



uOttawa

Mémoire

École supérieure d'affaires publiques et internationales

API 6999

Les relations post-Brexit entre le Royaume-Uni et l'Union
Européenne : la Suisse comme modèle ?

Travail soumis au professeur Patrick Leblond

Le 18 juillet 2018

Université d'Ottawa

Ottawa, Ontario

Table des matières

Résumé.....	1
Introduction.....	2
1. Le modèle suisse	10
1.1 L'économie et le commerce extérieur de la Suisse : une dépendance à l'UE	11
1.2 Les accords économiques Suisse-UE : les fondements du modèle suisse	16
1.3 Les caractéristiques du modèle suisse : en théorie	25
1.4 Les caractéristiques du modèle suisse : en pratique	27
1.5 Stabilité et développement futur du modèle suisse.....	31
2. Les options pour le Royaume-Uni : le modèle suisse en perspective	35
2.1 Le modèle norvégien : le choix du « soft-Brexit ».....	35
2.2 Le modèle canadien et l'accord CETA	39
2.3 La Turquie et l'OMC : des modèles loin des intérêts économiques du Royaume-Uni	42
3. Les principales considérations du Brexit et la compatibilité du modèle suisse.....	44
3.1 Les principales considérations économiques et politiques du Royaume-Uni	45
3.1.1 Les intérêts économiques du Royaume-Uni	46
3.1.2 Les considérations politiques : les “lignes rouges” du Brexit.....	53
3.2 La compatibilité du modèle suisse : Les caractéristiques helvétiques face aux intérêts économiques et aux contraintes politiques britanniques	54
Conclusion	60
Bibliographie.....	65

Résumé

Suite à l'acceptation du peuple britannique de sortir de l'Union européenne lors d'un référendum tenu en juin 2016, le gouvernement du Royaume-Uni se retrouve désormais dans une position inconfortable. Il doit, d'un côté, respecter la volonté du peuple et se conformer aux raisons politiques qui ont motivé le Brexit et, d'un autre côté, essayer de conserver du mieux qu'il peut les relations économiques préférentielles développées et entretenues avec l'Union européenne (UE) au cours des 45 dernières années et qui jouent toujours un rôle essentiel pour la vitalité économique du pays. Le Royaume-Uni mène ainsi des négociations longues et compliquées avec les autorités européennes. Pour mener ces discussions, il peut s'appuyer sur plusieurs modèles déjà existant qu'offrent des pays ayant refusé ou n'ayant pas eu l'occasion d'adhérer à l'UE mais qui ont développé au fil du temps des relations spécifiques avec cette dernière. L'emphasis dans ce travail est portée sur le modèle offert par la Suisse car il a souvent été cité par les eurosceptiques comme l'exemple d'un pays ayant réussi à prospérer avec succès hors de l'UE. Ce travail analyse ainsi, dans un premier temps, les constituants du modèle suisse avant de le mettre en perspective par rapport aux autres principaux modèles érigés comme options potentielles pour le Royaume-Uni. Il confronte finalement le modèle suisse aux considérations politiques du Brexit et aux intérêts de l'économie britannique pour en évaluer son niveau de compatibilité. L'analyse tend à démontrer que, bien que le modèle suisse propose des aspects intéressants et instructifs pour les autorités britanniques, il ne constitue cependant pas un modèle viable sur lequel le Royaume-Uni et l'UE pourront bâtir leurs futures relations.

Introduction

Le 23 juin 2016, le peuple britannique a pris une décision lourde de conséquences et qui aura des répercussions certaines, autant au niveau politique qu'au niveau économique, pour le Royaume-Uni. En effet, 51,9 % de l'électorat britannique a voté, lors d'un référendum sur l'appartenance à l'Union européenne (UE), en faveur d'une sortie du Royaume-Uni. Membre de cette association d'États depuis le 1^{er} janvier 1973, le Royaume-Uni sera le premier pays à quitter l'UE depuis la création de la Communauté économique européenne (CEE) en 1957¹. Cette votation fait suite à un long débat sur l'appartenance du pays à l'UE qui a animé la politique britannique dès son accession formelle à l'association d'États européens en 1973. Historiquement réticent à participer au projet européen et à se soumettre à ses institutions, la question d'une possible sortie du Royaume-Uni de l'UE a été vivement réanimée en 2013 suite à une promesse faite par David Cameron, alors Premier ministre britannique, de tenir un référendum sur l'appartenance à l'UE si le parti conservateur remportait les élections législatives générales de 2015. Ce référendum devait constituer un vote de confiance envers le gouvernement conservateur, et devait, aux yeux de Cameron, affirmer la volonté de la majorité des Britanniques de rester dans l'Union face à la montée en force de l'UKIP, le parti indépendantiste militant pour le retrait du Royaume-Uni de l'UE.

Suite au référendum du 23 juin 2016, le Royaume-Uni a officiellement lancé la procédure de sortie de l'UE le 29 mars 2017 en invoquant l'article 50 du traité sur l'Union européenne qui régit le mécanisme de retrait de l'Union. L'article précise que « Les traités de l'UE cessent de s'appliquer au pays concerné dès la date d'entrée en vigueur de l'accord ou dans les deux ans

¹ Avant le Royaume-Uni, le Groenland s'était retiré de l'UE en 1985 mais il ne possède pas le statut d'État souverain, étant un pays constitutif du Royaume du Danemark qui est resté, pour sa part, un membre de l'UE.

à dater de la notification de retrait »². Autrement dit, le Royaume-Uni s'est vu accordé deux ans, jusqu'au 29 mars 2019, pour mener des discussions et trouver un terrain d'entente avec l'UE avant d'en sortir définitivement. Les négociations ont été entamées le 19 juin 2017 avec la Commission européenne par le gouvernement conservateur de Theresa May, qui a succédé comme Première ministre à David Cameron en juillet 2016 suite à l'échec de ce dernier au référendum. Le 19 mars 2018, le Royaume-Uni et l'UE ont annoncé avoir trouvé un accord sur la mise en place d'une période transitoire qui suivra la date butoir du 29 mars 2019 et qui permettra aux Britanniques de continuer de bénéficier des avantages du marché unique européen et de l'Union douanière jusqu'à la fin de 2020³. Cette annonce a été reçue comme une bouffée d'air par les acteurs de l'économie anglaise qui voyaient le spectre d'une rupture abrupte, sans accords négociés, de leurs relations économiques avec l'UE. En effet, à ce jour, les deux protagonistes n'ont pas encore réussi à s'entendre de manière précise sur les conditions de leur divorce ainsi que sur les termes de leurs futures relations commerciales.

Les relations économiques avec l'Union représentent pourtant un enjeu fondamental pour les Britanniques. En effet, si ceux-ci ont fait le choix de s'éloigner sur le plan politique de l'Union européenne et d'acquérir leur indépendance de ses institutions supranationales, l'UE n'en demeure pas moins le principal partenaire économique du Royaume-Uni. Dans un discours prononcé en 2013, David Cameron a rappelé, à juste titre, que le Royaume-Uni a bel et bien la possibilité de quitter l'UE, mais pas de quitter l'Europe⁴. Cette dernière reste ainsi, quoiqu'il arrive, le plus proche voisin de la Grande-Bretagne et donc le principal marché et débouché

² Article 50 du Traité sur l'Union Européenne, http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/withdrawal_clause.html?locale=fr.

³ BBC, « The UK and EU agree terms for Brexit transition period », <https://www.bbc.com/news/uk-politics-43456502>, 19 mars 2018.

⁴ Discours de David Cameron à Bloomberg, 23 janvier 2013, Gouvernement du Royaume-Uni, <https://www.gov.uk/government/speeches/eu-speech-at-bloomberg>.

pour les entreprises, les produits et les services britanniques. En effet, la distance joue un rôle essentiel dans le commerce entre pays, malgré le développement toujours plus poussé des méthodes de transports qui font tomber les coûts des échanges. Comme l'a théorisé Tinbergen en 1962 dans son équation de gravité appliquée au commerce international, le volume des échanges entre deux pays est inversement proportionnel à la distance qui les sépare (Bergstrand, 1985). Le Royaume-Uni ne peut ainsi totalement se détourner de l'Union européenne et de son marché intérieur et il lui sera nécessaire de conserver des liens économiques avec l'UE s'il ne souhaite pas affecter de manière trop négative son économie et ses perspectives de croissance.

L'une des questions centrales du Brexit tourne autour de l'accès qu'aura le Royaume-Uni au marché intérieur de l'UE suite à son retrait. Comme le relève Anand Menon, « 'Hard' and 'soft' Brexit are defined primarily in terms of the UK's relationship with the EU Single Market. Strikingly, just as with pre-referendum debates about the EU, the argument focuses on the economic relationship, and continues to portray the Union primarily as an economic phenomenon » (Menon & Fowler 2016: 5). Le marché intérieur constitue en effet le composant essentiel de l'Union européenne qui cristallise l'attention et les débats entourant le retrait du Royaume-Uni. Trois scénarios s'offrent aux Britanniques. Le premier est celui d'un *"soft-Brexit"* qui verrait le Royaume-Uni conserver son accès au marché intérieur et préserver du même coup la liberté de circulation des biens, des services, des capitaux, et des personnes qui caractérise ce dernier. Le second scénario serait celui d'un *"hard-Brexit"* qui amènerait le Royaume-Uni à sortir complètement du marché intérieur, à rompre la majorité de ses liens économiques privilégiés avec l'Union européenne et à retomber sous les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour la conduite de ses relations commerciales avec celle-ci. Finalement, un troisième scénario serait de voir le Royaume-Uni négocier un

accès partiel au marché intérieur dans des secteurs divers et parvenir ainsi à un accord dit « sur mesure » (*tailor-made*) avec l'UE.

Depuis l'annonce du référendum sur l'appartenance à l'Union en 2013, de nombreux économistes, politiciens, et académiciens se sont penchés sur les divers possibilités et modèles qui s'offrent au Royaume-Uni dans ses futures relations économiques avec l'UE. En effet, « there is no 'off-the-shelf' model suitable for the UK's future relationship with the EU [...] But the process doesn't start with a blank sheet of paper » (Emerson 2016: 1). Ainsi, plusieurs modèles se rapportant aux rapports qu'entretient l'UE avec des pays tiers ont été analysés et transposés au contexte du Brexit. On dénombre habituellement cinq modèles différents sur lesquels le Royaume-Uni pourrait prendre exemple pour négocier ses futures relations avec l'UE et qui offrent à des degrés divers un accès au marché intérieur, recoupant les scénarios du Brexit « soft », « hard », et « tailor-made » énoncés auparavant.

Le premier modèle se fonde sur les États membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE) qui ont rejoint l'Espace économique européen (EEE) en 1994. Ce modèle est plus couramment référé comme le modèle norvégien, la Norvège étant le pays avec le plus de poids économique parmi les pays de l'AELE membres de l'EEE. Le second modèle se réfère à la Suisse, elle aussi membre de l'AELE mais qui a refusé de se joindre à l'EEE. Cette « voie suisse » est fondée sur plusieurs accords bilatéraux sectoriels conclus entre la Confédération helvétique et l'UE depuis 1999. La relation économique entretenue entre la Turquie, qui fait partie de l'Union douanière, et l'UE constitue le troisième modèle. Enfin, les deux derniers modèles sont celui du Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), l'accord de libre-échange conclu entre l'Union européenne et le Canada en 2016 et entré en vigueur de façon provisoire en septembre 2017, et le modèle de l'OMC. Chacun de ces modèles est

unique dans les liens qu'entretient le pays en question avec l'UE, possédant ses propres spécificités ainsi que ses forces et ses faiblesses. Il est indéniable que la manière avec laquelle le Royaume-Uni sortira de l'Union, notamment entre un « soft-Brexit » et un « hard-Brexit », ainsi que la forme que prendra la future relation entre les deux entités auront un impact profond sur l'économie britannique, que ce soit en termes de commerce, d'investissements et de croissance économique. C'est pourquoi l'analyse de ces différents modèles, qui donnent des indications sur les forces et les faiblesses associées à leur type de relation avec l'UE, revêt une grande importance.

Dans ce travail, l'emphasis est spécifiquement portée sur l'analyse du modèle suisse qui a été l'un des plus cités comme modèle potentiel pour le Royaume-Uni. Ce papier cherche ainsi à répondre à plusieurs questions interconnectées : le modèle suisse pourrait-il convenir au Royaume-Uni post-Brexit ? Dans quelles mesures pourrait-il être applicable, dans son entièreté ou en partie, aux futures relations économiques entre le Royaume-Uni et l'UE ? Et constitue-t-il encore un modèle réellement stable et applicable pour la Suisse elle-même dans ses relations avec l'UE ?

L'analyse du modèle suisse est pertinente car, parmi les options potentiellement applicables qui s'offrent au Royaume-Uni, celui de la Suisse a particulièrement attiré l'attention des partisans du Brexit. Plusieurs politiciens faisant campagne dans le camp du Brexit ont mentionné les relations qu'entretient la Suisse avec l'UE au cours des débats qui ont animé la question. Ainsi, Nigel Farage, président de l'UKIP, a cité à de nombreuses reprises la Norvège et la Suisse, pointant du doigt d'une part le fait que ces pays ne rencontrent pas de difficultés à prospérer économiquement hors de l'UE, et d'autre part la liberté qu'ils possèdent dans la conduite de leurs relations commerciales avec des pays tiers (Cohen 2016). Certains membres

importants du parti conservateur, qui forment le gouvernement actuel chargé de mener les négociations du Brexit avec l'UE, ont également mentionné le modèle suisse comme exemple. Boris Johnson, ancien secrétaire d'État des Affaires étrangères et du Commonwealth jusqu'au 9 juillet 2018, a appelé en 2012 à la création d'un « Britzerland », une nouvelle association tierce de l'UE et de ses institutions supranationales qui rassemblerait la Suisse et le Royaume-Uni en son sein et qui fonctionnerait sur les principes du modèle helvétique (Jobin 2012). Daniel Hannan, député Tory au Parlement européen, a pour sa part déclaré en 2015: « Our objective, when we leave the EU, should be to aim for a Swiss model, based on bilateral accords » (Slaughter and May 2016: 5). Le modèle suisse a ainsi, à plusieurs reprises, été exploité comme argument en faveur d'une sortie du Royaume-Uni hors de l'UE. Il constitue, aux yeux des partisans pro-Brexit, une preuve solide que la vie hors de l'Union est non seulement possible, mais qu'elle serait même souhaitable.

Prima facie, notamment par ses performances économiques, la Suisse affiche de fait l'image d'un pays prospère qui pourrait légitimer les arguments des Britanniques eurosceptiques. En effet, bien qu'elle ne soit et n'ait jamais fait partie de l'Union européenne, la Suisse est pourtant un pays dont la performance économique et la qualité de vie sont reconnues comme étant parmi les meilleures au monde. En 2017, la Suisse possédait ainsi le 19^{ème} PIB le plus élevé au monde et se classait au 2^{ème} rang mondial quant au PIB par habitant derrière le Luxembourg⁵. En 2017, l'IMD, qui produit un classement reconnu des économies les plus compétitives au monde, a classé la Suisse en 2^{ème} position, juste derrière Hong Kong mais devant les États-Unis (4^{ème}) et le Royaume-Uni (19^{ème})⁶. Enfin, dans son « Prosperity Index »

⁵ Statistiques officielles de la Banque mondiale, https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart&year_high_desc=true.

⁶ IMD, IMD World Competitiveness Ranking 2017, <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/competitiveness-2017-rankings-results/>.

de 2017 qui répertorie l'ensemble des pays du plus prospère au moins prospère sur la base de divers facteurs socio-économiques, le Legatum Institute a classé la Suisse 4^{ème} pays le plus prospère au monde. Dans cette même étude, le pays se classe 6^{ème} mondial en termes de « qualité économique », soit une place devant le Royaume-Uni⁷.

Outre la prospérité économique helvétique, certaines similitudes existantes entre la Suisse et le Royaume-Uni ont attiré l'œil des eurosceptiques et ont facilité la comparaison entre les deux pays et la mise en avant du modèle suisse. À commencer par la réticence qu'ont partagé ces deux pays à prendre part au projet d'intégration politique européenne dès son origine et à se soumettre aux institutions supranationales de l'UE. Les deux pays se sont ainsi côtoyés pendant 13 ans au sein de l'AELE, créée en 1960 à l'initiative du Royaume-Uni pour contrebalancer la CEE qui avait vu le jour trois ans auparavant. Très attachée à sa souveraineté et à son système politique caractérisé par le fédéralisme et la démocratie directe, la Suisse a rejeté l'adhésion au projet européen à deux reprises : la première fois en 1992 lors d'un vote d'accession à l'EEE, et la deuxième fois en 2001 lorsqu'une initiative visant à rejoindre l'UE fut massivement rejetée par le peuple suisse, tuant dans l'œuf tout projet futur d'adhésion à l'Union. Suisses et Britanniques partagent notamment une même crainte des « juges étrangers » provenant de la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE). Aux yeux des deux pays, ces juges représentent une menace d'ingérence dans leurs affaires internes, faisant craindre de se retrouver sous le joug de l'UE (Blatter 2017).

Constituant un autre point de comparaison, si la Suisse et le Royaume-Uni partagent tous les deux un scepticisme profond face au projet européen, ils possèdent également une interdépendance économique toute aussi forte l'un que l'autre avec l'UE. Situé à proximité

⁷ Legatum Institute, Legatum Prosperity Index 2017, <http://www.prosperity.com/rankings>.

directe de cette dernière, ils n'ont d'autres choix que de préserver des liens complexes et forts avec les 27 États membres. Une fois le processus du Brexit complété, le Royaume-Uni fera donc face à un dilemme très similaire à celui de la Suisse : conserver ses distances des institutions supranationales européennes et de toute intégration politique, tout en répondant au mieux à ses besoins économiques qui passent obligatoirement par des relations privilégiées avec le marché et les activités économiques de l'UE.

