Uni ne pouvait pas participer à l'élaboration des règles européennes, ce qui est réservé aux États membres. Troisièmement, l'accord devait contenir des garanties robustes en matière de concurrence équitable. Le Royaume-Uni ne pouvait pas massivement accorder des aides d'État ou éroder ses normes sociales et environnementales, et accorder ainsi un avantage compétitif indu à ses entreprises.

De son côté, le Royaume-Uni avait exprimé clairement un certain nombre de lignes rouges : absence de libre-circulation des personnes entre l'UE et le Royaume-Uni, absence de contribution substantielle au budget de l'UE, autonomie réglementaire totale et refus de reconnaître la compétence de la Cour de Justice de l'UE. Cela excluait les modèles de relations commerciales très intégrées comme celles de l'UE avec la Norvège, la Suisse ou même l'Ukraine. Une union douanière, comme celle que l'UE a avec la Turquie sur les biens industriels, a également été exclue par le Royaume-Uni, dans la mesure où elle supposait un alignement du Royaume-Uni sur la politique commerciale commune en matière de marchandises vis-à-vis des autres pays tiers. Pour l'UE, l'accord pouvait donc uniquement prendre la forme d'un accord commercial de nouvelle génération (*cf.* Graphique 2), similaire à ceux qu'elle a conclus avec le Canada (CETA) et la Corée du Sud. Cela implique la réintroduction de formalités règlementaires sur les biens et les services, notamment en matière douanière, dont les partenaires de l'UE précités (Norvège, Suisse, Ukraine, etc.) sont en partie exemptés.

Graphique 2 : Modèles pour la relation entre l'UE et le Royaume-Uni



Source : Commission européenne.

En comparaison des accords avec le Canada et la Corée du Sud, l'UE a toutefois jugé indispensables des dispositions sui generis sur la concurrence équitable. Compte tenu de la proximité géographique du Royaume-Uni et de la densité de ses relations commerciales avec l'UE, le Royaume-Uni aurait pu tirer un bénéfice concurrentiel important d'un assouplissement de son cadre règlementaire par rapport aux règles européennes jusqu'ici en vigueur sur son territoire (*cf.* Graphique page de couverture). L'UE s'est donc donné pour objectif d'assurer l'application de fait, par le Royaume-Uni, des règles européennes sur les aides d'État et d'empêcher la régression des normes fiscales, sociales et environnementales britanniques par rapport à celles de l'UE.

(8) Ce principe découle de l'arrêt « Cassis de Dijon » de 1979 de la Cour de justice, en vertu duquel les États membres doivent éliminer toutes les mesures techniques sur les biens, dès lors que ces biens sont conformes à la règlementation dans un autre État membre (sauf si la mesure est nécessaire pour une raison d'intérêt général).

De son côté, le Premier ministre britannique avait indiqué comme priorité pour la négociation de l'accord sur les relations futures la préservation de la souveraineté du Royaume-Uni. Cette ligne s'opposant aux demandes européennes sur l'alignement règlementaire du Royaume-Uni, cette dernière question s'est révélée centrale dans la négociation de l'ACC. L'UE avait ainsi prévenu durant la négociation que, si le Royaume-Uni ne souscrivait pas à des engagements robustes en matière de concurrence équitable, elle se résoudrait à une relation commerciale fondée uniquement sur les règles de l'OMC, n'offrant pas au Royaume-Uni d'accès privilégié au marché européen. Cette situation, qui aurait représenté un coût économique pour les deux parties, a finalement été évitée par l'accord trouvé in fine (*cf. infra* 3.2).

3. La préservation du marché intérieur et des dispositions inédites sur la concurrence équitable

3.1 Un accès au marché similaire à celui des accords de l'UE avec le Canada et le Japon

En matière d'accès au marché, l'ACC reprend la majeure partie de la proposition initiale de l'UE, qui a pris pour modèle les précédents accords de nouvelle génération conclus par l'UE.

En matière de biens, l'ACC est toutefois inédit : sur le plan tarifaire, il prévoit l'absence de droits de douane et quotas sur l'ensemble des marchandises. Ce degré de libéralisation est unique pour un accord européen, bien que proche des engagements pris par l'UE avec le Japon et le Canada (*cf.* Tableau 1). Dans ces deux accords, l'UE s'est engagée à éliminer les droits de douane pour environ 99 % des lignes tarifaires[9], en 8 ans à compter de l'entrée en vigueur de l'accord pour le Canada et en 16 ans pour le Japon. L'UE a toutefois maintenu des quotas avec le Canada pour protéger certains biens agricoles sensibles. Ces quotas prévoient la réduction totale des droits de douane applicables à l'importation dans l'UE, mais dans la limite d'une quantité déterminée.

