

Brexit : quelles relations commerciales entre le Royaume-Uni et le reste du monde ? . . . . .	2
Quelques conséquences du Brexit en matière sociale. . . . .	4
Entretien avec Philippe Gelis . . . . .	6
Brexit : lumière sur les projections douanières ! . . . . .	8
Les dirigeants de TPE partagé sur les conséquences du Brexit . . . . .	9
« Leave ». . . . .	10
Royaume-Uni, Île-de-France et échanges commerciaux : le point avant le Brexit et perspectives . . . . .	11

<b>VIE DU DROIT</b>	<b>6</b>
---------------------	----------

Barreau de Paris — <i>Stratégie France</i> . . . . .	12
--	----

<b>AGENDA</b>	<b>6</b>
---------------	----------

<b>ENTREPRISE</b>	
-------------------	--

La DSN, véritable simplification ou nouvelles contraintes ? . . . . .	14
---	----

<b>OFFRES D'EMPLOI</b>	<b>15</b>
------------------------	-----------

<b>ÎLE-DE-FRANCE</b>	
----------------------	--

Musée Jean-Jacques Rousseau Sur les pas du promeneur solitaire. . . . .	16
Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines parmi les 500 meilleures universités du monde. . . . .	18

<b>AU FIL DES PAGES</b>	
-------------------------	--

Les libertés en France et au Royaume-Uni État de droit, <i>Rule of Law</i> à propos de l'anniversaire de la grande charte de 1215 . . . . .	17
---	----

<b>ANNONCES LÉGALES</b>	<b>19</b>
-------------------------	-----------

# Brexit : quelles relations commerciales entre le Royaume-Uni et le reste du monde ?

**T**heresa May l'a dit et répété : « *Brexit means Brexit* ». Cette affirmation, dans la ligne du vote du 23 juin dernier, nous laisse dans une incertitude absolue pour concevoir les contours des relations commerciales internationales que le Royaume-Uni entretiendra avec ses partenaires après le Brexit, au début de 2019 au plus tard, échéance qui pourrait être repoussée à la fin 2019... Jusque-là, le Royaume-Uni demeurera membre de l'Union européenne (UE), respectera toutes les législations, contribuera au budget, votera les textes législatifs proposés par la Commission, mais après ? Les opérateurs économiques ont besoin d'une visibilité à suffisamment long terme pour prendre leurs décisions en matière de contrats commerciaux ou d'investissements. C'est un sujet sur lequel une clarification des objectifs britanniques est urgente.



Hervé Jouanjean

## I. L'OMC, LA RÉFÉRENCE DE BASE

Pour tenter une réflexion sur l'avenir des relations commerciales entre le Royaume-Uni et le reste du monde, dont l'Union européenne, il n'y a qu'un seul point de départ : le Royaume-Uni est membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Malgré toutes ses faiblesses, l'OMC demeure la pierre angulaire du système commercial international et le centre de gravité de toute politique commerciale. C'est autour de ses règles que devra s'organiser la relation avec l'Union européenne ou avec les autres pays tiers. En tant qu'État membre de l'Union européenne, le Royaume-Uni lui a transféré la compétence exclusive en matière de politique commerciale. Elle est elle-même membre de l'OMC, union douanière au titre de l'article XXIV du GATT et membre d'un accord d'intégration économique au titre de l'article V du GATS. Le Royaume-Uni est donc lié par les engagements pris par l'UE en son nom propre, ou en celui de ses États membres dans les domaines dits de compétence partagée ou de compétence nationale. Il n'y a aucun précédent de retrait de ce type d'un État d'une union douanière ou d'un accord d'intégration économique. Il reviendra au Royaume-Uni et à l'Union européenne de notifier aux membres de l'OMC que celui-ci se retire de l'UE et assumera désormais en son nom propre tous les engagements et obligations qui sont les siens au titre des accords conclus au sein de l'OMC.