Prenant en compte d'une part les similitudes helvético-britanniques dans les relations qu'entretiennent ces deux pays avec l'UE et qui (re)font surface depuis le déclenchement du processus du Brexit en 2016, et d'autre part le crédit que possède le modèle helvétique qui donne, de prime abord, l'image d'une relation bénéficiant fortement à la Confédération, il semble pertinent de se demander dans quelles mesures ce modèle pourrait être appliqué au Royaume-Uni dans ses futures relations avec l'Union européenne. Il serait néanmoins erroné d'affirmer que la Suisse et le Royaume-Uni sont des pays en tous points semblables. S'ils possèdent certaines similarités dans leurs relations avec l'UE, ces deux pays restent très différents dans leurs caractéristiques géographiques, démographiques et économiques. Ces dernières doivent être prises en compte au moment d'analyser l'applicabilité du modèle suisse aux futures relations Royaume-Uni-UE.

Pour répondre aux questions posées dans ce travail, il faut analyser le chemin parallèle qu'ont entrepris de poursuivre ces deux pays aux relations souvent tumultueuses avec l'UE. Ce travail se concentre principalement sur l'aspect économique qui, comme on l'a vu, constitue l'enjeu fondamental du Brexit et qui est également la préoccupation principale de la Suisse dans ses relations avec l'Union. L'objectif n'est pas de prédire quel modèle suivra au final le Royaume-

Uni parmi les différents choix qui s'offrent à lui, mais d'analyser les forces et faiblesses de chacun d'entre eux, avec une forte emphase portée sur le modèle helvétique.

Ce travail s'articule en trois parties. La première partie a pour objet l'analyse et la description du modèle suisse. Elle constitue une première étape essentielle afin de comprendre le fonctionnement de ce modèle et de discerner toutes ses subtilités.

La deuxième partie confronte le modèle suisse aux autres options qui se présentent aux Royaume-Uni, à savoir les modèles norvégien, turque, canadien et, enfin, celui de l'OMC. Cette partie permet de mettre en évidence ce que les autres modèles ont de plus ou de moins à offrir par rapport au modèle suisse.

La troisième partie expose, dans un premier temps, quelles sont les principales considérations économiques et politiques rattachées au Brexit. Elle est une étape obligatoire pour, dans un deuxième temps, analyser et rendre compte de l'applicabilité et de la conformité du modèle suisse aux intérêts britanniques. Cette dernière partie prend ainsi en compte les grandes considérations du Brexit et les analyse en rapport avec le modèle suisse.

1. Le modèle suisse

Les partisans du Brexit ont mentionné et encensé le modèle de la Suisse en se basant avant tout sur la vitalité apparente de l'économie helvète et sur la supposée flexibilité dont la Suisse dispose dans la conduite de ses relations avec l'Union européenne (Schwok et Cenni 2013). Cette partie a pour objectif principal d'examiner en détail le modèle suisse et d'analyser si les qualités attribuées à ce dernier se révèlent véridiques. De manière plus globale, elle vise, d'une part, à éclairer les avantages et désavantages qu'offre ce modèle et, d'autre part, à

analyser la stabilité de ce modèle en prenant en compte la position tenue par la Suisse et l'UE quant à son futur développement.

Cette partie est elle-même subdivisée en cinq sections. La première a pour fonction de donner un aperçu de l'état actuel de l'économie helvétique et du dynamisme des relations économiques qu'entretiennent la Suisse et l'Union européenne. Cette section, bien que relativement factuelle, est cependant nécessaire pour saisir les enjeux du modèle suisse. La deuxième section s'attarde sur les accords conclus entre la Suisse et l'UE depuis les années 1970 et qui sont les fondements de ce modèle. Ces accords expliquent en grande partie le dynamisme des échanges économiques et commerciaux helvético-européens. La troisième et quatrième section présentent, en théorie et en pratique, les caractéristiques spécifiques au modèle suisse et fournit une analyse de ses forces et faiblesses alors que la cinquième partie analyse la stabilité et le développement futur de ce modèle de relations qu'ont développé la Suisse et l'UE entre elles.

1.1 L'économie et le commerce extérieur de la Suisse : une dépendance à l'UE

Pays très pauvre en matières premières, la Suisse a construit son succès économique en grande partie sur une structure économique flexible (Straumann 2010). Son industrie s'est notamment spécialisée dans la production de produits à forte valeur ajoutée, tels que l'horlogerie, l'industrie chimique et pharmaceutique et l'industrie des machines. Elle a également émergé comme une place financière de premier plan, le pays étant considéré comme une référence internationale pour ses grandes banques et ses compagnies d'assurances.

La Suisse est ainsi devenue l'un des pays les plus prospères au monde dès la période d'après-guerre. La bonne performance de l'économie suisse se ressent de nos jours à tous les niveaux. En 2016, son PIB s'est élevé à 650,1 milliards CHF (19^{ème} mondial)⁸ et son PIB per capita à 79 887 \$US (2^{ème} mondiale), soit presque deux fois plus que le PIB per capita du Royaume-Uni, qui s'est pour sa part élevé à 40 367 \$US⁹. Le taux de chômage dans la Confédération s'est stabilisé à 3,3 % en 2016¹⁰, soit un taux bien plus faible que celui en vigueur dans la majorité des pays membres de l'UE dont le taux de chômage s'est élevé à 8,6 % en moyenne sur la même année¹¹. La Suisse peut également compter sur une monnaie forte, le franc suisse, qui a acquis le statut de valeur refuge internationale au fil du temps, ce qui attire de nombreux investisseurs étrangers.

Cependant, c'est sur le commerce extérieur que repose essentiellement la croissance de l'économie suisse. La Confédération helvétique est un petit pays relativement peu peuplé avec seulement 8,4 millions d'habitants. Par conséquent, le marché interne de la Suisse est relativement restreint avec peu de consommateurs, ce qui explique sa dépendance au commerce extérieur et la grande ouverture de son économie. Les exportations et importations revêtent en effet une importance non négligeable pour l'économie suisse. En 2017, ses exportations de biens et de services ont atteint une valeur de 294,8 milliards CHF¹². Comme on peut le constater sur la figure 1, elles ont compté pour plus de 65 % du PIB national.

⁸ Confédération suisse, Office fédéral de la statistique (OFS), Produit intérieur brut, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/economie-nationale/comptes-nationaux/produit-interieur-brut.html>.

⁹ Banque mondiale, PIB par habitant, https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.PCAP.CD?year_high_desc=true.

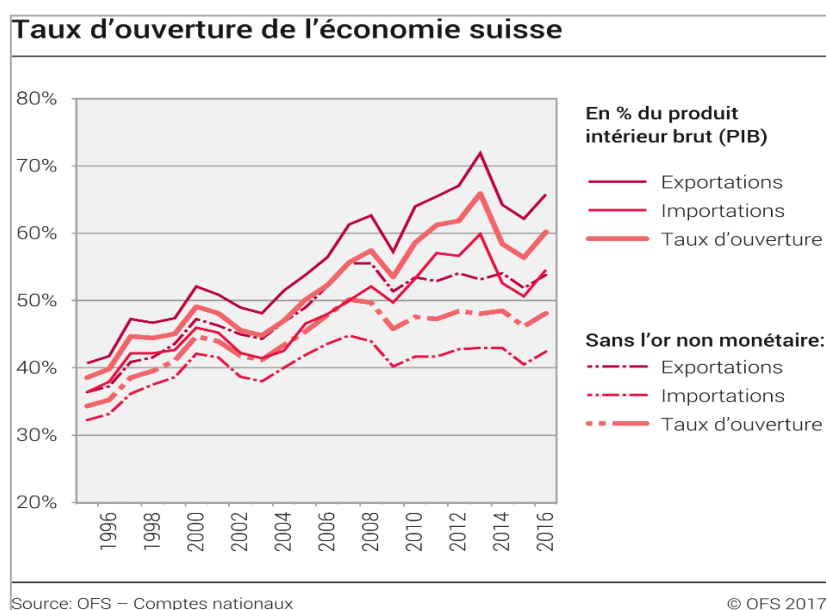
¹⁰ Confédération suisse, Secrétariat d'État à l'Économie (SECO), Statistiques du chômage, <https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/wirtschaftslage---wirtschaftspolitik/Wirtschaftslage/Arbeitslosenzahlen.html>.

¹¹ Eurostat, Statistiques sur le chômage et au-delà, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics_and_beyond/fr.

¹² Confédération suisse, OFS, Commerce extérieur, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/industrie-services/commerce-exterieur.html>.

Dans le sens inverse des échanges, la Suisse a importé des biens et services pour un montant total de 265,5 milliards CHF, ce qui correspond à une part de 54,6 % de son PIB. En cumulé, le commerce extérieur a donc compté pour presque 120 % du PIB suisse en 2016 et le taux d'ouverture de son économie, valeur qui mesure le degré de dépendance d'un pays vis-à-vis de l'étranger, s'est élevé à plus de 60 % du PIB, l'un des plus élevés au monde (figure 1).

Figure 1 : Part des importations et des exportations dans le PIB suisse (%)



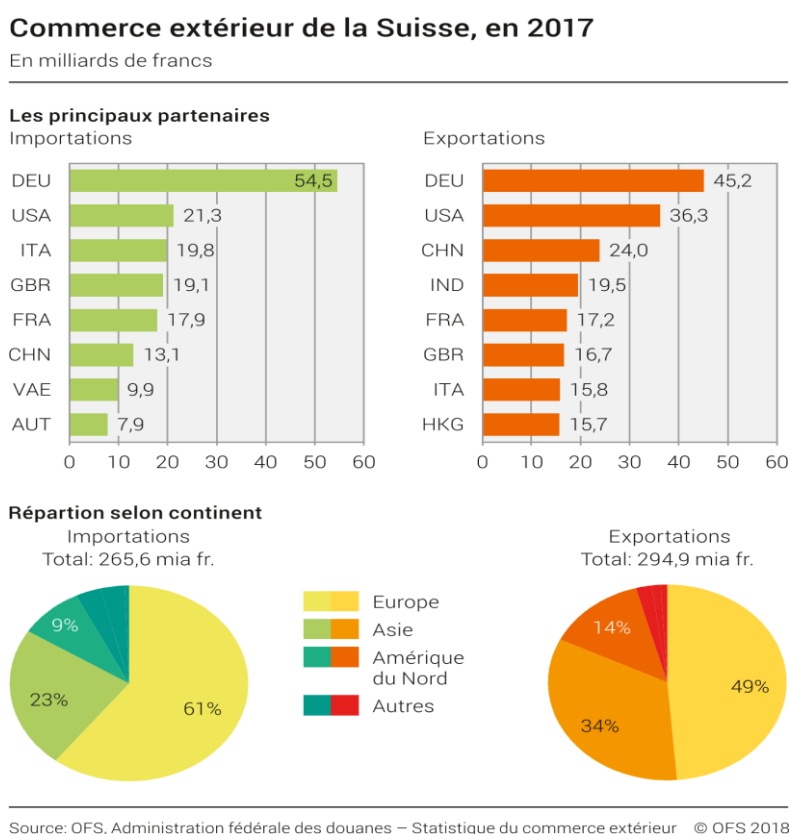
Source : Confédération suisse, OFS, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/catalogues-banques-donnees/graphiques.assetdetail.4022074.html>, 13 décembre 2017.

Enclavée en plein cœur de l'Europe, la Suisse effectue la majeure partie de son commerce extérieur avec les 28 États membres de l'UE. La dépendance de la Suisse au commerce extérieur cumulée à ses liens géographiques et culturels avec l'Union européenne a mené à une intégration très poussée de l'économie suisse dans l'UE. Comme le notent Trampusch et Mach, "Switzerland's position in Europe is generally characterized as economic integration without institutional participation in the EU" (Trampusch et Mach 2011: 43). On constate ainsi une très forte interdépendance économique entre la Suisse et l'UE caractérisée par des échanges dynamiques et privilégiés (figure 2 ci-dessous). En 2016, la Suisse a exporté pour 113

milliards CHF de marchandises à destination de l'UE, ce qui fait de cette dernière la première destination des exportations suisses avec une part de 54 % de ses exportations totales¹³.

Les importations suisses provenant de l'UE ont de leur côté atteint 124,54 milliards CHF, ce qui représente une part de 71,8 % des importations totales de la Confédération¹⁴. L'UE représente ainsi, et de loin, le principal partenaire économique de la Suisse.

Figure 2 : Principaux partenaires commerciaux de la Suisse en 2017



Source : Confédération suisse, OFS, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/industrie-services/commerce-exterieur/bilan-commercial-importations-exportations.html>, 29 mai 2018.

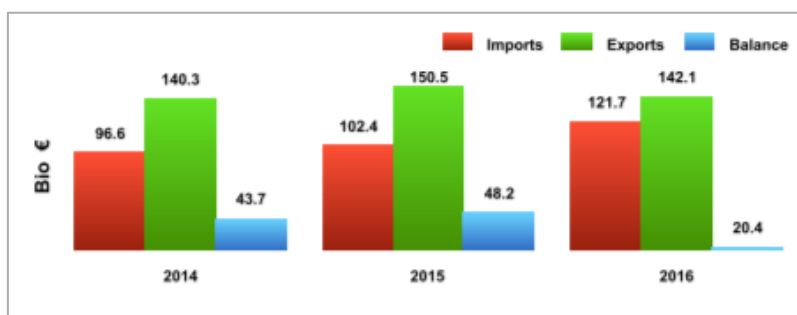
La Suisse tient également une place importante pour le commerce de l'UE. En effet, comme on peut le voir sur les figures 3 et 4, le volume des échanges de biens et services entre la Suisse et l'UE est élevé. La Suisse était ainsi, en 2016, le 3^{ème} fournisseur et destinataire des

¹³ Confédération suisse, DFAE, « La Suisse et l'UE en chiffres – Commerce, population, transport », <https://www.eda.admin.ch/dea/fr/home/dienstleistungen-publikationen/schweiz-eu-in-zahlen.html>

¹⁴Ibid.

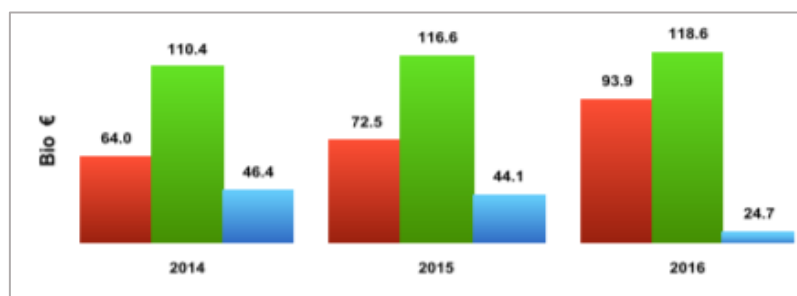
exportations de marchandises de l'UE. Dans le même temps, elle était le 2^{ème} fournisseur de services de l'Union européenne ainsi que le 2^{ème} destinataire des exportations de services provenant de cette dernière¹⁵. Le volume total des échanges effectués en 2016 entre l'UE et la Suisse fait de celle-ci le troisième principal partenaire commercial de l'UE derrière la Chine et les États-Unis avec un montant atteignant 262,12 milliards EUR¹⁶. Ses échanges avec l'UE représentent une part de 7,65 % du volume commercial total de cette dernière¹⁷.

Figure 3 : Échanges de biens de l'UE avec la Suisse (en milliards d'euro)



Source : European Commission, « Switzerland - Trade statistics » (Eurostat), 20 avril 2018, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111571.pdf

Figure 4 : Échange de services de l'UE avec la Suisse (en milliards d'euro)



Source : European Commission, « Switzerland - Trade statistics » (Eurostat), 20 avril 2018, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111571.pdf

¹⁵ Confédération suisse, DFAE, « La Suisse et l'UE en chiffres – Commerce, population, transport », <https://www.eda.admin.ch/dea/fr/home/dienstleistungen-publikationen/schweiz-eu-in-zahlen.html>

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Ibid.

Finalement, le dynamisme des rapports économiques entre la Suisse et l'UE est également très fort en termes d'investissements directs. L'UE est, en effet, le premier investisseur en Suisse avec une part de 78 % du stock total d'investissements directs étrangers effectué dans la Confédération provenant des 28 membres de l'UE à la fin de 2015. Dans le même temps, la Suisse est le 2^{ème} plus gros investisseur dans l'UE avec une part de 10,7 % du stock total d'investissements étrangers dans l'UE¹⁸. Plus de 44 % des investissements directs suisses à l'étranger sont ainsi engagés dans des pays de l'Union européenne¹⁹.

Ces données économiques donnent une indication très claire de l'importance de l'Union européenne pour l'économie suisse. Elles mettent en lumière un paradoxe souvent relevé par la littérature et par les spécialistes des relations Suisse-UE : si la Suisse s'efforce encore et toujours de vivre en dehors de l'UE, elle ne peut néanmoins survivre économiquement sans cette dernière. La vitalité de l'économie suisse, encensée par de nombreux eurosceptiques, repose ainsi essentiellement sur les liens économiques et commerciaux qu'elle entretient avec ses partenaires de l'Union européenne. Le dynamisme de ces relations est le fruit d'accords économiques conclus entre la Suisse et l'UE qui leur permettent d'avoir des échanges privilégiés et plus avantageux que s'ils commerçaient sous les règles de l'OMC. Ces divers accords constituent ainsi les fondements du modèle suisse.

1.2 Les accords économiques Suisse-UE : les fondements du modèle suisse

Le modèle suisse de relations avec l'Union européenne ne s'est pas construit rapidement et simplement : il est le fruit de plusieurs dizaines d'années de négociations complexes et de

¹⁸ Confédération suisse, DFAE, « La Suisse et l'UE en chiffres – Commerce, population, transport », <https://www.eda.admin.ch/dea/fr/home/dienstleistungen-publikationen/schweiz-eu-in-zahlen.html>

¹⁹ Ibid.

nombreux accords économiques conclus entre la Suisse et l'UE depuis la création de la CEE en 1957 (Cottier 2013). Ce modèle repose sur trois piliers fondamentaux : l'accord de libre-échange conclu en 1972 entre la Suisse et la Communauté européenne, le premier paquet d'accords bilatéraux entré en vigueur en 2002 et le second paquet d'accords bilatéraux qui a été accepté par le peuple suisse en 2005.

