

Conséquences juridiques du Brexit: the road less travelled

by admin_Crefovi - samedi, juin 25, 2016

<https://crefovi.fr/articles/les-consequences-juridiques-du-brexit/>

Quelles sont les conséquences juridiques du Brexit que les industries créatives ont besoin de connaître? Le 23 juin 2016, pendant une journée d'inondations exceptionnelles à Londres et dans le sud-est de l'Angleterre qui n'ont pas dissuadé un record de 72,2 pour cent de participation d'électeurs, le Royaume-Uni a décidé de mettre fin à ses 43 ans d'adhésion à l'Union Européenne (UE).

Désormais, le Royaume Uni (RU) – ou possiblement seuls l'Angleterre et le Pays de Galles si jamais l'Irlande du Nord et l'Ecosse organisent avec succès un référendum pour rester dans l'UE dans un futur proche – rejoindra les rangs des neuf autres pays européens qui ne font pas partie de l'EU, c'est à dire la Norvège, l'Islande, le Lichtenstein, l'Albanie, la Suisse, la Turquie, la Russie, la Macédoine et le Monténégro. Parmi ces pays, deux d'entre eux, la Russie et la Turquie, sont à cheval entre l'Europe et l'Asie.

Quelles sont les conséquences juridiques du Brexit, à court et à long terme, d'un point de vue juridique et commercial, pour les industries créatives basées au RU ou ayant des relations commerciales avec des créatifs du RU ?

Les deux traités principaux de l'Union Européenne, qui sont un ensemble de traités entre les états-membres de l'UE et définissent la base constitutionnelle de l'UE, sont le Traité de l'Union Européenne (TUE, signé à Maastricht en 1992), et le Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE, signé à Rome en 1958 afin d'établir la Communauté Économique Européenne).

Le TFUE, en particulier, pose d'importants principes directeurs pour l'UE, comme :

- La citoyenneté européenne ;
- Le marché intérieur ;
- La libre circulation des personnes, des services et des capitaux ;
- La libre circulation des marchandises, l'union douanière incluse ;
- La compétitivité ;
- Un espace de liberté, de justice et de sécurité, comprenant une coopération policière et judiciaire ;
- Une politique économique et monétaire ;
- Une politique étrangère de l'UE, etc.

Comment la fin de ces politiques, au RU, affectera-t-elle les professionnels et entreprises spécialisés dans les industries créatives du RU, ainsi que les citoyens et sociétés étrangers faisant des affaires au RU ? Quelles seront les conséquences juridiques du Brexit?

1. Conséquences juridiques du Brexit: la suppression de la citoyenneté européenne pour les citoyens du RU ainsi que celle de la libre circulation des personnes entrant et sortant du RU

La citoyenneté européenne a été introduite par le TUE et est en vigueur depuis 1993.

La citoyenneté européenne est subsidiaire par rapport à la citoyenneté nationale et octroie des droits tels que le droit de voter aux élections européennes, le droit à la libre circulation, le droit d'établissement et d'emploi dans l'UE, ainsi que le droit à la protection consulaire par les ambassades d'autres états-membres lorsque le pays d'un individu citoyen de l'UE ne possède pas d'ambassade ou de consulat dans le pays où la protection est requise.

En votant la sortie de l'UE, l'Angleterre et le Pays de Galle, ensemble connu sous le surnom « Little Britain », ont rendu difficile l'accès au RU pour les citoyens européens, puisqu'un visa ou permis de travail pourrait être requis à l'avenir, en fonction de l'accord qui sera conclu entre le RU et l'UE. Cependant, il sera également bien plus difficile pour les citoyens du RU de se rendre dans les pays membres de l'UE, pour travailler, étudier ou voyager.

Il est probable que la majorité des personnes au RU ayant voté la sortie de l'UE ne voyagent pas fréquemment hors du RU, que ce soit pour le travail ou les loisirs, donc visiblement, une lutte des classes se jouait lors du référendum sur le Brexit, puisque les high flyers et londoniens (qui doivent être assez aisés pour vivre dans une ville aussi chère) désiraient rester dans l'UE, alors que les classes ouvrières et populaires, ainsi que les régions anglaises et galloises, étaient fermement en faveur du vote pour quitter l'UE. C'est bien ça la démocratie : un individu, un vote, et la majorité des votes l'emporte toujours!