Pour ce qui concerne les marchandises,

l'approche initiale la plus évidente serait que le Royaume-Uni notifie pour son seul compte la liste des engagements pris par l'Union européenne, quitte à appliquer à certains produits des droits de douane plus faibles que ceux effectivement consolidés auprès de l'OMC. La question des produits agricoles risque cependant de susciter des complications à la fois pour l'Union européenne et pour le Royaume-Uni dans la mesure où les listes d'engagement à l'OMC sont le reflet externe de la politique agricole commune (PAC). Or, il est fort probable que le Royaume-Uni ne participera plus au marché intérieur et ne sera donc plus tenu par la PAC. Double question : comment les Britanniques vont-ils concevoir le régime à l'importation des produits agricoles bruts et transformés sachant qu'ils ont traditionnellement été partisans d'une approche plus libérale au sein de l'UE. Par ailleurs, comment l'Union européenne va-t-elle traiter la question des contingents tarifaires qui ont été négociés initialement pour 28 États membres ? Pour les services, il existe un mixte d'engagements européens et d'engagements nationaux. Pour ces derniers, rien de changé. Les premiers sont liés au fonctionnement du marché intérieur en matière d'établissement et de libres prestations de services. De fait, le Royaume-Uni ne pourra pas reprendre nombre des engagements souscrits au titre de l'UE puisqu'ils couvrent des opérations

## JOURNAL SPÉCIAL DES SOCIÉTÉS

anciennement  
LES ANNONCES DE LA SEINE

Éditeur : S.P.P.S.

Société de Publications et de Publicité pour les Sociétés  
8, rue Saint Augustin — 75080 PARIS cedex 02  
R.C.S. PARIS B 552 074 627

Téléphone : 01 47 03 10 10 — Télécopie : 01 47 03 99 00  
Internet : www.jss.fr — e-mail : redaction@jss.fr

Directrice de la publication : Myriam de Montis  
Directeur de la rédaction : Cyrille de Montis  
Secrétaire générale de rédaction : Cécile Leseur

Commission paritaire : 0617 183461  
I.S.S.N. : 0994-3587  
Périodicité : bi-hebdomadaire  
Impression : Roto Presse Numeris  
36 Boulevard Robert Schuman  
93190 Livry-Gargan

Vente au numéro : 1,50 €  
Abonnement annuel : 99 €

### COMITÉ DE RÉDACTION :

Françoise Kamara, Conseiller à la première Chambre de la Cour de cassation  
Thierry Bernard, Avocat à la Cour, Cabinet Bernard  
François-Henri Briard, Avocat au Conseil d'État  
Agnès Briard, Présidente de la Fédération des Femmes Administrateurs  
Antoine Bullier, Professeur à l'Université Paris I Panthéon Sorbonne  
Marie-Jeanne Campana, Professeur agrégé des Universités de droit  
André Damien, Membre de l'Institut  
Philippe Delebecque, Professeur de droit à l'Université Paris I Panthéon Sorbonne  
Bertrand Favreau, Président de l'Institut des Droits de l'Homme des Avocats Européens, ancien Bâtonnier de Bordeaux  
Dominique de La Garanderie, Avocate à la Cour, ancien Bâtonnier de Paris  
Régis de Gouttes, Premier avocat général honoraire à la Cour de cassation  
Serge Guinchard, Professeur de droit à l'Université Paris II Panthéon-Assas  
Gérard Haas, Avocat à la Cour, Président de Gesica  
Maurice-Antoine Lafortune, Avocat général honoraire à la Cour de cassation  
Bernard Lagarde, Avocat à la Cour, Maître de conférence à H.E.C. - Entrepreneurs  
Christian Lefebvre, Président Honoraire de la Chambre des Notaires de Paris  
Dominique Lencou, Président d'Honneur du Conseil National des Compagnies d'Experts de Justice  
Noëlle Lenoir, Avocate à la Cour, ancienne Ministre  
Philippe Malaurie, Professeur émérite à l'Université Paris II Panthéon-Assas  
Jean-François Pestureau, Expert-Comptable, Commissaire aux comptes  
Jacqueline Socquet-Clerc Lafont, Avocate à la Cour, Présidente d'honneur de l'UNAPL  
Yves Ripiquet, Avocat à la Cour, ancien Bâtonnier de Paris  
René Ricol, Ancien Président de l'IFAC  
Francis Teigen, Avocat à la Cour, ancien Bâtonnier de Paris  
Carol Xuereb, Directrice des affaires juridiques, Groupe Essilor International  
Vincent Vigneau, Conseiller à la Cour de cassation

