

BREXIT & POLITIQUE COMMERCIALE

Global Britain à l'épreuve des faits

Cinq ans après la sortie du marché intérieur, un premier bilan de l'autonomie commerciale britannique et de la diversification des échanges.

Benjamin Vauchy

Contributeurs : David Zhang, Adrian Forest, Eduardo Leite, Oscar Renaud, Colin Vogel

Résumé

LA STRATÉGIE « GLOBAL BRITAIN » reposait sur une double ambition : démontrer la capacité du Royaume-Uni à conduire une politique commerciale autonome après le Brexit et utiliser cette autonomie pour diversifier ses échanges au-delà du marché européen. Cinq ans après la sortie effective du Royaume-Uni du marché intérieur et de l'union douanière, cet article propose un premier bilan de ces deux objectifs.

Depuis qu'il a recouvré sa compétence commerciale, le Royaume-Uni est parvenu à préserver l'essentiel du réseau d'accords préférentiels dont il bénéficiait lorsqu'il était membre de l'Union européenne et a conclu plusieurs nouveaux accords commerciaux, notamment avec l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Inde et dans le cadre du CPTPP. Ces résultats témoignent d'une activité diplomatique et négociatrice soutenue, mais doivent être relativisés. Les accords de continuité reproduisent largement les acquis hérités de l'Union européenne, tandis que les nouveaux accords demeurent moins nombreux et couvrent un potentiel économique plus limité que ceux conclus ou modernisés par l'Union européenne sur la même période. L'expérience britannique suggère ainsi que le recouvrement d'une autonomie commerciale ne se traduit pas automatiquement par une plus grande agilité ou une plus grande capacité d'influence dans les négociations commerciales internationales.

Les effets économiques de cette stratégie apparaissent également limités à ce stade. Les gains macroéconomiques attendus des nouveaux accords demeurent modestes et la géographie du commerce britannique a peu évolué depuis le Brexit. L'Union européenne reste de loin le premier partenaire commercial du Royaume-Uni, tandis que les nouveaux accords n'ont pas encore permis de réorienter significativement les flux commerciaux britanniques. Les évolutions observées dans les échanges britanniques, depuis le Brexit, semblent davantage refléter les transformations structurelles de l'économie mondiale et la montée en puissance relative des États-Unis et de la Chine que les effets directs de la politique commerciale poursuivie dans le cadre de Global Britain.

L'article conclut que, si le Royaume-Uni a démontré sa capacité institutionnelle à conduire une politique commerciale indépendante, les résultats obtenus demeurent en deçà des ambitions initialement associées à Global Britain, tant en matière de diversification commerciale que de rééquilibrage géographique des échanges.

Introduction

Le concept de « *Global Britain* » a émergé comme l'un des piliers de la stratégie post-Brexit du Royaume-Uni, porté par le gouvernement de Theresa May (2016–2019) puis consolidé sous Boris Johnson (2019–2022). Cette vision reposait sur deux ambitions majeures : retrouver une autonomie en matière de politique commerciale pour diversifier les partenariats économiques du Royaume-Uni et ainsi réduire l'impact du Brexit, et renforcer l'influence géopolitique du Royaume-Uni en dehors du cadre européen. Ces objectifs étaient présentés comme une opportunité historique de redéfinir la place du pays dans l'économie mondiale, en s'appuyant notamment sur l'héritage du Commonwealth, le poids financier de la City, et le rôle du Royaume-Uni dans les institutions internationales.

Pendant la campagne du Brexit en 2016, les partisans du "Leave" avaient ainsi mis en avant les difficultés rencontrées par l'agenda commercial de l'Union européenne, faisant valoir que le Royaume-Uni avait perdu sa souveraineté commerciale au profit d'un bloc peinant à obtenir des résultats concrets dans l'ouverture de nouveaux marchés. Cette lecture a par la suite été reprise par les gouvernements post-Brexit successifs de Theresa May¹ et de Boris Johnson². D'une part, il était reproché à l'Union européenne la longueur des négociations commerciales, et la lourdeur des processus de signature et de ratification imposés par les règles institutionnelles de l'UE — au premier rang desquelles la compétence exclusive de l'Union en matière de politique commerciale commune (art. 3§1(e) TFUE), dont les modalités et procédures sont fixées à l'article 207 TFUE. La nécessité de concilier les intérêts parfois divergents des États membres de l'Union européenne se traduisait souvent par des négociations longues et par des accords dont les ambitions étaient progressivement atténuées par la recherche de compromis. L'échec des négociations du TTIP avec les États-Unis en 2016, après trois années et quinze cycles de discussions, était régulièrement invoqué pour illustrer cette difficulté. En outre, même lorsque les négociations aboutissaient, la phase de ratification pouvait se révéler tout aussi complexe. Les délais entourant la signature et la ratification du CETA avec le Canada la même année ont ainsi contribué à renforcer l'image d'une politique commerciale européenne lourde et peu réactive.

En récupérant sa capacité à mener des négociations commerciales, en lieu et place de la Commission européenne, le Royaume-Uni avait ainsi pour ambition de surmonter ces obstacles et de s'ériger en champion du libre-échange. Il ambitionnait de signer davantage d'accords de commerce, plus rapidement, et de mieux les adapter aux avantages comparatifs de l'économie britannique, par exemple dans le domaine des services et de l'automobile. Indirectement, l'agenda de dérégulation prôné par certains partisans du Brexit devait aussi faciliter la tâche des négociateurs britanniques. En s'affranchissant du cadre normatif européen — souvent perçu comme rigide, notamment sur des sujets comme les normes environnementales (REACH), les règles d'origine, ou les standards sanitaires — le Royaume-Uni espérait lever certains obstacles qui compliquaient les discussions avec ses partenaires.

