

Rapport du Brexit High Level Group Belge

sous la présidence du Comte Paul Buysse



“Towards a Belgian Economic Brexit Strategy”

Position of the Belgian Employers' Federations

Janvier 2017

Avant-propos du Comte Paul Buysse

Lorsque le Vice-Premier ministre et ministre de l'Economie, Kris Peeters, m'a demandé quelques semaines avant le référendum britannique du 23 juin 2016 si je souhaitais présider un Brexit High Level Group (HLG), je n'ai pas hésité une seconde. Ce groupe devait représenter au mieux le monde économique belge afin de préparer la Belgique aux éventuelles négociations qui interviendraient après un vote de retrait (« Leave »-vote). Il s'agit sans nulle doute d'un des plus grands défis du 21^e siècle pour l'Europe et ses citoyens. Aussi, mes relations étroites avec le Royaume-Uni et les challenges naissant de cette décision malheureuse que devront relever les entreprises belges compte tenu de nos liens économiques étroits avec ce pays, ne sont pas étrangers à ma décision.

Le HLG s'est réuni une première fois avant le référendum afin de réfléchir à la situation au Royaume-Uni. Dès l'annonce du résultat négatif, le groupe s'est rassemblé pour lancer ses travaux et définir le planning. Le HLG s'est concerté à cinq reprises entre le 23 juin 2016 et le 1^{er} février 2017. Lors de ces réunions, il a analysé l'évolution de la situation et les défis à relever sur base de rapports fournis par la Banque nationale, la Brexit-Task Force du SPF Economie et divers secteurs concernés, à savoir FEVIA, FEDUSTRIA et FEBELFIN. Il a également obtenu par écrit des informations et points de vue des secteurs d'activités AGORIA, ASSURALIA, AWDC, BCZ, Boerenbond, ESSENSCIA, FEBEG, FEBETRA, IAB, PHARMA, UPA, VBT, des différents ports et de certaines entreprises concernées, comme Fluxys. Durant l'été même, les membres du groupe ont diffusé via leurs canaux d'information les réponses, élaborées par la Brexit-Task Force du SPF Economie, à une série de questions (FAQ) formulées par les entreprises.

Lors de la réunion du 9 décembre 2016, le HLG a décidé qu'il était opportun de rédiger un rapport à l'attention du gouvernement belge d'ici le 30 janvier 2017, date de sa prochaine assemblée. En effet, il faut s'attendre, au plus tard d'ici fin mars, à l'invocation par le Royaume-Uni de l'article 50 du Traité de l'UE. Cette déclaration donnera le coup d'envoi du processus de négociation entre l'UE-27. Les gouvernements fédéraux et régionaux belges se sont déjà attelés à ces préparatifs. Plusieurs requêtes et/ou considérations étayées de représentants importants des entreprises et des opérateurs belges à propos des options et conséquences du Brexit à court, moyen et long terme peuvent indubitablement aider les gouvernements.

Ce rapport a vu le jour grâce aux contributions des différents stakeholders économiques qui siègent dans le High Level Group et les nombreuses fédérations qui ont été entendues ou qui ont fait part de leurs avis écrits. Je souhaite aussi remercier expressément la Banque nationale de Belgique, le Bureau fédéral du Plan et les services du SPF Economie pour leur contribution analytique à ce rapport. Dans ses considérations, le HLG se limite aux aspects économiques du Brexit qui forment évidemment un défi social de taille pour l'Union européenne.

C'est ainsi avec un immense plaisir que j'ai transmis ce rapport au Premier Michel, Vice-Premier ministre Peeters, et secrétaire d'Etat De Crem après une dernière concertation en date du 30 janvier 2017.

Comte Paul Buysse

Liste des membres du groupe

Monsieur Paul Buysse, président

Monsieur Joachim Coens, MBZ – administrateur délégué

Monsieur Herman Daems, Fortis Bank - président RVB

Monsieur Jan De Brabanter, BECI – secrétaire-général

Monsieur Pascal Lizin, Essenscia Wallonie – président

Monsieur Hans Maertens, Voka – administrateur délégué

Monsieur Vincent Reuter, Union Wallonne des Entreprises (UWE) – administrateur délégué

Madame Michèle Sioen, FEB – président

Monsieur Timmermans, FEB - administrateur délégué

Monsieur Karel Van Eetvelt, UNIZO - administrateur délégué

Monsieur Karl Verlinden, UNIZO - président

Monsieur Olivier Willocx, Brussels Enterprises Commerce and Industry – administrateur délégué

Madame Pascale Delcomminette, AWEX – administrateur délégué

Madame Claire Tillekaerts, FIT – administrateur délégué

Madame Bénédicte Wilders, Brussels Invest & Export – administrateur délégué

Monsieur Kris Peeters Vice-Premier Ministre, Ministre de l'Emploi, de l'Economie et des Consommateurs, chargé du Commerce Extérieur

Monsieur Pieter De Crem secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur

Monsieur Jan Smets, Banque Nationale - gouverneur

Monsieur Eddy Peeters, Chef de Cabinet du Vice-Premier Ministre, Ministre de l'Emploi, de l'Economie et des Consommateurs, chargé du Commerce Extérieur

Monsieur Henk Mahieu, Directeur Relations Internationales et Entreprises Publiques, Cabinet Peeters

Table de matières

1. IMPACTS POUR L'ÉCONOMIE BELGE DU BREXIT	9
1.1. Conséquences économiques	9
1.1.1. Conséquences à court terme et à plus long terme.....	9
A. Conséquences à court terme.....	10
B. Conséquences à moyen terme	18
1.1.2. Effets à long terme du Brexit	19
A. Impulsion supplémentaire possible pour le nationalisme/protectionnisme des autres Etats membres.....	19
B. Barrières tarifaires (union douanière)	19
C. Barrières non tarifaires (marché unique)	22
D. Investissements étrangers	22
E. Personnes.....	23
1.2. Points sectoriels importants dans les relations économiques entre la Belgique et le Royaume-Uni.....	26
1.2.1. Aperçu des principales relations économiques existantes entre la Belgique et le Royaume-Uni.....	26
A. Secteurs contribuant fort à nos exportations vers le RU	26
B. Echanges des services.....	28
C. Importance de la demande finale du RU pour la valeur ajoutée belge	30
D. Secteurs fortement exposés au RU de par l'importance du RU comme débouché.....	31
E. Avantages comparatifs.....	34
F. Activités particulières.....	35
1.2.2. La sensibilité au Brexit des secteurs belges	40
A. Les exportations de biens des entreprises belges au RU	40
B. Les importations de biens des entreprises belges du RU	41
1.2.3. Transit.....	42
1.2.4. Profiter des opportunités.....	43
2. POINT DE VUE DES FÉDÉRATIONS.....	51
2.1. FEB.....	51
2.2. ESSENSCIA - Chimie en life-sciences sector	56
2.3. FEBETRA	59
2.4. Ports maritimes.....	62
2.5. FEDUSTRIA.....	78
2.6. FEVIA	84
2.7. Secteur brassicole.....	89
2.8. Confédération belge de l'industrie laitière.....	90
2.9. AGORIA	92
2.10. PHARMA.BE	96
2.11. BOERENBOND	98
2.12. VBT	115
2.13. FEBEG.....	119

2.14.	UPA.....	121
2.15.	IAB	125
2.16.	ASSURALIA	126
2.17.	FEBELFIN	127
3.	RECOMMANDATIONS.....	137

1. IMPACTS POUR L'ÉCONOMIE BELGE DU BREXIT

1.1. Conséquences économiques

Les conséquences économiques du Brexit appellent pertinemment à la vigilance. Le Royaume-Uni est un des principaux partenaires économiques de l'Union européenne, et plus particulièrement de l'économie ouverte belge. Il est, en effet, un marché très important pour de nombreux secteurs et entreprises. D'autre part, l'UE est bien sûr aussi une grande consommatrice de produits et de services britanniques. Le Royaume-Uni, bien plus que les autres Etats membres de l'UE, s'adonne en outre au commerce au-delà des frontières européennes.

Dans la première partie du rapport, nous aborderons quelques mécanismes de transmission à travers lesquels le Brexit peut influencer l'économie belge à court et à plus long terme. Outre le commerce extérieur (sujet traité en profondeur ci-après), nous nous concentrerons sur la confiance des entrepreneurs et des consommateurs, le cours du change, les divers scénarios qui pourraient encadrer les futures relations économiques entre le Royaume-Uni et l'UE.

1.1.1. Conséquences à court terme et à plus long terme

Essentiellement, le Brexit est susceptible d'entraîner des effets économiques de deux ordres sur l'économie britannique et sur ses partenaires, dont la Belgique.

D'une part, il induit un surcroît d'incertitude. Dans la foulée de l'annonce par le gouvernement britannique de l'organisation d'une consultation populaire, elle a d'abord porté sur les résultats du référendum. Une fois ceux-ci connus, à partir du 24 juin 2016, les spéculations ont porté sur le calendrier des négociations et sur la nature des futures relations entre le Royaume-Uni et ses partenaires européens. Cette incertitude va perdurer dans les mois et années à venir, et connaîtra des phases d'intensification suivant l'état des négociations.

L'intensification du caractère incertain de l'environnement économique futur rend plus compliquée la prise de décision en matière de consommation, d'emploi ou d'investissements. Cela peut susciter un comportement d'attentisme et de prudence de la part des ménages et des entreprises. De même, les marchés financiers peuvent être touchés par des changements de position des investisseurs.