### COPYRIGHT 2016

Les manuscrits non insérés ne sont pas rendus. Sauf dans les cas où elle est autorisée expressément par la loi et les conventions internationales, toute reproduction, totale ou partielle du présent numéro est interdite et constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

sur l'ensemble du marché européen qui n'auront plus de sens. Certains des membres de l'OMC qui ont consenti des concessions à l'Union européenne pourraient considérer que le retrait du Royaume-Uni réduit la valeur des concessions qui leur avaient été faites et demander compensation. Toutefois l'article V§8 dispose qu'un membre partie à un accord d'intégration ne pourra pas demander de compensation pour les avantages commerciaux qu'un autre membre pourrait tirer dudit accord [d'intégration]. La logique voudrait que la même règle s'applique dans la situation inverse.

Enfin, qu'il s'agisse des marchandises ou des services, le Royaume-Uni et l'UE devront notifier à l'OMC tout accord préférentiel entre eux (marchandises et/ou services) qui fera l'objet d'un examen par un groupe de travail au titre des articles XXIV du GATT et V du GATS.

## II. LES RELATIONS ENTRE L'UE ET LE ROYAUME-UNI

Le Royaume-Uni effectue près de la moitié de son commerce extérieur avec le reste de l'UE qui dégage avec lui un excédent considérable dans le domaine des échanges de marchandises que contribue à rééquilibrer l'excédent du Royaume-Uni dans le secteur des services. Il est vital que soit rapidement défini un modèle de relations entre les deux partenaires de façon à stabiliser les perspectives pour les opérateurs économiques des deux côtés de la Manche. À l'occasion de récentes visites dans les États membres, le Premier ministre britannique, Theresa May, a déclaré qu'elle n'avait pas à l'esprit un modèle particulier déjà existant mais qu'elle voulait être en mesure de contrôler à l'avenir le mouvement de personnes entre l'UE et le Royaume-Uni tout en obtenant le meilleur accord possible dans le domaine des échanges de biens et de services. Cela élimine *a priori* l'option selon laquelle le Royaume-Uni choisirait d'établir ses relations commerciales avec l'UE sur la seule base des listes d'engagements souscrits dans le cadre de l'OMC. C'est pourtant une option qui dans les circonstances actuelles ne devrait pas être totalement exclue.

Dans ces conditions, dans le domaine du commerce des marchandises, **deux options sont envisageables sur base des règles de l'OMC** : un accord de libre échange ou demeurer dans l'Union douanière et dans celui des services, mettre en place un accord d'intégration économique.

En matière de marchandises, un accord de libre-échange permet aux pays participants de garder leur autonomie en matière de politique commerciale avec les tiers. Conformément à l'article XXIV du GATT, il doit couvrir l'essentiel du commerce. En contrepartie, la circulation des marchandises entre les parties fait l'objet

de contrôle douaniers notamment en matière de règles d'origine qui peuvent être très complexes. Il peut être complété par des dispositions en matière d'intégration dans le domaine des services, conformément à l'article V du GATS. L'accord sur l'Espace économique européen (EEE) en est le modèle le plus élaboré puisqu'il couvre les quatre libertés du Traité. L'accord récemment négocié avec le Canada est une version moins élaborée mais très approfondie pour un accord de libre-échange.

Dans le cadre d'un accord type EEE, il est indubitable que la libre circulation des produits industriels et plus encore des produits agricoles serait affectée puisque ces derniers font l'objet de dispositions spécifiques. Le seul protocole à l'accord sur les règles d'origine compte 20 pages. On est loin de la mise en libre pratique et de la libre circulation telle que nous les connaissons au sein du marché intérieur de l'UE. Cependant, en matière de services, il offrirait l'accès au marché intérieur qui est au centre des préoccupations de la City.