L'accord de libre-échange de 1972 constitue la véritable pierre angulaire du modèle suisse. Il marque le début de relations économiques privilégiées entre la Suisse et l'Union européenne et de l'ouverture mutuelle et progressive de certains pans de leur économie (Cottier 2013). De manière paradoxale, il constitue également l'une des premières démonstrations par les urnes de la réticence du peuple suisse à adhérer au projet d'intégration politique européenne. En effet, suite à la décision prise par le Royaume-Uni et le Danemark de quitter l'AELE en 1973 pour rejoindre la Communauté économique européenne, la Suisse s'est retrouvée dans la nécessité de trouver un accord avec ses partenaires européens pour ne pas rester en marge de l'intégration économique européenne et éviter de rester relativement eseuée au sein d'une AELE désormais fortement affaiblie suite au départ des Britanniques. Comme le constate Vahl et Grolimund, « Strongly supported by the Swiss people (72.5% voted in favour in a referendum), the 1972 agreement represented a compromise between entry together with its EFTA partners Britain and Denmark and standing on the sidelines of the integration process underway in Europe » (Vahl et Grolimund 2006: 9).

L'accord de 1972 établit une zone de libre-échange entre la Suisse et l'UE pour les produits industriels exclusivement. Il supprime les droits de douanes ainsi que toute restriction

quantitative sur les échanges de produits industriels²⁰. Il est cependant important de noter que cet accord n'établit pas d'union douanière entre la Suisse et l'UE. Ces derniers n'exercent donc pas de tarifs communs ni de politique commerciale conjointe vis-à-vis des États tiers. Ils maintiennent les contrôles douaniers à leur frontière. La Suisse reste soumise aux règles d'origine pour exporter ses produits industriels dans le marché européen. Ces règles d'origine stipulent que la libre circulation des biens ne peut être établie qu'aux produits qui ont été effectivement conçus au sein des pays contractants de l'accord de libre-échange. La Suisse doit ainsi prouver, afin de bénéficier de la suppression des tarifs douaniers, que les biens qu'elle exporte dans le territoire communautaire européen ont été produits en Suisse et non dans un État-tiers (Crespo 2017).

Deuxième pilier du modèle suisse, l'adoption du premier paquet d'accords bilatéraux, signé en 1999 par la Confédération et l'UE, est une conséquence directe du rejet de la Suisse de suivre ses partenaires de l'AELE dans le nouvel Espace Economique Européen créé en 1994. En effet, le refus du peuple suisse lors du referendum de 1992 portant sur l'adhésion au futur EEE représente un tournant pour les relations helvético-européennes et est un moment charnière de la constitution du modèle suisse. Il marque le début des relations entre l'UE et la Suisse basées sur la formation d'un réseau toujours plus dense d'accords bilatéraux sectoriels.

L'EEE est une union rassemblant les 28 États membres de l'UE et trois des quatre membres de l'AELE : l'Islande, la Norvège, et le Liechtenstein. Suite à la création du marché unique en 1986 par la signature de l'Acte unique européen, l'intégration économique dans l'UE pris une nouvelle dimension avec la formation d'une zone économique de libre-échange à l'échelle du

²⁰ Confédération suisse, DFAE, « Les accords bilatéraux Suisse –Union européenne », Edition 2017, https://www.bundespublikationen.admin.ch/cshop_mimes_bbl/8C/8CDCD4590EE41ED7AFAD7734932F3427.pdf.

continent. Pour ne pas rester en marge de cette intégration, tous les pays de l'AELE, la Suisse incluse, entamèrent dès la fin des années 1980 des négociations avec l'UE afin de participer à son marché unique²¹ (Ganser *et al.* 2003). Seule la Suisse refusa finalement d'y adhérer suite au référendum de 1992, faisant de cette dernière le seul pays d'Europe de l'Ouest à ne pas être membre de l'EEE ou de l'UE. L'espace économique européen permet aux trois autres pays membres de l'AELE de posséder les mêmes privilèges économiques que les autres membres de l'UE et d'avoir un accès quasi-complet au marché unique.

Le refus du peuple suisse s'explique principalement par la méfiance qu'avait la majorité des Suisses pour l'EEE. En effet, beaucoup d'entre eux percevaient une adhésion à l'EEE comme une étape supplémentaire et surtout comme un point de non-retour vers une inévitable adhésion à l'Union européenne et constituait donc une menace pour les principes de démocratie directe et de fédéralisme chers aux Suisses (Schwok 2009a). L'auto-marginalisation de la Suisse a pourtant eu des impacts négatifs sur l'économie nationale durant les années 1990. L'économie suisse est en effet entrée en récession à partir de 1991 et l'est restée jusqu'en 1994, puis a continué à stagner avec une croissance très faible jusqu'en 1997²². Comme le remarquent Ganser *et al.* (2013), si la faiblesse de la croissance économique de la Suisse durant cette période ne peut pas être uniquement attribuée à l'échec d'une adhésion à l'EEE, on remarque cependant que la croissance du PIB suisse s'est établie à un niveau bien plus faible que celle des anciens et actuels États de l'AELE qui avaient fait le choix d'adhérer à l'EEE et qui pouvaient profiter ainsi d'un accès privilégié au marché intérieur.

²¹ L'Autriche, la Suède et la Finlande, tous anciens membres de l'AELE, ont finalement décidé de rejoindre l'UE en 1995 après avoir adhéré à l'EEE en 1994. La Norvège adhère également à l'EEE le 1^{er} janvier 1994 mais rejette cependant une intégration à l'UE lors d'un référendum tenu en novembre 1994.

²² Banque mondiale, croissance du PIB suisse,
https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CH&name_desc=true

La négociation des accords bilatéraux I s'inscrit dans cette situation économique difficile et résulte principalement de la crainte d'un isolement économique de la Suisse et d'une perte de compétitivité de son industrie et de ses entreprises suite au refus d'entrer dans l'EEE. Signé en 1999 et entré en vigueur en 2002, le premier paquet d'accords bilatéraux porte sur sept secteurs : la libre-circulation des personnes (ALCP), la suppression des obstacles techniques au commerce, l'ouverture des marchés publics, le commerce des produits agricoles, la recherche, le transport aérien et les transports terrestres. Le but de ces accords est d'améliorer l'accès réciproque de la Suisse et de l'UE à leurs marchés respectifs en supprimant les entraves aux échanges. Cela concerne particulièrement le marché du travail, des biens et, en partie, des services. Pour la Suisse, les accords bilatéraux I permettent de créer des conditions similaires à une participation au marché intérieur de l'UE dans les secteurs ciblés, en reconstituant en grande partie le contenu de l'accord sur l'EEE. Ils permettent ainsi d'éviter que les entreprises suisses soient discriminées face aux pays membres de l'EEE qui ont un accès non-restreint au marché intérieur. En effet, suite à la création du marché intérieur qui instaure une liberté des échanges de biens, de services, de main-d'œuvre et de capitaux entre les membres de l'EEE, la portée de l'accord de libre-échange de 1972, qui se restreint aux échanges de biens industriels, n'était plus suffisant pour que la Suisse et ses entreprises restent suffisamment intégrées à l'économie européenne et suivent la dynamique des échanges intra-européens. De fait, comme le soutient le Département fédéral des affaires étrangères suisse (DFAE), « Les Accords bilatéraux I (1999) complètent l'accord de libre-échange de 1972 par une ouverture réciproque des marchés progressive et contrôlée. Ils

offrent ainsi une base plus solide aux intenses relations économiques entre la Suisse et l'UE, les deux parties profitant de la suppression des entraves aux échanges »²³.

Quatre des accords bilatéraux revêtent une importance particulière pour l'économie et le commerce extérieur de la Suisse. L'accord sur la suppression des obstacles techniques au commerce « assure la reconnaissance mutuelle des examens de conformité pour les produits industriels entre la Suisse et l'Union européenne »²⁴ et constitue une disposition importante pour la compétitivité des entreprises suisses en leur évitant de procéder à une double certification des produits et en leur permettant ainsi des gains de temps et d'argent conséquents. L'accord sur les marchés publics permet aux entreprises suisses et européennes d'accéder à des marchés publics supplémentaires et de pouvoir répondre de manière égale aux appels d'offres lancés dans leurs marchés respectifs. Le DFAE relève que les marchés publics de l'UE atteignaient une valeur d'environ 2 400 milliards EUR en 2016 et que « l'ouverture de ce marché représente dès lors un potentiel énorme pour l'industrie suisse d'exportation. »²⁵. L'accord sur le commerce des produits agricoles étend le libre-échange des biens aux produits agricoles en supprimant divers obstacles tarifaires et non-tarifaires. Tout comme pour les biens industriels, la Suisse est également fortement dépendante de l'UE pour ses exportations et importations de produits agricoles : en 2016, 58 % des exportations suisses de produits agricoles allaient à destination de l'UE alors que 73 % des importations provenaient de cette dernière²⁶. Enfin, l'accord sur la libre circulation des personnes constitue l'un des accords les plus importants conclus entre la Suisse et l'UE. Il étend aux résidents suisses la liberté de circulation en vigueur au sein des pays participants au marché intérieur.

²³ Confédération suisse, DFAE, « Les accords bilatéraux Suisse-Union européenne », Edition 2017, p. 9.

²⁴ Ibid., p. 27.

²⁵ Ibid., p. 30.

²⁶ Ibid., p. 31.

Ainsi, les ressortissants suisses et européens se voient accorder le libre accès au marché du travail ainsi qu'au droit de résidence. En d'autres termes, cet accord permet aux citoyens suisses de travailler, de s'établir librement et de rester dans les pays de l'UE une fois leur emploi terminé et, réciproquement, accorde ces mêmes avantages aux citoyens européens sur le territoire helvétique. De plus, il accorde une protection contre toutes formes de discrimination en matière d'accès au logement et à l'emploi qui seraient basées sur la nationalité de la personne²⁷.

L'inclusion de la libre circulation des personnes dans le premier paquet d'accords bilatéraux représentait une condition *sine qua non* aux yeux de l'UE pour que la Suisse obtienne des accès privilégiés au marché unique (Kraus *et al.* 2009). L'indivisibilité des libertés de circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes est, en effet, l'un des principes fondamentaux du marché unique européen et il est prévu que les pays souhaitant y avoir accès doivent toutes les accepter sans exception²⁸. Pour s'assurer que la Suisse ne rejette pas la libre circulation des personnes tout en profitant des autres libertés, l'UE a veillé à ce que soit incluse une clause dite « guillotine » dans les accords bilatéraux I qui assure que si l'un des sept accords est non respecté ou résilié, les autres accords seront alors également suspendus ou prendront définitivement fin (Schwok et Lavenex 2015). En termes économiques, l'accord de libre circulation des personnes a eu un impact très important sur la compétitivité de la Suisse. Comme le relève le DFAE, l'ouverture du marché du travail helvète aux membres de l'UE a permis à la Suisse d'attirer de la main-d'œuvre qualifiée au sein des entreprises locales.

²⁷ Confédération suisse, DFAE, « Les accords bilatéraux Suisse-Union européenne », Edition 2017.

²⁸ House of Lords, « Brexit: the options for trade », European Union Committee, 5th Report of Session 2016–17, 13 décembre 2016.

Cela a permis de résoudre les problèmes de pénurie de personnel qualifié durant les périodes de haute conjoncture et de maintenir ainsi l'activité de l'économie suisse à un niveau élevé²⁹.

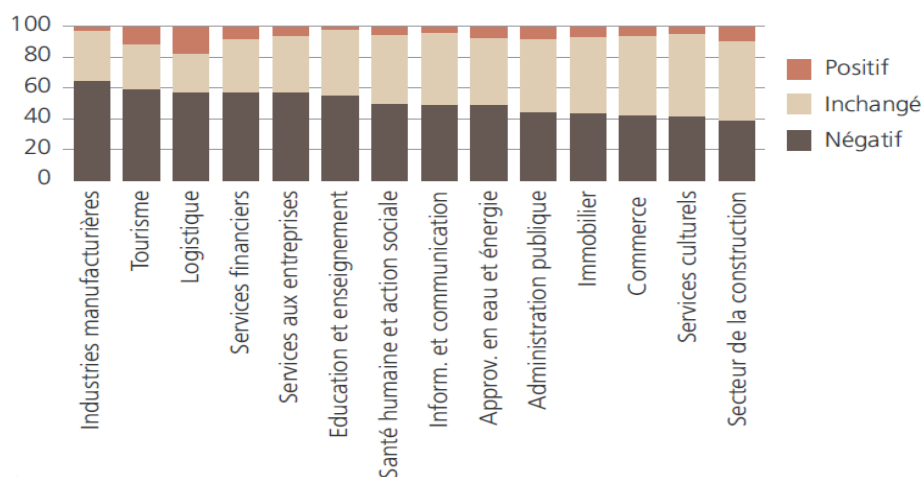
Finalement, le deuxième paquet d'accords bilatéraux, signé en 2004, constitue le 3^{ème} pilier des relations entre la Suisse et l'Union européenne. Il approfondit la coopération entre les deux entités avec 9 nouveaux accords dans les domaines économiques, sociaux, culturels et environnementaux. Bien qu'il ne possède pas la même importance pour le commerce extérieur de la Suisse que le premier paquet d'accords bilatéraux, le second paquet pousse encore plus loin l'intégration économique au sein de l'UE et de son marché intérieur. Les accords Schengen/Dublin viennent notamment compléter l'accord de libre circulation des personnes de 1999 en supprimant les contrôles de personnes aux frontières communes entre la Suisse et l'UE.

En plus de ces trois piliers, de multiples autres accords viennent compléter les relations helvético-européennes qui reposent, au total, sur plus de 120 accords bilatéraux. Ces derniers, et particulièrement ceux du premier paquet, ont permis l'ouverture de nouveaux débouchés dans les secteurs cibles pour les entreprises suisses en leur donnant un accès privilégié aux 507 millions de consommateurs du marché intérieur de l'UE. Les avantages économiques qu'ils ont apportés à la Suisse ne font ainsi aucun doute. Dans une étude de 2015, BAK Basel Economics et Ecoplan, deux instituts de recherche helvétiques, ont démontré qu'une extinction des accords bilatéraux aurait des conséquences très néfastes pour l'économie suisse. L'étude prévoit que, dans un tel scénario, le PIB de la Suisse serait de 4,9 à 7,1 % inférieur en 2035 par rapport à la situation de base et qu'une extinction de l'accord de libre

²⁹ Confédération suisse, DFAE, « Switzerland's European Policy », https://www.dfae.admin.ch/dam/dea/en/documents/fs/00-FS-Europapol-lang_en.pdf, mai 2018.

circulation des personnes entraînerait à elle seule une réduction de 3 à 4,5 % du PIB³⁰. Une autre étude menée par EconomieSuisse en 2014 avance qu'un tiers de la prospérité économique de la Suisse résulte du développement du marché intérieur de l'UE et qu'une absence d'accords avec cette dernière entraînerait une réduction de 200 milliards de francs du PIB suisse et 700 000 postes de travail en moins³¹. Enfin, UBS, la plus grande banque de Suisse, a réalisé en 2017 une enquête auprès des entreprises suisses pour juger l'importance des accords bilatéraux I dans leur réussite économique. Comme on le constate sur la figure 5 ci-dessous, à la question « Quel impact aurait une suppression des accords bilatéraux I sur le succès de votre entreprise en Suisse dans un horizon de cinq à dix ans ? », la majorité des entreprises, surtout celles dans les secteurs dépendants du commerce extérieur, considèrent que l'impact serait négatif pour leurs activités.

Figure 5 : Impact d'une suppression des accords bilatéraux sur les activités des entreprises suisses (réponses des entreprises en %)



Source : UBS Outlook Suisse, « Relations Suisse-UE : l'épreuve du feu », avril 2017

³⁰ Confédération suisse, SECO, « Conséquences économiques d'une extinction des Accords bilatéraux I », 2015

³¹ Economiesuisse, « Comment la Suisse bénéficie des accords bilatéraux », <https://www.economiesuisse.ch/fr/publications/comment-la-suisse-beneficie-des-accords-bilateraux>, 25 juillet 2014.

1.3 Les caractéristiques du modèle suisse : en théorie

Les principales caractéristiques du modèle suisse mises en avant par les partisans du Brexit plaident pour son adoption sont la supposée flexibilité et sélectivité du modèle ainsi que l'absence de soumission à des institutions supranationales portant atteinte à la souveraineté du pays (Emerson 2016). En d'autres termes, c'est la perception d'une Union européenne « à la carte » et n'entraînant pas de perte d'autonomie qui a tant attiré l'attention des eurosceptiques.

Le modèle adopté par la Suisse possède, en effet, une flexibilité qui lui permet de déterminer de manière autonome les secteurs dans lesquelles elle souhaite négocier et conclure des accords avec l'UE. En fonctionnant sur une base bilatérale, la Suisse peut déterminer la portée, le champ et la profondeur de sa coopération avec l'UE et conserve ainsi toujours un certain degré de contrôle sur les normes incluses dans ces accords. Elle évite de ce fait l'adoption de dispositions du droit communautaire qui n'iraient pas dans le sens de ses intérêts, comme cela peut être le cas pour les pays évoluant dans le système multilatéral de l'UE et de l'EEE. Comme le note Schwok et Lavenex, « The issue specificity of the former [the bilateral agreements] differs strongly from the broad scope of the latter [the EEA Agreement]. Bilateral agreements have only been concluded in areas in which both parties manifested an interest in furthering cooperation » (Schwok et Lavenex 2015: 39).

La conclusion d'accords bilatéraux sectoriels est fondée sur la mise en équivalence des législations suisses et européennes, voire dans certain cas, la transposition directe dans la juridiction suisse de l'acquis communautaire européen dans les secteurs cibles³². La Suisse s'engage donc à reprendre l'acquis communautaire dans ses domaines d'intérêt afin d'obtenir

³² Confédération suisse, DFAE, « Switzerland's European policy », mai 2018.

un accès au marché intérieur. À nouveau, la Suisse conserve un certain degré de contrôle grâce à la structure statique des accords bilatéraux. En effet, l'objectif des accords bilatéraux est de parvenir à une équivalence de la législation suisse et européenne dans les secteurs ciblés au moment de leur conclusion mais ceux-ci ne prévoient pas d'adapter automatiquement la législation suisse aux possibles développements et modifications futurs qui interviendraient dans la législation européenne³³ (Buchan 2012). En d'autres termes, la Suisse n'est, en théorie, pas soumise à l'évolution du cadre juridique européen dans les secteurs où elle a conclu des accords avec l'UE. Ainsi, toutes modifications ou nouvelles dispositions du droit communautaire européens et ayant des répercussions sur les accords conclus avec la Suisse nécessitent et entraînent généralement une renégociation de ces accords au cas par cas.