Telle que conceptualisée en 2021, la stratégie « *Global Britain* »³ visait ainsi à faire du Royaume-Uni un acteur commercial et diplomatique plus influent sur la scène internationale. Sur le plan géopolitique, elle devait démontrer la capacité du pays à définir et mettre en œuvre une politique commerciale autonome, adaptée à ses intérêts nationaux et à ses priorités stratégiques. Sur le plan économique, elle devait contribuer à atténuer les effets de la sortie du marché intérieur européen en diversifiant les débouchés des entreprises britanniques, en renforçant les échanges avec les économies à forte croissance et en réduisant la dépendance historique du Royaume-Uni à l'égard du marché européen. Le postulat sous-jacent était qu'une politique commerciale britannique autonome serait plus agile, mieux alignée sur les opportunités offertes par les marchés mondiaux

et, à terme, susceptible de soutenir la croissance économique tout en renforçant la résilience de l'économie britannique.

Cinq ans après l'adoption de la stratégie « *Global Britain* » et six ans après la sortie effective du Royaume-Uni de l'Union européenne, il est désormais possible d'en dresser un premier bilan. Deux questions principales se posent. La première est celle de l'efficacité de la politique commerciale britannique en tant qu'instrument autonome : le Royaume-Uni est-il parvenu à négocier des accords plus rapidement, plus efficacement ou dans des conditions plus favorables que celles obtenues dans le cadre de la politique commerciale commune de l'Union européenne ? La seconde est celle des résultats économiques de cette stratégie : l'autonomie commerciale retrouvée a-t-elle permis de diversifier les échanges britanniques et de réduire leur dépendance à l'égard du marché européen, conformément aux ambitions affichées de *Global Britain* ? Pour répondre à ces questions, cette étude examine successivement le bilan des négociations commerciales conduites par le Royaume-Uni depuis le Brexit, puis l'évolution de la géographie de ses échanges extérieurs.

1. Le Royaume-Uni en tant que négociateur indépendant : entre succès institutionnels et résultats contrastés

CINQ ANS APRÈS L'ADOPTION DE LA STRATÉGIE « GLOBAL BRITAIN », le Royaume-Uni peut se prévaloir d'avoir conduit simultanément un nombre exceptionnellement élevé de négociations commerciales. Entre la nécessité de préserver les accords hérités de l'Union européenne, la volonté de conclure de nouveaux partenariats et l'ambition de nouer des relations privilégiées avec certaines grandes puissances économiques, Londres a dû mener de front plusieurs dizaines de négociations dont plus d'une quarantaine en simultanée⁴. Elles ne répondaient toutefois ni aux mêmes objectifs, ni aux mêmes enjeux économiques et géopolitiques.

Préserver l'existant : les accords de continuité conclus par le Royaume-Uni

Le Royaume-Uni a tout d'abord été confronté à la perte du réseau d'accords préférentiels de l'Union européenne, qui lui offraient, jusqu'au Brexit, la jouissance d'une quarantaine d'accords, lui offrant un accès privilégié au marché de plus de 70 pays, et représentant 13% du commerce extérieur britannique (incluant le commerce avec l'UE)⁵. La stratégie déployée par le Royaume-Uni pour éviter un effet "*cliff-edge*" (c'est-à-dire l'éventualité d'une interruption soudaine des arrangements commerciaux existants) à l'issue de la période de transition ayant pris fin le 30 décembre 2020, a été de proposer à ces partenaires des accords dits de "continuité" ou de "roll-over". Cette stratégie peut être considérée comme un succès pour le Royaume-Uni, au moins sur le plan du nombre d'accords signés, compte tenu du fait que 37 accords de ce type ont été conclus par le Royaume-Uni, ce qui lui a permis de répliquer l'essentiel du réseau auquel il avait accès en tant que membre de l'UE. Seules l'Algérie, la Bosnie Herzégovine et le Monténégro n'ont pas encore conclu de tels accords.

Sur le plan qualitatif, certains observateurs estimaient que les partenaires du Royaume-Uni pourraient tirer parti des négociations de continuité pour obtenir davantage de concessions que celles accordées à l'Union européenne, compte tenu notamment de la taille du marché britannique (69 millions de consommateurs), très inférieure à celle du marché européen (450 millions de consommateurs)⁶. Les résultats des négociations conduisent toutefois à nuancer cette analyse : dans la majorité des cas, le Royaume-Uni est parvenu à conclure des accords dont le contenu demeure très proche de celui des accords négociés par l'Union européenne.

Cette affirmation doit toutefois être nuancée sur plusieurs points :

- Dans certains accords emblématiques, le Royaume-Uni a dû renoncer à certaines ouvertures de marché afin d'obtenir un accord de continuité dans les délais impartis. C'est le cas, par exemple, du contingent tarifaire

sur les fromages prévu par l'accord UE-CETA, qui n'a pas été repris dans l'accord de continuité conclu entre le Royaume-Uni et le Canada.