Comme dans tout accord, ce traitement préférentiel est conditionné au respect des règles d'origine, permettant de vérifier que seuls les biens qui ont la « nationalité économique » du Royaume-Uni peuvent être exemptés de droits à l'importation dans l'UE, et réciproquement. L'objectif est de s'assurer que seules les marchandises qui entretiennent un lien économique « réel » avec l'UE et le Royaume-Uni peuvent bénéficier de l'accord. À titre d'exemple, une voiture qui aurait été entièrement fabriquée en Asie et dont seule la peinture aurait été ajoutée dans une usine britannique ne pourrait pas être exportée sans droits de douanes dans l'UE. L'ACC prévoit des règles d'origines spécifiques pour protéger l'industrie de véhicules électriques, considérée par l'UE comme un enjeu industriel majeur des prochaines années. Les constructeurs britanniques devront équiper leurs véhicules de batteries britanniques ou européennes afin de pouvoir exporter sans droits de douane vers l'UE, et réciproquement.

Sur le plan non-tarifaire, l'ACC n'élimine pas les contrôles douaniers, sanitaires et phytosanitaires sur les marchandises[10] : comme tout accord commercial, il ne modifie en rien les normes imposées par le droit de l'UE à la mise sur le marché des produits, en particulier agricoles et agro-alimentaires. Des contrôles documentaires ou physiques sont ainsi effectués aux frontières, selon une analyse de risques, comme pour toute marchandise importée depuis un pays tiers.

(9) Dans la nomenclature douanière, la ligne tarifaire est le code désignant la marchandise en cause à partir duquel un tarif douanier est défini.
(10) L'ACC prévoit toutefois des dispositions propres à certains secteurs (automobiles, médicaments, produits biologiques et produits vitivinicoles) qui permettent d'alléger légèrement les formalités règlementaires, sans les supprimer.

Tableau 1 : Part des lignes tarifaires libéralisées dans les accords commerciaux de l'UE (en pourcentage)

	Tous secteurs confondus	Biens agricoels et produits alimentaires	Biens industriels
Canada*	98,7	94,5	99,9
Japon	99,1	95,8	100,0
Royaume-Uni	100,0	100,0	100,0

Source : Commission européenne.
* Dans l'accord UE-Canada, l'UE a maintenu des quotas pour certains biens agricoles sensibles. Ces quotas prévoient la réduction totale des droits de douane applicables à l'importation dans l'UE, mais dans la limite d'une quantité déterminée.

En matière de services, l'ACC assure l'ouverture réciproque des marchés et la non-discrimination entre les opérateurs européens et britanniques. Néanmoins, les parties ont formulé un grand nombre de réserves, habituelles dans les accords commerciaux, afin de pouvoir déroger à l'accord dans certains secteurs (services audiovisuels ou services juridiques par exemple). En particulier, l'accord ne contient pas de dispositions permettant d'assurer la continuité des échanges entre le Royaume-Uni et l'UE s'agissant des services financiers : il n'y a plus d'accès privilégié au marché intérieur de l'UE. Le régime désormais applicable au Royaume-Uni, comme tout pays tiers, repose sur le principe de l'équivalence des cadres réglementaires, permettant le maintien de l'autonomie décisionnelle de l'UE. Les annonces de possibles divergences réglementaires par certains responsables britanniques suscitent des interrogations et ralentissent l'examen technique des équivalences au niveau européen. En février 2022, seule une décision d'équivalence temporaire, relative aux chambres de compensation, demeure en vigueur. Les institutions financières présentes à Londres ont adapté leurs plans opérationnels pour prendre en compte cette réalité.

Par ailleurs, l'ACC assure une grande ouverture réciproque des marchés publics et garantit un niveau de protection élevé pour tous les droits de propriété intellectuelle à l'exception des indications géographiques, qui sont couvertes par l'Accord de retrait. Enfin, l'ACC prévoit un volet sur le commerce numérique à l'image des accords les plus récents de l'UE : reconnaissance des contrats et signature électroniques, interdiction des droits de douane en ligne, encadrement des demandes d'accès aux codes sources des entreprises par les autorités publiques et standards minimums de protection des consommateurs en ligne et de lutte contre le spam. Ce volet contient également, pour la première fois dans un accord commercial européen, des dispositions horizontales sur les flux de données qui, conformément à la position européenne, interdisent les principales restrictions aux flux tout en rappelant le droit des parties à réguler[11].