Un tel accord ne devrait pas être très difficile à négocier sur un plan purement technique puisque le Royaume-Uni applique l'acquis communautaire en tant qu'État membre de l'Union, mais il aura aussi à traiter de questions hautement sensibles et symboliques pour les deux côtés, telles que la libre circulation des personnes, au centre du récent referendum, ainsi que la contribution au budget européen. Peut-on imaginer que les partenaires du Royaume-Uni vont lui accorder aisément à la fois le passeport pour les banques et les restrictions à la libre circulation des personnes... Demeurer dans l'Union douanière offrirait certains avantages au Royaume-Uni à condition que cette Union douanière soit parfaite et qu'elle aille de pair avec une insertion complète dans le marché intérieur pour les services. Elle lui permettrait notamment de garder le bénéfice de l'ensemble des accords de libre-échange que l'Union européenne a négociés avec un nombre considérable de pays tiers. Mais dans le même temps cette option mettrait sa politique commerciale totalement sous le contrôle de l'Union sans lui permettre de participer aux instances de décision au sein des Institutions, comme c'est le cas pour la Turquie dans le domaine du commerce des marchandises. Elle devrait aller de pair avec la libre circulation des personnes. De manière un peu caricaturale, on pourrait assimiler cette option à une adhésion limitée à l'Union européenne sans participation aux mécanismes institutionnels. On serait loin du « *Brexit means Brexit* ». Il est peu probable que cette voie soit suivie.

## III. LES RELATIONS ENTRE LE ROYAUME-UNI ET LES PAYS TIERS

La relation entre le Royaume-Uni et les pays tiers sera construite sur la base des règles de l'OMC. Dans le cadre de l'Union européenne, le Royaume-Uni bénéficie d'un réseau considérable d'accords de libre-échange dont il a été l'un des promoteurs. Sa sortie de l'Union l'exclura du champ de ces accords pour toutes les matières de compétence communautaire. L'Union européenne notifiera cette nouvelle situation aux pays tiers et procédera avec eux aux adaptations techniques éventuelles. Pour sa part, le Royaume-Uni entrera en négociation avec ces mêmes pays dans la mesure où il souhaitera établir avec eux une relation de type préférentiel, si on élimine l'option de l'Union douanière.

**Une attitude pragmatique des partenaires concernés serait probablement la meilleure façon d'agir.** Après tout, ces accords ont été négociés et conclus dans l'intérêt mutuel des parties. Pour les deux côtés, il devrait évidemment être préférable de démarrer sur la base de l'existant plutôt que de revenir en arrière en réduisant mutuellement l'accès préférentiel existant. Il n'est donc pas déraisonnable de penser que les autorités britanniques s'efforceront de maintenir sur un plan bilatéral, au moins pour un temps, les dispositions des accords existants entre l'UE et ces pays tiers moyennant la mise en place des adaptations techniques appropriées pour éviter une situation de vide juridique. Le temps disponible pour mettre en place le Brexit devrait permettre de négocier les accords/protocoles nécessaires et d'identifier les intérêts spécifiques de chacune des parties dans cette nouvelle relation. Dans un second temps, le Royaume-Uni sera en mesure de développer une politique commerciale propre.

Techniquement, le Brexit sera donc gérable sur le plan commercial. Il fera le bonheur des négociateurs commerciaux pendant des années. Sur un plan opérationnel, nul doute cependant que commercer entre l'Union européenne et le Royaume-Uni sera plus complexe et plus coûteux. Les conséquences de cette situation se feront sentir progressivement, à l'heure des décisions d'investissement quand il s'agira d'évaluer les mérites de s'établir sur un petit marché ou sur un grand marché.



Hervé Jouanjean  
Of Counsel, FIDAL

*Hervé Jouanjean est ancien directeur général à la Commission européenne. Il a été durant de nombreuses années le directeur des questions relatives à l'OMC à la Direction générale du commerce.*

# Brexit : lumière sur les projections douanières !

Personne n'avait osé y croire : le vote anglais du 23 juin dernier a surpris tous les spécialistes financiers, économistes, politiciens et juristes. Le Brexit l'a emporté. Les conséquences douanières, c'est-à-dire le sort des échanges de biens entre les parties, sont naturellement au cœur du débat depuis cette date. Tentons donc de faire le point en cette fin de trêve estivale sur les avancées depuis ce vote.

**M**ises à part la nomination de Michel Barnier, ancien commissaire européen au Marché et aux Services, les déclarations de Theresa May, Premier ministre britannique, et les réunions franco-italo-germaniques, un constat s'impose : le *statu quo ante referendum*.

À ce jour, le Royaume-Uni n'a en effet entamé aucune procédure de sortie de l'Union Européenne en application de la clause de retrait instaurée par l'article 50 du Traité de Lisbonne.