- Quand bien même le contenu des accords serait proche, on peut difficilement en déduire que le Royaume-Uni bénéficie des mêmes facilités commerciales que lorsqu'il était membre de l'Union européenne. Lorsqu'il participait au marché intérieur, les produits incorporant des intrants provenant d'autres États membres pouvaient bénéficier des préférences commerciales prévues par les accords conclus par l'Union européenne. Depuis sa sortie de l'Union, les règles d'origine prévoient en principe que seuls les produits considérés comme britanniques au sens des accords peuvent bénéficier des tarifs préférentiels. Or, si le Royaume-Uni est parvenu, dans certains accords — notamment avec le Japon — à prévoir des mécanismes de cumul d'origine avec les intrants européens, cette flexibilité demeure temporaire dans certains cas et inexistante dans d'autres, comme dans l'accord conclu avec le Canada⁷.
- Enfin, certains accords hérités de la période pré-Brexit ont depuis été modernisés par l'Union européenne. Dès lors qu'ils bénéficiaient déjà d'un accès préférentiel au marché britannique grâce aux accords de continuité, ces partenaires ont manifesté un intérêt limité pour une renégociation rapide et plus ambitieuse de leurs relations commerciales avec le Royaume-Uni. C'est notamment le cas du Chili et du Mexique, qui ont respectivement conclu avec l'Union européenne des accords modernisés offrant de nouvelles ouvertures de marché, notamment dans le domaine agricole, ainsi que des disciplines renforcées dans plusieurs domaines émergents tels que les matières premières critiques.

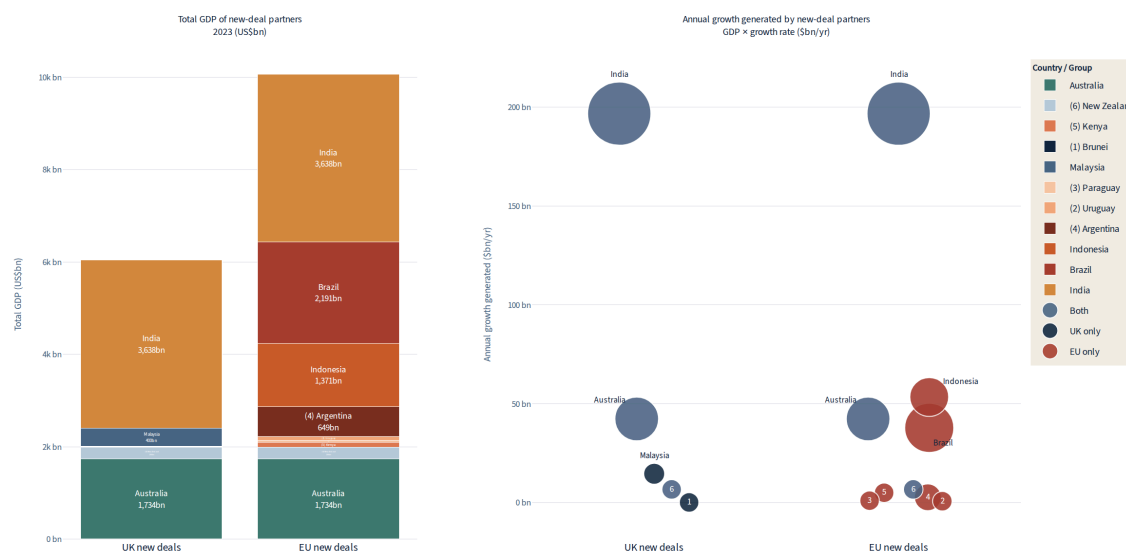
Conquérir de nouveaux marchés : une comparaison à l'avantage de l'Union européenne

Au-delà de la préservation du réseau d'accords hérités de l'Union européenne, la stratégie « Global Britain » visait également à démontrer la capacité du Royaume-Uni à conclure de nouveaux accords commerciaux avec des partenaires stratégiques situés en dehors de l'Europe. Sur ce terrain, le bilan apparaît plus nuancé.

En six années d'autonomie commerciale, le Royaume-Uni a conclu quatre accords commerciaux véritablement nouveaux : un accord de libre-échange avec l'Australie (2021), un accord de libre-échange avec la Nouvelle-Zélande (2022), son adhésion au *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP), entrée en vigueur en 2024, et un accord de libre-échange avec l'Inde (2025).

Figure 1. Global Britain vs EU — Reach of new trade agreements since Brexit (2020-2026)

GDP covered by new agreements (US\$bn, 2023) and annual growth generated by partner economies (GDP × growth rate, \$bn/yr)



En comparaison, depuis le Brexit, l'Union européenne est elle aussi confrontée à un environnement commercial difficile, conjuguant blocage du multilatéralisme commercial, instauration d'une politique protectionniste par le président Trump et renforcement des barrières d'accès au marché chinois. Pour y faire face, elle a adopté une politique très active de conclusion d'accords de commerce. Outre les modernisations des accords avec le Chili et le Mexique, précitées, l'UE est également parvenue à finaliser des accords avec la Nouvelle-Zélande (2023), l'Australie (2026), l'Inde (2026), le Kenya (2023), l'Indonésie (2025) et surtout avec le Mercosur (2025), ce dernier constituant sans doute l'aboutissement commercial le plus significatif de l'Union européenne depuis le Brexit, en ouvrant la voie à un accord couvrant un marché très protégé de plus de 270 millions d'habitants en Amérique du Sud.