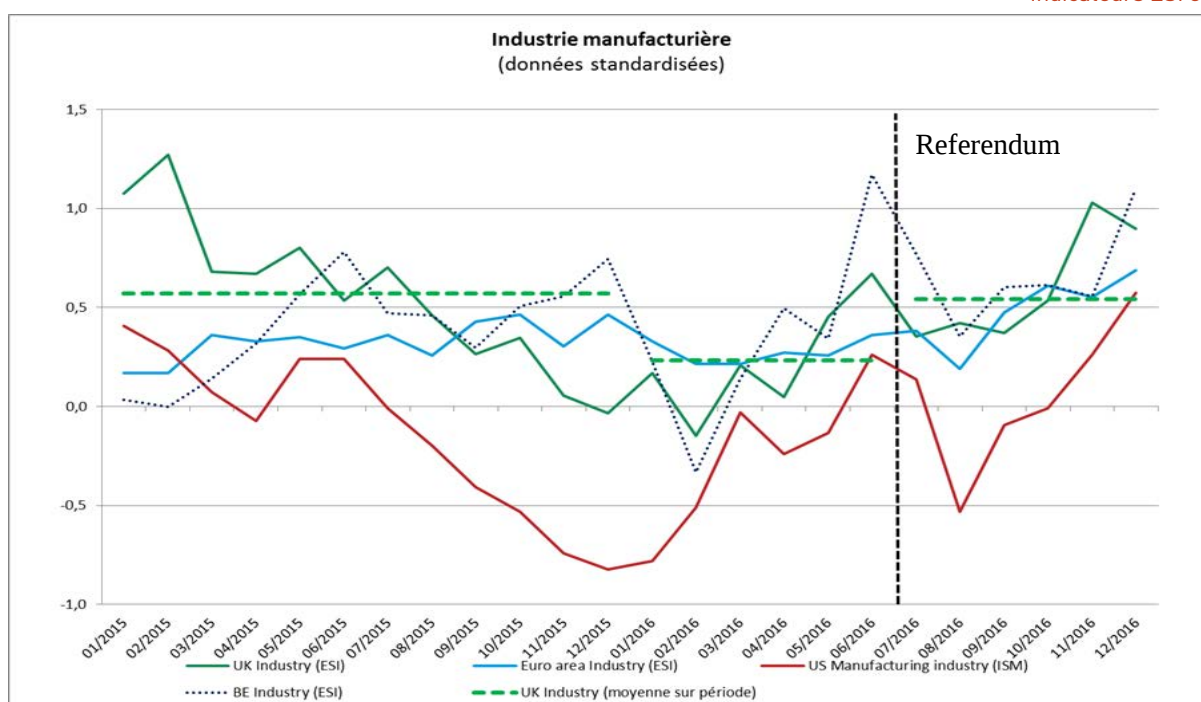
D'autre part, une fois qu'elle sera effective, la séparation du Royaume-Uni conduira à une réorganisation plus ou moins profonde de la nature et de l'intensité des relations avec les autres économies européennes. Ces relations s'étaient construites depuis plusieurs décennies sur l'union douanière, sur le marché unique, sur la libre circulation des personnes et des capitaux. Ces différents fondements seront affectés de manière plus ou moins prononcées par l'émergence d'entraves nouvelles. Dans ce contexte, les entreprises seront amenées à reconsidérer leur mode d'organisation ou de financement, qui s'était développé de plus en plus largement au-delà des frontières nationales à travers les chaînes de valeur globales. In fine, ces entraves nouvelles devraient peser sur le potentiel de croissance.

A. Conséquences à court terme

Jusqu'ici, les effets économiques liés au Brexit sont apparus relativement contenus. Au-delà de mouvements temporaires autour du referendum, la confiance des chefs d'entreprise britanniques est restée favorablement orientée. Le PIB a continué de s'inscrire sur une trajectoire vigoureuse, en progressant de 0,6 % (croissance trimestrielle) durant le troisième trimestre de 2016. Au-delà de mouvements volatiles directement dans la foulée du referendum ou lors d'annonces politiques importantes, les cours boursiers et les taux d'intérêt à long terme ont dans une large mesure suivi les tendances observées de manière générale, y compris après l'élection américaine.

Graphique 1. Indicateurs de conjoncture pour l'industrie manufacturière

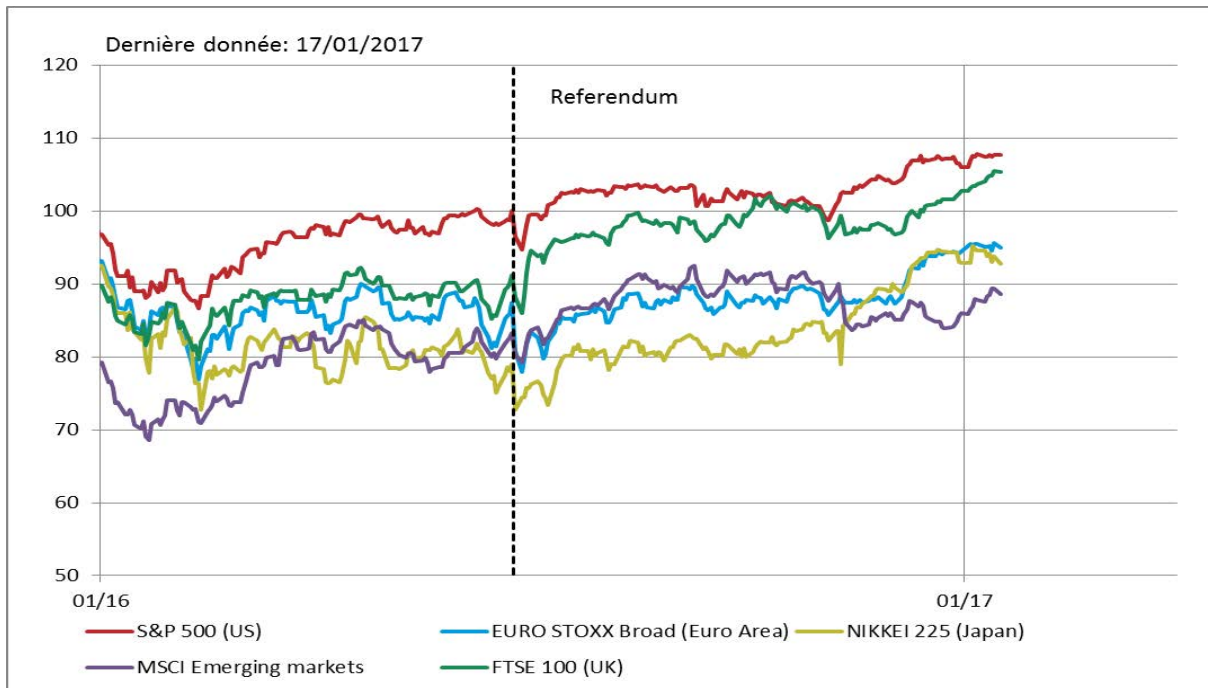
Données mensuelles
Indicateurs ESI et ISM



Source : Thomson Reuters Datastream, ISM, Ecfin

Graphique 2. Marchés boursiers: principaux indices

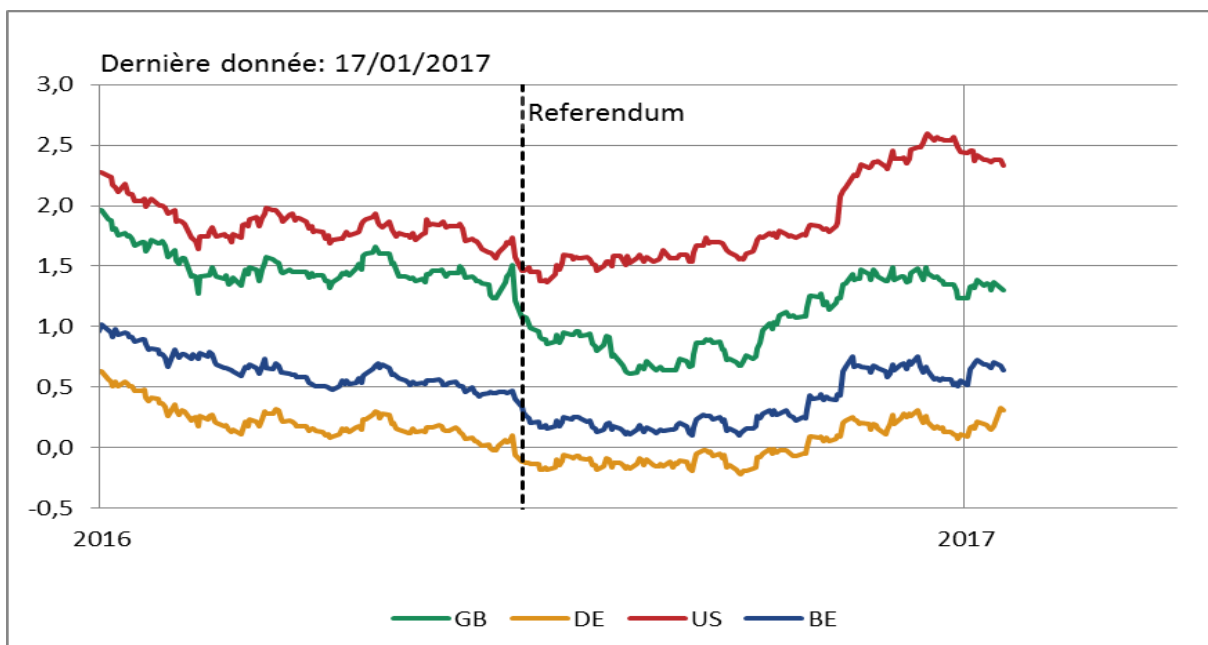
(indices 01/06/2015 = 100)



Source: Thomson Reuters Datastream.

Graphique 3. Taux des obligations d'Etat à 10 ans

(pourcentages)

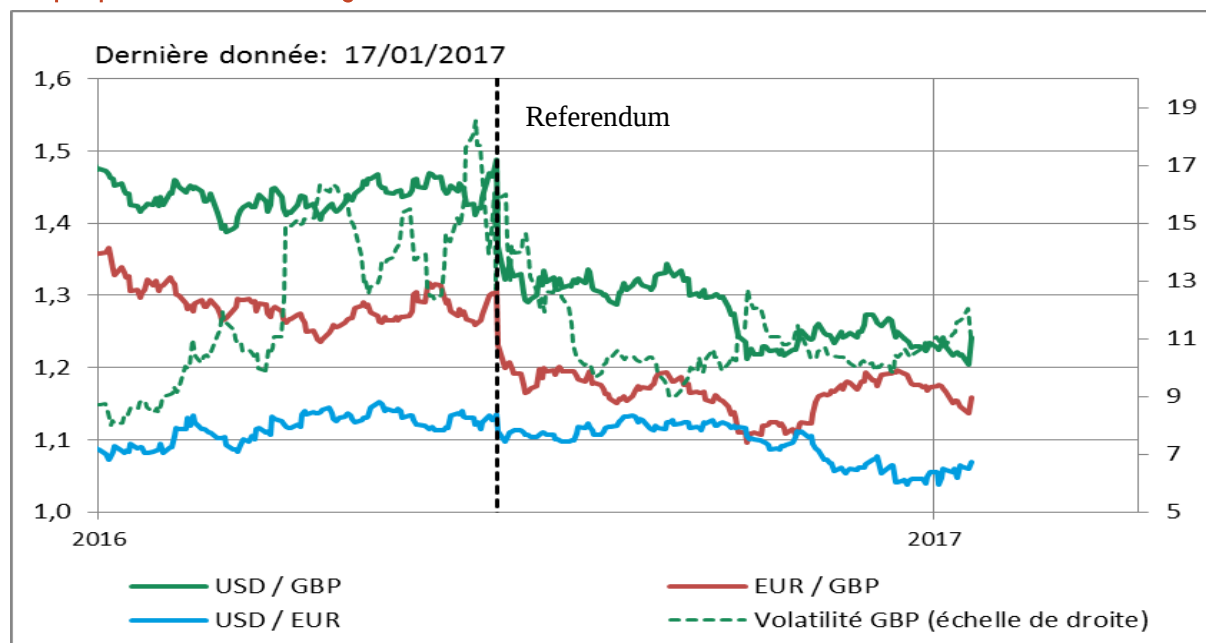


Source: Thomson Reuters Datastream.