Le Royaume-Uni ne semble d'ailleurs pas pressé de le faire. En l'absence de Constitution écrite, le Royaume-Uni s'est pour l'instant empêtré – ou chercherait-il un prétexte inavouable ? Dans des luttes intestines, vaines et dilatoires, sur le point de déterminer la valeur juridique du fameux référendum consultatif et de l'éventuelle nécessité d'une ratification de ce vote par la Chambre des Communes. La rumeur laisserait entendre que le gouvernement britannique serait actuellement à la recherche du négociateur idéal pour discuter avec Michel Barnier, dont on connaît les réticences à l'égard des positions anglaises qu'il a pu démontrer lors de son mandat communautaire.

Nous restons donc dans une incertitude préjudiciable.

## I. SITUATION

Le Royaume-Uni reste donc à date un Etat membre de l'Union. D'un point de vue douanier, il doit donc appliquer, et ce depuis le 1<sup>er</sup> mai 2016, les toutes nouvelles dispositions techniques, et parfois très obscures (on citera pour l'exemple les nouvelles règles relatives à l'incorporation des redevances dans la valeur en douane à l'importation) du nouveau Code des douanes de l'Union et ses actes délégués applicables depuis le 1<sup>er</sup> mai 2016, venus remplacer le Code des douanes communautaire de 1992.

D'un strict point de vue douanier, et sans traiter ici les différents sujets de politique commerciale communautaire (Politique Agricole Commune, mesures antidumping,



Stéphane Chasseloup

contingents tarifaires...) ou internationale (Organisation Mondiale du Commerce), le **sujet douanier majeur des opérateurs reste l'éventuelle application de droits de douane dans les échanges entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.**

Reste toutefois également à déterminer la nature des formalités douanières qui devront être appliquées dans les échanges entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Dans la mesure où le Royaume-Uni sortirait effectivement de l'Union européenne, les droits de douane dits *erga omnes* prévus par le tarif extérieur commun communautaire seraient *de facto* applicables aux importations de biens en provenance de Grande-Bretagne à destination du territoire communautaire.

À l'inverse, on peut penser que le Royaume-Uni se doterait du même tarif douanier, profitant peut-être de l'opportunité pour baisser certains taux sur des produits non produits localement. A ce titre, s'agissant du droit douanier britannique, il devra en tout état de cause respecter les règles de base de l'OMC dont le Royaume-Uni est membre à part entière comprenant des obstacles

douaniers, mais aussi l'évaluation en douane des marchandises ou le contrôle de l'origine des produits. Il continuerait à se conformer à la classification douanière internationale du Système Harmonisé.

Mais est-il possible d'envisager qu'aucun droit de douane ne s'applique à l'importation dans les échanges entre le Royaume-Uni et l'Union européenne ?

Seul un accord douanier entre les parties le permettrait. Mais quel type d'accord retenir : accord de libre-échange du type EEE, accord d'origine préférentielle, Union douanière ?

Le sujet est technique et nécessite quelques développements.

## II. RELATION POSSIBLE

Le premier type d'accord précité, qui est certainement le plus proche de ce que connaît actuellement le Royaume-Uni, ne semble pas aller dans le sens du vote du référendum. En effet, il imposerait notamment au Royaume-Uni de participer au budget de l'Union et de consacrer le principe de libre circulation des personnes.

Le deuxième type d'accord consisterait pour la Grande-Bretagne à négocier avec l'Union un accord d'association avec l'UE, à la mesure de ce qui existe entre la Grande-Bretagne et les 46 pays du cumul paneuropéen notamment. La difficulté réside malheureusement dans le fait que la négociation de ces accords est généralement très longue (à titre d'exemple, l'accord UE-Canada ou UE-USA) et ne conviendrait certainement pas au calendrier négocié entre le Royaume-Uni et l'Union. Des règles d'origine préférentielle très techniques sont notamment fixées par ces accords.

Le Royaume-Uni s'est enfin déjà prononcé sur le fait qu'il ne voulait pas d'un modèle d'Union douanière à la mesure de la Décision n° 1/95 du Conseil d'association CE-Turquie du 22 décembre 1995, relative à la mise en place de la phase définitive de cette Union.