En termes de couverture économique des nouveaux accords commerciaux, la comparaison apparaît également favorable à l'Union européenne. D'une part, le graphique de gauche met en évidence un écart significatif dans la taille des marchés potentiellement couverts par les nouveaux accords. Entre 2020 et 2026, l'Union européenne a conclu ou modernisé des accords avec des partenaires dont le PIB cumulé en 2023 (près de 10 100 milliards de dollars) est supérieur au PIB cumulé des partenaires des nouveaux accords britanniques (environ 6 000 milliards). Cette différence reflète principalement la capacité de l'Union européenne non seulement à conclure des accords avec certains des mêmes partenaires que le Royaume-Uni (Inde, Nouvelle-Zélande et Australie), mais aussi à finaliser des négociations avec d'autres économies émergentes non couvertes par les nouveaux accords britanniques (Brésil, Argentine et Indonésie notamment). D'autre part, ces derniers accords offrent un avantage à l'Union européenne en offrant une exposition plus importante à des moteurs de la croissance mondiale comme le Brésil et l'Indonésie (en termes de croissance agrégée du PIB annuelle), comme illustré dans le graphique de droite.

En termes qualitatifs, la comparaison du contenu des accords européens et britanniques est instructive. Cet exercice présente toutefois certaines limites. Si les accords conclus par l'Union européenne apparaissent généralement plus complets en termes de lignes tarifaires et de secteurs couverts, cela tient notamment au fait qu'ils doivent répondre aux intérêts offensifs de l'ensemble des vingt-sept États membres, tandis que les accords britanniques peuvent être davantage ciblés sur les avantages comparatifs propres à l'économie du Royaume-Uni.

La comparaison des accords conclus avec l'Inde illustre néanmoins l'un des principaux avantages dont continue de bénéficier l'Union européenne dans les négociations commerciales internationales : la taille de son marché. Alors que l'accord britannique couvre 92 % des exportations britanniques vers l'Inde, l'accord conclu par l'Union européenne couvre, lui, 99 % de la valeur des exportations européennes vers ce pays. Les deux accords prévoient également une réduction des droits de douane sur les automobiles à 10 % sous contingent. Toutefois, l'Union européenne a obtenu un contingent atteignant 250 000 véhicules par an, contre seulement 37 000 pour le Royaume-Uni.

Les accords conclus avec la Nouvelle-Zélande et l'Australie illustrent une autre conséquence de cet écart de taille. Pour obtenir un accès complet au marché de ces partenaires, le Royaume-Uni a accepté une libéralisation progressive de son marché pour certains produits agricoles sensibles, notamment les viandes bovine et ovine. L'Union européenne a, pour sa part, obtenu des ouvertures de marché substantielles tout en conservant des contingents limitant l'accès à son marché dans ces secteurs particulièrement sensibles.

Cette dynamique semble entériner un paradoxe. Alors que le Royaume-Uni a souhaité retrouver son autonomie commerciale pour s'affranchir de l'inertie supposée de la politique commerciale européenne, le Brexit, conjugué à la dégradation de l'environnement économique international, a contribué à revitaliser cette même politique commerciale européenne. La Commission européenne a en effet engagé des efforts importants pour accélérer

les négociations commerciales et simplifier les procédures d'adoption des accords, notamment en cherchant à limiter les effets de la « mixité » de certains accords commerciaux. L'avantage d'agilité que le Royaume-Uni cherchait à se constituer grâce à une politique commerciale indépendante semble ainsi avoir été largement contrebalancé par la proactivité retrouvée de la Commission européenne et par l'attractivité persistante du marché européen.

Cette tendance pourrait se poursuivre au cours des prochaines années. Alors que le Royaume-Uni concentre aujourd'hui ses efforts sur la modernisation de plusieurs accords existants, notamment avec la Corée du Sud, la Suisse, la Turquie et le Conseil de coopération du Golfe, l'Union européenne poursuit des négociations en vue de conclure de nouveaux accords commerciaux avec plusieurs économies émergentes majeures, parmi lesquelles les Philippines, la Thaïlande, les Émirats arabes unis et la Malaisie.

Gérer les puissants : États-Unis et Chine

Les États-Unis et la Chine ont occupé une place particulière dans les débats entourant le Brexit et dans les réflexions qui ont conduit à la stratégie « *Global Britain* ». Le Royaume-Uni entendait mettre à profit sa relation spéciale avec les États-Unis pour atténuer l'impact du Brexit. Il entendait également disposer d'une plus grande flexibilité pour définir sa propre politique économique et commerciale vis-à-vis de la Chine.

S'agissant des États-Unis, le bilan est particulièrement contrasté. Malgré plusieurs années de négociations sous les administrations Trump I puis Biden, le Royaume-Uni n'est jamais parvenu à conclure l'accord de libre-échange bilatéral qui constituait l'une des principales promesses économiques du Brexit. D'une part, le Royaume-Uni n'a jamais constitué une priorité commerciale majeure pour les administrations américaines successives. D'autre part, le Royaume-Uni a été confronté à des négociateurs américains présentant des positions tout aussi difficiles que lors des négociations du TTIP entre l'UE et les États-Unis, en demandant notamment des accès renforcés au marché agricole britannique et l'assouplissement de certaines normes sanitaires européennes reprises par le Royaume-Uni, telles que l'interdiction des traitements de décontamination chimique des carcasses de volailles après abattage et l'interdiction de l'utilisation d'hormones de croissance dans l'élevage bovin destiné à la production de viande.⁸