Si on prend l'exemple donné par certains des neuf autres pays européens qui ne sont pas membres de l'UE, on peut voir que plusieurs options se présentent. Bien que la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein ne soient pas membres de l'UE, ils ont des accords bilatéraux avec l'UE qui permet à leurs citoyens de vivre et travailler dans les états-membres de l'UE sans permis de travail, et vice-versa. La Suisse a un accord bilatéral similaire mais cet accord est un peu plus limité. A l'autre bout du spectre, la décision d'autoriser les citoyens turcs à vivre et travailler dans les états-membres de l'UE est laissée à l'appréciation de chaque pays membre individuellement, et vice versa.

Donc comment cela va-t-il se passer pour le RU? Quelles sont les conséquences juridiques du Brexit pour le RU?

Seul le temps pourra le dire, mais comme nous savons que David Cameron, un membre assez «tempéré» du parti conservateur, laissera sa place en tant que Premier Ministre du RU en octobre 2016, il semblerait qu'il sera remplacé par une équipe atypique, nationaliste et très à droite, probablement dirigée par des conservateurs purs et durs comme Boris Johnson. M. Johnson, n'étant pas connu pour sa subtilité et un

flair politique impeccable, nous pensons que les négociations en vue d'un nouvel accord bilatéral entre le RU et l'UE ainsi que les pays hors UE constitueront un processus long et difficile, ralenti par des luttes d'ego, qui pourrait prendre des années à finaliser.

Le RU tentera de diminuer l'immigration issue de l'UE, certainement avec un système de points tel que celui en place en Australie. Cela implique que la priorité sera donnée aux travailleurs qualifiés, bloquant l'entrée des travailleurs peu qualifiés. Mais d'abord, le RU devra clarifier le statut des près de 2,2 millions de travailleurs de l'UE qui vivent au RU. Les règles pour le regroupement familial se durciront probablement. De plus, 2 millions de ressortissants du RU vivent également à l'étranger dans des pays de l'UE – donc toute mesure visant les travailleurs de l'UE pourrait provoquer des représailles contre les ressortissants du RU à l'étranger.

Cela, bien sûr, aura un impact très négatif sur la libre circulation des personnes entrant et sortant du RU, qui pourrait avoir des répercussions catastrophiques sur le commerce, les droits de l'homme et les relations politiques avec d'autres états, pour le RU.

L'article 50 du traité de Lisbonne, un autre traité faisant partie du groupe de traités internationaux entre les états-membres de l'UE qui définit la base constitutionnelle de l'UE, est relatif aux règles pour sortir de l'UE et dispose que:

« 1. Tout État membre peut décider, conformément à ses règles constitutionnelles, de se retirer de l'Union.

2. L'État membre qui décide de se retirer notifie son intention au Conseil européen. À la lumière des orientations du Conseil européen, l'Union négocie et conclut avec cet État un accord fixant les modalités de son retrait, en tenant compte du cadre de ses relations futures avec l'Union. Cet accord est négocié conformément à l'article 218, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Il est conclu au nom de l'Union par le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, après approbation du Parlement européen.

3. Les traités cessent d'être applicables à l'État concerné à partir de la date d'entrée en vigueur de l'accord de retrait ou, à défaut, deux ans après la notification visée au paragraphe 2, sauf si le Conseil européen, en accord avec l'État membre concerné, décide à l'unanimité de proroger ce délai.

4. Aux fins des paragraphes 2 et 3, le membre du Conseil européen et du Conseil représentant l'État membre qui se retire ne participe ni aux délibérations ni aux décisions du Conseil européen et du Conseil qui le concernent.

La majorité qualifiée se définit conformément à l'article 238, paragraphe 3, point b), du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

Ainsi, le RU doit désormais notifier au Conseil Européen son intention de se retirer de l'UE. Cette notification sera donnée par le nouveau premier ministre du RU, donc après octobre 2016.

Le RU aura, au plus, une période de 2 ans à partir de la date de cette notification pour négocier et conclure avec l'UE un accord définissant l'organisation de son retrait, et posant le cadre pour ses futures relations avec l'UE. Après cette période de deux ans, ou à la date d'entrée en vigueur de l'accord de

retrait si celle-ci intervient plus tôt, les traités de l'UE cesseront de s'appliquer au RU.

