

Brexit, la distribution britannique fait profil bas

Surnommée le Brexit (Britain exit), l'hypothèse d'une sortie éventuelle du Royaume-Uni de l'Union européenne pourrait affecter le secteur à plus ou moins long terme. Les distributeurs font un lobbying discret pour éviter le clash le 23 juin, à l'issue du référendum.

Outre-Manche, la campagne officielle pour le référendum du 23 juin prochain a démarré en fanfare en avril. En question: le maintien de l'appartenance du Royaume-Uni (RU) au sein de l'Union européenne (UE). Alors que les pro-Brexit et les pro-Brexit s'affrontent sur les questions économiques et migratoires, à coups de chiffres et de slogans, les son-

dages sont au coude à coude: selon la moyenne des six derniers établis jusqu'au 26 avril, les partisans du Brexit seraient 47 % et les pro-maintiens 53 %. Dans ce débat qui devient de plus en plus brûlant, la distribution britannique reste stoïque. «*Nous pensons que cette décision appartient au peuple de Grande-Bretagne, indique un porte-parole de l'enseigne M&S. Comme l'ensemble des autres entreprises, nous continuerons à évaluer cette problématique en gardant un œil sur les conséquences économiques.*»

À l'image de M&S, la grande majorité des distributeurs préfèrent jouer la carte de la neutralité de façon à ne pas s'aliéner une partie de leur clientèle. Le leader Tesco, mais aussi Sainsbury's et Morrisons, ont ainsi refusé de signer fin février une lettre de soutien pour le maintien du Royaume-Uni dans l'Union européenne, sous le motif que ce sont des organisations apolitiques. «*En privé, la plupart des directions s'inquiètent de l'incertitude entourant le référendum, nuance cependant Clive Black, analyste au sein de Shore Capital. L'impact à court terme sur la confiance du consommateur, de même que l'impact économique à long terme résultant d'une sortie de l'Union*

européenne, sont des sujets de préoccupation majeurs.» Jouant leur rôle à fond, les fédérations de la distribution et du secteur alimentaire ont pris le parti d'informer sans s'impliquer. Sur le thème «*Comment un Brexit pourrait-il affecter le secteur de la distribution?*», le British Retail Consortium (BRC) a publié un document détaillant les conséquences d'une sortie, afin de permettre à ses membres de prendre une décision informée. La Food and Drink Federation (FDA) a procédé de la même façon tout en prenant la température auprès de ses membres: 71 % de ses adhérents soutiennent ainsi l'appartenance du Royaume-Uni au sein de l'Union européenne.

Importations plus coûteuses

Car les enjeux sont importants: le marché unique européen, qui favorise la libre circulation des biens et des personnes, est l'une des pierres angulaires sur lesquelles reposent les relations commerciales entre le RU et l'UE, tous secteurs confondus. Or, en cas de Brexit, le Royaume-Uni pourrait très bien ne pas continuer à bénéficier des dispositions inhérentes au marché unique. Tout dépendra, en effet, de l'issue des négociations post-Brexit et de la capacité du

L'AVIS DE...

David Beadle

VICE-PRÉSIDENT, SENIOR CREDIT OFFICER CHEZ MOODY'S



© MICHA THEINER/ MOODY'S

«*La GMS est plus préservée que les transports ou l'industrie pétrolière et gazière. Elle risque d'être affectée par des problématiques de question migratoire: production alimentaire, services aux entreprises et grande distribution sont des secteurs qui utilisent une forte main-d'œuvre étrangère. Au Royaume-Uni, les groupes tels Tesco, Morrison ou M & S sont centrés sur le marché intérieur pour les ventes. Un Brexit toucherait les chaînes d'approvisionnement si des droits de douane à l'importation devaient être imposés par le RU.*»



Royaume-Uni à préserver un certain nombre d'avantages. « Si le pays décidait de sortir de l'Union européenne, et cela indépendamment du temps que prendrait cette sortie et de l'aboutissement des négociations, la livre sterling serait dépréciée », explique Mike Watkins, responsable des recherches au sein de Nielsen. « Or, une dépréciation de la livre sterling aura un impact sur la chaîne d'approvisionnement alimentaire au cours des trois à six mois suivants : cela signifierait donc qu'à l'automne, il deviendrait beaucoup plus cher d'importer des biens en provenance de l'Union européenne. »

Un coup dur pour le Royaume-Uni qui dépend à 40 % de l'UE pour l'approvisionnement des fruits et légumes et à hauteur de 55 % pour la viande de porc... Outre l'impact immédiat sur la devise, les taxes à l'impor-

60%

L'autosuffisance du Royaume-Uni en matière alimentaire

27%

Le pourcentage des importations alimentaires en provenance de l'UE (50 Mrds €)

14%

Le poids des exportations alimentaires vers l'UE (24 Mrds €)
Source : Food Research Collaboration / Defra 2015

tation avec l'Union européenne pourraient aussi subir une inflation suite à une sortie : à l'heure actuelle, ces tarifs sont déjà de 21 % pour les boissons et le tabac, et de 45 % pour les produits laitiers... Sans oublier que la confiance du consommateur, qui atteint aujourd'hui son plus haut niveau depuis huit ans, pourrait aussi se détériorer : « Les indicateurs sur la confiance expliquent la manière dont les clients feront leur shopping dans les trois à six mois suivants, mais un choc tel qu'un Brexit pourrait affecter cette confiance et réduire les dépenses », poursuit Mike Watkins. D'ores et déjà embarrassés par l'introduction d'un salaire de subsistance (The National Living Wage) depuis avril, les distributeurs britanniques pourraient aussi se retrouver face à un casse-tête supplémentaire en matière de main-d'œuvre : selon l'Office national de la statistique

(ONS), 6,1 % de l'ensemble des salariés de l'industrie alimentaire outre-Manche, production et distribution confondues, proviennent de l'Union européenne. « Même si nous pensons que les travailleurs en provenance de l'UE seront toujours capables de se conformer aux impératifs du monde du travail britannique, le processus pourrait être plus compliqué et plus coûteux pour les sociétés qui recrutent », met en avant Moody's dans une étude.

Un plan B au cas où...

De l'autre côté de la chaîne alimentaire, les agriculteurs soufflent le chaud et le froid : suite à un Brexit, la possibilité de l'arrêt des subventions obtenues au titre de la Politique agricole commune (Pac) pourrait en effet avoir un effet dévastateur : en 2014, le soutien de la Pac a représenté plus de la moitié des revenus des agriculteurs britanniques (55 %), selon le Defra, le département des affaires rurales et environnementales outre-Manche. « Si ce soutien était supprimé en un jour, un certain nombre d'exploitations familiales ne seraient plus viables », souligne de son côté le NFU, le syndicat national des agriculteurs outre-Manche. Devant l'incertitude, le mot d'ordre est d'anticiper : « En cas de Brexit, chaque entreprise opérant dans le secteur de la distribution alimentaire doit s'assurer d'avoir un plan B en place », explique Joanne Denney, directrice générale du cabinet de conseil IGD. « Un certain nombre de lois britanniques sont ancrées dans la loi européenne et cela prendra du temps de les défaire. Nous n'avons pas qu'une seule année d'incertitude devant nous. Cela prendra plus de temps que cela. » Réponse dès le 24 juin prochain. ■

STÉPHANIE SALT, À LONDRES