Le retour de Donald Trump à la Maison-Blanche en 2025 a encore réduit les perspectives d'un tel accord, l'administration américaine n'ayant pas épargné le Royaume-Uni des surtaxes tarifaires et enquêtes commerciales pouvant mener à de nouvelles restrictions. À ce titre, bien que le Royaume-Uni soit parvenu à conclure un « *Economic Prosperity Deal* » en 2025 avec Washington, cet accord ne lui permet pas d'être exempté des surtaxes américaines, ni d'obtenir un traitement vraiment plus favorable que celui octroyé par les États-Unis à l'Union européenne⁹. En d'autres termes, l'« *Economic Prosperity Deal* » constitue davantage un mécanisme d'atténuation des mesures protectionnistes américaines qu'un véritable accord de libéralisation commerciale. La surtaxe imposée aux importations britanniques correspond en effet à 10 % s'ajoutant au tarif douanier « nation la plus favorisée » préexistant des États-Unis, tandis que celle imposée à l'Union européenne consiste en un tarif « tout compris » de 15 %. Sur l'automobile, le Royaume-Uni a obtenu un contingent de 100 000 véhicules exportés aux États-Unis à un taux de droit de douane de 10 %, tandis que l'Union européenne se voit appliquer un taux de 15 % mais sans limite de volume exporté. L'acier est le secteur où la situation britannique se démarque, puisque le Royaume-Uni se voit appliquer un taux de droits additionnels de 25 %, contre 50 % pour l'Union européenne à ce stade (des négociations UE-États-Unis sont en cours au moment de la rédaction de ce document).

Le bilan est également nuancé vis-à-vis de la Chine. Certains partisans du Brexit espéraient qu'une politique commerciale indépendante permettrait au Royaume-Uni de jouer une partition différente de celle de l'Union

européenne et d'obtenir, grâce à une approche plus pragmatique, un meilleur accès au marché chinois. Les évolutions géopolitiques de la décennie 2020 ont néanmoins progressivement réduit cette marge de manœuvre. Les tensions croissantes entre les États-Unis et la Chine, les préoccupations liées aux dépendances technologiques et la montée des enjeux de sécurité économique ont conduit Londres à adopter un diagnostic largement comparable à celui de ses partenaires européens¹⁰. Toutefois, cette proximité dans la perception des enjeux ne s'est pas traduite par le déploiement de moyens similaires pour y répondre.

Sur le plan purement commercial, alors que l'Union européenne applique près de 200 mesures de défense commerciale (toutes origines confondues)¹¹, le Royaume-Uni en applique moins de 50¹². Cette différence reflète certes une tradition britannique plus libérale, défendue par les Britanniques lorsqu'ils étaient États membres de l'UE. Cela peut également mettre en évidence les contraintes auxquelles est confrontée une économie de taille moyenne agissant seule, dont la capacité à dissuader ou à résister à des mesures de rétorsion est plus limitée. Les secteurs de l'acier, de l'aluminium et des véhicules électriques illustrent particulièrement cette différence.

Dans le domaine sidérurgique, l'Union européenne maintient un ensemble dense de mesures antidumping, antisubventions et de sauvegarde destinées à limiter les effets des surcapacités mondiales, notamment chinoises¹³. Le Royaume-Uni a certes conservé une partie des mesures héritées de l'Union européenne, mais leur maintien a régulièrement fait l'objet de débats internes depuis le Brexit, révélant les difficultés associées à une politique de défense commerciale menée à une échelle nationale¹⁴.

Une dynamique similaire est observable dans le secteur des véhicules électriques. Face à l'afflux de véhicules chinois bénéficiant de subventions publiques importantes, l'Union européenne a ouvert une enquête antisubventions puis adopté en 2024 des droits compensateurs additionnels pouvant atteindre plus de 35 % selon les constructeurs concernés. Le Royaume-Uni a, pour sa part, choisi de ne pas mettre en œuvre de mesures comparables¹⁵, alors même que l'industrie automobile figure parmi les secteurs stratégiques de son économie.

2. Global Britain à l'épreuve des chiffres : la politique commerciale britannique a-t-elle permis de rééquilibrer les échanges du Royaume-Uni ?

Au-delà du nombre d'accords conclus et de leur contenu juridique, la principale question soulevée par la stratégie « Global Britain » est celle de son impact réel sur la géographie des échanges britanniques. L'objectif affiché par les gouvernements successifs était en effet de réduire la dépendance historique du Royaume-Uni à l'égard du marché européen et de favoriser un rééquilibrage progressif vers les économies les plus dynamiques de la croissance mondiale, notamment dans la région indo-pacifique. Cette orientation reposait sur l'idée que la croissance économique mondiale des prochaines décennies se situerait principalement hors d'Europe et que le Royaume-Uni, libéré des contraintes de la politique commerciale commune, serait mieux placé pour en tirer parti.

L'évaluation de cette ambition nécessite toutefois de distinguer deux questions. La première consiste à déterminer si les accords conclus par le Royaume-Uni lui ont effectivement permis de se positionner sur les principaux pôles de croissance de l'économie mondiale. La seconde est de savoir si cette stratégie s'est traduite par une modification durable de la structure géographique des échanges britanniques.

S’arrimer aux pôles de croissance mondiale : une stratégie cohérente mais aux effets encore limités

À première vue, la stratégie poursuivie par le Royaume-Uni depuis le Brexit présente une cohérence certaine. Les nouveaux accords conclus dans le cadre de *Global Britain* visent principalement des économies dont les perspectives de croissance sont supérieures à celles des économies européennes matures. L’adhésion au CPTPP, la conclusion d’accords avec l’Australie, la Nouvelle-Zélande et surtout l’Inde témoignent d’une volonté explicite de réorienter progressivement l’action commerciale britannique vers la région indopacifique. Alors que la part de l’Union européenne dans le PIB mondial est appelée à diminuer progressivement sous l’effet de la montée en puissance des économies émergentes, l’Inde, l’ASEAN et plusieurs économies du Pacifique devraient représenter une part croissante de la production et de la consommation mondiales.

Pour autant, les gains économiques attendus des nouveaux accords conclus par le Royaume-Uni en tant que puissance commerciale indépendante demeurent relativement limités. Selon les études d’impact publiées par le gouvernement britannique, l’accord de libre-échange avec l’Australie devrait accroître le PIB britannique d’environ 0,08 % à long terme. L’accord conclu avec la Nouvelle-Zélande ne produirait qu’un gain de l’ordre de 0,03 %. L’adhésion au CPTPP, souvent présentée comme l’un des succès emblématiques de *Global Britain*, ne devrait générer qu’un gain supplémentaire d’environ 0,08 % du PIB.

Ces résultats peuvent paraître modestes au regard des ambitions affichées lors du référendum de 2016. Ils s’expliquent toutefois largement par la structure du commerce britannique. L’Australie et la Nouvelle-Zélande demeurent des partenaires commerciaux relativement secondaires pour le Royaume-Uni. Malgré des liens historiques, culturels et politiques étroits, leur éloignement géographique et la taille de leurs marchés limitent naturellement l’intensité des échanges. Quant au CPTPP, son intérêt économique est réduit par le fait que la plupart de ses membres étaient déjà couverts par des accords préférentiels hérités de l’appartenance britannique à l’Union européenne puis reconduits sous forme d’accords de continuité. Parmi les onze membres du partenariat au moment de l’adhésion britannique, seuls Brunei et la Malaisie n’étaient pas déjà liés au Royaume-Uni par un accord commercial préférentiel.

Seul l’accord conclu avec l’Inde semble constituer un cas particulier. Premier accord commercial majeur négocié par le Royaume-Uni avec une grande économie émergente depuis le Brexit, il incarne probablement le mieux les ambitions initiales de la stratégie *Global Britain*. Compte tenu de la taille de l’économie indienne et de ses perspectives de croissance, ses effets attendus sur l’économie britannique sont supérieurs à ceux des autres accords conclus depuis 2020, avec un gain de PIB estimé à environ 0,13 % à long terme. Toutefois, même ce résultat demeure relativement modeste au regard de la taille de l’économie britannique et de l’importance historique de ses échanges avec l’Union européenne.

Accord	Date	Gain de PIB britannique estimé
Australie	2021	+0,08 %
Nouvelle-Zélande	2022	+0,03 %
CPTPP	2024	+0,08 %
Inde	2025	+0,13 %

Source : Études d’impact du gouvernement britannique

Réduire la dépendance à l'Union européenne : un objectif encore largement inachevé

Dix ans après le référendum sur le Brexit et cinq ans après la sortie effective du marché intérieur européen, le principal enseignement des statistiques commerciales britanniques est sans doute la remarquable stabilité de la géographie des échanges du Royaume-Uni. L'ambition de diversification portée par la stratégie Global Britain reposait sur l'idée qu'une politique commerciale autonome permettrait progressivement de réduire la dépendance britannique à l'égard du marché européen et de réorienter une part croissante des échanges vers les régions les plus dynamiques de l'économie mondiale. À ce stade, les données disponibles suggèrent toutefois que cette réorientation demeure extrêmement limitée.

Figure 2. UK trade by partner bloc, 1999–2024

Share of the UK world total by bloc (top), and trade value in constant euro terms (bottom). Goods and services combined.



L'Union européenne reste en effet, de très loin, le premier partenaire commercial du Royaume-Uni. En 2024, elle représente encore près de 41 % des exportations britanniques et près de 50 % des importations du pays. Aucun autre partenaire ne s'en approche. Les États-Unis, qui constituent le deuxième partenaire commercial du Royaume-Uni, représentent environ 22,5 % des exportations britanniques et 13,2 % des importations. La Chine occupe une place plus modeste encore, avec 3,6 % des exportations britanniques et 7,7 % des importations.

Or, en 2015, année précédant le référendum du Brexit, l'Union européenne représentait déjà 42,3 % des exportations britanniques et 52,5 % des importations. Cette évolution traduit donc un recul très limité de la part de l'Union européenne dans les échanges britanniques et certainement pas un rééquilibrage : sa part dans les exportations a diminué de 1,3 point entre 2015 et 2024, tandis que sa part dans les importations a reculé de 2,5 points. Dix ans après le référendum, les variations observées demeurent modestes au regard du poids toujours prépondérant du marché européen et ne permettent pas encore de conclure à l'existence d'une tendance structurelle de rééquilibrage à long terme. Il faudra probablement plusieurs années supplémentaires pour déterminer si cette diminution relative annonce une diversification progressive des échanges britanniques ou si elle constitue simplement une fluctuation limitée autour d'une structure commerciale et une géographie des échanges demeurées largement inchangées.

Les données en valeur conduisent à une conclusion similaire. En 2024, les exportations britanniques vers l'Union européenne atteignent plus de 430 milliards d'euros, tandis que les importations en provenance de l'Union dépassent 540 milliards d'euros. L'Union européenne demeure ainsi non seulement le premier partenaire commercial du Royaume-Uni, mais également la principale source de son déficit commercial extérieur. Cette situation reflète la profondeur des chaînes de valeur construites au cours de plusieurs décennies d'intégration économique européenne, ainsi que la proximité géographique des marchés concernés. Malgré le Brexit, aucun autre partenaire commercial ne paraît aujourd'hui en mesure de se substituer au marché européen à une échelle comparable.

Ce constat est d'autant plus frappant que les accords emblématiques conclus dans le cadre de *Global Britain* n'apparaissent pas, encore, comme de réels moteurs de l'évolution du commerce britannique. Ces nouveaux accords concernent des partenaires dont le poids économique demeure relativement limité dans le commerce extérieur du Royaume-Uni. Leur part cumulée dans les exportations britanniques atteint moins de 4,5% en 2024, soit un niveau proche de celui observé avant le Brexit. Ainsi, s'il est probable que les effets de ces accords se déploieront dans le temps, les entreprises devant adapter leurs chaînes d'approvisionnement et développer leurs nouveaux débouchés, aucune inflexion majeure de la géographie des échanges britanniques ne peut encore être attribuée aux nouveaux accords commerciaux conclus dans le cadre de la stratégie *Global Britain*.

Lorsque l'on observe les évolutions intervenues depuis le référendum, celles-ci semblent davantage résulter du renforcement des échanges avec les États-Unis et, dans une moindre mesure, avec la Chine que des effets directs de la nouvelle politique commerciale britannique. La part des exportations britanniques dirigées vers les États-Unis est ainsi passée de 19,2 % en 2015 à 22,5 % en 2024. En valeur, les exportations vers le marché américain ont progressé d'environ 95 milliards d'euros sur la période. Les importations en provenance des États-Unis ont elles aussi fortement augmenté, passant d'environ 85 milliards à plus de 140 milliards d'euros.

Or cette évolution ne peut être attribuée à la stratégie commerciale *Global Britain*. Comme indiqué précédemment, le Royaume-Uni n'étant pas parvenu à conclure l'accord de libre-échange bilatéral avec Washington. L'intensification des échanges avec les États-Unis semble davantage résulter du dynamisme propre de la relation économique transatlantique, notamment dans les secteurs des services, de la finance, du numérique et de l'investissement.

La Chine constitue un second exemple révélateur. Les importations britanniques en provenance de Chine ont progressé de manière significative au cours des deux dernières décennies et demeurent aujourd'hui supérieures à leur niveau pré-Brexit. Les exportations vers la Chine ont également augmenté continuellement, même si elles restent modestes en comparaison des flux commerciaux entretenus avec l'Union européenne ou les États-Unis. Là encore, cette évolution ne résulte pas directement des choix opérés dans le cadre de *Global Britain*, mais plutôt de tendances structurelles liées à l'intégration de la Chine dans l'économie mondiale et à son poids croissant dans les chaînes de valeur internationales.

En définitive, les données commerciales disponibles suggèrent que la diversification des échanges britanniques demeure, à ce stade, peu engagée, et que les ajustements observés dans la géographie des échanges résultent davantage de l'attractivité économique des États-Unis et de la Chine, ainsi que des évolutions spontanées du commerce mondial, que des effets directs de la stratégie commerciale mise en œuvre dans le cadre de *Global Britain*. Autrement dit, les principales transformations observées dans la géographie des échanges britanniques apparaissent davantage guidées par les forces structurelles de l'économie mondiale que par les nouvelles orientations commerciales définies par Londres depuis le Brexit.

Conclusion

SIX ANS APRÈS LE BREXIT, le bilan de la stratégie « *Global Britain* » est en demi-teinte. Le Royaume-Uni est parvenu à reconstituer l'essentiel de son réseau d'accords commerciaux pré-Brexit, et à démontrer sa capacité institutionnelle à conduire une politique commerciale indépendante. Toutefois, cette autonomie retrouvée ne s'est pas traduite par un avantage décisif dans la négociation des accords ni par une transformation significative de la géographie de ses échanges. Les gains économiques demeurent modestes, et la comparaison avec l'Union européenne révèle un différentiel structurel difficile à combler : dans les négociations commerciales internationales, la taille du marché demeure un déterminant central du rapport de force, et le Brexit n'a pas permis au Royaume-Uni de s'en affranchir.

Paradoxalement, en cherchant à s'émanciper de la politique commerciale européenne, le Royaume-Uni a contribué à sa revitalisation. Confrontée à un environnement international plus fragmenté et plus concurrentiel, l'Union européenne a accéléré son agenda commercial, élargi sa couverture géographique et renforcé ses instruments de défense économique, réduisant d'autant l'avantage d'agilité que Londres espérait tirer de son autonomie retrouvée.

Plus fondamentalement, l'ambition de diversification commerciale se heurte à des réalités que l'autonomie politique ne suffit pas à transformer : la situation géographique, la profondeur des chaînes de valeur construites en cinquante ans d'intégration européenne, et l'attractivité persistante du marché unique.

L'expérience britannique rappelle ainsi qu'en matière de politique commerciale, la liberté d'action constitue une ressource importante, mais qu'elle ne se substitue ni à la puissance d'un grand marché ni aux effets de proximité qui structurent durablement les échanges internationaux.

Au total, les résultats observés à ce stade suggèrent que *Global Britain* a davantage constitué un projet politique visant à donner une cohérence stratégique au Brexit qu'une stratégie ayant profondément réorienté l'insertion commerciale internationale du Royaume-Uni.

Bibliographie

UK Government, *Global Britain in a Competitive Age: The Integrated Review of Security, Defence, Development and Foreign Policy* (London: HM Government, 2021).

UK Government, *UK Trade Agreements in Effect*, GOV.UK, consulté le 3 septembre 2026, disponible à l'adresse : <https://www.gov.uk/guidance/uk-trade-agreements-in-effect>.

UK Government, Department for International Trade, *Annual Report and Accounts 2022–23* (London: HMSO, 2023).

European Commission, *Report on the Implementation and Enforcement of EU Trade Agreements 2025*, COM(2025) 920 final, Brussels, 2025.

Joris Larik, *Imitation as Flattery: The UK's Trade Continuity Agreements and the EU's Normative Foreign Policy*, *European Journal of International Law*, Volume 34, Issue 4, November 2023, Pages 801–830.

Guillermo Larbalestier, Minako Morita-Jaeger, Nicolò Tamberi and Manuel Tong Koecklin, *Joining the CPTPP: Economic Opportunities and Political Dilemmas of Future Expansions for the UK*, UK Trade Policy Observatory (UKTPO), University of Sussex, 2024.

Emily Fry, *Britain's Post-Brexit Trade Patterns Are Finally Emerging in the Data*, Resolution Foundation, 2024.

Hall, S., *The UK-India FTA Shows the Challenges of Delivering Measurable Economic Growth Through Trade Deals*, UK in a Changing Europe, 3 November 2025.

Heron, T., Siles-Brügge, G., & McDonald, D. (2025). Performing trade: 'Global Britain' and the UK's post-Brexit free trade agreements with Australia and New Zealand. *Review of International Political Economy*, 32(5), 1468–1491.

García, M., "Post-Brexit Trade Policy in the UK: Placebo Policy-Making?", *Journal of European Public Policy*, vol. 30, no. 11, 2023, pp. 2492–2518

Sources

- 01** Theresa May, « The Government's Negotiating Objectives for Exiting the EU », discours prononcé à Lancaster House, Londres, 17 janvier 2017, disponible sur le site du gouvernement britannique : <https://www.gov.uk/government/speeches/the-governments-negotiating-objectives-for-exiting-the-eu-pm-speech>
- 02** Boris Johnson, « PM Statement on EU Negotiations », déclaration du Premier ministre, 24 décembre 2020, disponible sur le site du gouvernement britannique : <https://www.gov.uk/government/speeches/prime-ministers-statement-on-eu-negotiations-24-december-2020>
- 03** Gouvernement du Royaume-Uni, *Global Britain in a Competitive Age: The Integrated Review of Security, Defence, Development and Foreign Policy* (Londres : HM Government, mars 2021)
- 04** National Audit Office, *Progress with Trade Negotiations*, HC 862, Londres, 8 décembre 2021, p. 6 : « no other country has attempted a programme of negotiations on this scale »
- 05** House of Commons Library, *UK replacement of the EU's external agreements after Brexit*, CBP-8370, 18 décembre 2020, citant l'Impact Assessment du Trade Bill (novembre 2017).
- 06** Joris Larik, « Imitation as Flattery: The UK's Trade Continuity Agreements after Brexit », *European Journal of International Law*, vol. 34, n°4, 2023. L'auteur rappelle que des observateurs s'attendaient à ce que les partenaires du Royaume-Uni exploitent sa position de négociateur indépendant et la taille plus réduite de son marché pour obtenir des conditions plus favorables que celles accordées à l'Union européenne.
- 07** Canada Border Services Agency, *Customs Notice 24-07: Expiry of Specific Rules of Origin Provisions under the Canada-United Kingdom Trade Continuity Agreement*, 26 mars 2024, §3. L'avis précise que la possibilité de cumuler les matériaux et opérations de production réalisés dans l'Union européenne a cessé de s'appliquer à compter du 1er avril 2024.
- 08** David Henig, Michael Gasiorek et Guillermo Larbalestier, « The US negotiating objectives for the UK-US trade deal clearly put America First », *UK Trade Policy Observatory*, University of Sussex, 5 mars 2019. Les auteurs soulignent que les objectifs américains visent notamment à remettre en cause certaines mesures sanitaires et phytosanitaires britanniques héritées de l'acquis européen.
- 09** UK Government, *UK-US Economic Prosperity Deal*, mai 2025 ; House of Commons Library, *UK-US Economic Prosperity Deal*, 2025 ; European Commission, *EU-US Trade Agreement in Principle*, juillet 2025
- 10** HM Government, *Integrated Review Refresh 2023: Responding to a More Contested and Volatile World*, mars 2023 ; HM Government, *UK Strategic Framework and Economic Security*, mai 2024.
- 11** Commission européenne, *Rapport de la Commission au Parlement européen et au Conseil : 43e rapport annuel sur les activités antidumping, antisubventions et de sauvegarde de l'Union européenne ainsi que sur l'utilisation des instruments de défense commerciale par les pays tiers à l'encontre de l'UE en 2024*, Bruxelles, 28 juillet 2025, disponible à l'adresse : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52025DC0428>
- 12** Trade Remedies Authority, *Annual Report and Accounts 2024–25*, Londres, juillet 2025, disponible à l'adresse : <https://www.gov.uk/government/publications/tra-annual-report-and-accounts-2024-25/tra-annual-report-and-accounts-2024-25-html-version>
- 13** Ibid.
- 14** Trade Remedies Authority, *Steel Safeguard Measure Reconsideration Recommendation*, 2022 ; House of Commons Library, *UK Steel Safeguards*, 2022

- 15** Voir notamment UK Trade Policy Observatory, EU tariffs on Chinese electric vehicles, juin 2024 ; Reuters, « Britain has no plans for EU-style tariffs on Chinese EVs », 14 octobre 2024 ; Trade Remedies Authority, déclarations relatives à une éventuelle enquête sur les véhicules électriques chinois, 2024
-

© GTPO 2026. Tous droits réservés. De courts extraits peuvent être cités sans autorisation expresse, à condition que la source soit mentionnée. Les opinions exprimées dans cette publication sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position institutionnelle du GTPO, de son équipe ou de ses partenaires.