3.2 Des dispositions inédites en matière de concurrence équitable dans les échanges et l'investissement

Des dispositions contraignantes en matière de normes environnementales, sociales et d'aides d'État ont été inscrites dans l'ACC, même si celui-ci ne prévoit pas un alignement réglementaire complet et dynamique du Royaume-Uni sur l'UE en la matière.

En matière de subventions, l'accord prévoit que les aides d'État, sans être interdites en général comme c'est le cas en droit européen, doivent respecter plusieurs principes : (i) poursuivre un objectif de politique publique ; (ii) être proportionnées ; (iii) induire un changement de comportement économique ; (iv) ne pas créer d'effet d'aubaine ; (v) ne pas remplacer des mesures moins distorsives ; et (vi) ne pas créer plus d'effets négatifs que positifs, en particulier entre l'UE et le Royaume-Uni. Il est également prévu que les entreprises lésées puissent former des recours devant les tribunaux et obtenir la récupération des sommes indues par les autorités publiques chargées de l'octroi. Enfin, en cas d'effet négatif d'une subvention sur le commerce ou l'investissement, des mesures correctives peuvent être prises unilatéralement par la partie lésée.

(11) Conformément au RGPD, la libre-circulation des données personnelles entre le Royaume-Uni et l'UE est uniquement possible si l'UE décide unilatéralement que la règlementation britannique offre un niveau de protection adéquat, et réciproquement. Le 28 juin 2021, la Commission a adopté cette décision, constatant que le Royaume-Uni assure un niveau de protection adéquat des données à caractère personnel.

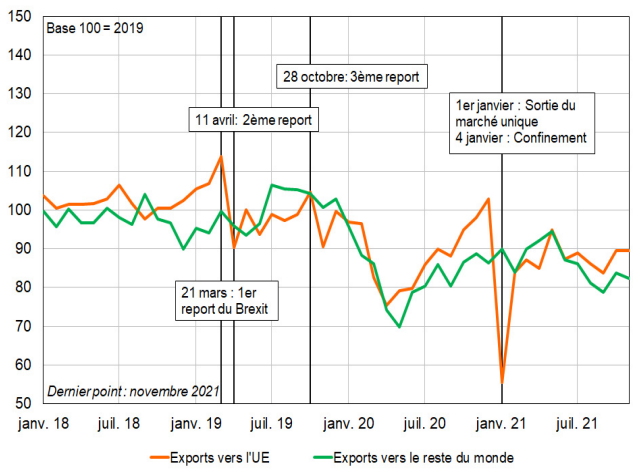
En matière de normes environnementales et sociales, l'accord retient un principe de non-régression, qui interdit d'abaisser le niveau de protection arrêté au 31 décembre 2020 dans l'UE et au Royaume-Uni, mais n'oblige pas le Royaume-Uni à s'aligner sur les futures normes européennes. Néanmoins, si une divergence trop marquée des cadres réglementaires avait un effet significatif sur le commerce ou l'investissement, des mesures unilatérales visant à en compenser les effets pourraient être prises. En outre, pour la première fois dans un accord commercial, l'Accord de Paris est élevé au rang d'élément essentiel, au même titre que la démocratie ou la lutte contre la prolifération nucléaire, et son non-respect peut conduire à des représailles allant jusqu'à la suspension de tout ou partie de l'ACC.

4. Une relation commerciale en évolution

4.1 Les échanges entre l'UE et le Royaume-Uni ont été affectés par le double effet du *Brexit* et de la Covid

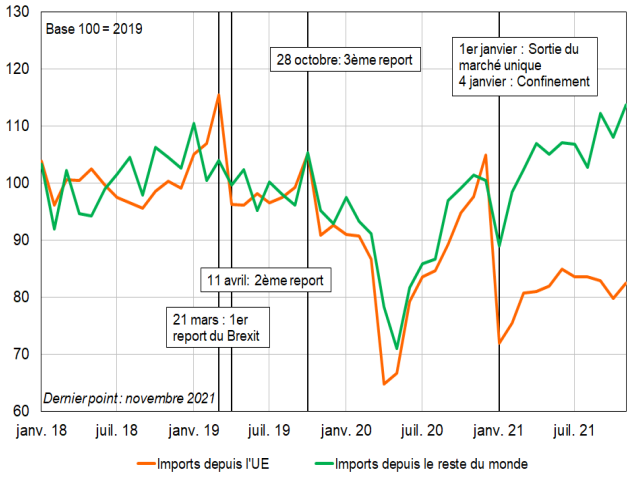
Les échanges de biens entre l'UE et le Royaume-Uni se sont fortement contractés au début 2021, sous l'effet de l'intensification des contraintes sanitaires, du rétablissement des contrôles douaniers et du contrecoup des comportements de stockage en prévision de la sortie effective de l'Union douanière, fin 2020, sans qu'il soit possible d'identifier précisément le rôle de chacun de ces facteurs. En janvier 2021, les exportations britanniques de biens vers l'UE étaient inférieures de 45 % à leur niveau moyen de 2019 (*cf.* Graphique 3) et les importations britanniques de biens depuis l'UE étaient inférieures de 30 % à leur niveau moyen de 2019 (*cf.* Graphique 4). La baisse moins marquée des importations britanniques peut s'expliquer par le fait que les contrôles douaniers ne sont mis en place que progressivement outre-Manche et par la difficulté du Royaume-Uni à trouver des fournisseurs alternatifs au marché européen.