Le choix d'un accord douanier avec l'Union reste donc très complexe pour le Royaume-Uni. Point crucial, le Royaume-Uni devrait, s'il ne reste pas dans l'Union, renégocier, avec toutes les difficultés que l'on peut anticiper, relatives



au poids du seul Royaume-Uni en comparaison de l'Union, l'intégralité des accords douaniers bilatéraux ou multilatéraux qui lient l'Union européenne à ses partenaires commerciaux internationaux (Accord paneuropéen méditerranéen, UE-Chili, Mexique, Egypte, Corée...).

S'agissant en pratique des formalités douanières à accomplir si le R-U ne fait plus partie du territoire douanier, il est à noter que, sauf mise en place de mesures de simplification, une déclaration d'exportation et d'importation devra être déposée pour tout échange de biens entre l'Union européenne et le Royaume-Uni.

L'accomplissement de ces formalités entraînerait un irréductible coût douanier pour les opérateurs, bien supérieur à l'établissement de la fameuse déclaration Intrastat, dite au sens des textes français d'échanges de biens.

**Les opérateurs ne devront d'ailleurs pas**

**sous-estimer les impacts en matière de TVA du Brexit** car une livraison et une acquisition intracommunautaires seraient traitées respectivement au regard de la TVA comme des exportations et des importations, avec toutes les conséquences qui en découlent, tant au niveau des obligations fiscales que dans la gestion de ces opérations dans les systèmes d'information.

### III. CONSÉQUENCES

Il ressort donc de cette analyse que la seule situation douanière envisageable pour le Royaume-Uni serait de ne pas quitter l'Union, mais le vote du peuple britannique en a décidé autrement. Les négociations notamment douanières à venir entre l'Union et le Royaume-Uni s'annoncent très délicates et très difficiles à anticiper. Aucun technicien ne peut valablement se projeter à

l'heure actuelle. Le Royaume-Uni, qui avait pu croire à une possibilité de rediscuter sa place dans l'Union suite au référendum, a pu mesurer depuis le 23 juin la position très ferme de la Commission européenne, l'enjoignant d'aller au plus vite pour se retirer.

En tout état de cause, le silence total des services anglais du *Her Majesty's Revenue and Customs* face aux questions des opérateurs anglais témoigne de la gêne profonde et d'une certaine impréparation des représentants anglais sur le sujet douanier.

*Stéphane Chasseloup,  
Partner Commerce international  
et contributions indirectes,  
Cabinet Fidal  
2016-2052*



## Les dirigeants de TPE partagés sur les conséquences du Brexit



*La dernière édition du baromètre des TPE (Très Petites Entreprises), publié chaque trimestre par Fiducial, est en partie consacrée au Brexit. Les chefs d'entreprise semblent très partagés sur les conséquences futures de la sortie du Royaume-Uni. En revanche, ils sont 73 % à ne pas s'en réjouir.*

Le référendum du 23 juin dernier ne concerne pas seulement les Britanniques. En exprimant leur volonté de quitter l'Union européenne (UE), les sujets de Sa Majesté ont engendré une onde de choc économique qui a atteint tous ses partenaires. Les TPE, au même titre que les autres entreprises, sont donc concernées. Lors de son traditionnel baromètre, Fiducial a voulu les interroger sur le sujet. Globalement les dirigeants de TPE restent partagés sur les conséquences

futures du Brexit. Certes, ils considèrent à 52 % que l'impact en ce qui concerne les investissements étrangers sera positif. Mais ils estiment à 58 % que les conséquences pour l'économie européenne seront négatives.

Pour 81 % des patrons de TPE, la sortie du Royaume-Uni constitue une opportunité pour réformer l'Union européenne. Leur optimisme concerne aussi l'avenir de l'UE, puisque 55 % d'entre eux ne se disent pas inquiets à ce sujet. Pour autant, les

dirigeants ne voient pas le futur tout en rose, car 59 % des personnes interrogées estiment que le Brexit va entraîner le retrait d'autres pays.

Les conséquences du référendum du 23 juin partagent beaucoup les chefs de TPE. En revanche, ils sont 73 % à déclarer ne pas se réjouir de l'événement. Une large majorité.

*Victor Bretonnier  
2016-2048*



**Retrouvez dès maintenant votre Journal en ligne sur**

[www.jss.fr](http://www.jss.fr)