Cette résistance peut en partie être attribuée au soutien de la politique monétaire, la Banque d'Angleterre ayant en août abaissé son taux directeur jusqu'à un nouveau record de 0,25 % et renforcé son programme d'achats de titres. Le gouvernement a également annoncé un accroissement des investissements publics pour offrir un soutien à court terme.

Le principal changement est celui lié à la dépréciation significative de la livre sterling par rapport à l'euro, comme aussi par rapport aux autres monnaies. Depuis la fin de juin 2016, la livre a été presque constamment orientée à la baisse par rapport à l'euro. En janvier 2017, elle a perdu 15 % de sa valeur par rapport au début de 2016, et plus de 8 % depuis juin 2016.

Graphique 4. Cours de change

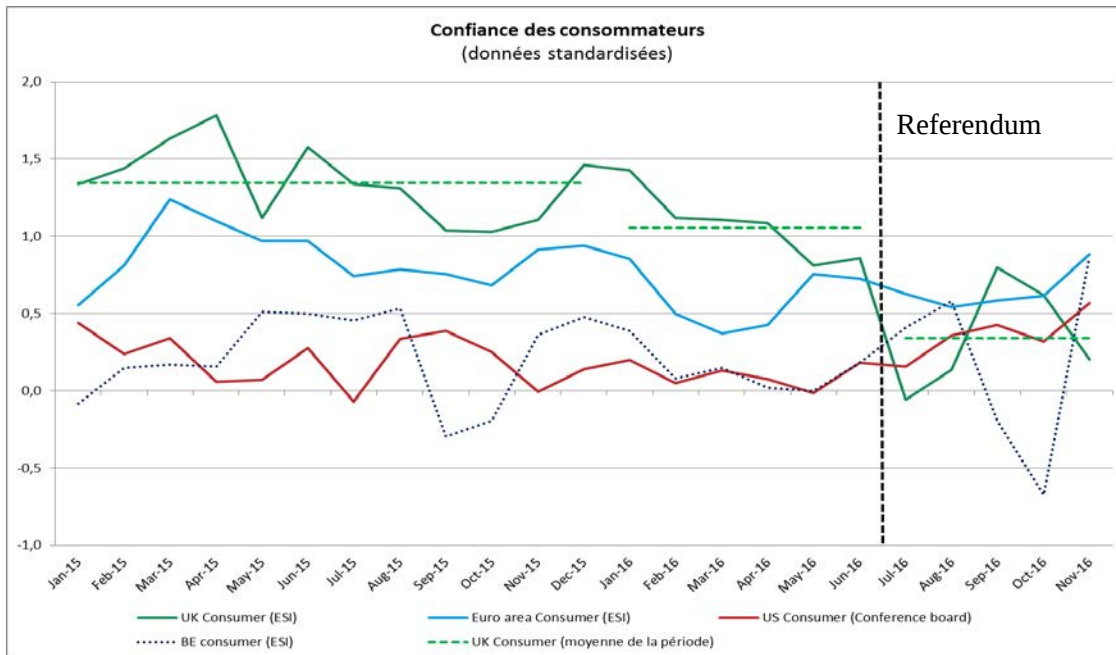


Source : Thomson Reuters Datastream.

En renchérissant les importations, la dépréciation de la livre sterling a eu un effet à la hausse sur l'inflation, ce qui pèse sur le pouvoir d'achat des ménages britanniques. D'ailleurs, au second semestre de 2016, la confiance des consommateurs au Royaume-Uni se situe en moyenne en dessous du niveau précédant le referendum.

Graphique 5. Confiance des consommateurs: comparaison internationale

Données mensuelles
Indicateurs ESI et Conference board



Source: Thomson Reuters Datastream, ISM, Conference board, Ecfm

Graphique 6. Inflation au Royaume-Uni, dans la zone euro et en Belgique

Données mensuelles



Source: Eurostat

La dépréciation de la livre sterling renforce la situation des entreprises britanniques en termes de compétitivité-coûts vis-à-vis des concurrents, tant sur le marché intérieur britannique que sur les marchés à l'exportation. Elle accroît également la valeur, exprimée en livres sterling, de leurs participations dans le reste du monde et des revenus qu'elles en retirent.

À l'inverse, pour les producteurs étrangers, la dépréciation de la livre pèse sur leur compétitivité par rapport aux producteurs britanniques. À moins de disposer de suffisamment de pouvoir de marché, ils doivent rogner sur leur marge pour maintenir leur prix sur le marché britannique. En revanche, les producteurs dont les coûts sont libellés en livres sterling bénéficient d'une diminution de leurs coûts. C'est par exemple le cas des producteurs de chocolat, puisque la bourse de Londres constitue la référence pour la cotation du cacao et que les cours sont exprimés en livres sterling.

L'inflation s'accélère au Royaume-Uni depuis novembre 2015 pour atteindre 1,6 % en décembre 2016 (soit +0,6 % sur l'ensemble de l'année 2016). L'inflation progresse également dans d'autres pays : il n'est cependant pas encore possible d'isoler les effets de la baisse de la livre sterling sur l'inflation au Royaume-Uni (via un effet mécanique sur le niveau des prix des produits importés).

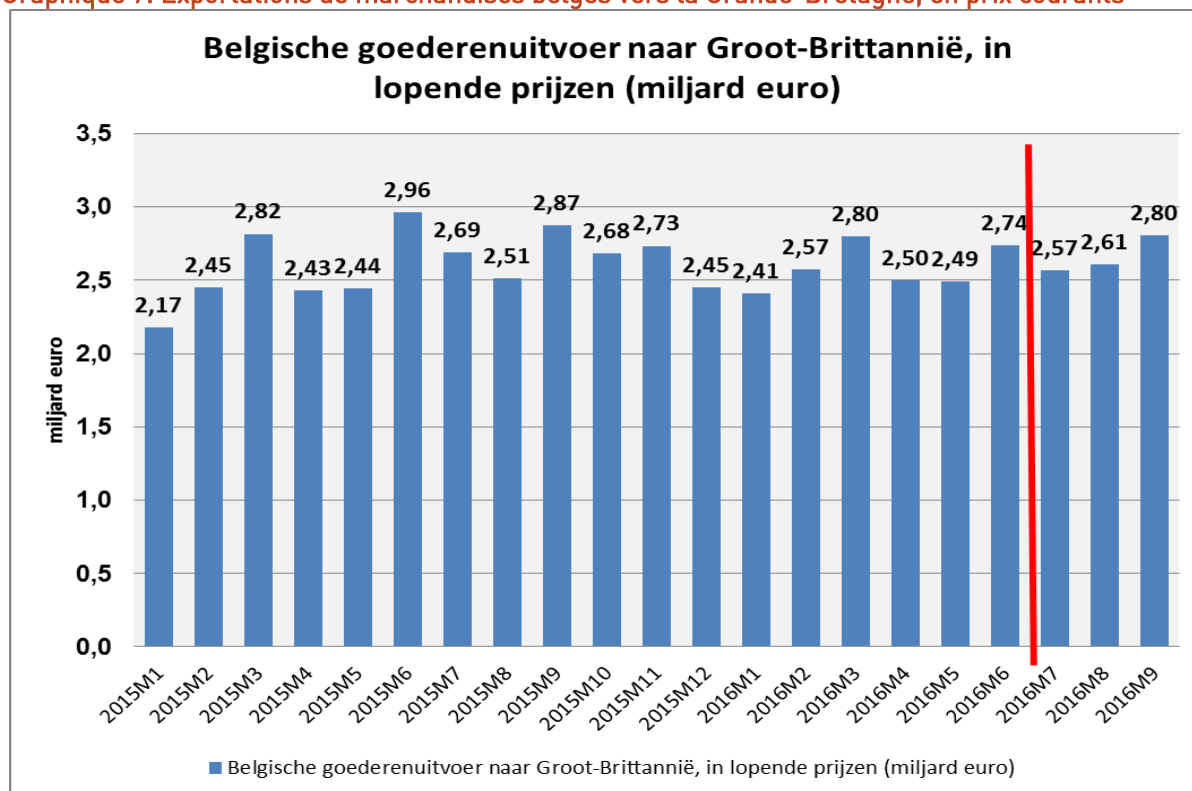
Les exportations de marchandises belges vers le Royaume-Uni

Ci-après nous examinerons les échanges de marchandises belges avec le Royaume-Uni durant les neuf premiers mois de 2016.

A l'heure actuelle, nous disposons des chiffres des neuf premiers mois de 2016. Il s'agit encore d'estimations provisoires de la Banque nationale de Belgique.

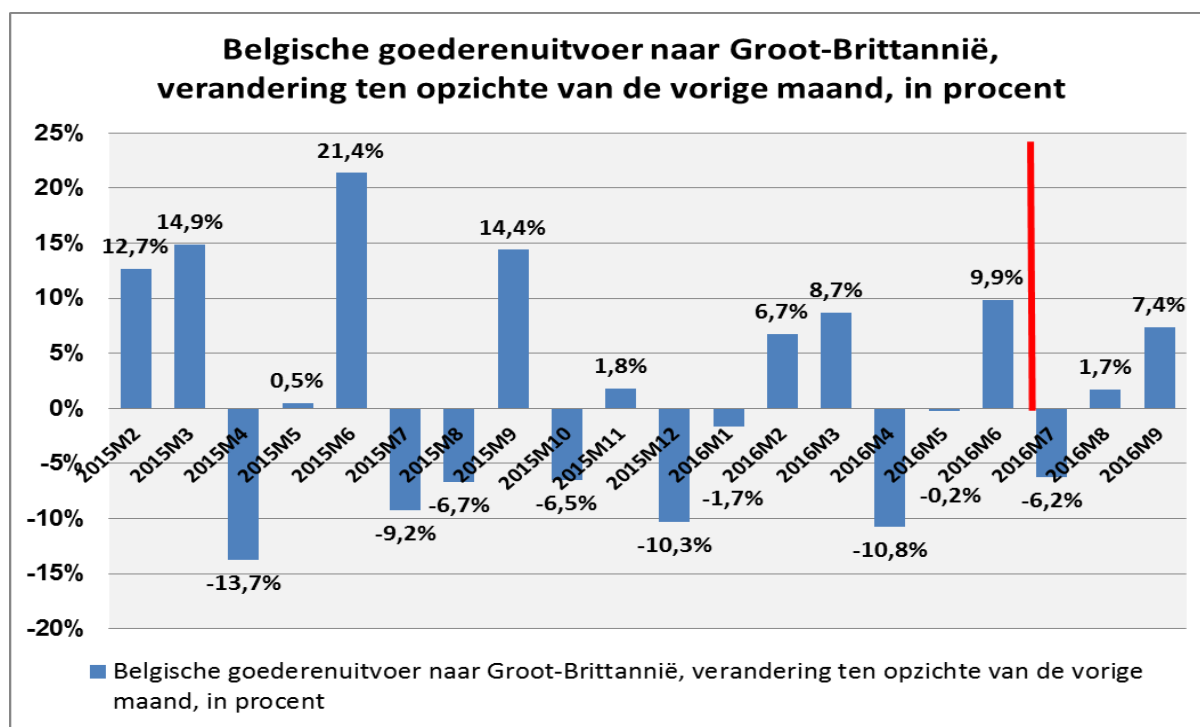
Durant les neuf premiers mois de 2016, la Belgique a exporté pour un montant (arrondi) de 23,48 milliards d'euros au Royaume-Uni. Lors de cette même période en 2015, les exportations belges vers le Royaume-Uni s'élevaient à 23,34 milliards d'euros. Nous constatons donc pour cette période une légère hausse des prix courants à l'exportation vers le Royaume-Uni de 141 millions d'euros, soit 0,6 pour cent.