Espérons que le nouveau gouvernement aura les compétences et le sérieux pour conclure un accord de retrait avec l'UE, en particulier concernant la libre circulation des personnes entrant et sortant du RU, qui soit équilibré et assure une relation fluide et constructive avec ses voisins et principaux partenaires commerciaux.

Les entreprises qui ont, ou prévoient d'avoir, des employés au RU, ou dont le personnel voyage souvent au RU pour affaires devront suivre les négociations bilatérales concernant la libre circulation des personnes entre le RU et les états-membres de l'UE, ainsi que les pays hors UE, de près, car les coûts, l'énergie et le temps nécessaires pour obtenir des visas et permis de travail pourraient être amenés à constituer, dans les deux prochaines années, une charge considérable lorsqu'il s'agit de faire affaire au RU ainsi qu'avec le RU.

2. Conséquences juridiques du Brexit: suppression de la libre circulation des marchandises, services et capitaux ?

Le marché interne de l'UE, ou marché unique, est un marché unique qui cherche à garantir la libre circulation des marchandises, capitaux, services, et personnes – les «quatre libertés» – entre les 28 états-membres de l'UE.

Le marché interne est censé inciter l'augmentation de la compétition, de la spécialisation, des économies d'échelle plus importantes, permettant aux marchandises et facteurs de production de se déplacer vers les régions où elles sont le plus valorisées, améliorant ainsi l'efficacité de l'allocation de ressources.

Il est aussi censé favoriser l'intégration économique par laquelle les économies, jadis distinctes des états-membres, sont intégrées en une seule économie couvrant l'UE. La moitié des échanges de marchandises dans l'UE est couverte par la législation harmonisée par l'UE.

Clairement, le marché interne et ses plus amples répercussions ont complètement échappé à «Little Britain», qui a balayé 43 ans de progrès vers l'intégration économique durement acquis en l'espace de 12 heures, le 23 juin 2016 ! «Put Britain first» ou «la Grande Bretagne d'abord», a crié le raciste, malade mental d'extrême droite quand il a assassiné Jo Cox, une politicienne et militante pour les droits des réfugiés, il y a une semaine et demie. Cela résume ce que «Little Britain» pensait lorsqu'elle a voté pour la sortie de l'UE.

Cela dit, il est possible que le marché interne reste en place, entre le RU et l'UE, de la même manière qu'il a été étendu à l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège à travers l'accord sur l'Espace Économique Européen (EEE) et avec la Suisse à travers des traités bilatéraux.

En effet, l'EEE est l'espace où l'accord sur l'EEE dispose que la libre circulation des personnes, des biens, des services et du capital au sein du marché interne de l'UE s'applique. L'EEE a été établi le 1 janvier 1994 lors de l'entrée en vigueur de l'accord sur l'EEE.

L'accord EEE précise que l'adhésion est ouverte aux états-membres de l'UE ainsi que ceux de

l'Association Européenne de Libre Échange (AELE). Les états de l'AELE, c'est à dire l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège, qui sont partie à l'EEE, participent au marché interne de l'UE. Un des états de l'AELE, la Suisse, n'a pas rejoint l'EEE mais a conclu une série d'accords bilatéraux avec l'UE qui lui permettent de participer au marché interne. L'accord EEE relatif à ces états, et les traités entre la Suisse et l'UE, comportent des exceptions, notamment concernant l'agriculture et les pêcheries.

2.1. Conséquences juridiques du Brexit: libre circulation des marchandises ?

Grâce au marché interne, il existe une garantie de libre circulation des marchandises.

Si le RU décide, lors de ses négociations de retrait avec l'UE, de devenir partie à l'accord EEE, alors cette liberté de mouvement des marchandises sera garantie.

Si le RU décide, lors de ses négociations de retrait avec l'UE, de mettre en place une série d'accords bilatéraux avec l'UE, alors cette liberté pourrait être garantie.

Dans le cas contraire, il n'y aurait aucune liberté de circulation des marchandises, entre le RU et l'UE, ainsi qu'avec les pays hors UE, ce qui engendrerait une situation commerciale extrêmement périlleuse pour le RU.