Le modèle suisse se démarque également par l'absence de mécanismes de surveillance et de règlements des différends et de toute institution supranationale qui pourrait émettre des jugements contraignants en cas de conflits sur l'interprétation et l'application des accords sectoriels³⁴. Ce sont en effet des comités mixtes constitués d'experts suisses et européens qui veillent sur l'application et l'exécution des accords. Les experts européens n'ont cependant aucun pouvoir de coercition sur la juridiction suisse et il n'y a donc pas de transfert formel de la souveraineté suisse vers les institutions de l'UE (Schwok et Lavenex 2015).

Enfin, la Suisse n'étant pas membre de l'Union douanière européenne, elle conserve la liberté de négocier et conclure de manière indépendante des accords bilatéraux de libre-échange avec les pays de son choix. Elle possède ainsi une autonomie totale en termes de politique

³³ À l'exception de l'accord instituant l'espace Schengen dont la Suisse est signataire et qui oblige les États partis à adopter automatiquement les nouvelles dispositions ou modifications de l'accord dans leur législation.

³⁴ À l'exception de l'accord sur le transport aérien de 1999 qui est sous la supervision de la Cour de justice de l'UE.

commerciale qui lui permet de développer des liens commerciaux avec le reste du monde en poursuivant ses propres intérêts économiques.

En résumé, le modèle suisse possède théoriquement et *prima facie* une très grande flexibilité ainsi qu'une indépendance préservée de l'autorité de l'UE. La possibilité de choisir les secteurs de coopération avec cette dernière et de garder dans le même temps un contrôle important sur les dispositions du droit communautaire qui intègrent sa juridiction lui permettent de maximiser ses intérêts en s'assurant une intégration économique dans l'UE par l'ouverture partielle du marché intérieur, tout en conservant son autonomie politique.

1.4 Les caractéristiques du modèle suisse : en pratique

En pratique, le modèle suisse possède cependant certaines caractéristiques spécifiques qui tempèrent l'image idéaliste d'une Suisse complètement autonome et indépendante de l'UE qu'ont pu dresser les eurosceptiques britanniques.

La principale spécificité du modèle est le processus d'adoption autonome, mieux connu sous le nom d'« *autonomer Nachvollzug* », qu'a entrepris la Confédération suisse dès la fin des années 1990 (Trampusch et Mach 2011). En effet, outre l'adoption de l'acquis communautaire au travers des accords bilatéraux conclus avec l'UE, la Suisse a fait le choix d'adopter unilatéralement et de son propre chef des sections de l'acquis afin que la législation suisse soit conforme aux lois de l'UE et compatible avec les normes du marché intérieur. La principale motivation de la Suisse est qu'il soit ainsi plus facile pour les entreprises helvétiques d'avoir un accès au marché européen grâce à l'homogénéité des normes commerciales en vigueur en Suisse et dans l'UE et de renforcer ainsi la compétitivité de la place économique suisse. Comme le soulève à juste titre Schwok, en adaptant la législation suisse aux normes

européennes « in key sectors for the swiss economy, Switzerland would be better able to protect its interests, while finding allies and strengthening its bargaining position » (Schwok 2009a: 84). Environ un tiers de la législation suisse proviendrait et serait ainsi équivalent à l'acquis communautaire européen (Jenni 2014).

L'un des exemples les plus illustratifs de l'adaptation volontaire de la législation suisse aux normes européennes dans le domaine économique est l'adoption du principe du cassis de Dijon³⁵ par la Suisse en 2010 pour réduire les obstacles au commerce entre elle et l'UE. Le principe du cassis de Dijon est, en effet, une règle appliquée au sein des pays membres de l'UE et de l'EEE qui facilite les échanges de biens au sein du marché intérieur et que la Suisse a décidé d'adopter de manière unilatérale pour favoriser ses échanges commerciaux avec ses partenaires européens. Comme l'explique l'administration suisse, ce principe « établit que les États membres reconnaissent mutuellement leurs réglementations respectives, tant qu'il n'existe pas de règle communautaire contraignante. Ainsi, des marchandises légalement produites et commercialisées dans l'un des États membres peuvent en principe être vendues dans un autre État membre sans contrôle supplémentaire »³⁶.

L'alignement volontaire de la législation suisse aux normes européennes se constate également lorsque de nouvelles dispositions font évoluer l'acquis communautaire qui touche aux quelques 120 accords bilatéraux conclus entre l'UE et la Suisse. Les accords bilatéraux, formellement de nature statique, poursuivent régulièrement, de fait, une évolution

³⁵ Ce principe a pour origine l'*arrêt Cassis de Dijon* émis par la Cour de justice des Communautés européennes (ancienne Cour de justice de l'Union européenne) en 1979. Il fait suite à la tentative d'interdiction faite par l'Allemagne d'importer de la liqueur de cassis de Dijon sur son territoire pour cause de discordance avec la législation allemande.

³⁶ Confédération suisse, Office fédéral de la sécurité alimentaire et des affaires vétérinaires, « Principe du Cassis de Dijon », <https://www.blv.admin.ch/blv/fr/home/import-und-export/rechts-und-vollzugsgrundlagen/cassis-de-dijon.html>.

dynamique dans la pratique par l'adoption unilatérale des nouvelles dispositions par la Suisse afin que les portes du marché intérieur de l'UE ne se referment pas devant elle (Schwok et Lavenex 2015). L'impératif économique sert donc ici de moteur au processus d'intégration marqué de la Suisse au sein de l'UE malgré sa non-appartenance. Comme le notent Church *et al.* (2013), « The bilateral treaties and the country's voluntary adaptation have led to Switzerland being much more deeply integrated with the EU than suggested by its formal status as a non-member. Indeed, in certain respects such integration is deeper than that of EU members such as the UK ». La Suisse a ainsi adopté des lois européennes que même certains membres de l'UE ont refusé de transposer dans leur législation nationale. C'est notamment le cas de l'espace Schengen qui permet une plus grande liberté de circulation des personnes en Europe et dont la Suisse fait partie mais qui a été rejeté par le Royaume-Uni et l'Irlande.

Dans une étude de 2014, König et Ohr ont développé un indice global qui mesure le degré d'intégration économique des États dans l'UE à partir de trois sous-indices : un indice d'intégration au marché intérieur qui mesure la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes entre le pays et l'UE, un indice de convergence économique du pays avec l'UE et un indice qui regarde la symétrie des fluctuations conjoncturelle de l'économie du pays avec celle de l'UE et qui permet ainsi de mesurer le degré d'interconnectivité entre leur économie (König et Ohr 2014). En comparant la Suisse aux pays membres de l'UE en 2012, les deux chercheurs ont trouvé que la Suisse était le 7^{ème} pays le plus intégré économiquement dans l'UE en se basant sur l'indice global (Gesamtindex) et le 3^{ème} en ne prenant en compte que l'indice d'intégration au marché intérieur (Binnenmarktverflechtung), soit un niveau plus élevé que la moyenne des pays membres et loin devant le Royaume-Uni qui se place respectivement 12^{ème} et 22^{ème} du classement (figure 6).

Figure 6 : Degré d'intégration économique dans l'UE

Tabelle 1: EU-25-Gesamtindex

Rang	Land	Index-Punkte
1	Belgien	72,29
2	Irland	66,61
3	Österreich	63,14
4	Frankreich	59,00
5	Deutschland	58,89
6	Niederlande	58,30
7	Schweiz	57,29
8	Tschechische Republik	57,26
9	Slowakei	56,53
10	Finnland	56,37
11	Spanien	56,26
12	Vereinigtes Königreich	55,85
13	Zypern	54,71
14	Slowenien	54,19
15	Malta	52,35
16	Italien	51,91
17	Portugal	51,27
18	Schweden	48,96
19	Dänemark	48,60
20	Ungarn	45,47
21	Estland	44,47
22	Polen	44,18
23	Litauen	43,37
24	Lettland	41,21
25	Griechenland	35,20

Tabelle 2: Binnenmarktverflechtung 2012

Rang	Land	Index-Punkte
1	Belgien	67,58
2	Irland	66,80
3	Schweiz	66,30
4	Slowakei	57,20
5	Malta	53,68
6	Tschechische Republik	51,61
7	Niederlande	48,42
8	Estland	47,95
9	Österreich	46,93
10	Ungarn	44,92
11	Zypern	41,02
12	Schweden	40,15
13	Polen	39,54
14	Dänemark	38,93
15	Slowenien	38,27
16	Finnland	37,39
17	Deutschland	37,27
18	Portugal	36,47
19	Litauen	36,33
20	Frankreich	35,07
21	Lettland	34,55
22	Vereinigtes Königreich	33,63
23	Spanien	33,27
24	Italien	25,50
25	Griechenland	21,68

Source : Jörg König et Renate Ohr, « Wie viel EU-Integration für die Schweiz? », *Ökonomenstimme*, <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2014/08/wie-viel-eu-integration-fuer-die-schweiz/>, 26 août 2014

La Suisse poursuit donc, en réalité, un processus d'européanisation que Church décrit comme « the way in which EU activities reshape and become internalized within member and other states » (Church 2006 : 11), et qui découle de la nécessité de conserver des liens économiques forts avec son premier partenaire commercial.

Cela constitue un premier élément important de divergence entre les intérêts poursuivis par le Royaume-Uni à travers le Brexit et ceux de la Suisse poursuivis à travers le modèle de relations qu'elle a mis en place avec l'UE. En effet, alors que les Britanniques souhaitent s'éloigner de l'UE par la rupture d'un grand nombre de liens les unissant, le modèle suisse est un modèle caractérisé par un rapprochement constant de l'UE, notamment par la création d'un nombre toujours plus important de liens avec celle-ci et son marché intérieur. La Suisse et le Royaume-Uni poursuivent donc des dynamiques fortement opposées dans le développement de leurs rapports avec l'UE et le modèle suisse, bien que montrant à première

vue de nombreux avantages aux yeux des eurosceptiques, a de fortes chances de ne pas répondre dans la pratique aux attentes des Britanniques ayant voté pour le Brexit.

La signature d'accords bilatéraux et l'adoption volontaire et unilatérale de parties de l'acquis communautaire présentent un désavantage majeur pour la Suisse : l'acceptation et l'intégration de la législation européenne, principalement celle touchant aux questions économiques, sans avoir le droit de parole ou de représentation dans les institutions européennes lors du processus de formation des lois. En effet, les autorités suisses ne se voient accorder qu'une participation très restreinte dans la préparation de la législation, se limitant à un droit d'être consultées par la Commission européenne dans les domaines où la Suisse et l'UE ont une législation équivalente (Vahl et Grolimund 2006). Les autorités helvètes ne peuvent ainsi participer ni aux négociations ni à la préparation des lois européennes et la Suisse ne joue dès lors aucun rôle dans le processus législatif européen (Cottier 2013). Par conséquent, elle ne possède aucun pouvoir d'influence sur les normes adoptées qui peuvent potentiellement avoir un impact sur la politique domestique et ne peut faire jouer ses intérêts économiques lors des discussions et prises de décisions au cours du processus législatif, et ceci même dans les domaines qui touchent directement à ses intérêts et dans lesquels elle procède généralement à l'adoption autonome des normes européennes.

1.5 Stabilité et développement futur du modèle suisse

Finalement, le modèle suisse est caractérisé par un degré relativement élevé d'incertitude. En effet, ce modèle repose tout autant sur la volonté de la Suisse que de l'UE de continuer à entretenir les relations qu'ils ont développées au cours des 20 dernières années.

Ce modèle est, de plus, relativement asymétrique. En effet, l'UE possède un plus grand pouvoir d'influence que la Suisse pour soumettre cette dernière à sa volonté, du fait de la dépendance helvétique aux échanges commerciaux avec ses partenaires européens. Ainsi, l'UE peut facilement bloquer aux entreprises suisses l'accès au marché intérieur et faire ainsi peser une grosse menace sur l'économie helvétique.

Cela a notamment été constaté en 2014, suite au plébiscite du peuple suisse en faveur de l'initiative populaire « Contre l'immigration de masse » qui visait à introduire des quotas limitant le nombre de permis de résidence accordés aux étrangers sur le territoire helvétique et restreindre par conséquent l'immigration. Cette initiative remettait en cause la libre circulation des personnes entre l'UE et la Suisse et, du même coup, la totalité des accords bilatéraux conclus dans le paquet I. L'UE a, en effet, menacé de mettre en œuvre la « clause guillotine » qui permet de dénoncer les accords bilatéraux de ce paquet si l'un d'entre eux n'est plus respecté ou appliqué, ce qui aurait eu pour conséquence de restreindre en grande partie l'accès de la Suisse au marché intérieur (Schwok et Lavenex 2015). Finalement, après plus de deux ans de discussions et de consultations, le gouvernement suisse a adopté fin 2016 une loi dont les dispositions sont beaucoup moins restrictives vis-à-vis de l'immigration et beaucoup plus conciliantes avec les intérêts de l'UE que ce que réclamait l'initiative de 2014. Comme le note Emerson, « The new law appears to be a soft measure aimed at ending the confrontation with the EU [...] the Swiss seem to have judged it to be in their interests to make a concession rather than let the 2014 referendum inflict major damage on their economy » (Emerson 2016: 5).

Si la Suisse a finalement réussi à conserver des liens privilégiés avec l'UE et son accès au marché intérieur, le référendum de 2014 et la réaction européenne qui s'en est suivie a révélé

la fragilité du modèle suisse, l'instabilité des relations entretenues avec l'UE et la soumission de la Suisse face aux volontés européennes.

En plus de l'incertitude sur la stabilité des accords déjà existants, la conclusion de nouveaux accords entre la Suisse et l'UE et la perpétuation du modèle suisse tel qu'il se caractérise actuellement sont encore moins certaines. Le modèle suisse est, en effet, profondément remis en cause autant par une partie de la population suisse que par les autorités européennes (Schwok et Lavenex 2015).

Le peuple suisse a démontré, par son acceptation de l'initiative de 2014 dénonçant la libre circulation des personnes, que les accords bilatéraux ne font plus l'unanimité et que certains aspects de la relation Suisse-UE sont fortement remis en cause. L'UE a, de son côté, déjà déclaré à plusieurs reprises que le modèle suisse basé sur la conclusion d'accords bilatéraux sectoriels étaient dans une impasse et ne constituait plus une solution pour le développement des futures relations entre les deux entités. Dans un rapport de 2010 faisant état des relations entretenues avec la Suisse, l'UE a ainsi manifesté sa réticence à perpétuer le modèle suisse: « the Council has come to the conclusion that while the present system of bilateral agreements has worked well in the past, the challenge of the coming years will be to go beyond this complex system, which is creating legal uncertainty and has become unwieldy to manage and has clearly reached its limits »³⁷.

Dans son dernier rapport datant de février 2017, l'UE a réitéré la nécessité d'améliorer le cadre institutionnel du modèle suisse et de développer une structure qui encadre les actuels et

³⁷ Council of the European Union, « Council conclusions on EU relations with EFTA countries », 3060th General Affairs Council meeting, 14 décembre 2010.

potentiels futurs accords bilatéraux³⁸. Les exigences de l'UE portent principalement sur deux points : premièrement, la mise en place d'un mécanisme de règlement des disputes supranational sous la forme d'une cour de justice qui pourrait rendre des jugements contraignants lorsque survient des différends dans l'application des accords bilatéraux. Et deuxièmement, l'acceptation et l'intégration automatique dans la législation suisse des changements survenant dans l'acquis communautaire³⁹. Or, comme le note Buchan, « Effectively, these demands virtually amount to the Swiss adopting the EEA arrangement they rejected 20 years ago » (Buchan 2012: 9).

Le désir insistant affiché par l'UE de signer un accord cadre avec la Suisse qui rendrait leurs relations quasi équivalentes à ce qu'elles seraient sous les dispositions de l'EEE révèle une caractéristique fondamentale du modèle suisse : aux yeux des instances européennes, ce dernier n'a été, à l'origine, pensé que pour être une solution transitoire et temporaire des relations entre l'UE et la Suisse suite au refus de cette dernière d'adhérer à l'EEE et non comme un modèle de relations durable. En d'autres termes, l'UE n'a pas l'intention de perpétuer indéfiniment ce modèle et cherche désormais à le rendre similaire au modèle de relations qu'elle entretient avec les autres pays de l'AELE qui ont adhéré à l'EEE en 1994.

Par conséquent, il est très peu probable que l'UE accepte de développer des relations avec le Royaume-Uni similaires à celles qu'elle entretient actuellement avec la Suisse. Ce dernier modèle se trouve lui-même dans une impasse et les chances de développement et de continuation de la voie bilatérale adoptée par la Suisse sont, en l'état actuel, très faibles car fortement remise en cause par les instances européennes. Une tentative des autorités

³⁸ Council of the European Union, « Council conclusions on EU relations with the Swiss Confederation », 28 février 2017.

³⁹ Ibid.

britanniques de parvenir à un arrangement similaire au modèle suisse déboucherait certainement sur des réticences de l'UE et l'exigence d'y inclure un cadre institutionnel fortement similaire à celui de l'EEE (Buchan 2012).

2. Les options pour le Royaume-Uni : le modèle suisse en perspective

La Suisse a été très régulièrement citée au cours de la campagne du Brexit comme potentiel modèle à adopter pour le Royaume-Uni. D'autres pays non-membres de l'UE ont cependant également été mis en avant pour réfléchir aux futures relations qu'entreprendront les Britanniques avec l'UE après la rupture. Ceux-ci sont la Norvège, le Canada, la Turquie et le modèle de l'OMC. L'analyse de ces différents modèles et la comparaison avec le modèle suisse permet de mieux appréhender les forces et faiblesses qui sont propres à ce dernier.

Les observateurs britanniques ont particulièrement porté leur attention sur l'accord de libre-échange signé par l'UE avec le Canada et le modèle norvégien.

2.1 Le modèle norvégien : le choix du « soft-Brexit »

La caractéristique propre au modèle norvégien est l'appartenance du pays à l'EEE. La différence principale avec le modèle suisse est que la Norvège et les autres pays de l'AELE sont liés avec l'UE par un accord (l'accord EEE) cadre et global qui diffère des accords sectoriels conclus entre la Suisse et l'UE. Celui-ci permet à la Norvège d'avoir un accès sans restriction au marché intérieur de l'UE dont elle embrasse les quatre libertés. En effet, la participation non-exclusive de la Norvège au marché intérieur implique que cette dernière applique et bénéficie des libertés de circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. En

optant pour le modèle norvégien plutôt que le modèle suisse, le Royaume-Uni aurait ainsi un accès plus grand au marché intérieur. Si la Suisse a réussi à bénéficier d'un accès complet pour les échanges de biens, elle n'a pas conclu d'accord bilatéral spécifique concernant la libre circulation des services. Le marché unique n'est ainsi que partiellement ouvert aux fournisseurs suisses de services, incluant notamment le secteur des services financiers.