Graphique 7. Exportations de marchandises belges vers la Grande-Bretagne, en prix courants



Bron : BNB

Graphique 8. Exportations de marchandises belges vers la Grande-Bretagne, évolution par rapport au mois précédent, en pour cent

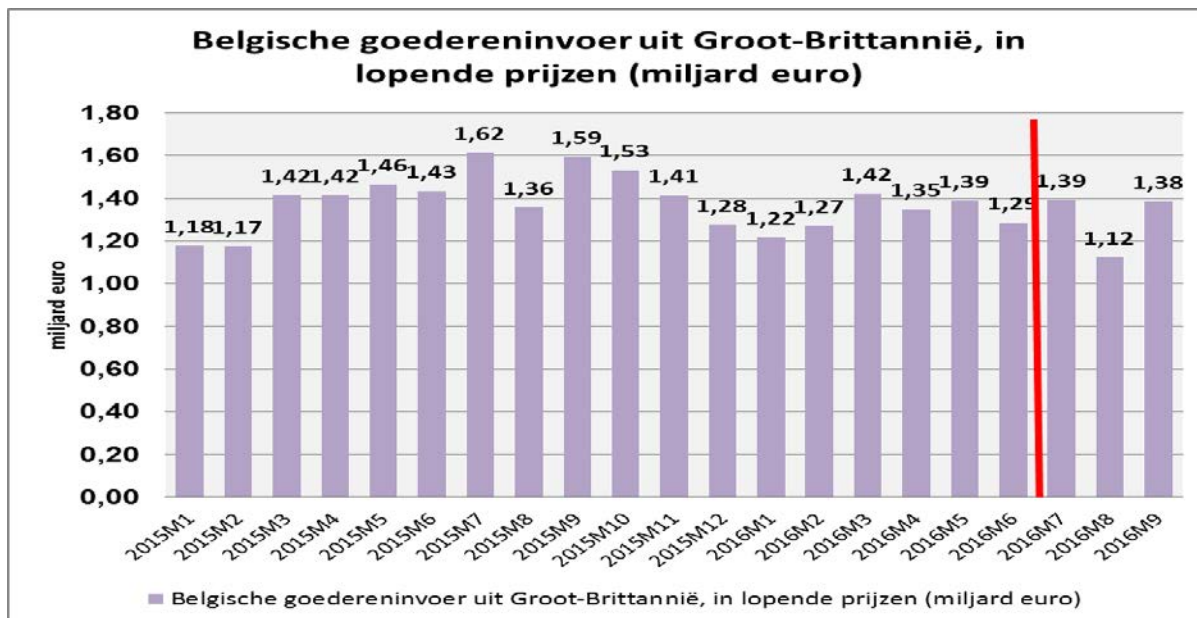


Bron : BNB

Les importations belges de marchandises provenant du Royaume-Uni

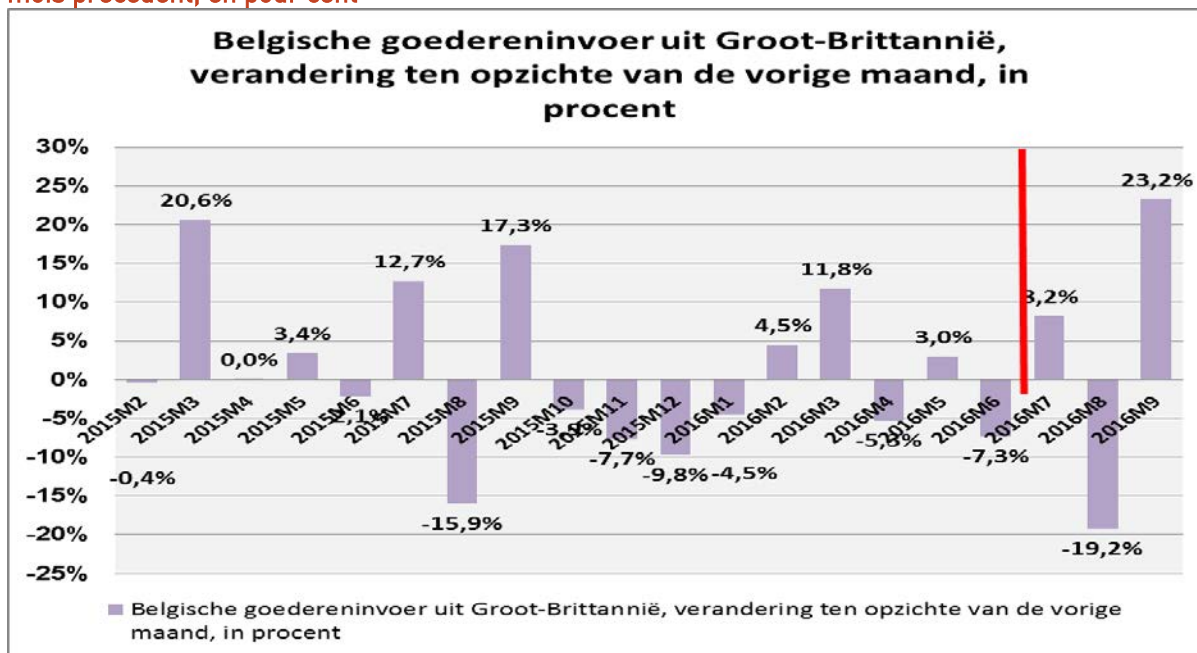
Les importations belges de marchandises en provenance de Grande-Bretagne s'élèvent à 10,61 milliards d'euros (montant arrondi) pour les neuf premiers mois de 2016 contre 13,0 milliards d'euros durant la même période en 2015. Nous notons donc une baisse de 2,39 milliards d'euros, soit 18,3 pour cent.

Graphique 9. Exportations de marchandises belges vers la Grande-Bretagne, en prix courants



Bron : BNB

Graphique 10. Exportations de marchandises belges vers la Grande-Bretagne, évolution par rapport au mois précédent, en pour cent



Bron : BNB

Les exportations de marchandises belges vers le Royaume-Uni : quelques principaux groupes de produits

La croissance des exportations de marchandises belges vers le Royaume-Uni entre 2015 et 2016 était presque entièrement due à la hausse des exportations de véhicules et pièces automobiles, qui sont aussi la plus grande catégorie de produits exportés vers le Royaume-Uni (voir tableau 2). Les exportations belges de véhicules et pièces automobiles (chapitre 87) vers le Royaume-Uni ont augmenté de 1,09 milliard d'euros, soit 18,4 pour cent. Elles sont ainsi passées de 5,95 milliards d'euros à 7,04 milliards d'euros (2016M09/2015M09).

Sans considération des véhicules et pièces automobiles, les exportations belges vers le Royaume-Uni ont chuté de 0,95 milliard d'euros, soit 5,5 pour cent. Elles totalisent ainsi 17,39 milliards d'euros durant les neuf premiers mois de 2015 contre 16,44 milliards d'euros durant la même période en 2016.

Durant les neuf premiers mois de 2016, la Belgique a moins exporté en termes de valeur vers le Royaume-Uni pour certains grands groupes de produits :

- Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation : abaissement de 1,23 milliard d'euros à 774 millions d'euros ;
- Produits chimiques organiques : réduction de 811 millions d'euros à 692 millions d'euros ;
- Matières plastiques et ouvrages en ces matières : chute de 1,56 milliard d'euros à 1,45 milliard d'euros

Les importations belges de marchandises depuis le Royaume-Uni : quelques principaux groupes de produits

Le déclin des importations belges depuis le Royaume-Uni s'explique surtout par une baisse des importations de **combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation**. Un recul de 1,04 milliard d'euros, soit 35,5 pour cent, a été enregistré pour ce groupe de produit passant ainsi de 2,92 milliards d'euros à 1,88 milliard d'euros. Ce résultat doit cependant être interprété avec prudence compte tenu de l'effondrement des prix du pétrole brut.