L'UE est également une union douanière. Cela implique que les états-membres ont supprimé les barrières douanières entre eux et introduit une politique douanière commune envers les pays tiers. Le but principal de ce dispositif douanier est de *«garantir le jeu normal de la concurrence ainsi que d'éliminer tous les obstacles de nature fiscale pouvant entraver la libre circulation des marchandises à l'intérieur du marché commun»*.

L'article 30 du TFUE interdit la perception d'une taxe par les états-membres de l'UE sur des marchandises traversant une frontière, qu'elles aient été produites dans l'UE ou en dehors. Une fois qu'une marchandise a été importée dans l'UE à partir d'un pays tiers et que la taxe douanière appropriée a été acquittée, l'article 29 du TFUE dispose qu'elle sera considérée être en libre circulation entre les états-membres de l'UE.

Ni le but de la taxe, ni son nom en droit interne, n'a d'importance.

Depuis l'Acte Unique Européen, il ne peut y avoir de contrôles de douanes systématiques aux frontières des états-membres de l'UE. L'insistance est portée sur les contrôles et analyses de risques post-importations. Les contrôles physiques des imports et exports ont désormais lieu dans les locaux des marchands plutôt qu'aux frontières territoriales.

Encore une fois, si le RU devient partie à l'accord EEE ou signe des accords bilatéraux pertinents avec l'UE et d'autres pays partie au marché interne, les taxes douanières seront prohibées entre le RU, l'UE, les Etats de l'EEE et la Suisse. Dans le cas contraire, les taxes douanières seront remises en place entre le RU et tous les autres pays européens, y compris l'UE, ce qui serait de nouveau une situation très désavantageuse pour les entreprises du RU étant donné que le coût pour commercialiser des marchandises avec les pays étrangers va augmenter de manière substantielle.

Il en sera de même concernant la taxation des biens et produits qui sera rétablie si le RU ne parvient pas à devenir partie à l'accord EEE ou à signer un accord bilatéral approprié avec l'UE.

Cela sera un casse-tête monumental pour le nouveau gouvernement du RU : les exports de marchandises de l'UE, ceux du RU exclus, au reste du monde, RU compris, sont d'environ 1.800 milliards d'euros ; vers le RU, environ 295 milliards d'euros, soit un peu moins de 16 pour cent. Ainsi, en 2015, le RU représentait 16% des exports de l'UE, tandis que les Etats-Unis et la Chine représentaient 15 et 8 pour cent respectivement.

Le RU deviendrait, effectivement, le partenaire commercial le plus important de l'UE pour les échanges de marchandises. Cependant, ce ne serait pas le cas pour les échanges globalement. Si on prenait les services en compte, cela réduirait certainement la portion du RU quelque peu (l'UE, RU exclu, exporte plus de 600 milliards d'euros en services tandis que le RU n'importe que 40-45 milliards d'euros de services du reste de l'UE). De plus, les Etats-Unis vont certainement dépasser le RU comme le marché d'export le plus important, RU exclu.

Qu'est-ce que cela nous apprend sur le pouvoir de négociation du RU avec l'UE après le Brexit ?

Cela confirme certainement que le RU deviendrait l'un des marchés exports les plus importants de l'UE, même s'il ne sera probablement pas le plus important. Mais le RU resterait bien moins important pour l'UE que l'inverse – 45 pour cent des exports du RU vont toujours vers l'UE, en baisse puisque ce pourcentage était de 55 pour cent au début du 21ème siècle. Et si l'on traitait l'UE comme n'étant qu'un seul pays, comme le fait cette analyse, les « exports » paraissent considérablement moins importants dans l'ensemble (le commerce intra-UE est bien plus important pour la plupart des pays de l'UE). En effet, comme cette table Eurostat le montre, le RU représente plus de 10 pour cent des exports totaux (intra-UE inclus) pour seules l'Irlande et Chypres.