Du point de vue de l'intégration économique, l'option norvégienne est ainsi celle qui serait la moins disruptive pour les entreprises et l'économie britannique en général car elle permettrait d'éviter que se dressent des barrières tarifaires et non-tarifaires entravant le commerce et le flot d'investissements directs étrangers entrant dans le Royaume-Uni. L'adoption du modèle norvégien représenterait par conséquent un « soft-Brexit » pour le Royaume-Uni. Si l'on compare au scénario où il adopterait le modèle suisse, le Royaume-Uni, en choisissant l'option norvégienne, resterait en effet un membre à part entière du marché intérieur et conserverait donc la majorité des bénéfices économiques qu'elle retire de sa relation avec l'UE. Cela impliquerait cependant qu'il adopte l'acquis communautaire couvert par l'accord EEE et relatif au marché intérieur ainsi que l'évolution de cet acquis sans pouvoir de contrôle. En effet, alors que les accords bilatéraux conclus par la Suisse reposent, comme on l'a vu, sur une base statique, l'accord EEE est de nature dynamique et implique l'adaptation continue de la législation norvégienne aux nouvelles normes régissant le marché intérieur (Slaughter and May 2016). Pas moins de 11 500 nouvelles dispositions aurait ainsi été incorporées dans l'accord EEE depuis 2015 (Slaughter and May 2016 : 2).

Le cadre institutionnel qui structure les relations entre les pays de l'AELE membres de l'EEE et l'UE est également bien plus développé que dans le cas de la relation Suisse-UE. L'application et le respect des dispositions de l'accord EEE sont supervisés par la Cour de justice de l'AELE

qui a autorité pour régler les différends. Or, comme la Cour de l'AELE suit les jugements émis par la Cour européenne de Justice dans un souci d'homogénéité des règles (Piris 2017), la Norvège se retrouve, contrairement à la Suisse, indirectement soumise aux institutions juridiques de l'UE et cède ainsi en partie sa souveraineté de par son appartenance à l'EEE (Emerson 2016). Comme le constatent Fossum et Eriksen (2016), « Norway has surrendered sovereignty without having received anything in return in the form of co-determination that EU membership would have granted ». Le modèle norvégien fait ainsi face au même problème que le modèle suisse quant au manque de participation formelle au processus législatif de l'UE. En effet, la Norvège n'a que très peu d'influence sur les décisions prises au sein de la Commission européenne ainsi que sur les politiques adoptées par les États-membres qui s'appliquent au marché intérieur et qui impactent ainsi directement la législation norvégienne. En termes de déficit démocratique, la Norvège se trouve dans une position encore plus précaire que la Suisse car, contrairement à cette dernière, elle n'a aucun contrôle sur les normes relevant du marché intérieur qui entrent dans sa législation et ne peut pas faire opposition à l'intégration des nouvelles dispositions de l'acquis (Jónsdóttir 2013). Elle est par conséquent bien plus vulnérable que la Suisse face aux décisions de l'UE qui iraient à l'encontre de ses intérêts économiques.

Tout comme la Suisse, la Norvège n'est pas membre de l'Union douanière de l'UE et est donc libre de conclure des accords de libre-échange avec des pays-tiers. Ses exportations vers ses partenaires de l'UE doivent cependant se conformer à la règle d'origine et donc passer par des vérifications douanières qui représentent des coûts administratifs et des barrières non-tarifaires ayant le potentiel d'entraver le commerce de biens avec l'UE.

Finalement, le modèle norvégien et le modèle suisse ont pour point commun de contribuer au budget de l'UE malgré le fait qu'ils n'en soient pas membres. Cette contribution financière se base sur deux facteurs : le premier est la participation à la réduction des disparités économiques et sociales entre les participants au marché intérieur et le second est la contribution aux coûts des programmes de l'UE auxquels participent la Suisse et la Norvège (Vaughne 2013). Du fait de son accès plus grand au marché intérieur et de son intégration plus poussée dans les institutions et les programmes de l'UE, la Norvège contribue proportionnellement plus que la Suisse au budget européen. En 2011, la contribution de la Norvège au budget de l'UE s'est élevée à 106£ par tête alors que la contribution de la Suisse était de 53£ par tête (Vaughne 2013).

En conclusion, le modèle norvégien est celui qui se rapproche le plus du statut quo en termes économiques et qui constituerait ainsi le choix de la continuité pour le Royaume-Uni. Son avantage principal par rapport au modèle suisse est d'offrir un accès sans restriction au marché intérieur et de permettre ainsi une meilleure circulation des services et des capitaux avec les pays membres de l'UE. La structure institutionnelle encadrant les relations entre la Norvège et l'UE offre également une plus grande stabilité et une plus grande certitude que le modèle suisse quant au maintien et au développement futur de ces relations. Le modèle norvégien, contrairement au modèle suisse, n'est ainsi pas remis en cause par l'UE. Cette variable revête une importance non-négligeable aux yeux des acteurs économiques britanniques car l'incertitude est reconnue comme étant une des sources principales d'impacts négatifs sur la production et les investissements dans une économie (Bloom *et al.* 2007). L'agence de communication norvégienne Geelmuyden Kiese note que « The Economists and other leading media on Brexit have voiced their preference for the EEA model

because it provides predictability for market actors and certainty for investors » (Geelmuyden Kiese 2016: 7).

Ces avantages se font cependant au prix d'une plus grande perte d'autonomie, d'une plus grande acceptation de la juridiction européenne, et par conséquent d'un transfert plus prononcé de la souveraineté norvégienne vers les institutions européennes.

2.2 Le modèle canadien et l'accord CETA

Le Canada et l'accord de libre-échange qu'il a conclu avec l'UE est l'autre modèle étant le plus régulièrement cité comme une option potentielle pour le Royaume-Uni post-Brexit car il constitue l'accord bilatéral le plus complet que l'UE ait conclu avec un État-tiers (Whitman 2016).

Tout comme la Suisse, le Canada poursuit une voie bilatérale dans ses relations avec l'UE. Celle-ci est cependant basée sur un seul accord commercial global, profond dans sa substance, le CETA⁴⁰ qui est entré partiellement en vigueur en septembre 2017. Ce dernier établit des privilèges économiques proches de ceux dont bénéficie la Suisse dans ses relations avec l'UE. Notamment, il inclut la suppression de la totalité des barrières tarifaires pour les biens industriels et de la plupart des tarifs sur les biens agricoles. En tout, ce sont près de 99 % des biens importés et exportés qui sont exemptés de droits de douanes⁴¹, le modèle canadien bénéficie donc, tout comme le modèle suisse, de la liberté de circulation des biens avec l'UE.

⁴⁰En français, l'Accord économique et commercial global (AECG).

⁴¹ Gouvernement du Canada, Affaires mondiales Canada, « L'AECG : Un accord commercial progressiste pour renforcer la classe moyenne », <http://www.international.gc.ca/gac-amc/campaign-campagne/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra> (consulté le 25 avril 2018).

Il partage également plusieurs autres caractéristiques avec le modèle suisse issues des dispositions incluses dans l'accord CETA : l'accès aux marchés publics de l'UE et la reconnaissance mutuelle des évaluations de conformité des produits qui permet au Canada, tout comme pour la Suisse, d'éviter le dédoublement des tests de conformités des exportations aux normes locales⁴². Le CETA vise donc également par ce moyen à supprimer des barrières non-tarifaires au commerce. Certaines barrières persistent cependant : le Canada doit notamment encore se conformer au respect de la règle d'origine lors qu'il exporte ses produits au sein du marché intérieur de l'UE.

Si le Canada bénéficie d'un accès presque complet au marché intérieur concernant les biens, ce dernier reste cependant relativement fermé au secteur des services canadiens (Brunsden et Khan 2017). Le CETA permet une libéralisation partielle du commerce des services mais certains secteurs restent très fermés au libre-échange. Dans une étude menée sur le degré de libéralisation des services entraîné par le CETA, Magntorn et Winters (2018) ont mis en évidence les fortes restrictions qui persistent dans le commerce des services de transports et de services financiers notamment. Bien que ces deux secteurs soient abordés dans l'accord entre l'UE et le Canada, ils restent en très grande partie régit par les dispositions de l'Accord général sur le commerce des services (GATS) et le CETA n'apporte que très peu d'ouverture supplémentaire. Les modèles canadien et suisse font ainsi face à des limitations similaires qui restreignent la libre circulation des services dans leurs échanges avec l'UE.

Enfin, un avantage majeur du modèle canadien est que la conclusion de l'accord CETA n'implique aucune contribution au budget de l'Union européenne de la part du Canada. D'une manière plus générale, le Canada reste complètement détaché des institutions et lois de l'UE,

⁴² Commission européenne, « Le CETA expliqué », http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_fr.htm (consulté le 26 avril 2018).

la seule exigence étant qu'il se conforme aux standards de l'UE en matière de réglementation des produits à l'exportations⁴³. L'UE ne peut donc exercer son influence sur la législation canadienne ni exercer son autorité au travers d'une cour de justice.

Le modèle canadien affiche une rupture prononcée des liens avec l'UE. À ce titre, il représente pour le Royaume-Uni une option de « hard-Brexit » qui attire de nombreux eurosceptiques. En effet, l'adoption de ce modèle par le gouvernement britannique irait plus loin que le modèle suisse en termes de rupture des liens politiques et se concentrerait exclusivement sur la conservation d'échanges économiques préférentiels avec l'UE. Comme le souligne Whitman (2016), « The attractiveness of the CETA, as an alternative to Brexit campaigners, is that it provides a model for EU relations which allows for access to the EU's single market whilst neither being part of the EU's legal system and with the free movement of labour provisions of the single market no longer applying to the UK ». En effet, le modèle canadien n'intègre pas la libre circulation des personnes, au contraire du modèle suisse, ce qui constitue un argument de poids en faveur du premier cité aux yeux des partisans du Brexit.

Le modèle suisse offre cependant une plus grande flexibilité que le modèle canadien. En effet, alors que ce dernier est fondé sur un seul et unique accord commercial incluant tous les aspects de la relation économique entre le Canada et l'UE, le modèle suisse est fondé sur une multitude d'accords qui s'ajoutent au fil du temps et qui permet aux autorités suisses une plus grande liberté de négocier des accords au cas par cas en fonctions de ses intérêts actuels.

⁴³ HM Government, « Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union », mars 2016.

2.3 La Turquie et l'OMC : des modèles loin des intérêts économiques du Royaume-Uni

Finalement, les deux derniers modèles qui ont été mentionnés comme options potentielles pour le Royaume-Uni sont ceux de la Turquie et de l'OMC. Ceux-ci ont cependant beaucoup moins été mis en avant que les modèles analysés précédemment car ils représentent des options très peu crédibles aux yeux des autorités britanniques de par le choc que leur adoption entrainerait pour l'économie du Royaume-Uni. En effet, ces deux modèles n'offrent que peu d'accès préférentiel au marché unique qui leur reste barré par de nombreux obstacles tarifaires et non-tarifaires.

La Turquie est membre de l'Union douanière de l'UE, ce qui lui permet de bénéficier de la suppression des contrôles douaniers pour ses exportations de biens industrielles dans le marché intérieur et d'éviter de devoir se conformer aux exigences des règles d'origine (Emerson 2016). La Turquie profite donc de la libre circulation des biens industriels avec l'UE, mais la libre circulation des biens agricoles, des services et l'accès aux marchés publics de l'UE sont très restreints (Geelmuyden Kiese 2016). De plus, la participation à l'Union douanière implique que la Turquie n'a pas le contrôle sur sa politique commerciale, celle-ci dépendant de la politique commerciale extérieure de l'UE avec des États-tiers et des tarifs douaniers que l'UE décide de fixer.

Pour finir, il existe toujours la possibilité que le Royaume-Uni ne parvienne pas à conclure d'accords avec l'UE établissant un accès préférentiel au marché unique avant l'achèvement de la période transitoire à la fin de 2020. Dans un tel scénario, le Royaume-Uni reviendrait sous les règles de base de l'OMC régissant le commerce international dans ses relations économiques avec l'UE et ne profiterait donc d'aucun bénéfice privilégié offert par le marché unique. Une telle situation verrait aussi la réintroduction de nombreuses barrières tarifaires

et non-tarifaires qui entraveraient fortement les échanges entre le Royaume-Uni et ses partenaires européens⁴⁴.

En comparaison du modèle suisse, l'adoption du modèle turque ou de celui de l'OMC aurait ainsi des répercussions beaucoup plus fortes sur l'accès des entreprises britanniques au marché unique. Ces options sont celles qui seraient les plus disruptives pour l'économie du Royaume-Uni. Quant à l'autonomie face aux institutions de l'UE, le modèle turc implique une adhésion à l'Union douanière de l'UE et donc une perte du contrôle sur la politique commerciale. En revenant aux règles de l'OMC, le Royaume-Uni acquerrait une autonomie complète par rapport aux lois et juridictions européennes mais le coût économique de cette autonomie serait très élevé (Dhingra *et al.* 2016).

La confrontation du modèle suisse aux autres modèles analysés dans cette partie permet de mieux le situer par rapport aux options qui peuvent être intéressantes aux yeux du Royaume-Uni. Il en ressort que le modèle suisse représente une solution intermédiaire : il n'offre pas le même degré d'ouverture au marché unique que le modèle norvégien, notamment au niveau du secteur des services, mais affiche une intégration économique plus poussée que le modèle turc ou de l'OMC. Pour ce qui est de la conservation de l'autonomie face à l'UE, il se trouve également à mi-chemin entre le modèle de l'OMC et celui du Canada d'une part, qui permettent de préserver complètement la souveraineté nationale, et le modèle norvégien d'autre part dont la soumission aux institutions européennes est plus forte. Les caractéristiques du modèle suisse ont donc la capacité d'attirer autant les acteurs économiques britanniques qui cherchent en priorité à conserver le plus grand nombre

⁴⁴ House of Lords, « Brexit: the options for trade », European Union Committee, 5th Report of Session 2016–17, 13 décembre 2016.

d'avantages qu'ils retirent de leur participation au marché unique, que les partisans du Brexit qui priorisent l'autonomie nationale et le détachement politique des structures de l'UE.

3. Les principales considérations du Brexit et la compatibilité du modèle suisse

Les deux premières parties de ce travail ont fourni une analyse du modèle suisse et une base pour saisir les forces, les faiblesses et les enjeux entourant l'application de ce modèle.

En quittant l'UE, le Royaume-Uni va devoir trouver un arrangement avec cette dernière qui pourra servir le mieux possible ses intérêts. En effet, le Brexit a été motivé par certaines considérations, majoritairement politiques, et le gouvernement britannique va devoir se conformer au mieux à ces considérations tout en cherchant à maximiser ses intérêts économiques dans les négociations qu'il mène avec les autorités européennes.

Cette partie vise ainsi, dans un premier temps, à analyser quelles sont les principales considérations politiques du Brexit à prendre en compte et quels sont les principaux intérêts économiques que le Royaume-Uni cherche à préserver dans ses relations avec l'UE et à inclure dans leur futur arrangement.

Dans un deuxième temps, cette partie analyse si le modèle suisse répond aux considérations du Brexit et aux intérêts affichés par le Royaume-Uni. Elle permet ainsi de répondre à l'une des questions principales de ce travail : le modèle suisse pourrait-il convenir au Royaume-Uni post-Brexit ?

3.1 Les principales considérations économiques et politiques du Royaume-Uni

Les principales motivations qui ont poussé le Royaume-Uni à sortir de l'UE sont politiques et sont notamment fondées sur la volonté de reprendre le contrôle total sur sa législation et sur l'immigration. Les autorités et acteurs économiques britanniques sont cependant conscients que le statut de membre de l'UE maximise leurs intérêts économiques et que le Brexit s'accompagnera forcément d'une diminution des privilèges dont ils ont pu bénéficier en ayant un accès complet au marché unique. L'objectif principal des autorités britanniques dans leurs négociations avec l'UE est donc de pouvoir profiter le plus possible du « *best of the both worlds* », c'est-à-dire de retirer le plus de bénéfices économiques possibles du marché unique tout en conservant une grande autonomie en étant exempté de ses obligations politiques et de l'influence des institutions européennes (Rose 2016).

Il est cependant certain que le Royaume-Uni ne pourra pas avoir un accès complet au marché intérieur et profiter de tous ses avantages sans céder une part de son autonomie politique. Comme le rappellent Dhingra et Sampson: « There are economic benefits from integration, but obtaining these benefits comes at the political cost of giving up sovereignty over certain decisions. Inside or outside the EU, this trade-off is inescapable. » (Dhingra et Sampson 2016 : p. 1). Il existe en effet, dans les relations avec l'UE, un *trade-off* inévitable entre intégration économique (sous la forme d'une participation au marché intérieur) et perte d'autonomie politique. Ce *trade-off* résulte de la volonté des autorités européennes de ne céder à un pays-tiers l'accès au marché unique qu'au prix d'une conformisation aux règles qui régissent ce marché ainsi que d'une contribution financière ⁴⁵. De manière plus générale, il n'est pas dans l'intérêt de l'UE d'accorder un accès au marché intérieur et donc une intégration économique

⁴⁵ House of Lords, « Brexit: the options for trade », European Union Committee, 5th Report of Session 2016–17, 13 décembre 2016.

au Royaume-Uni sans contrepartie politique au risque de rendre l'option du Brexit attrayante et de stimuler les velléités eurosceptiques d'autres pays membres. Comme le note Hestermeyer et Ortino, « the EU will have to bear in mind the political effects of a deal with the UK in its Member States. Thus, the EU will not be able to offer a deal to the UK that could empower Eurosceptics in other Member States and undermine the stability of the Union. This is a constraint that is far more threatening than any immediate resentment felt by the EU due to Brexit » (Hestermeyer et Ortino 2016: 459). Le Royaume-Uni est donc inévitablement confronté au *trade-off* dans ses négociations avec les autorités européennes entre ses intérêts économiques et les considérations politiques qui ont poussé le pays à se retirer de l'UE.

Le Royaume-Uni possède certains intérêts économiques aisément identifiables qu'il tentera de préserver après le Brexit. Le Gouvernement britannique a publié en février 2017 un Livre blanc qui établit les priorités économiques et politiques fixées par le Royaume-Uni dans les négociations en cours avec l'UE relatives aux conditions du Brexit et au futur arrangement qui régira leur relation⁴⁶. Il est ainsi possible d'identifier les principales considérations du Royaume-Uni avant de les mettre en confrontation avec le modèle suisse.

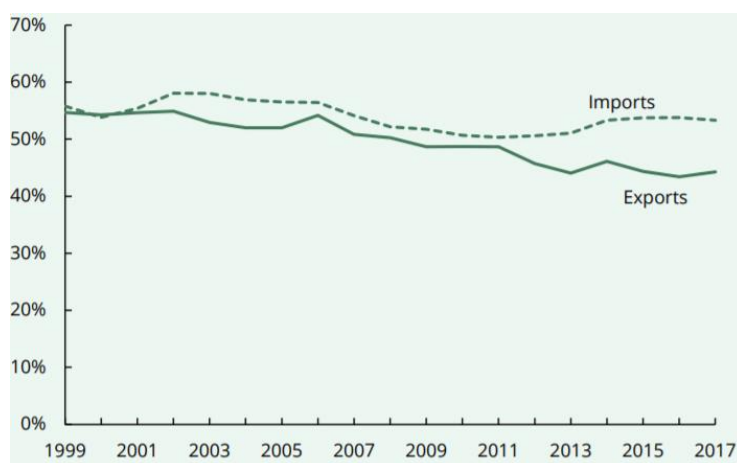
3.1.1. Les intérêts économiques du Royaume-Uni

La priorité des autorités britanniques va être indubitablement de s'assurer l'accès le plus ouvert possible au marché intérieur de l'UE pour ses biens et services. Le Royaume-Uni est, tout comme la Suisse, fortement dépendant de l'UE pour son commerce extérieur. Cette dernière est, de loin, le principal partenaire commercial du Royaume-Uni. Comme le montre

⁴⁶ HM Government, «The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union », février 2017.

la figure 7, les exportations vers l'UE ont représenté 44,3 % des exportations totales du Royaume-Uni en 2017, alors que les importations en provenance de l'UE ont compté pour 53,3 % du total des biens et services entrant dans le Royaume (Ward 2018).

Figure 7 : Part (en %) du commerce (exportations et importations) de biens et services du Royaume-Uni avec l'UE



Source: Matthew Ward, « Statistics on UK-EU trade », House of Commons Library, Briefing Paper No. 7851, <https://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP-7851>, 4 juillet 2018.

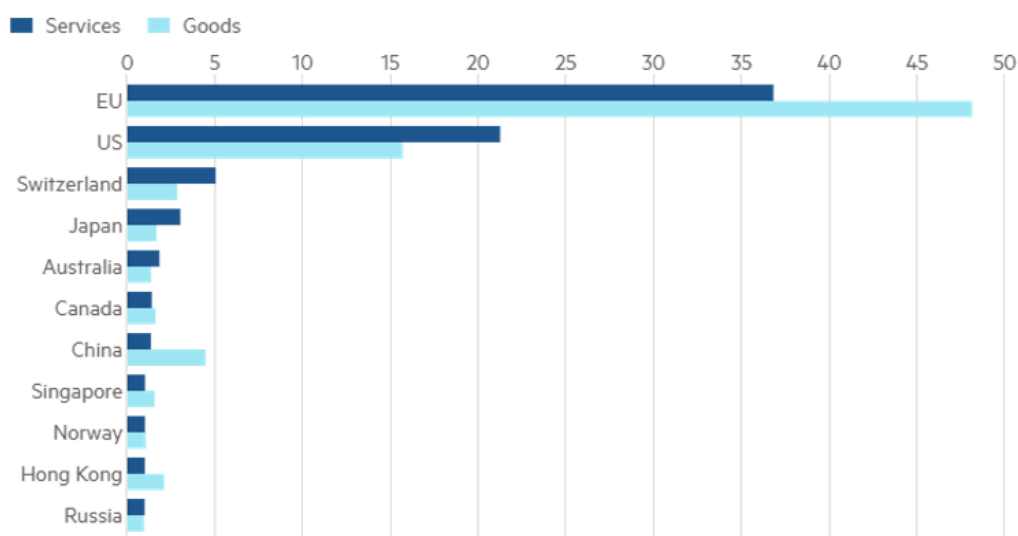
Il est donc d'une importance vitale pour le Royaume-Uni de parvenir à sécuriser un accès privilégié au marché intérieur pour ses exportations de biens mais également de services. Comme l'observe à juste titre Armstrong (2017), « There is an argument that trade with the EU can be replaced with more trade outside of Europe. However, this is flawed: physical distance between countries remains a significant restriction of trade opportunities, despite the effects of technological advances on the nature of international trade ». Ainsi, même lorsque le Royaume-Uni sera sorti de l'UE, il ne fait aucun doute que la grande majorité de ses échanges commerciaux se feront toujours avec cette dernière. Le modèle qu'adoptera le Royaume-Uni après le Brexit devra ainsi tenter de contrôler et réduire au mieux l'augmentation des barrières tarifaires et non-tarifaires qui résultera inévitablement de la

sortie du pays hors du marché intérieur afin d'éviter des impacts négatifs trop importants sur sa croissance économique et le niveau de vie de ses citoyens.

Dans une étude menée sur les conséquences économiques du Brexit pour le Royaume-Uni, Dhingra et al. (2016) ont calculé les coûts engendrés par le Brexit sur le commerce, qui se traduisent par des tarifs douaniers plus élevés sur les importations et les exportations et une augmentation des barrières non-tarifaires. Dans le scénario d'un soft-Brexit, où le Royaume-Uni adopterait le modèle norvégien, la baisse du revenu par tête pour les Britanniques serait, sur le court-terme, de 1,28 %. Dans le cas d'une adoption du modèle suisse, cette baisse serait de 1,3 % alors qu'elle serait de 2,61 % dans le cas d'un hard-Brexit qui verrait le Royaume-Uni commercer avec l'UE sous les règles de l'OMC. À long-terme, les chercheurs prédisent que la baisse des échanges commerciaux produira une baisse de la productivité et, par conséquent, une baisse du PIB de l'ordre de 6,3 % à 9,5 % dans le pire des scénarios (Dhingra et al. 2016).

La figure 8, ci-dessous, permet de constater également l'importance des services dans le commerce extérieur du Royaume-Uni avec l'UE. En 2017, le secteur des services comptait pour près de 80 % du PIB britannique et les exportations de services représentaient 39 % des exportations totales vers l'UE (Ward 2018).

Figure 8 : Exportations de biens et services du Royaume-Uni (en % du total) vers ses principaux partenaires commerciaux en 2016

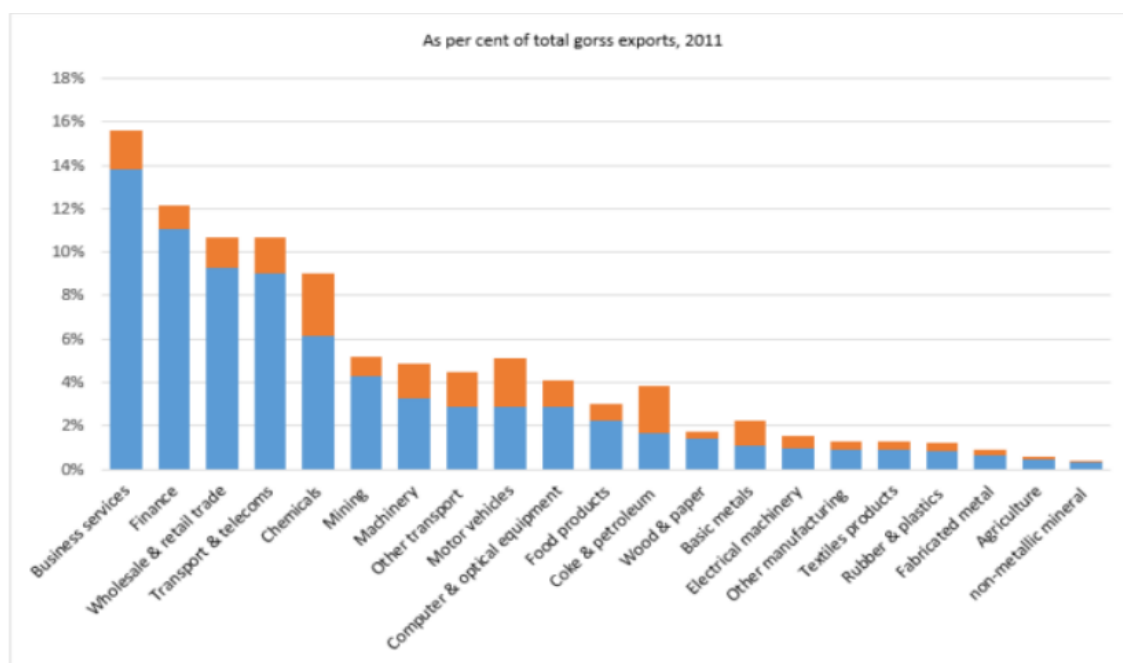


Source: Valentina Romei, « Dark matter that matters' in UK trade with EU», *Financial Times*, <https://www.ft.com/content/ceac2d00-dffc-11e7-a8a4-0a1e63a52f9c>, 17 décembre 2017.

En se penchant de plus près sur l'importance des services dans les exportations britanniques, il apparaît que les entreprises opérant dans le secteur des services sont celles qui génèrent le plus de valeur ajoutée au Royaume-Uni. Les services aux entreprises et les services financiers notamment ont compté pour 56 % des exportations totales de services vers l'UE en 2017 (Ward 2018) et sont également les deux principaux secteurs du point de vue de la valeur ajoutée dans les exportations britanniques (figure 9). Ils représentent ainsi les secteurs qui rapportent le plus de profits au Royaume-Uni (Armstrong 2016).

La libre circulation des services au sein du marché intérieur de l'UE n'est pas aussi complète que la libre circulation des biens (Young 2015). Il y a plus de barrières techniques qui se dressent et qui entravent le commerce en matière de services qu'en matière de biens. L'accès au marché intérieur permet toutefois une meilleure circulation des services que sous les règles de l'OMC et du GATS qui régissent les échanges de services (Sampson 2017). L'intérêt pour le Royaume-Uni de conserver le plus grand accès possible au marché intérieur, ce qui maximiserait les intérêts de ses entreprises opérant dans les services, est donc élevé.

Figure 9 : Valeur ajoutée dans les exportations par industrie au Royaume-Uni



Source: OECD Trade in Value Added Tables, 2011 data

Source: Armstrong, Angus. « UK's brave new trading world », The UK in a Changing Europe, <http://ukandeu.ac.uk/uks-brave-new-world/>, 16 août 2016

Le secteur des services financiers revêt une importance toute particulière pour l'économie du Royaume-Uni. Comme le relève le gouvernement britannique: « The financial services industry constitutes around 7% of UK GDP, directly employs 1.1 million people, two-thirds of them outside London, and contributes a significant proportion of tax revenue. Avoiding major disruption to this industry and the resulting job losses should be a high priority in the Government's negotiations on leaving the EU »⁴⁷.

Londres est actuellement la première place financière du monde, concentrant dans la "City" toutes les plus grandes banques et institutions financières mondiales. Or, le Brexit et la restriction de l'accès au marché intérieur qui va en résulter pour les entreprises financières basées au Royaume-Uni risquent de provoquer une délocalisation de plusieurs d'entre elles

⁴⁷ House of Lords, «Brexit: financial services», European Union Committee, 9th Report of Session 2016-17, décembre 2016.

dans des pays membres de l'UE afin qu'elles conservent un accès privilégié au marché européen et continuent d'offrir leurs services à leurs clients européens.

En effet, l'accès au marché intérieur de l'UE en matière de services financiers fonctionne sur un système de passeports et d'équivalences. Les institutions financières établies dans les pays membres de l'UE et dans les pays de l'EEE participant au marché intérieur se voient octroyer des passeports qui leur permettent de pénétrer librement les marchés nationaux européens pour y proposer leurs services, soit au travers du commerce international, soit en y établissant une filiale⁴⁸. Pour obtenir ces passeports, les pays éligibles à ce système doivent harmoniser leurs réglementations en matière de services financiers pour que celles-ci soient homogènes aux lois européennes. Pour les pays-tiers qui ne sont pas membres à part entière du marché intérieur, ceux-ci peuvent également profiter en partie de la libre circulation des services s'ils respectent un certain nombre d'équivalences entre leur législation et la législation européenne⁴⁹. Le système d'équivalences n'offre cependant qu'un accès très limité au marché intérieur en permettant aux institutions de n'offrir qu'un nombre restreint de services. De plus, la Commission européenne juge de manière unilatérale si la législation d'un pays-tiers relative aux services financiers est conforme à la législation européenne. Elle possède ainsi le pouvoir arbitraire d'accorder ou non le droit aux institutions étrangères de mener leurs opérations sur le territoire de l'UE, ainsi que le pouvoir de retirer ce droit si elle juge que la législation du pays-tiers n'est plus conforme aux normes européennes. En effet, les pays-tiers qui se voient accorder une équivalence par la Commission doivent ensuite se conformer aux évolutions des réglementations européennes en matière de services financiers pour conserver

⁴⁸ House of Lords, «Brexit: financial services», European Union Committee, 9th Report of Session 2016-17, décembre 2016

⁴⁹ Ibid.

leur accès au marché intérieur, et ceci, même si les nouvelles réglementations ne vont pas dans le sens de leurs intérêts (Edmonds 2018).

Le système de passeports européens reste donc bien plus avantageux que le système des équivalences en permettant un accès plus ouvert au marché intérieur et en réduisant fortement l'incertitude entourant l'accès à ce marché. Les avantages de ce système ont ainsi attiré de nombreux groupes financiers internationaux qui ont ouvert des filiales à Londres pour pouvoir en bénéficier (Moloney 2016). On compte environ 5 500 institutions qui sont basées au Royaume-Uni et profitent du système des passeport pour accéder au marché intérieur (Noonan et Brunsden 2016).

Dans l'état actuel, la sortie du Royaume-Uni hors de l'UE signifie que celui-ci va se retrouver dans la situation d'un pays-tiers par rapport à l'UE et que les entreprises basées dans le pays vont perdre leurs passeports et par conséquent leur accès au marché intérieur. Un tel scénario serait très dommageable pour l'économie du Royaume-Uni pour deux raisons : premièrement, les institutions financières britanniques devront se conformer au régime des équivalences pour obtenir un accès au marché intérieur de l'UE et cet accès sera beaucoup plus restreint que celui dont elles profitaient auparavant. Deuxièmement, les nombreuses entreprises internationales opérant dans la finance et ayant installé leur filiale au Royaume-Uni seront incitées à déplacer leur structure et leurs opérations dans d'autres pays de l'UE qui restent sous le régime des passeports européens.

Les incitations sont donc nombreuses pour le Royaume-Uni de négocier un accord avec l'UE qui assurerait une continuité du système des passeports ou qui lui donnerait au moins un statut privilégié dans le système d'équivalence lui offrant l'accès le moins limité possible au marché intérieur pour ses services financiers.

Une autre priorité économique pour le Royaume-Uni est de réduire de manière substantielle sa contribution au budget de l'UE. En 2016, le pays a été le troisième plus grand contributeur du budget européen avec une contribution nette s'élevant à 9,6 milliards €, ou 146 € par tête (Keep 2018). La participation élevée du Royaume-Uni a ainsi été l'un des sujets les plus abordés par les partisans du Brexit pour obtenir l'appui de la population. Menon et Fowler (2016) ont relevé que, dans un sondage effectué en août 2016 auprès de la population britannique, 81 % des participants ont jugé qu'une continuation de la contribution du Royaume-Uni au budget de l'UE ne répondrait pas aux attentes du Brexit et irait à l'encontre du vote du 23 juin 2016. La prise en compte de cet élément par les autorités britanniques est donc indéniable au moment de négocier le futur arrangement avec l'UE. Dans son livre blanc, le gouvernement n'a cependant pas exclu de contribuer de manière modérée au budget, notamment afin de pouvoir participer à certains programmes de l'UE⁵⁰.

3.1.2 Les considérations politiques : les « lignes rouges » du Brexit

La décision prise par le Royaume-Uni en juin 2016 de sortir de l'UE est fondée sur deux principales considérations aux enjeux politiques majeurs : d'une part la reprise du contrôle sur le mouvement des personnes et sur l'immigration au sein du pays et, d'autre part, la reprise du contrôle sur les lois nationales qui forment le cadre juridique britannique, ce qui implique également d'échapper à la juridiction de la Cour de justice de l'UE. Ces deux enjeux constituent les « lignes rouges » auxquelles le gouvernement britannique va devoir se conformer, du moins partiellement, pour respecter le Brexit et la volonté populaire. À ces deux principales

⁵⁰ HM Government, «The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union », 2 février 2017.

lignes rouges qui limitent la marge de manœuvre du Royaume-Uni dans les négociations, on peut ajouter la réduction de la contribution au budget de l'UE et la capacité à mener une politique commerciale indépendante avec des pays-tiers (Ross 2016).

En raison du *trade-off* existant entre intégration économique et autonomie politique, il sera très compliqué, voire impossible pour le Royaume-Uni de respecter ces quatre lignes rouges tout en parvenant à conserver des privilèges économiques de la part de l'UE. En effet, si le Royaume-Uni décide de s'en tenir strictement à chacune de ces lignes, il suivra alors inévitablement le chemin d'un « hard-Brexit » en privilégiant l'autonomie politique et la rupture de ses liens avec l'UE plutôt que la poursuite de ses intérêts économiques.

Au vu du choc économique que représenterait un « hard-Brexit », il est probable que le gouvernement britannique se retrouve dans l'obligation de dévier en partie de ces lignes rouges et d'abandonner une part de son autonomie politique pour répondre à certains de ses intérêts économiques. Comme le soutient Johnson (2016), la reprise du contrôle sur la libre circulation des personnes et sur la juridiction nationale semblent cependant être des contraintes dont le Royaume-Uni ne pourra pas dévier, à cause du rôle essentiel qu'ils ont joué dans l'acceptation du référendum sur le Brexit par la population. Les autorités britanniques semblent, par contre, prêtes à contribuer de manière modérée au budget de l'UE afin d'avoir accès à certains avantages.

3.2 La compatibilité du modèle suisse : Les caractéristiques helvétiques face aux intérêts économiques et aux contraintes politiques britanniques

À la lumière des contraintes politiques auxquelles fait face le gouvernement britannique et des intérêts économiques qu'il tente de défendre, il est désormais possible d'examiner la compatibilité du modèle suisse analysé dans la première partie de ce travail. Cette dernière

partie fait donc la synthèse et met en relation les éléments analysés jusqu'à présent dans ce travail pour répondre aux questions suivantes : le modèle suisse pourrait-il convenir au Royaume-Uni post-Brexit ? Et dans quelles mesures pourrait-il être applicable, dans son entièreté ou en partie, aux futures relations économiques entre le Royaume-Uni et l'UE ?

La Suisse bénéficie d'une ouverture au marché intérieur de l'UE pour ce qui est des biens industriels qui répond probablement aux attentes britanniques. L'accord de libre-échange de 1972 supprime tous les tarifs douaniers ainsi que les quotas alors que plusieurs barrières non-tarifaires sont supprimées par les paquets d'accords bilatéraux I et II, notamment l'accord sur la suppression des obstacles techniques au commerce de 1999. Les échanges de biens entre la Suisse et l'UE sont ainsi en grande partie libres de frictions. La Suisse ne fait toutefois pas partie de l'Union douanière et doit par conséquent se conformer aux règles d'origines de l'UE.

La non-participation de la Suisse à l'Union douanière implique cependant qu'elle a le contrôle sur sa politique commerciale étrangère et qu'elle peut conclure de manière indépendante des accords de libre-échange avec le reste du monde, ce qui constitue l'une des lignes rouges du gouvernement britannique à laquelle le modèle suisse se conforme. La Suisse a ainsi conclu 30 accords de libre-échange avec 40 partenaires, dont notamment la Chine et le Japon, en plus de l'accord de 1972 avec l'UE⁵¹.

Le choix entre une participation à l'Union douanière et la conservation d'une politique commerciale indépendante est typiquement l'un des *trade-offs* inévitables auxquels doit faire face le Royaume-Uni. En effet, aucun pays ne bénéficie des deux à la fois et le Royaume-Uni

⁵¹ Confédération suisse, SECO, « Accords de libre-échange », https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/Freihandelsabkommen.html (consulté le 12 juin 2018).

devra forcément accepter l'instauration de contrôles douaniers et de barrières non-tarifaires dans ses échanges avec l'UE s'il souhaite respecter cette ligne rouge.

Si la Suisse constitue un modèle relativement pertinent pour le Royaume-Uni en termes de libre-circulation des biens, la libre-circulation des services posent pour sa part de plus gros problèmes. Il n'existe en effet aucun accord bilatéral qui traite de manière générale des échanges de services entre la Suisse et l'UE, l'accord visant à libéraliser les services entre les deux entités ayant été abandonné en 2003 à cause de nombreuses divergences de point de vue^{52,53}.

Les échanges helvético-européens de services s'effectuent par conséquent majoritairement sous les règles de l'OMC et du GATS. L'adoption du modèle suisse et la restriction de l'accès au marché intérieur pour les services britanniques qu'il représente par rapport au statut de membre de l'UE aurait ainsi un impact négatif non-négligeable pour l'économie du Royaume-Uni qui, pour rappel, repose à près de 80 % sur le secteur des services.

L'adoption du modèle suisse se révélerait en particulier dommageable pour le secteur des services financiers britannique. Étant donné que la Suisse est un pays tiers vis-à-vis de l'EEE, elle doit se voir gratifier d'une reconnaissance de l'équivalence de sa législation par la Commission européenne pour que ses institutions financières aient un accès partiel au marché intérieur. En d'autres termes, elle doit harmoniser au mieux sa législation avec les règles de l'UE en matière de services financiers ce qui contribue au processus d'eupéanisation de la Suisse. Le système d'équivalence est cependant loin d'être optimal. Comme le note Hoffmann

⁵² Confédération suisse, DFAE, « Les accords bilatéraux Suisse –Union européenne », Edition 2017.

⁵³ Seuls l'accord sur les assurances de 1989, qui ouvre en partie le marché des assurances entre l'UE et la Suisse, ainsi que l'accord sur les marchés publics inclus dans le 1^{er} paquet des accords bilatéraux et qui élargit l'accès aux marchés publics de l'UE aux prestataires de services suisses, contribuent à libéraliser les échanges helvético-européens de services.

(2015), « Le droit à la reconnaissance de l'équivalence n'existe pas, et il n'y a aucune sécurité juridique quant à la pérennité de cette reconnaissance une fois qu'elle est intervenue. La Suisse devrait donc agir sur le plan politique auprès de l'UE afin d'obtenir des critères de décision plus fiables en matière de reconnaissance, tant au niveau des procédures que du contenu ». Les institutions suisses peuvent également choisir d'ouvrir des filiales dans des pays qui bénéficient du passeport européen, le Royaume-Uni et Londres ayant été jusqu'à maintenant leur destination privilégiée⁵⁴.

En outre, le nombre d'équivalences à se voir accorder de la part de la Commission européenne pour bénéficier de la libre circulation des services avec l'UE ne cesse de croître et l'obtention de ces équivalences est de plus en plus complexe : « There are at least 20 different equivalence requirements in place, due to the (sub) sectorspecific approach of EU regulation. Both factors make obtaining equivalence a burdensome process. [...] Hence, the financial industry in particular will be faced with a choice of fully adapting to EU standards, once they are in place, or simply being shut out of the EU market »⁵⁵. L'UE a ainsi récemment encore renforcé sa législation en matière de services financiers avec la mise en œuvre des directives MiFID II⁵⁶ et MiFIR⁵⁷ en janvier 2018 qui visent principalement à améliorer la transparence et l'encadrement des marchés financiers. Ces deux directives imposent de plus en plus de contraintes aux pays-tiers pour qu'ils obtiennent la reconnaissance de la Commission sur l'équivalence de leur législation. La Commission n'a, de plus, décidé d'accorder une équivalence à la Suisse pour la directive MiFID II et donc un accès au marché intérieur dans ce

⁵⁴ University of Kent, Centre for Swiss Politics (2013). « Switzerland's Approach to EU Engagement: A Financial Services Perspective ».

⁵⁵ Ibid., p. 5.

⁵⁶ Directive 2014/65/UE du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A32014L0065>.

⁵⁷ Règlement (UE) n° 600/2014 du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/ALL/?uri=celex%3A32014R0600>.

domaine que pour une période d'un an (Weber 2017). En, effet, comme on a pu le voir dans la première partie de ce travail, l'UE ne souhaite pas accorder un plus grand accès de son marché à la Suisse tant qu'il n'y aura pas d'accord institutionnel conclu entre les deux partis qui précise et structure le cadre de leurs relations.

La situation du secteur des services financiers helvétique est donc loin d'être optimale et ne répond certainement pas aux intérêts du Royaume-Uni car elle représenterait une baisse de la compétitivité de ses institutions financières. Ce dernier cherchera probablement à négocier une solution plus avantageuse au vu de l'importance de son secteur financier.

Concernant le budget européen, la Suisse y contribue en partie afin de pouvoir participer à certains programmes de l'UE (Horizon 2020, Erasmus) et pour bénéficier d'un accès partiel au marché intérieur. Si le gouvernement britannique cherche à se conformer de manière stricte à ses lignes rouges et refuse ainsi toute contribution future au budget de l'UE, le modèle suisse ne serait alors pas adapté. Si, au contraire, il accepte de contribuer de manière modérée au budget comme il l'a laissé entendre dans son Livre blanc, la Suisse pourrait dès lors être un exemple pertinent. En effet, la participation financière de la Suisse est beaucoup moins élevée que celle du Royaume-Uni. Elle s'élève à environ 53 £ par tête alors que la contribution nette du Royaume-Uni est de 128 £ par tête⁵⁸. En contribuant au budget de l'UE à la même hauteur que la Suisse, le Royaume-Uni verrait ainsi sa contribution nette baisser de près de 60 %. Dire si ce niveau de contribution est acceptable pour le Royaume-Uni post-Brexit n'est pas possible, les autorités britanniques n'ayant pas précisé le montant qu'elles seront prêtes à payer pour conserver leur participation aux programmes de l'UE. L'option suisse reste cependant, dans ce domaine, plus intéressante que le modèle norvégien, dont la contribution est bien plus

⁵⁸ House of Lords, « Brexit: the options for trade », European Union Committee, 5th Report of Session 2016–17, 13 décembre 2016.

élevée, et peut se révéler être un compromis intéressant dans le *trade-off* entre le niveau de contribution financière et l'accès aux programmes européens et au marché intérieur que cette contribution offre en contrepartie.

En conclusion, pour ce qui est des intérêts économiques, le modèle suisse offre une solution contrastée pour le Royaume-Uni. La Suisse est parvenue à mettre en place des échanges économiques privilégiés avec l'UE dans de nombreux domaines grâce aux accords bilatéraux et conserve un large accès au marché intérieur en matière d'échanges de biens. La réduction substantielle de la contribution au budget de l'UE qu'engendrerait l'adoption de ce modèle est également un argument qui joue en sa faveur. Les limitations importantes qui existent dans la libre circulation des services avec l'UE constituent cependant un obstacle majeur à son adoption par le Royaume-Uni. Au vu de l'importance cruciale de ce secteur pour l'économie britannique, une adoption brute du modèle suisse semble fortement improbable.

De plus, l'analyse du modèle suisse dans la première partie de ce travail a mis en lumière les contraintes politiques auxquelles la Suisse doit se soumettre pour conserver ces privilèges économiques avec l'UE. Or, ces contraintes qui font partie intégrante du modèle helvétique vont clairement à l'encontre des deux principales lignes rouges du Royaume-Uni : le contrôle sur la circulation des personnes et le contrôle sur les lois qui intègrent la législation britannique.

La Suisse ne peut pas, en effet, limiter la libre circulation des personnes sur son territoire car cela irait à l'encontre de l'accord relatif inclus dans le paquet I des accords bilatéraux et, du fait de la « clause guillotine », cela pourrait menacer l'accès dont bénéficient les entreprises suisses au marché intérieur de l'UE. Le référendum de 2014 visant à contrôler l'immigration et la loi adoptée en 2016 qui dévie du but initial du référendum et qui vise finalement à se

conformer aux exigences de l'UE a confirmé que la Suisse ne possède pas le contrôle sur la libre circulation des personnes. Comme le note Crespo sur l'issue du référendum, « This limitation on Switzerland's democratic and legislative freedom, which has raised criticism among scholars, seems particularly representative of the (lack of) leeway the UK would have to control immigration within the "Swiss model" » (Crespo 2017: 114).

Enfin, le modèle n'est pas non plus compatible avec la volonté du Royaume-Uni de reprendre le contrôle total de ses lois. L'analyse du modèle suisse a mis en avant l'importance pour les autorités suisses d'harmoniser la législation nationale avec les lois de l'UE dans de nombreux domaines et le processus d'eupéanisation de la Suisse qui en résulte. Pour le Royaume-Uni, l'adoption du modèle suisse signifierait, d'une part, qu'il devrait implanter des lois européennes dans les domaines couverts par les accords bilatéraux conclus entre les deux entités et, d'autre part, qu'il devrait probablement également harmoniser une partie de ses lois à celles de l'UE de manière autonome s'il souhaite préserver certains avantages économiques. Comme en conclut Crespo: « [it] makes this model impracticable within the EU-UK context attending to the latter's motivations » (Crespo 2017: 114).

Conclusion

La sortie effective du Royaume-Uni hors de l'UE prévue pour le 29 mars 2019 pousse les autorités britanniques à réfléchir sur la forme et le contenu des futures relations qu'ils entretiendront avec l'UE une fois que la période transitoire, programmée jusqu'au 31 décembre 2020, prendra fin.

Parmi les divers modèles qu’offrent plusieurs pays-tiers entretenant des relations spécifiques avec l’UE, ce travail s’est concentré sur l’analyse de celui de la Suisse. Le modèle helvétique a, en effet, été l’un des plus cités au cours de la campagne du Brexit et reste l’une des options privilégiées par de nombreux Britanniques. En surface, il semble parvenir à offrir le « *best of both worlds* » qui attire tant le Royaume-Uni : l’intégration économique couplée à l’autonomie politique. L’étude plus profonde de ce modèle montre cependant que la Suisse ne constitue pas une option pertinente et surtout applicable pour le Royaume-Uni et qu’obtenir le « *best of both worlds* » est illusoire étant donné le *trade-off* inévitable qui existe dans les rapports avec l’UE entre intégration économique et autonomie politique.

Plus précisément, ce travail a permis de montrer que la Suisse ne peut constituer un modèle pour les futures relations entre le Royaume-Uni et l’UE pour deux raisons principales. Premièrement, les relations helvético-européennes se trouvent actuellement dans une impasse, l’UE ne souhaitant plus continuer ses rapports avec la Suisse sur le même modèle. Comme l’analyse du modèle suisse l’a mis en avant, c’est l’absence d’un mécanisme de règlement des disputes supranational et d’une adaptation dynamique et automatique de l’acquis communautaire par l’appareil législatif suisse qui posent problème à l’UE. Cette dernière refuse ainsi de continuer à approfondir ses relations avec la Suisse et à conclure de nouveaux accords bilatéraux avec cette dernière tant qu’un accord institutionnel traitant de ces problèmes ne sera pas établi. Or, l’entrée en vigueur d’un tel accord rendrait de manière informelle le modèle suisse équivalent au modèle norvégien en rapprochant les relations helvético-européennes de celles qui caractérisent actuellement les relations entre les pays de l’AELE membres de l’EEE et ceux de l’UE. D’après Schwok (2013), le modèle expérimenté par la Suisse n’existe plus ou, du moins, n’a plus d’avenir à long terme. Basé sur des accords bilatéraux statiques, ce modèle n’est plus stable et, à long terme, applicable par la Suisse elle-

même. Le Royaume-Uni ne pourrait, par conséquent, pas adopter ce modèle car il n'est plus pertinent aux yeux de l'UE. Il est en effet fort peu probable, voire impossible, que cette dernière accepte de commencer ses nouvelles relations avec le Royaume-Uni en 2021 sur ce modèle. Cette possibilité est d'autant plus faible que le modèle suisse s'est constitué sur plusieurs années. Entre le début des négociations avec l'UE, entreprises par la Suisse suite au refus d'adhérer à l'EEE et qui marque le début de la voie bilatérale, et la conclusion du deuxième paquet d'accords bilatéraux en 2004, 12 années se sont écoulées. Si on prend en compte l'accord de libre-échange de 1972, qui constitue le premier pilier du modèle suisse, ce sont alors 32 années qui ont été nécessaires pour former le modèle de relations Suisse-UE. Or, il ne reste au Royaume-Uni qu'un peu plus de 2 ans pour trouver un accord avec l'UE.

Deuxièmement, le modèle suisse ne semble pas être applicable au Royaume-Uni car les éléments qui constituent et caractérisent ce modèle ne satisfont pas les intérêts primordiaux des Britanniques. Comme l'a montré ce travail, le modèle suisse diverge des préoccupations principales britanniques sur trois points. Au niveau économique, il n'offre pas une solution pertinente pour ce qui est de la libre-circulation des services. L'absence d'un accord entre la Suisse et l'UE visant à libéraliser ce secteur est une réalité qui serait très préjudiciable pour le Royaume-Uni et son économie, qui repose majoritairement sur ses prestataires de service. L'importance de la *City* et de son statut de centre mondial des services financiers impose au Royaume-Uni de trouver une solution plus avantageuse que celle offerte par le modèle suisse.

Au niveau politique, une application brute du modèle suisse enfreindrait les deux principales lignes rouges établies par le gouvernement britannique. Le Brexit a été motivé avant tout par la volonté de s'éloigner de l'UE et de ses lois contraignantes pour le Royaume-Uni. La campagne menée par les eurosceptiques était ainsi centrée sur la reprise du contrôle de

l'immigration et de la législation nationale par les autorités gouvernementales, et le choix du peuple britannique de sortir de l'UE a été motivé principalement par ces deux problématiques. La marge de manœuvre du gouvernement est donc très restreinte dans ses négociations avec l'UE sur ces deux questions de premières importances : un accord entre le Royaume-Uni et l'UE qui ne respecterait pas l'essence du Brexit serait très mal reçu dans le pays et provoquerait, à n'en pas douter, des tensions internes. Le modèle suisse, qui inclut la libre circulation des personnes et qui respecte ou intègre directement la grande majorité des lois européennes par soucis économique n'est donc pas viable pour le Royaume-Uni si ce dernier s'en tient à ses lignes rouges.

De manière plus général, c'est la croyance erronée répandue parmi les eurosceptiques d'une Suisse totalement indépendante de l'UE qui a amené le Royaume-Uni à apporter autant d'attention à ce pays et à ses relations avec l'UE. La Suisse affiche toujours cette image d'île prospère au milieu de l'Europe et qui rencontre de nombreux succès économiques sans pour autant se soumettre aux institutions européennes et donc sans abandonner des parts de sa souveraineté. Le fait est, cependant, que la Suisse est très proche et inéluctablement dépendante de l'UE et son succès économique doit énormément aux liens qu'elle a réussi à tisser au cours du temps avec ces partenaires européens. Le modèle de relations poursuivi par la Suisse n'est ainsi pas un modèle qui cherche à conserver ses distances avec l'UE, mais qui vise plutôt à développer de plus en plus et de manière constante des connexions avec cette dernière. En définitive, comme le relève Church, « the country doesn't really serve as a model. This is partly because the example it offers of life outside the EU is not what many outside admirers like to think, or would wish to emulate » (Church 2006: 10).

Il est cependant important de noter que si la Suisse ne peut servir de modèle réellement pertinent et applicable au Royaume-Uni, ce dernier peut toutefois retirer des leçons intéressantes des relations que les autorités suisses ont développées avec l'UE au cours de ces dernières années. Ce modèle de relations est unique en son genre et peut offrir des pistes de réflexion aux négociateurs britanniques dans leurs discussions avec l'UE, au même titre que les autres modèles présentés dans la deuxième partie de ce travail. Cependant, quel que soit le contenu du futur accord qui posera les fondements des relations entre le Royaume-Uni et l'UE à partir de 2020, celles-ci ne seront très certainement pas simplement calquées sur un modèle déjà existant. Comme l'a relevé le président du Conseil européen, Donald Tusk, en mars 2018, « This will be the first FTA in history that loosens economic ties, instead of strengthening them. Our agreement will not make trade between the UK and the EU frictionless or smoother. It will make it more complicated and costly than today, for all of us. This is the essence of Brexit. »⁵⁹. La nature spécifique du Brexit et les intérêts propres au Royaume-Uni font que les futures relations entretenues par les Britanniques avec l'UE leurs seront probablement propres et qu'elles initieront un nouveau modèle à étudier.

⁵⁹ « Statement by President Donald Tusk on the draft guidelines on the framework for the future relationship with the UK », Conseil européen, <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/03/07/statement-by-president-donald-tusk-on-the-draft-guidelines-on-the-framework-for-the-future-relationship-with-the-uk/>, 7 mars 2018.

Bibliographie

- Armstrong, Angus (2016). « UK's brave new trading world », *The UK in a Changing Europe*, 16 août 2016, <http://ukandeu.ac.uk/uks-brave-new-world/>.
- Armstrong, Angus (2017), «The great British trade off», *The UK in a Changing Europe*, 7 mars 2017, <http://ukandeu.ac.uk/the-great-british-trade-off/>.
- BBC (2018), « The UK and EU agree terms for Brexit transition period », 19 mars 2018, <https://www.bbc.com/news/uk-politics-43456502>.
- Bergstrand, Jeffrey (1985). « The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 67, no. 3, p. 474-481.
- Blatter, Joachim (2017). « Britain cannot and should not imitate the Swiss model of sectoral bilateralism with the EU », London School of Economics, 27 novembre 2017, <http://blogs.lse.ac.uk/brexit/2017/11/27/britain-cannot-and-should-not-imitate-the-swiss-model-of-sectoral-bilateralism-with-the-eu/>.
- Bloom, Nicholas, Bond, Stephen et Van Reenen, John (2007). « Uncertainty and Investment Dynamics », *Review of Economic Studies*, vol. 74, no. 2 p. 391–415.
- Brunsdon, Jim et Khan, Mehreen (2017). « Why the UK needs a 'plus plus plus plus' version of Ceta », *Financial Times*, 12 décembre 2017, <https://www.ft.com/content/c9f8506c-df17-11e7-a8a4-0a1e63a52f9c#>.
- Buchan, David (2012). « Outsiders on the inside: Swiss and Norwegian lesson for the UK », Centre for European Reform, 24 septembre 2012, http://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2012/buchan_s_wiss_norway_11oct12-6427.pdf
- Casteleiro, Andrés Delgado (2009). « Relations Between the European Union and Switzerland: a Laboratory for EU External Relations? » dans Francesco Maiani, Roman Petrov et Ekaterina Mouliarova, *European Integration Without EU Membership: Models, Experiences, Perspectives*, EUI Working Papers MWP 2009/10, p. 103-110.
- Church, Clive (2006). *Switzerland and the European Union: A Close, Contradictory and Misunderstood Relationship*, Londres: Routledge, 284 p.

Church, Clive, Dardanelli, Paolo et Mueller, Sean (2013). « The “Swiss Model” of Relations with the EU and its Relevance for the UK », Written evidence, Foreign Affairs Committee, House of Commons, Parliament of the United Kingdom, 10 juin 2013, <https://publications.parliament.uk/pa/cm201314/cmselect/cmfaff/87/87we09.htm>.

Cohen, Nick (2016). « Brexit could leave Britain with the worst of both worlds – like Norway », *The Spectator*, 6 juin 2016, <https://blogs.spectator.co.uk/2016/06/brexit-leave-britain-worst-worlds-like-norway/>.

Commission européenne, « Le CETA expliqué », http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_fr.htm (consulté le 26 avril 2018).

Confédération suisse, Office fédéral de la sécurité alimentaire et des affaires vétérinaires (OSAV), « Principe du Cassis de Dijon », <https://www.blv.admin.ch/blv/fr/home/import-und-export/rechts-und-vollzugsgrundlagen/cassis-de-dijon.html> (consulté le 3 mars 2018).

Confédération suisse, Office fédéral de la statistique (OFS), « Commerce extérieur », <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/industrie-services/commerce-exterieur.html> (consulté le 19 février 2018).

Confédération suisse, Office fédéral de la statistique (OFS), « Importations, exportations », <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/industrie-services/commerce-exterieur/bilan-commercial-importations-exportations.html> (page consulté le 20 février 2018).

Confédération suisse, Office fédéral de la statistique (OFS), « Produit intérieur brut », <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/economie-nationale/comptes-nationaux/produit-interieur-brut.html> (consulté le 19 février 2018).

Confédération suisse, Secrétariat d'État à l'Économie (SECO), « Accords de libre-échange », https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/Freihandelsabkommen.html (consulté le 12 juin 2018).

Confédération suisse, Secrétariat d'État à l'Économie (SECO), « Statistiques du chômage », <https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/wirtschaftslage---wirtschaftspolitik/Wirtschaftslage/Arbeitslosenzahlen.html> (consulté le 19 février 2018).

Confédération suisse, Secrétariat d'État à l'Économie (SECO) (2015). « Conséquences économiques d'une extinction des Accords bilatéraux I »,

https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/Wirtschaftsbeziehungen_mit_der_EU/wirtschaftliche-bedeutung-der-bilateralen-i/volkswirtschaftliche-auswirkungen-eines-wegfalls-der-bilateralen.html.

Confédération suisse, DFAE (2017). « La Suisse et l'UE en chiffres – Commerce, population, transport », <https://www.eda.admin.ch/dea/fr/home/dienstleistungen-publikationen/schweiz-eu-in-zahlen.html>.

Confédération suisse, DFAE (2017). « Les accords bilatéraux Suisse-Union européenne », Edition 2017, https://www.bundespublikationen.admin.ch/cshop_mimes_bbl/8C/8CDCD4590EE41ED7AFAD7734932F3427.pdf.

Confédération suisse, DFAE (2018). « Switzerland's European policy », https://www.eda.admin.ch/dam/dea/en/documents/fs/00-FS-Europapol-lang_en.pdf.

Cottier, Thomas (2013). « Swiss Model of European Integration » dans Astrid Epiney et Stefan Diezig, *Schweizerisches Jahrbuch für Europarecht*, Berne: Schulthess Verlag, p. 1-17.

Council of the European Union (2010). « Council Conclusions on EU relations with EFTA countries », 3060th General Affairs Council Meeting, 14 décembre 2010.

Council of the European Union (2017). « Council Conclusions on EU relations with the Swiss Confederation », 28 février 2017.

Crespo, María José Pérez (2017). « After Brexit...The Best of Both Worlds? Rebutting the Norwegian and Swiss Models as Long-Term Options for the UK », *Yearbook of European Law*, vol. 36, p. 94-122.

Dhingra, Swati, Ottaviano, Gianmarco, Sampson, Thomas & Van Reenen, John (2016). « The consequences of Brexit for UK trade and living standards », CEP BREXIT Analysis No.2, London School of Economics, http://eprints.lse.ac.uk/66144/1/_lse.ac.uk_storage_LIBRARY_Secondary_libfile_shared_repository_Content_LSE%20BrexitVote%20blog_brexit02.pdf.

Dhingra, Swati & Sampson, Thomas (2016). « Life after BREXIT: What are the UK's options outside the European Union? », CEP BREXIT Analysis No.1, London School of Economics, <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit01.pdf>.

- Économiesuisse (2014). « Comment la Suisse bénéficie des accords bilatéraux », 25 juillet 2014, <https://www.economiesuisse.ch/fr/publications/comment-la-suisse-beneficie-des-accords-bilateraux>.
- Edmonds, Tim (2018). « Brexit & financial services », House of Commons Library, Briefing Paper No. 07628, 25 avril 2018, <http://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP-7628#fullreport>.
- Emerson, Michael (2016). « Which Model for Brexit? », *Centre for European Policy Studies*, N°147, 14 octobre 2016.
- Eriksen, Erik (2015). *The European Union's Non-Members: Independence under hegemony?*, London: Routledge, 264 p.
- European Commission (2018), « Switzerland - Trade statistics », 20 avril 2018, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111571.pdf.
- Fossum, John Erik et Eriksen, Erik (2016). « Brexit Debate: Lessons From the EU's Non-Members », *European Futures*, 27 mai 2016, <http://www.europeanfutures.ed.ac.uk/article-3327>.
- Ganser, Daniele, Rentsch, Hans et Wagschal Uwe (2003). *Cavalier seul - la Suisse 10 ans après le non à l'EEE : Avenir Suisse*, Genève : Labor et Fides, 168 p.
- Geelmuyden Kiese (2016). « Brexit: The Way Forward – or Backwards? », *Politico*, http://www.politico.eu/wp-content/uploads/2016/07/Brexit-rapporten_engelsk_24.pdf.
- Gouvernement du Canada, Affaires mondiales Canada, « L'AECG : Un accord commercial progressiste pour renforcer la classe moyenne », <http://www.international.gc.ca/gac-amc/campaign-campagne/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra> (consulté le 25 avril 2018).
- Hestermeyer, Holger et Ortino, Federico (2016). « Towards a UK Trade Policy Post-Brexit: The Beginning of a Complex Journey », *King's Law Journal*, vol. 27, Issue 3, p. 452-462.
- HM Government (2016). « Alternatives to membership : possible models for the United Kingdom outside the European Union », mars 2016. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/504661/Alternatives_to_membership_possible_models_for_the_UK_outside_the_EU_Accessible.pdf.

- HM Government (2017). « The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union », 2 février 2017, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/589191/The_United_Kingdoms_exit_from_and_partnership_with_the_EU_Web.pdf.
- Hoffmann, Stefan (2015). « Stratégie de l'équivalence pour l'accès au marché », *SwissBanking*, 30 mars 2015, <http://www.swissbanking.org/fr/services/insight/1.15/strategie-de-lequivalence-pour-lacces-au-marche>.
- House of Lords (2016). « Brexit: the options for trade », European Union Committee, Parliament of the United Kingdom, 5th Report of Session 2016-17, 13 décembre 2016.
- House of Lords (2016). « Brexit: financial services », European Union Committee, Parliament of the United Kingdom, 9th Report of Session 2016-17, 15 décembre 2016.
- Jenni, Sabine (2014). « Europeanization of Swiss Law-Making: Empirics and Rhetoric are Drifting Apart », *Swiss Political Science Review*, Vol. 20, Issue 2, p. 208-215.
- Jobin, Marc-Henri (2012). « Le maire de Londres propose de créer le "Britzerland" », *Tribune de Genève*, 20 décembre 2012, <https://www.tdg.ch/suisse/Le-maire-de-Londres-propose-de-creer-le-Britzerland/story/21309133>.
- Johnson, Michael (2016), « Brexit, tariffs and trade, part two: No Single Market membership without compromise », London School of Economics, 19 décembre 2016, <http://blogs.lse.ac.uk/brexit/2016/12/19/brexit-tariffs-and-trade-part-two-no-single-market-membership-without-compromise/>.
- Jónsdóttir, Jóhanna (2013). Written evidence, Foreign Affairs Committee, House of Commons, Parliament of the United Kingdom, 10 juin 2013, <https://publications.parliament.uk/pa/cm201314/cmselect/cmfaff/87/87we02.htm>.
- Keep, Matthew (2018). « A guide to the EU budget », House of Commons Library, Briefing Paper No. 06455, 8 mai 2018, <https://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/SN06455>.
- König, Jörg & Ohr, Renate (2014). « Wie viel EU-Integration für die Schweiz? », *Ökonomenstimme*, 26 août 2014, <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2014/08/wie-viel-eu-integration-fuer-die-schweiz/>.
- Kraus, Daniel, Jaag, Tobias et Umbricht, Georg (2009). *L'Union européenne : ses institutions et ses relations avec la Suisse*, Zürich : Schulthess, 199 p.

- Magntorn, Julia et Winters, Alan (2018). « European Union services liberalisation in CETA », Working Paper Series No. 08-2018, UK Trade Policy Observatory, University of Sussex, <https://www.sussex.ac.uk/webteam/gateway/file.php?name=wps-08-2018.pdf&site=24>.
- Miller, Vaughne (2013). « Leaving the EU », House of Commons Library, Research Paper 13/42, 1 juillet 2013, <http://eureferendum.com/documents/Leaving%20the%20EU.pdf>.
- Menon, Anand & Fowler, Brigid (2016). « Hard or Soft? The Politics of Brexit », *National Institute Economic Review*, vol. 238, Issue 1, p. 4-12.
- Moloney, Niam (2016). « Financial services, the EU, and Brexit: an uncertain future for the city? », *German Law Journal*, vol. 17, p. 75-82.
- Noonan, Laura et Brunsden, Tim (2016). « Banks fear chill wind of EU 'passport' freeze », *Financial Times*, 21 septembre 2016, <https://www.ft.com/content/f4519e4a-7f23-11e6-bc52-0c7211ef3198>.
- Piris, Jean-Claude (2017). « The future shape of UK-EU relations », *The UK in a Changing Europe*, 9 novembre 2017, <http://ukandeu.ac.uk/the-future-shape-of-uk-eu-relations/>.
- Romei, Valentina (2017). « 'Dark matter that matters' in UK trade with EU », *Financial Times*, 17 décembre 2017, <https://www.ft.com/content/ceac2d00-dffc-11e7-a8a4-0a1e63a52f9c>.
- Rose, Richard (2016). « Another nail in the coffin of a soft Brexit? », *The UK in a Changing Europe*, 29 novembre 2016, <http://ukandeu.ac.uk/another-nail-in-the-coffin-of-a-soft-brexite/>.
- Ross, Tim (2016). « Brexit Aide Says U.K. Has Four Red Lines in Talks With EU », *Reuters*, 5 octobre 2016, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-05/u-k-has-four-red-lines-in-eu-brexite-talks-davis-aide-says>.
- Sampson, Thomas (2017). « EU referendum: one year on – trade and the single market », *The UK in a Changing Europe*, 28 juin 2017, <http://ukandeu.ac.uk/eu-referendum-one-year-on-trade-and-the-single-market/>.
- Schwok, René (2009a). *Switzerland-European-Union: An Impossible Membership?*, Brussels: P.I.E. Peter Lang, 155 p.

- Schwok, René (2009b). « Towards a Framework Agreement in the Context of New Bilateral Agreements between Switzerland and the European Union » dans Francesco Maiani, Roman Petrov et Ekaterina Mouliarova, *European Integration Without EU Membership: Models, Experiences, Perspectives*, EUI Working Papers MWP 2009/10, p. 125-135.
- Schwok, René (2013). « 'Brexit': the Swiss model as a blueprint? », *openDemocracy*, 7 janvier 2013, <https://www.opendemocracy.net/ren%C3%A9-schwok/brexit-swiss-model-as-blueprint>.
- Schwok, René et Najy, Cenni (2013), « UK returning to EFTA: Divorce at 40 and going back to mom and dad? », Written evidence, Foreign Affairs Committee, House of Commons, Parliament of the United Kingdom, 10 juin 2013, <https://publications.parliament.uk/pa/cm201314/cmselect/cmaff/87/87we24.htm>.
- Schwok, René et Lavenex, Sandra (2015). « The Swiss Way. The Nature of Swiss Relationship with the EU » dans Erik Eriksen, *The European Union's non members: independence under hegemony ?*, London: Routledge, p. 36-51.
- Slaughter and May (2016). « Brexit essentials: Alternatives to EU membership », <https://www.slaughterandmay.com/media/2535258/brexit-essentials-alternatives-to-eu-membership.pdf>.
- Straumann, Tobias (2010). « Pourquoi la Suisse est-elle riche ? L'histoire économique nous répond », *La Vie économique*, 1 janvier 2010, <https://dievolkswirtschaft.ch/fr/2010/01/straumann-2/>.
- Trampusch, Christine et Mach, André (2011). *Switzerland in Europe: Continuity and Change in the Swiss Political Economy*, Londres: Routledge, 244 p.
- UBS Outlook Suisse (2017). « Relations Suisse-UE : l'épreuve du feu », avril 2017, https://www.ubs.com/ch/de/swissbank/unternehmen/downloads/economic-research/_jcr_content/par/accordionbox/linklist_445729165/link_979985909.1895101105.file/bGluay9wYXR0PS9jb250ZW50L2RhbS91YnMvZ2xvYmFsL3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW50L3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW50X3Jlc2VhcmNoL3Vic19vdXRsb29rX2NoLzlwMTcvZnIvb3VjaC0wMjE3LWZyLnBkZg==/ouch-0217-fr.pdf.
- University of Kent, Centre for Swiss Politics (2013). « Switzerland's Approach to EU Engagement: A Financial Services Perspective », City of London, 3 avril 2013, <https://www.cityoflondon.gov.uk/business/economic-research-and-information/research-publications/Documents/research-2013/Switzerlands-approach-to-EU-engagement.pdf>.

- Vahl, Marius et Grolimund, Nina (2006). *Integration without Membership: Switzerland's Bilateral Agreements with the European Union*, Brussels: Centre for European Policy Studies, 122 p.
- Ward, Matthew (2018). « Statistics on UK-EU trade », House of Commons Library, Briefing Paper No. 7851, 4 juillet 2018, <https://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP-7851>.
- Weber, Alexander (2017). « EU's MiFID Deal on Swiss Exchanges Sends Signal for Brexit », *Bloomberg*, 21 décembre 2017, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-21/eu-s-mifid-deal-on-swiss-exchanges-sends-signal-for-brex-it-talks>.
- Whitman, Richard (2016). « O Canada? An alternative for the UK after Brexit », *The UK in a Changing Europe*, 5 février 2016, <http://ukandeu.ac.uk/oh-canada-an-alternative-for-the-uk-after-brex-it/>.
- Young, Alasdair (2015). « UK trade and the implications of leaving the EU », *The UK in a Changing Europe*, 10 décembre 2015, <http://ukandeu.ac.uk/uk-trade-and-the-implications-of-leaving-the-eu/>.