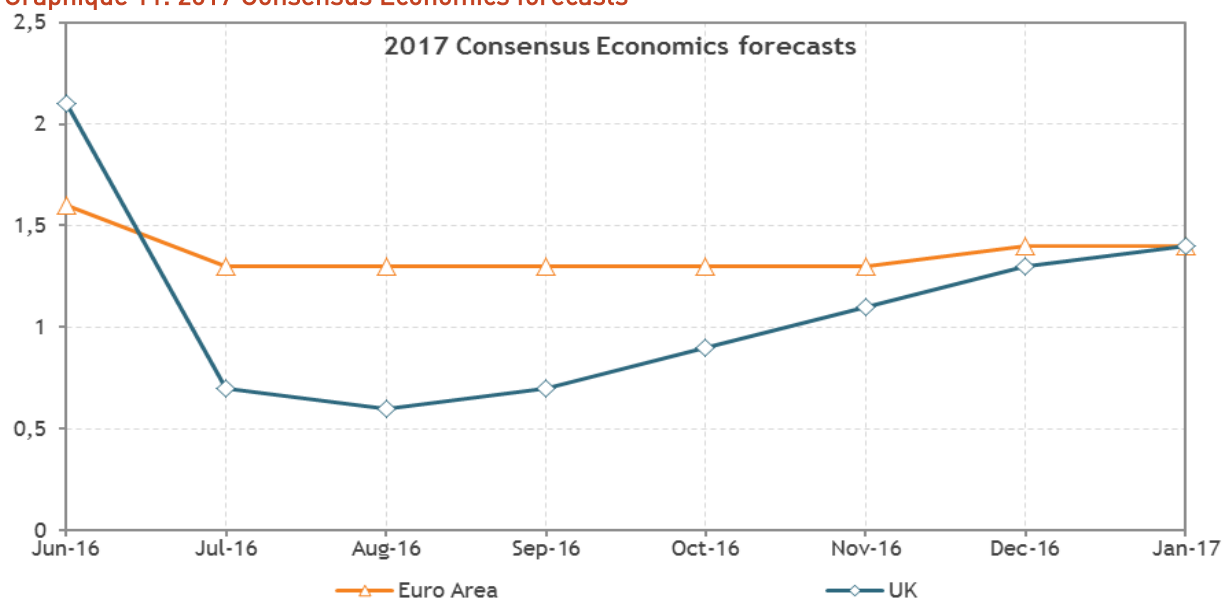
Les importations depuis le Royaume-Uni de véhicules et de pièces automobiles ont reculé de 325 millions d'euros, soit 12,4 pour cent, passant de 2,61 milliards d'euros à 2,29 milliards d'euros. Les importations depuis le Royaume-Uni de machines, appareils et engins mécaniques (chapitre 84) ont diminué de 251 millions d'euros, soit 22,5 pour cent, passant de 1,12 milliard d'euros à 867 millions d'euros.

B. Conséquences à moyen terme

Concernant la croissance à moyen terme, l'OCDE prévoit une stabilisation pour les prochaines années, avec des taux de croissance du PIB pour la zone euro de 1,7 % en 2016, 1,6 % en 2017 et 1,7 % en 2018. En revanche, après le ralentissement en 2016 pour la Belgique (+1,2 % contre 1,5 % en 2015), la croissance du PIB reprendrait en 2017 et 2018 avec des taux respectifs de 1,3 % et 1,5%. Les prévisions de la BNB vont d'ailleurs dans ce sens, affichant un ralentissement à 1,2 % pour 2016 et une reprise à 1,3 % en 2017. Tandis que pour le Bureau Fédéral du Plan, la croissance belge s'établirait à 1,3 % en 2016 et ralentirait en 2017 pour atteindre un taux de croissance de 1,2 %.

Le Brexit pèse sur les prévisions de croissance économique. L'exemple le plus frappant est l'évolution des prévisions consensus du PIB réunies par Consensus Economics. Les enquêtes sont systématiquement lancées au début du mois. Le chiffre pour le mois de juin ne tient donc pas encore compte du Brexit. En juillet, ces prévisions se sont écroulées (surtout au Royaume-Uni) et depuis, nous constatons une amélioration systématique. Cela paraît tout à fait logique étant donné que l'incroyable chute des indicateurs de confiance durant l'été a été « compensée » durant les mois qui suivirent l'annonce.

Graphique 11. 2017 Consensus Economics forecasts



Source : BfP

S'agissant de la zone euro, nous avons pratiquement atteint les perspectives de croissance pré-Brexit. Pour le Royaume-Uni, elles s'élèvent déjà à 0,8 points de pourcentage de plus que leur niveau le plus bas. Toutefois, elles sont toujours inférieures à celles de juin 2016.

Notons que les prévisions issues de cette analyse sont évidemment, outre le Brexit, influencées par d'autres facteurs comme l'élection de Donald Trump, la hausse des prix pétroliers,...

Concernant la Belgique, nous avons déjà calculé un effet négatif de 0,2 point de pourcentage lors du Budget économique de septembre 2016. Cet exercice sera prochainement actualisé. Toutefois, il ressort clairement qu'un scénario plus favorable sera maintenant pris en considération pour la zone euro et le Royaume-Uni.

Les décisions en matière d'investissements pourraient être impactées à plus long terme, étant donné l'incertitude qui entoure les futures décisions politiques et les conséquences pour les entreprises. Toutefois, le discours de Theresa May prononcé ce 17 janvier s'est voulu rassurant en précisant que le Royaume-Uni ne se détournera pas de l'Europe et qu'il veut s'ouvrir au monde.

Selon les prévisions d'automne de la Commission européenne, la croissance économique britannique serait réduite de près de la moitié en 2017 à 1% contre 1,9% en 2016 en raison de l'impact de l'incertitude entourant le Brexit.

1.1.2. Effets à long terme du Brexit

Le marché intérieur comporte un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée.

A. Impulsion supplémentaire possible pour le nationalisme/protectionnisme des autres Etats membres

Avec le Brexit et l'arrivée au pouvoir de Donald Trump aux Etats-Unis, l'Europe sera mise à rude épreuve en 2017, année qui doit marquer les 60 ans du Traité de Rome et les 30 ans du programme Erasmus. De nombreuses élections sont prévues cette année (françaises, allemandes, néerlandaises, élection anticipée en Italie ou gouvernement transitoire) avec les craintes liées à la montée du nationalisme.

Celle-ci, accompagnée de réflexes protectionnistes, est inquiétante pour une économie ouverte telle que la Belgique.

A côté de cela, le risque d'un éclatement du Royaume-Uni à la suite des tensions internes n'est pas à exclure.

Il convient donc, lors de la finalisation des accords, d'éviter que le Brexit ne soit attractif pour d'autres Etats-membres, et ne détricote de la sorte le marché intérieur.

B. Barrières tarifaires (union douanière)

Le risque d'augmentation des **barrières aux échanges** tant tarifaires que non tarifaires dans le nouveau régime n'est pas négligeable.

Quatre types d'accord possibles

4 scénarios possibles sont à distinguer selon les types d'accords existants (Norvège, Suisse, Canada, OMC)

Tableau 1. Principales caractéristiques des alternatives en matière de relations à l'UE

	Espace économique européen (Norvège)	Accords bilatéraux de libre-échange		Adhésion à l'OMC
		Suisse	Canada	
Accès au marché unique	Total* (les coûts de douane persistent) Passeport européen dans le secteur des services financiers	Partiel, restreint à des secteurs spécifiques Certains services seulement (e.g. assurances non-vie) Pas de passeport européen dans le secteur des services financiers	Partiel Une certaine libéralisation des services, mais encore beaucoup de restrictions Pas de passeport européen dans le secteur des services financiers	Les tarifs extérieurs de l'UE sont d'application Les accords internationaux sont d'application Pas de passeport européen dans le secteur des services financiers
Législation et normes	Adopte la législation de l'UE	Adopte la législation de l'UE dans les secteurs couverts	Système de reconnaissance mutuelle dans certains secteurs ; autrement les entreprises doivent se conformer aux règles de l'UE	Propre législation, mais les exportateurs vers l'UE doivent se conformer aux règles de l'UE
Influence sur la législation de l'UE	Pratiquement aucune	Aucune	Aucune	Aucune
Contribution au budget de l'UE	Oui (à 90 %**)	Oui (à 50 %**)	Non	Non
Dynamique	Oui	Non	Non	Non
Indépendant en matière de politiques liées à l'immigration	Non	Une certaine autonomie, mais pas de possibilité de restriction de l'immigration de l'UE	Oui	Oui

* A l'exception de certains tarifs dans l'agriculture et la pisciculture.

** Estimations.



Source : BNB

Brexit : une simulation des conséquences possibles au niveau des droits d'importation

A. Brexit : un scénario plausible ?

Compte tenu de l'énorme incertitude actuelle, il est pour l'instant très difficile de chiffrer les éventuelles conséquences d'un « Brexit » sur les échanges de marchandises belges. De nombreuses choses dépendront de l'évolution et des résultats des prochaines négociations entre le gouvernement britannique et l'Europe. Malgré cette incertitude, le SPF Economie a quand même tenté quelques estimations. Pour ce faire, il s'est basé sur le « pire scénario possible » selon lequel le Royaume-Uni n'aurait plus automatiquement accès au marché intérieur et où le commerce bilatéral de marchandises serait soumis à des droits d'importation.

Cette simulation n'est qu'un des nombreux scénarios possibles. Les résultats de la simulation visent avant tout à estimer grossièrement les éventuels droits d'importation à payer sur les échanges pratiqués avec le Royaume-Uni : inutile donc de faire une fixation sur ces chiffres.

B. Méthode de travail

Le SPF Economie est parti de l'hypothèse suivante : le Royaume-Uni se retire complètement de l'Union européenne (ou en est exclu) et les relations commerciales s'effectuent selon les règles de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) (pire scénario possible - « worst case scenario »). Conséquence : les marchandises importées dans l'UE depuis le Royaume-Uni seraient soumises à

des droits d'importation. Le SPF Economie a également supposé que le Royaume-Uni introduirait alors à son tour des droits d'importation sur les marchandises en provenance de l'Union européenne. Par souci de facilité, le SPF Economie a également considéré que l'Union européenne appliquerait les droits d'importation actuellement en vigueur pour les pays tiers et que le Royaume-Uni ferait de même.

Lors des calculs, une approche pragmatique a été préférée : uniquement les droits d'importation moyens sur un nombre limité de très larges catégories de produits. Ces droits d'importation moyens sont spécifiés dans une publication annuelle de l'Organisation mondiale du Commerce, à savoir « World Tariff Profiles » (à consulter sur le site internet suivant : www.wto.org). Ces droits d'importation moyens de l'UE s'appliquent aux chiffres des exportations et importations belges vers et depuis le Royaume-Uni en 2015, statistiques les plus récentes dont nous disposons au moment de l'exercice. Les chiffres des échanges de marchandises avec le Royaume-Uni proviennent de la base de données de la Banque nationale de Belgique sur le commerce extérieur belge (www.nbb.be). La répartition des produits, appliquée par l'OMC, ne correspond cependant pas exactement à la nomenclature combinée des marchandises.

Pour calculer les droits d'importation selon ce scénario, plusieurs modifications ont dû être apportées : certains chapitres et postes de la nomenclature combinée ont dû être divisés et remaniés.

Dans cet exercice, nous ne tenons pas compte des retombées des barrières commerciales non tarifaires. En cas de retrait complet et définitif de l'UE, il faut s'attendre à ce que le commerce avec le Royaume-Uni soit soumis à toutes sortes de formalités douanières et à d'autres règles administratives. Cela engendrera inévitablement des charges supplémentaires pour les entreprises. Cependant, il est à l'heure actuelle encore impossible d'estimer les possibles conséquences d'un tel scénario.

C. Résultat

La méthode choisie fournit au final deux montants. Pour les **importations belges de marchandises** depuis la Grande-Bretagne : **670 millions d'euros de droits d'importation** (montant arrondi). Ce chiffre correspond au montant total que les importateurs belges auraient dû en théorie payer si les droits d'importation étaient levés sur les importations britanniques en 2015.

Pour les **exportations belges de marchandises** vers la Grande-Bretagne : en arrondissant **1,60 milliard d'euros de droits d'importation**; il s'agit du montant total que les importateurs britanniques devraient payer si le Royaume-Uni avait appliqué les droits d'importation en 2015 sur les produits importés depuis la Belgique (par souci de facilité, nous n'avons pas tenu compte du cours du change entre la livre et l'euro).

Le « coût total » (en ce qui concerne les tarifs, les importations et les exportations) est de 0,67 milliard d'euros plus 1,60 milliard d'euros, soit 2,27 milliards d'euros.

Soulignons que les droits d'importation moyens pratiqués par l'UE sont surtout très élevés pour les **produits agricoles** (par exemple, les produits laitiers : 42,10 % en 2015). Ces marchandises risquent donc d'être les plus touchées par ce scénario. En revanche, il apparaît aussi que les produits agricoles représentent une part relativement petite de la valeur des échanges belges de marchandises avec le Royaume-Uni, tant pour les importations que pour les exportations.

S'agissant **des matières premières non agricoles et des marchandises industrielles**, les droits moyens d'importation sur **l'habillement et le textile** sont considérables, mais ils restent toutefois inférieurs à ceux sur les produits agricoles.

Pour plus de détails, voir l'annexe 1.

C. Barrières non tarifaires (marché unique)

Le choix de réglementations/normes différentes de celles existant au niveau européen risque d'engendrer des coûts supplémentaires pour les entreprises et n'est pas sans répercussion sur leur rentabilité/compétitivité.

Si un Brexit normatif ne semble pas d'actualité pour l'instant, il aurait pour conséquence que les normes européennes ne devraient plus être obligatoirement transposées en normes britanniques et donc une probabilité de divergence entre ces normes. De plus, des produits couverts par des normes différentes généreraient des coûts et des contraintes supplémentaires pour les entreprises présentes sur les deux marchés (UK et UE).

Si la coexistence de deux normes différentes serait négative tant pour les entreprises européennes que britanniques, le marché européen étant plus grand, l'effet négatif serait sans doute majeur pour le Royaume-Uni.

Autre conséquence, l'implication britannique dans le travail normatif européen disparaîtrait, ce qui nécessiterait une nouvelle répartition des tâches et une perte globale de moyens pour la normalisation européenne ce qui pourrait engendrer un retard tant dans l'élaboration que dans la réduction de normes.

D. Investissements étrangers

Les investissements directs étrangers impliquent des engagements de long terme et ont des effets directs sur l'emploi et l'activité dans l'économie d'accueil. Ils sont donc un indicateur important de l'intensité de l'intégration économique au-delà des frontières. De manière complémentaire aux échanges de biens ou de services, ils permettent notamment de desservir directement des marchés pour des activités pour lesquelles la production doit nécessairement être située à proximité des consommateurs, par exemple dans le commerce "physique" ou l'horeca.

De manière plus générale, les investissements directs étrangers jouent un rôle central dans l'efficacité des firmes, en leur permettant de mobiliser les différents types de ressources dont elles ont besoin pour les différentes phases de leur activité. Dans une économie de plus en plus basée sur la

connaissance, c'est en particulier le cas des ressources en matière de capital humain et en matière de capital intangible (innovation, R&D).

Au-delà du marché unique européen, des principes directeurs sont émis par l'OCDE en matière d'investissements directs. Néanmoins, en l'absence de coordination avec les partenaires européens ou de contrôle par une autorité de justice reconnue, des comportements de free-riders en matière de fiscalité ou d'aides d'Etat pourraient mettre à mal l'allocation efficace des ressources.

Contrairement à sa position générale de bénéficiaire net des investissements étrangers directs, l'économie belge investit davantage au Royaume-Uni que le Royaume-Uni en Belgique. Si l'on tient uniquement compte des participations dans le capital social (ces investissements directs reflètent mieux des relations durables que le financement sous forme de crédits), les entreprises belges avaient, fin 2015, des participations à hauteur de € 29,8 milliards au Royaume-Uni alors que ce dernier n'a participé au capital des entreprises belges que pour un montant de € 21,9 milliards.

Une analyse plus approfondie des entreprises concernées, sur la base des informations détaillées de l'enquête sur les investissements directs (BNB), montre que 229 entreprises résidentes ont des participations au Royaume-Uni et qu'à l'inverse, le Royaume-Uni détient en partie le capital de 136 entreprises résidentes. La valeur totale de ces participations est très concentrée. Ainsi, le top 10 a une part de plus ou moins 90 % dans les investissements sortants et d'environ 80 % dans les investissements entrants.

On note des liens d'investissements directs relativement intenses pour le secteur pharmaceutique et les secteurs des télécommunications, de l'énergie et des boissons ainsi que pour les services financiers. Ces participations servent en grande partie à établir une relation durable et sont définies par une multitude de facteurs. Outre la fiscalité (comme la déduction des intérêts notionnels) qui joue un rôle décisif dans le volume des flux (de transit) principalement financiers, les principaux secteurs ayant des liens d'investissements avec le Royaume-Uni accordent surtout de l'importance à la réglementation (énergie, télécommunications), aux facteurs environnementaux (possibilité de recherche et de développement, logistique) et aux facteurs économiques (débochés).

E. Personnes

Le Brexit devrait logiquement entraîner une augmentation des formalités administratives pouvant entraver la mobilité des personnes ainsi que des travailleurs (lois sur les contrats de travail, sécurité sociale et régime de retraite) et des étudiants (fin des frais de scolarité à tarif préférentiel pour les étudiants du programme Erasmus).

Selon les règles actuelles (Article 45 du traité de l'UE), le mouvement des travailleurs est assuré à l'intérieur de l'Union et toute discrimination fondée sur la nationalité est interdite¹.

Quelques conséquences possibles du Brexit :

¹ Cela implique que, sauf pour des raisons d'ordre public, de sécurité publique ou des restrictions de la santé publique, tout citoyen de l'Union a le droit d'entrer dans une offre réelle de l'emploi, a la liberté de se déplacer sur le territoire des Etats membres, de séjourner dans un Etat membre en vue d'exercer une profession en conformité avec les dispositions légales et réglementaires applicables à l'emploi des ressortissants et a également le droit de demeurer sur le territoire d'un Etat membre après avoir été employé dans cet Etat.

- Voyager au Royaume-Uni pourrait devenir difficile (retour du visa pour les expatriés)

Actuellement les citoyens de l'Union peuvent vivre et travailler au Royaume-Uni librement, sans permis ni visa, et n'ont besoin que d'une carte d'identité pour rentrer dans le pays. Cette facilité d'accès pourrait disparaître. Avec le Brexit, les citoyens de l'Union devraient en principe effectuer les mêmes démarches que les citoyens en provenance de pays situés en dehors de l'Europe (UE) ou de l'espace économique européen (EEE)².

- Exigence d'un permis de travail

A l'instar de la Suisse, le Royaume-Uni pourrait aussi imposer la détention d'un permis de travail aux ressortissants étrangers. Au vu de la volonté de Theresa May de contrôler l'immigration, les conditions risquent de devenir plus restrictives (quotas, ...).

Même si les règles ne seront sans doute pas les mêmes pour tout le monde (pays de l'UE, pays extra-communautaires, etc.), les citoyens de l'Union pourraient devoir justifier d'un certain niveau de revenus pour que leur permis de travail soit renouvelé ; c'est déjà le cas pour les ressortissants d'autres pays étrangers.

- Risque de conflit des lois applicables aux contrats de travail.

Actuellement, le principe est que les parties peuvent choisir le droit applicable au contrat de travail³, sans que ce choix de la loi applicable au contrat ne prive le travailleur de ses droits. Cette question est réglée par les dispositions du DIP⁴.

Avec le Brexit, il pourrait y avoir pour les citoyens de l'Union occupés sur le territoire du Royaume-Uni :

- soit des accords conclus entre l'UE et le Royaume-Uni destinés à prévenir les conflits ;
- soit une application pure et simple de la législation britannique applicable en cas de saisine d'un juge britannique.

- Détachement des travailleurs (impact possible sur la couverture sociale et le régime des retraites)

A priori, le Brexit n'impacterait pas les contrats de travail des expatriés actuels, qui resteraient inchangés jusqu'à leur terme. Mais, le statut social du salarié expatrié lui, risque d'être modifié. En effet, quand le Royaume-Uni sera sorti de l'UE, les citoyens de l'Union ayant un statut d'expatriés

² Les personnes vivant au Royaume-Uni plus de 6 mois devront demander une carte de résidence valable 5 ans (après 5 ans, elles devront demander une carte de résident permanent) laquelle leur permettrait de faire la demande de la nationalité britannique 12 mois après avoir reçu leur carte de résident permanent. Enfin, les expatriés pourraient devoir justifier d'un certain niveau de revenus pour que leur permis de travail soit renouvelé comme c'est déjà le cas pour les ressortissants étrangers.

³ Le choix s'effectue entre la loi du pays dans lequel ou, à défaut, à partir duquel, le travailleur, en exécution du contrat, accomplit habituellement son travail ; ou, à défaut, la loi du pays où est situé l'établissement qui a embauché le travailleur ; sinon, s'il résulte de l'ensemble des circonstances que le contrat présente des liens plus étroits avec un autre pays que celui visé par les deux critères précédents, la loi de cet autre pays.

⁴ Convention de Rome du 19 juin 1980 relative à la loi applicable aux obligations contractuelles pour les contrats de travail conclus au plus tard le 17 décembre 2009; règlement (CE) n° 593/2008 du Parlement européen et du Conseil du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I) pour les contrats de travail conclus à partir du 18 décembre 2009.

au Royaume-Uni risquent de perdre leur statut de « travailleur détaché », et de ne plus bénéficier de couverture sociale pour l'accès aux soins dans les hôpitaux britanniques. Le régime de retraite de ces expatriés devrait également être modifié.

En conclusion, tout porte à croire que, suite au Brexit, les échanges deviendront plus complexes, ce qui entraînerait logiquement

- des démarches et des frais supplémentaires ;
- une réduction de la mobilité ;
- une limitation de certains droits pour les salariés.

Cependant, tout cela dépendra de la tournure que prendront les négociations à venir, d'autant qu'il est très probable que le Royaume-Uni cherche à négocier des accords spéciaux avec certains pays comme la Belgique (capitale de l'Europe), pour préserver la qualité de ses relations, de ses intérêts et de ceux de ses expatriés. Le maintien du RU dans l'Espace Economique Européen permettrait la libre circulation des résidents de cet espace, mais ceci semble peu vraisemblable à la lumière du discours de Madame May du 17 janvier 2017.

1.2. Points sectoriels importants dans les relations économiques entre la Belgique et le Royaume-Uni

1.2.1. Aperçu des principales relations économiques existantes entre la Belgique et le Royaume-Uni

Cette section se penche sur les secteurs qui contribuent le plus à nos exportations et est complétée par un aperçu des secteurs fortement exposés de par l'importance du RU comme débouché.

A. Secteurs contribuant fort à nos exportations vers le RU

La présente analyse a pour but de mettre en avant les secteurs dont les exportations (en valeur) représentent une part importante dans les échanges avec le Royaume-Uni et ce tant pour la Belgique et ses pays voisins que pour l'Union européenne dans son ensemble. Ainsi, les chiffres suivants analyseront la « spécialisation par produit ⁵ ». Pour ce faire, nous nous sommes basés sur des données moyennes (2013 – 2015) selon le concept communautaire⁶. Pour plus de clarté, les différents tableaux ont été placés en annexes 5 à 9.

Tableau 2. Secteurs importants à l'exportation de la Belgique vers le Royaume-Uni

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	24,1%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	11,8%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	6,9%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	6,9%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	5,2%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	3,6%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	3,5%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	3,0%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,2%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,1%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

⁵ Cette approche a pour but de mettre en exergue, pour chaque pays concerné, les secteurs dont les exportations vers le Royaume-Uni sont les plus importantes en valeur.

⁶ Le concept communautaire reprend les opérations d'importation et d'exportation impliquant un résident au sens large (y compris les non-résidents assujettis à la TVA belge) et les opérations de transit entre un non-résident intra-communautaire et un non-résident extra-communautaire.

Sur la base des données 2013-2015, les exportations belges vers le Royaume-Uni sont principalement constituées du secteur des *voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et accessoires* (Code 87 selon la nomenclature combinée). Ce secteur représente 24,1 % des exportations totales belges vers le Royaume-Uni sur la période considérée. Le constat est similaire pour l'Union européenne où ce secteur représente 17,5 % des exportations totales de l'UE vers le Royaume-Uni, ainsi que pour deux de nos pays voisins, à savoir l'Allemagne (30,7 %) et la France (11,1 %). En revanche, pour les Pays-Bas, ce secteur n'arrive qu'en 7^{ème} position avec une part de ses exportations vers le Royaume-Uni de 3,5 %.

Pour la Belgique, le deuxième secteur le plus lourd en termes de poids des exportations vers le Royaume-Uni est constitué des *produits pharmaceutiques* (Code 30 dans la nomenclature combinée) avec une part de 11,8 %. Les produits pharmaceutiques constituent également une part prépondérante du commerce allemand (7,7 %) et hollandais (7,2 %) avec le Royaume-Uni où ce secteur se place pour ces deux pays à la troisième place en termes d'importance de leurs exportations.

Enfin, le troisième plus gros secteur dans nos exportations est composé des *matières plastiques et ouvrages en ces matières* (Code 39 dans la nomenclature combinée) et compte pour 6,9 % de la valeur de nos exportations vers le Royaume-Uni. La part de ce secteur est donc plus élevée pour la Belgique que pour les pays voisins et l'Union européenne, à savoir 3,9 % pour l'Allemagne, 4,5 % pour la France, 3,6 % pour les Pays-Bas et 3,8 % pour l'Union européenne.

Notons encore que le secteur des *réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces machines ou appareils* (Code 84 de la nomenclature combinée) qui arrive à la cinquième place dans l'importance de nos exportations avec 5,2 % est davantage important pour nos pays voisins (Allemagne, France et Pays-Bas) et pour l'Union européenne que pour la Belgique. Ce secteur arrive en 2^{ème} position avec respectivement des parts de 13,9 %, 10,9 %, 12 % et 11,7 %.

Le constat est similaire pour le secteur *des machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils* (Code 85 dans la nomenclature combinée) où celui-ci ne représente que 3 % des exportations belges vers le Royaume-Uni, contre 7,3 % pour l'Allemagne, 6,5 % pour la France et 9,2 % pour l'Union européenne dans son ensemble. Ce secteur est également le plus conséquent pour les Pays-Bas avec une part de 18,2 % des exportations totales hollandaises vers le Royaume-Uni et se classe en 1^{ère} position.

En résumé :

	BE		DE		FR		NL		UE	
	Code	Poids	Code	Poids	Code	Poids	Code	Poids	Code	Poids
1	87	24,1%	87	30,7%	87	11,1%	85	18,2%	87	17,5%
2	30	11,8%	84	13,9%	84	10,9%	84	12,0%	84	11,7%
3	39	6,9%	30	7,7%	85	6,5%	30	7,2%	85	9,2%
4	27	6,9%	85	7,3%	22	5,8%	27	7,1%	30	6,6%
5	84	5,2%	39	3,9%	30	5,1%	90	4,0%	27	4,5%

	Code	BE	DE	FR	NL	UE
		Poids	Poids	Poids	Poids	Poids
1	87	24,10%	30,70%	11,10%	3,50%	17,50%
2	30	11,80%	7,70%	5,10%	7,20%	6,60%
3	39	6,90%	3,90%	4,50%	3,60%	3,80%
4	27	6,90%	1,00%	3,40%	7,10%	4,50%
5	84	5,20%	13,90%	10,90%	12,00%	11,70%

Le code 87 (*voitures automobiles*) représente un secteur important en termes d'exportation vers le Royaume-Uni pour l'ensemble des zones considérées, exception faite des Pays-Bas.

Le code 84 (*réacteurs nucléaires*) représente un secteur important en termes d'exportations vers le Royaume-Uni pour les pays voisins de la Belgique ainsi que pour l'Union européenne.

Le secteur 85 (*machines*) est le secteur le plus important en termes d'exportations vers le Royaume-Uni pour les Pays-Bas, arrivant en première position (mais pas pour les autres pays pris en considération ici).

B. Echanges des services

Outre les marchandises, les services font également l'objet d'échanges intenses entre la Belgique et le Royaume-Uni. Parmi les plus importants, on peut distinguer:

- Les services professionnels (business services) sont liés notamment à l'importance de Londres comme place financière et à l'importance de Bruxelles comme siège d'institutions internationales. En effet, ces activités génèrent des besoins en matière de conseil (juridique, consultance, etc.), d'échanges d'informations (informatique, télécommunication), de services financiers et d'assurance, etc.
- Certains services liés au transport de marchandises et de personnes, du fait de la proximité géographique.

Tableau 3. Part du Royaume-Uni dans le total des flux commerciaux de la Belgique

(pourcentages, moyenne 2013-2015)

	Exportations	Importations
Total	8,5	8,7
Part dans le total par types de services		
Travail à façon	4,7	12,1
Entretien et réparation	7,5	4,9
Transport	7,9	6,4
Voyages	5,8	3,2
Communication, informatique et information	10,5	11,4
Construction	6,1	3,6
Services d'assurance et de fonds de pension	16,4	17,5
Services financiers	17,1	10,5
Redevances et droits de licence	7,5	6,4
Autres services aux entreprises	8,6	12,2
Services personnels, culturels et relatifs aux loisirs	8,8	15,6
Services fournis ou reçus par les administrations publiques n.d.a.	0,1	0,6
Services non alloués	6,2	8,5

Source : BNB.

De manière plus spécifique, les services de « conseils en management et relations publiques », les « services financiers » ainsi que les « services informatiques » sont extrêmement importants en termes d'exportations vers le Royaume-Uni tandis que les services de « conseils en management et relations publiques » constituent également une part importante de nos importations en provenance du Royaume-Uni (cf. tableau 8).

Tableau 4. Importance par types de services dans le total des relations commerciales avec le Royaume-Uni

(pourcentages, moyenne 2013-2015)

Exportations		Importations	
Conseils en management et relations publiques	21,6	Conseils en management et relations publiques	26,1
Services financiers	11,7	Publicité, études de marché et relations publiques	9,1
Services informatiques	7,5	Services informatiques	6,1
Transport maritime	6,1	Services financiers	5,8
Activités connexes de transport	6,0	Voyages	5,5
Fret	5,1	<i>Other personal travel</i>	5,3
Voyages	4,8	Fret	4,7
<i>Other personal travel</i>	4,7	Services de recherche et développements	4,6
Services de télécommunication	4,2	Transport maritime	4,3
Services de recherche et développements	3,4	Assurances et services de pension	3,6

C. Importance de la demande finale du RU pour la valeur ajoutée belge

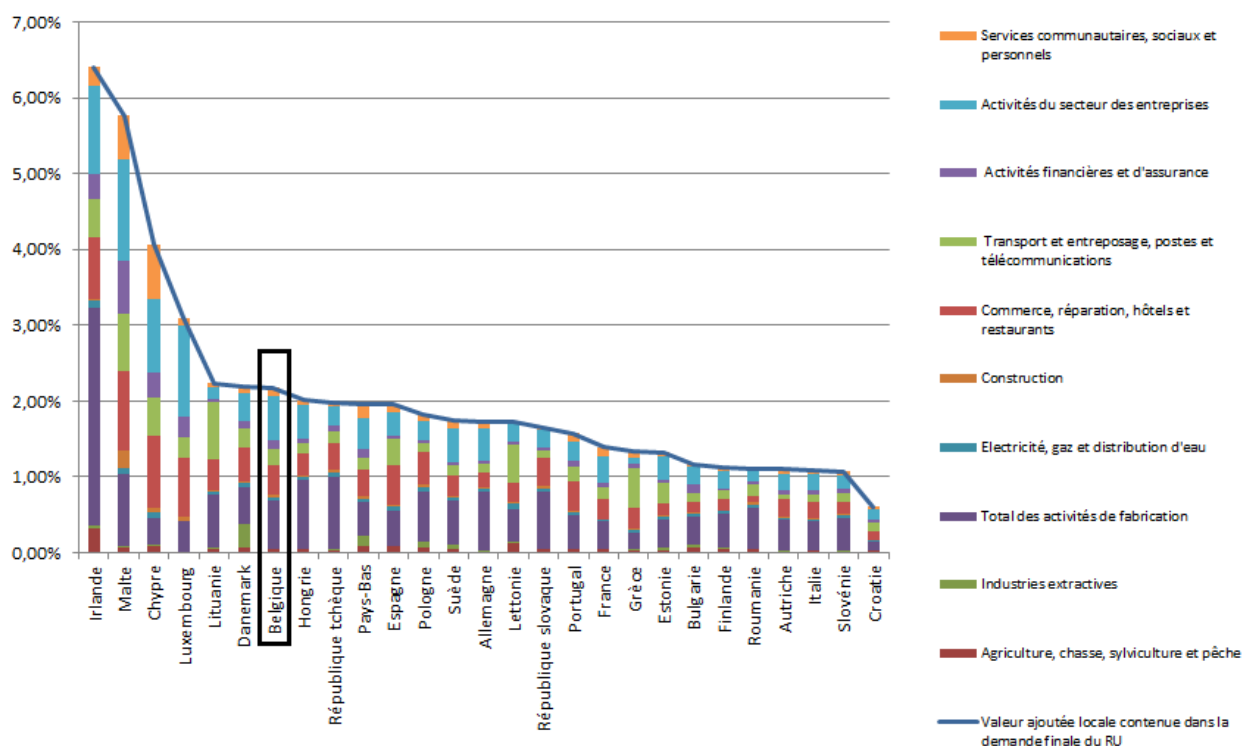
L'Union européenne est un partenaire commercial important du Royaume-Uni, à la fois pour ses exportations (45 %) et ses importations (55 %). Néanmoins, les statistiques du commerce extérieur indiquent que le Royaume-Uni est relativement plus en contact avec le reste du monde en ce qui concerne ses exportations et plus particulièrement avec les Etats-Unis.