Exports of goods of the EU Member States: top 3 partners, 2014
(based on trade value)

	Main partner	%	Second main partner	%	Third main partner	%
EU*	United States	18	China	10	Switzerland	8
Belgium	Germany	17	France	16	Netherlands	12
Bulgaria	Germany	12	Turkey	9	Italy	9
Czech Republic	Germany	32	Slovakia	8	Poland	6
Denmark	Germany	18	Sweden	12	United Kingdom	8
Germany	France	9	United States	9	United Kingdom	7
Estonia	Sweden	18	Finland	15	Latvia	11
Ireland	United States	22	United Kingdom	15	Belgium	13
Greece	Turkey	12	Italy	9	Germany	7
Spain	France	16	Germany	10	Portugal	7
France	Germany	17	Belgium	7	Italy	7
Croatia	Italy	14	Bosnia and Herzegovina	12	Slovenia	11
Italy	Germany	13	France	11	United States	7
Cyprus	Greece	16	United Kingdom	10	Israel	5
Latvia	Lithuania	17	Russia	15	Estonia	11
Lithuania	Russia	21	Latvia	9	Poland	8
Luxembourg	Germany	24	France	17	Belgium	16
Hungary	Germany	28	Austria	6	Romania	6
Malta	Germany	14	Hong Kong	9	France	9
Netherlands	Germany	25	Belgium	13	United Kingdom	9
Austria	Germany	29	Italy	6	United States	6
Poland	Germany	26	United Kingdom	6	Czech Republic	6
Portugal	Spain	24	France	12	Germany	12
Romania	Germany	19	Italy	12	France	7
Slovenia	Germany	19	Italy	11	Austria	9
Slovakia	Germany	22	Czech Republic	13	Poland	8
Finland	Germany	12	Sweden	11	Russia	8
Sweden	Norway	11	Germany	10	United Kingdom	7
United Kingdom	United States	12	Germany	10	Netherlands	7

* EU exports refer to extra-EU exports only, while exports of Member States refer to total exports (both Intra- and extra-EU)

Quelle importance auront les exports vers le RU pour l'économie de l'UE après le Brexit ? Les exports de l'UE vers le RU représenteraient environ 3 pour cent du PIB de l'UE ; ce n'est certes pas négligeable, mais pas aussi dramatique qu'il n'y paraît. L'UE, et encore plus le RU, ont une forte raison de négocier un accord raisonnable concernant les exports post-Brexit. Mais personne ne doit penser que le RU tient toutes les cartes en main pour cela.

Si l'on prend en compte le fait que l'accord EEE et l'accord bilatéral UE-Suisse sont tous deux vus comme étant très asymétriques (la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein sont globalement obligés d'accepter les règles du marché intérieur sans pouvoir les choisir, tandis que la Suisse n'a pas d'accès automatique ni complet au marché, mais elle a la libre circulation des travailleurs), l'on peut douter que le RU, assez agressif en ce moment, avec un futur premier ministre plutôt discutable (Boris Johnson n'a-t-il pas été fustigé pour s'être comporté en bouffon coureur de jupons par la presse et les membres du public jusqu'à maintenant?) soit prêt à négocier une sortie de l'UE qui soit constructive, paisible et harmonieuse.

Les entreprises des industries créatives ayant leur siège social au RU, qui exportent des marchandises et produits, tels que les entreprises de mode et de design, devraient surveiller les négociations de retrait du RU avec l'UE de très près et, si besoin, délocaliser leurs opérations vers l'UE dans les deux prochaines années, au cas où des droits de douanes et taxes sur les marchandises et produits deviendraient inévitables, à cause d'un échec dans les négociations avec l'UE.

L'alternative serait d'être confronté à des prix élevés à la fois dans le RU (puisque les distributeurs et consommateurs du RU seraient obligés de payer des droits de douanes sur tous les produits importés) et pour les exports provenant du RU (puisque les acheteurs des fabricants de marchandises du RU devront acquitter des droits de douanes et taxes sur tous les produits exportés). De plus, le RU sera confronté à des barrières non-tarifaires, tout comme les Etats-Unis ou la Chine lorsqu'ils font du commerce avec l'UE. Les services au RU – qui représentent quatre-vingt pour cent de l'économie du RU – perdraient leur accès privilégié au marché unique européen.

Bien qu'une livre sterling inévitablement plus faible pourrait alléger une partie de la charge financière que représenterait ces droits de douane et taxes, il pourrait tout de même s'avérer nécessaire de délocaliser les opérations vers un autre pays membre de l'UE ou de l'EEE afin de rééquilibrer les effets du Brexit et ses conséquences pour les industries créatives, qui produisent des marchandises et produits et exportent la vaste majorité de leur production.