Graphique 3 : Exportations britanniques de biens par partenaire



Source : ONS, calculs DG Trésor.
Champ : Biens en volumes chaînés, retraités de l'or non-monétaire.

Graphique 4 : Importations britanniques de biens par partenaire



Source : ONS, calculs DG Trésor.

Au fil de l'année 2021, les exportations britanniques de biens vers l'UE ont rapidement rebondi, mais demeurent en novembre 2021 inférieures de 10 % à leur niveau moyen de 2019, un recul légèrement inférieur à celui des exportations vers le reste du monde. Les importations britanniques de biens depuis l'UE se sont également redressées mais beaucoup plus lentement, restant 17 % en dessous de leur niveau pré-crise en novembre 2021. Les importations britanniques depuis le reste du monde ont au contraire fortement progressé (+14 % au-dessus du niveau moyen de 2019). Ce découplage entre importations depuis l'UE et le reste du monde s'explique par les gains importants de parts de marché de la Chine depuis 2020 : entre le 1er trimestre de 2018 et le 1er trimestre de 2021, les importations britanniques depuis la Chine ont

progressé de 65 %, permettant à la Chine de devenir le 1er partenaire à l'importation, devant l'Allemagne. Néanmoins, il est trop tôt pour identifier d'éventuelles modifications structurelles des échanges, d'autant que les flux commerciaux demeurent perturbés par la crise du Covid. Les données d'échanges de services témoignent également d'un retard par rapport à la situation d'avant-crise : les imports et exports de services restent respectivement inférieurs de 32 % et 21 % à leur niveau de 2019 au deuxième trimestre 2021.

4.2 Un partenariat commercial majeur et susceptible d'approfondissements supplémentaires

Appliqué à titre provisoire dès le 1er janvier 2021, l'ACC est définitivement entré en vigueur le 29 avril 2021 à la suite de son approbation par le Parlement européen et le Conseil. L'Union européenne, comme la France en son sein, demeure attentive à sa bonne mise en œuvre, en particulier concernant les enjeux de concurrence équitable. La relation entre l'UE et le Royaume-Uni s'inscrit dans le cadre de gouvernance prévu par l'accord et un « Conseil de partenariat » co-présidé par la Commission européenne et le gouvernement britannique chapeaute de nombreux comités spécialisés (par exemple en matière de coopération douanière, de mesures sanitaires et phytosanitaires ou d'obstacles techniques au commerce).

L'accord prévoit également la possibilité d'activer certaines clauses de coopération (coordination des régimes de sécurité sociale) ou de mettre en place une coopération réglementaire en matière de services financiers entre les parties. Le cas échéant, des accords complémentaires peuvent enfin être négociés, par exemple en matière de reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles (les qualifications acquises avant 2021 continuant d'être reconnues au titre de l'Accord de retrait).

Éditeur :
Ministère de l'Économie,
des Finances
et de la Relance
Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :
Agnès Bénassy-Quéré

Rédacteur en chef :
Jean-Luc Schneider
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :
Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050
eISSN 2417-9620

Derniers numéros parus

Janvier 2022

N° 299 L'endettement de l'Afrique subsaharienne
Emma Hooper, Valentine Le Clainche, Clément Seitz

N° 298 Les défaillances d'entreprises durant la crise du Covid
Matéo Maadini, Benjamin Hadjibeyli

N° 297 La stratégie d'émission de la dette souveraine française
Pol Copin, Jean Dalbard

https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/tags/Tresor-Eco

Direction générale du Trésor

@DGTrésor

Pour s'abonner à *Trésor-Éco* : tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance.