



2020

# Enquête Client FedEx sur le Brexit

L'AVIS DE NOS CLIENTS À L'APPROCHE DE  
LA FIN DE LA PÉRIODE TRANSITOIRE

De nombreuses entreprises ne se sentent toujours pas prêtes pour faire face aux nouvelles règles qui s'appliqueront aux relations commerciales entre le Royaume-Uni et l'UE. Et pourtant, notre dernière enquête montre que la majorité d'entre elles prévoient de maintenir leur niveau d'activité habituel l'année prochaine, quel que soit le scénario.

**FedEx**<sup>®</sup>  
Express



### À propos de l'enquête

Nous avons interrogé un total de 166 clients répartis sur 7 marchés en septembre 2020. 91 % exportent vers d'autres marchés européens contre 61 % à l'international. 50 % des entreprises de l'échantillon comptent moins de 50 salariés et 37 % entre 50 et 249.



#### Trevor Hoyle

Premier vice-président des opérations terrestres pour l'Europe  
FedEx Express

## Synthèse

Malgré la fin prochaine de la période transitoire du Brexit, les entreprises européennes sont toujours confrontées à de nombreuses incertitudes.

L'enquête met notamment en lumière l'absence d'informations claires sur les règles qui régiront les échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et l'UE à partir de 2021 ainsi que le sentiment d'impréparation de la plupart des répondants. Alors que les négociations en vue d'un accord de libre-échange se poursuivent, les clients interrogés se montrent relativement pessimistes sur l'issue des discussions. La moitié (49 %) pense qu'aucun accord ne sera conclu, tandis que seuls 30 % restent confiants dans l'adoption d'un ALE d'ici la fin de la période de transition.

Cependant, notre enquête montre également que la perspective d'une éventuelle application des règles de l'OMC (Organisation Mondiale de commerce) n'a que peu d'incidence sur les opérations commerciales prévues par les clients. S'il ne fait aucun doute qu'un nombre assez considérable de clients est convaincu que la conclusion d'un ALE aurait une incidence positive pour leur entreprise – et inversement que l'échec des négociations aurait un impact préjudiciable –, les répondants n'entendent globalement pas modifier leurs plans en raison des incertitudes.

« Les conclusions de notre enquête sont extrêmement intéressantes à plusieurs égards, en particulier les résultats relatifs à l'état d'esprit de nos clients à l'approche de 2021 », déclare Trevor Hoyle, premier vice-président des opérations terrestres pour l'Europe, FedEx Express. « Alors que moins des deux-tiers de nos clients se sentent prêts pour la fin de la période transitoire, la plupart d'entre eux – et c'est tout à leur honneur – prévoient néanmoins de maintenir leur niveau d'activité habituel l'année prochaine ».



# 15 %

des répondants affirment que leur entreprise est parfaitement préparée pour faire face à la fin de la période de transition



## Se préparer pour 2021 : les PME ont encore fort à faire

Notre enquête révèle qu'à peine 15 % des PME clientes considèrent que leur entreprise est parfaitement préparée pour la fin de la période transitoire, tandis que 45 % s'estiment plutôt bien préparées. S'il est encourageant de constater que près de deux-tiers des répondants pensent être plus ou moins bien préparés, ces chiffres démontrent également qu'il reste encore fort à faire pour que toutes les PME se sentent prêtes à affronter 2021 avec confiance.

En témoignent les résultats suivants : près d'un tiers (30 %) des entreprises interrogées déclarent se sentir mal préparées tandis que 10 % supplémentaires ne savent pas si elles sont ou non correctement préparées.

Et après étude plus approfondie des résultats de l'enquête, force est de constater que seule 1 entreprise sur 10 (11 %) déclare avoir une excellente connaissance des nouvelles exigences qui s'appliqueront aux expéditions entre le Royaume-Uni et l'UE en l'absence de conclusion d'un ALE à l'issue de la période de transition.

Ce constat est particulièrement préoccupant puisque la plupart de ces règles devront, quoi qu'il en soit, être respectées, avec ou sans la conclusion d'un ALE.

Cependant, ce chiffre n'est pas aussi dramatique qu'il n'y paraît puisque 42 % estiment disposer de connaissances plutôt bonnes sur les nouvelles exigences d'expédition qui s'appliqueront en l'absence de conclusion d'un accord commercial. Mais avec 37 % des répondants qui évaluent leurs connaissances comme étant plutôt mauvaises ou considèrent n'en avoir aucune, il ne fait aucun doute que de nombreuses entreprises vont devoir redoubler d'efforts d'ici la fin de l'année.

« Il est indispensable que toutes les entreprises soient parfaitement préparées aux nouvelles procédures d'expédition entre le Royaume-Uni et l'UE qui entreront en vigueur l'année prochaine », a déclaré Trevor Hoyle. « Nous avons créé une série de supports destinés à aider nos clients à anticiper ces évolutions, et nous les encourageons tous à prendre les mesures nécessaires afin de parfaitement connaître les nouvelles exigences applicables à partir du 1er janvier. »

### Les PME privilégieront vraisemblablement les services prioritaires

L'année prochaine, certaines entreprises prévoient de privilégier des connexions plus rapides avec leurs clients, quelle que soit l'issue des négociations commerciales, et d'utiliser des services prioritaires pour un plus grand nombre de leurs envois.

Ce scénario se vérifiera particulièrement en l'absence d'accord commercial, puisque 16 % des entreprises se déclarent prêtes, dans ce cas, à préférer les services express aux envois économiques. Néanmoins, plus d'une entreprise sur 10 (12 %) affirme envisager cette stratégie même en cas d'un accord commercial.

« Le regain d'intérêt de nos clients pour les services express pourrait être un indicateur des craintes de retards aux frontières, en raison de l'évolution des règles régissant les échanges commerciaux et de l'augmentation du volume des déclarations en douane », affirme Trevor Hoyle. « Nous avons tout mis en œuvre pour nous préparer aux nouvelles réglementations, et il importe de souligner que nos services express ne devraient subir aucun retard après la fin de la période transitoire. »

## Les PME prévoient un regain d'activité en cas de conclusion d'un ALE

Notre enquête montre que de nombreuses PME estiment que le résultat des négociations commerciales aura un impact direct sur leur activité. Et les répercussions associées à la conclusion d'un ALE sont très différentes de celles prévues en cas d'application des règles de l'OMC.

42 % des clients estiment que la conclusion d'un accord commercial aura des répercussions positives pour leur entreprise, tandis que 33 % considèrent que l'impact serait neutre. Seuls 13 % des répondants pensent qu'un ALE serait préjudiciable à leur entreprise.

En revanche, à peine plus de la moitié (51 %) des clients considèrent que l'application des règles de l'OMC aux échanges commerciaux aura un impact négatif sur leur entreprise, tandis que 28 % prévoient un impact neutre et seulement 7 % un impact positif.

Mais accord commercial ou pas, les entreprises ne semblent pas enclines à revoir leurs ambitions à la baisse. La plupart des clients interrogés prévoient de continuer à expédier comme ils le font actuellement, quelle que soit l'issue des négociations (78 % en l'absence d'un ALE, contre 71 % en cas d'application des règles de l'OMC).

“

**42 %**

des clients estiment que la conclusion d'un ALE aura un impact positif sur leur entreprise





Il est essentiel d'acquérir les connaissances nécessaires pour vous assurer que votre entreprise sera prête à expédier importer et/ou exporter des marchandises entre la Grande-Bretagne et l'UE

“

## Les prochaines étapes pour votre entreprise

Notre enquête révèle plusieurs conclusions extrêmement intéressantes. Au chapitre des bonnes nouvelles, la plupart de nos clients prévoient de continuer à expédier normalement l'année prochaine, quelle que soit l'issue des négociations commerciales.

Mais, à l'approche de la fin de la période transitoire, ce qu'il faut peut-être avant tout retenir est le véritable fossé qui existe entre les connaissances que les entreprises doivent acquérir d'ici 2021 et leur niveau de préparation actuel.

Une chose est sûre : il est essentiel d'acquérir les connaissances nécessaires pour vous assurer que votre entreprise sera prête à importer et/ou exporter des marchandises entre la Grande-Bretagne et l'UE. À travers cette enquête, nos clients nous ont indiqué qu'ils souhaitaient recevoir davantage d'informations sur différentes questions, notamment l'expédition, les documents nécessaires et le dédouanement.

Nous sommes là pour vous accompagner. Mis à jour régulièrement, notre Kit spécial transition contient divers supports qui expliquent les possibles changements des procédures d'expédition à partir du 1er janvier 2021 ainsi que les mesures à adopter pour continuer à importer et exporter en toute simplicité vers et depuis le Royaume-Uni.

Rendez-vous sur [fedex.com/Brexit](https://fedex.com/Brexit) pour découvrir le kit.