Les entreprises de mode et de luxe sont particulièrement en danger puisqu'elles exportent plus de soixante-dix pour cent de leur production. Les analystes estiment que la conséquence principale du Brexit sera « *une détérioration des perspectives de croissance du PIB ainsi qu'une confiance affaiblie. Cela serait particulièrement probable face à des révisions à la baisse des marchés. D'où, plus que jamais, l'industrie de la mode devra s'efforcer d'amoindrir les coûts et dépenses en capital* ».

2.2. Conséquences juridiques du Brexit: libre circulation des services et des capitaux?

La libre circulation des services et le libre établissement permettent aux travailleurs indépendants de se déplacer entre états-membres de façon à pourvoir des services de façon temporaire ou permanente. Alors que les services représentent entre soixante et soixante-dix pour cent du PIB, la législation en la matière n'est pas aussi développée que dans d'autres domaines.

Il n'y a pas de droits de douane ou de taxes sur les services, ainsi les industries créatives du RU qui fournissent principalement des services (tel que les secteurs tech et internet, services de marketing, RP et communication, etc.) risquent moins d'être impactée de façon négative par les effets potentiellement désastreux des négociations entre l'UE et le RU, pendant la période de retrait.

La libre circulation des capitaux est destinée à permettre le libre mouvement des investissements tels que les achats de biens immobiliers et les achats de valeurs mobilières entre pays. Les capitaux, dans l'UE, peuvent être transférés en n'importe quelle quantité d'un pays à l'autre (sauf la Grèce, qui a actuellement des restrictions sur les capitaux sortants) et tous les transferts intra-UE en euros sont considérés comme des paiements domestiques et sont soumis aux coûts de transferts nationaux. Cela inclut tous les états-membres de l'UE, même ceux qui sont situés hors de la zone euros, tant que les transactions sont effectuées en euros. Les frais liés aux cartes de crédit et de débit ainsi que de retrait en distributeurs dans la zone euro sont également soumis au tarif domestique.

Comme le RU a toujours gardé la livre sterling depuis ses 43 ans d'appartenance à l'UE, refusant de l'abandonner pour l'euro, les coûts de transfert sur les mouvements de capitaux – de l'euro à la livre sterling et vice versa – ont toujours été assez élevés au RU de toute façon.

Si les négociations prochaines entre l'UE et le RU devaient aboutir à un échec dans les deux prochaines années, il est possible que ces coûts de transferts, ainsi que de nouveaux contrôles sur les mouvements de capitaux, soient mis en place lorsque les professionnels et entreprises des industries créatives voudront faire circuler des capitaux entre territoires européens.

Il est conseillé, pour les entreprises des industries créatives, d'ouvrir des comptes bancaires professionnels, en euros, dans des pays de l'UE qui sont stratégiques à leurs yeux, afin d'éviter d'être limités à leurs comptes en livre sterling et d'être tributaires des caprices des politiques et bureaucrates tentant de négocier un nouvel accord sur la libre circulation des capitaux entre le RU et l'UE.

Pour conclure, nous estimons qu'il sera difficile pour les entreprises des industries créatives de faire des affaires profitables et à forte croissance au RU et depuis le RU, au moins pour les deux années qui viennent, puisque les politiques et bureaucrates du RU doivent non seulement négocier la sortie de l'UE à travers un accord de retrait, mais également négocier des accords bilatéraux de libre-échange, que l'UE a négocié pour ses 28 états-membres avec 53 pays, y compris le Canada, Singapour et la Corée du Sud. De plus, le RU aurait besoin de leaders très qualifiés, expérimentés, non-émotionnels et consensuels afin que les négociations avec l'UE se soldent par un succès. Au vue de la campagne populiste menée par une majorité significative et désormais victorieuse des politiques conservateurs au RU jusqu'au Brexit, nous pensons que de tels dirigeants exceptionnels et novateurs ne sont pas encore identifiés ou n'existent pas encore, à ce moment précis. Les difficultés pour l'économie du RU pourraient durer plus de deux ans, et, dans l'immédiat, il n'y a pas de certitude que cela en valait la peine, d'un point de vue commercial. «Little Britain» y a-t-elle pensé lorsqu'elle a voté le 23 juin 2016 ? Probablement pas.

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

PDF généré par Crefovi