Lorsque les flux commerciaux sont corrigés des réexportations et des biens intermédiaires importés et ne tiennent compte que de la valeur ajoutée exportée et importée, l'importance de l'UE pour le Royaume-Uni se réduit quelque peu. La demande finale de l'Union européenne crée environ 8,6 % du PIB au Royaume-Uni, tandis que 3,7 % du PIB britannique est créé par la demande des Etats-Unis. Du côté des importations, environ 10 % de la demande finale britannique est satisfaite par l'Union européenne par rapport à 3 % par les Etats-Unis et 8 % par le reste du monde.

La demande du Royaume-Uni crée également de la valeur ajoutée dans ses pays partenaires. Lorsque l'on ne tient pas uniquement compte des flux commerciaux qui créent de la valeur ajoutée dans ses pays partenaires (hors transit, directement ou par l'intermédiaire d'autres pays), mais également des flux commerciaux qui sont à nouveau exportés par l'économie britannique, il semble que les pays pour lesquels le Royaume-Uni joue un rôle important dans la création de leur valeur ajoutée sont ceux situés à proximité géographique (Irlande, Pays-Bas, Belgique, Danemark), qui ont des liens historiques (Malte, Chypre), ou encore qui possèdent un secteur financier significatif (Luxembourg). Les services occupent une part dominante dans les relations commerciales à l'exception de l'Irlande.

La demande britannique crée un peu plus de 2 % de valeur ajoutée en % du PIB de la Belgique. Cette demande crée principalement de la valeur ajoutée dans l'industrie chimique, le tourisme et les activités du secteur des entreprises (activités immobilières, location de machines et de matériels,...).

Graphique 12. Valeur ajoutée des pays partenaires (UE28) dans la demande finale du Royaume-Uni, exprimée en % du PIB local de 2011



Source : OCDE TiVA

D. Secteurs fortement exposés au RU de par l'importance du RU comme débouché

Afin de faire ressortir les secteurs qui pourraient être fortement impactés par le Brexit, il convient d'utiliser une approche différente ayant pour but de dégager une spécialisation non plus par produit mais par pays de destination. Cette approche nous permet, en partant d'un produit ou d'une catégorie de produits, de mettre en avant l'importance d'un pays donné en termes de débouché. Sur la base de la nomenclature combinée, à 2 digits, on examine ce que représente pour chaque catégorie la part du Royaume-Uni par rapport à l'ensemble de nos exportations pour cette même catégorie.

Ainsi, en utilisant l'approche par pays de destination (débouché), il est possible de dégager certains secteurs, qui à première vue ne sont pas importants dû à leur faible valeur totale comparativement à d'autres secteurs plus importants, mais dont le Royaume-Uni représente pourtant un partenaire essentiel. Par analogie au point A, nous utiliserons la moyenne des chiffres de 2013 à 2015 selon le concept communautaire.

Grâce à cette méthode, il est tout d'abord possible de définir clairement dans quelle mesure le Royaume-Uni est un partenaire commercial important pour les différents pays. Ainsi, le Royaume-Uni représente 8,2 % des exportations totales de la Belgique contre 8,8 % pour les Pays-Bas. En revanche, le Royaume-Uni semble représenter une part moins importante des exportations pour l'Allemagne et la France (7 % chacune). Ces résultats sont néanmoins plus forts que la moyenne de l'Union européenne où les exportations vers le Royaume-Uni ne comptent que pour 6,3 %. En con-

clusion, lors des négociations avec le Royaume-Uni, ces quatre pays auraient davantage intérêt à trouver des accords et à faire en sorte que l'Union européenne les défende. Les Pays-Bas et la Belgique seraient plus fortement impactés.

Tableau 5. Part du Royaume-Uni dans les exportations belges par secteur

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK/MONDE
TOTAL	8,2%
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	30,8%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	25,6%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	19,9%
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	19,7%
96 - OUVRAGES DIVERS	19,3%
51 - LAINE, POILS FINS OU GROSSIERS; FILS ET TISSUS DE CRIN	18,6%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	17,5%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	17,0%
50 - SOIE	14,9%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	14,8%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES	12,7%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	12,2%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISseries	12,1%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	12,1%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	11,1%
69 - PRODUITS CÉRAMIQUES	10,9%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	10,9%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	10,7%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	10,3%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Si l'on regarde maintenant plus en détails, c'est-à-dire par secteur, ce que représente le Royaume-Uni en terme de débouché, nous constatons que parmi toutes les **exportations belges** de *tissus spéciaux; surfaces textiles touffetées; dentelles; tapisseries; passementeries; broderies* (code 58 de la nomenclature combinée), 30,8 % sont destinés au Royaume-Uni. Une part importante de nos *tapis et autres revêtements de sol en matières textiles* (Code 57 de la nomenclature combinée) a également été exportée au Royaume-Uni entre 2013 et 2015 (25,6 % en moyenne). Ceci revient à dire que le Royaume-Uni, à lui seul, a représenté plus d'un quart de nos exportations en tissus spéciaux et tapis ces dernières années. Ainsi, alors que les tapis (57) et tissus spéciaux (58) ne représentent que respectivement 1,3 % et 0,2 % des exportations de la Belgique vers le Royaume-Uni, ce dernier est néanmoins un débouché essentiel, et donc il convient d'apporter une attention toute particulière pour ces deux secteurs afin qu'ils soient pris en considération lors des négociations futures en dépit de leur faible valeur dans le total des exportations belges vers le Royaume-Uni. Il est également intéressant de noter que le Royaume-Uni est un client important pour le secteur des tapis pour la France (17,2 %) et les Pays-Bas (27 %) ainsi que pour l'ensemble de l'Union européenne (17,1 %), l'Allemagne mise à part, avec seulement 4,3 % de ses tapis allant vers le Royaume-Uni. Il est donc fort probable qu'un accord favorable soit conclu pour ce secteur.

En ce qui concerne l'**Allemagne** (cf. **annexe 11**), les résultats sont un peu différents. En effet, les secteurs pour lesquels le Royaume-Uni joue le rôle de débouché important sont les *préparations de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques* (Code 16 dans la nomenclature combinée) dont 14,7 % des exportations totales sont envoyées au Royaume-

Uni, suivi par les *perles fines ou de culture* (Code 71 de la nomenclature combinée) avec 14 % et les *voitures automobiles* (Code 87) avec 12 %.

Il y a de fortes chances que l'Allemagne soit soutenue par l'Union européenne pour le secteur des *préparations de viande, poissons ou crustacés* (Code 16) étant donné qu'en moyenne, 16 % des exportations européennes de ces préparations sont destinées au Royaume-Uni.

Concernant le commerce des *perles fines ou de culture* (Code 71), l'Allemagne pourra compter sur le soutien de la France, dont 15,4 % des exportations sont destinées au marché britannique.

Concernant la **France** (cf. annexe 12), mis à part pour les *tapis* (Code 57) et les *préparations de viande, poissons et crustacés* (Code 16), plusieurs secteurs pour lesquels le Royaume-Uni représente un débouché important ne le sont pas pour l'Union européenne dans son ensemble. C'est notamment le cas pour le secteur des *savons* (code 34) qui, malgré le fait que 14,5 % des exportations françaises de savon soient destinées au Royaume-Uni, cette catégorie ne compte que pour 6,9 % au niveau européen. Le constat est le même pour la catégorie des *autres minéraux* (14,1 % pour la France contre 6,5 % pour l'Union européenne), pour les *graisses et huiles animales ou végétales* (13,9 % pour la France contre 4,8 % pour l'Union européenne) et pour le *nickel* (13,9 % pour la France contre 6 % pour l'Union européenne).

Le secteur le plus exposé pour les **Pays-Bas** (cf. annexe 13) est celui de la *soie* (Code 50 de la nomenclature combinée). En effet, parmi les exportations totales de soie en provenance des Pays-Bas, 30,9 % sont destinées uniquement au Royaume-Uni. Cependant, les producteurs hollandais de soie ne pourront compter que sur le soutien de la Belgique dont 14,9 % de la soie belge est destinée au marché britannique. Avec une faible part de leurs exportations de soie vers le Royaume-Uni, l'Allemagne (3,2 %), la France (2,4 %) et l'Union Européenne (4,2 %) auront sans doute d'autres préoccupations, comme citées précédemment.

Si l'on considère comme étant au centre des préoccupations de l'**Union européenne** (cf. annexe 14), qui devra mener les négociations avec le Royaume-Uni dès l'invocation de l'article 50 en mars 2017, les catégories dont la part des exportations européennes vers le Royaume-Uni dépasse les 10 %, alors vraisemblablement l'Union européenne essaiera de conclure des accords plus avantageux pour les secteurs des *tapis* (17,1 %), des *préparations de viande, de poissons ou de crustacés* (12 %), des *légumes et plantes* (11,6 %), des *préparations de légumes et de fruits* (10,6 %), des *plantes vivantes* (10,5 %), des *viandes et abats comestibles* (10,1 %) et enfin du *cacao et de ses préparations* (10 %).

En résumé

Avec des secteurs pour lesquels le Royaume-Uni représente un débouché pour plus de 20 % de leurs exportations, la Belgique et les Pays-Bas semblent être les deux pays qui pourraient souffrir davantage de la mise en place de tarifs douaniers contraignant les échanges avec le Royaume-Uni.

E. Avantages comparatifs⁷

La zone de référence utilisée ici est l'Union européenne dans son ensemble et non le monde. Ainsi, il est possible que les résultats dégagés n'apportent qu'une vision partielle de la réalité.

Tableau 6. Synthèse des avantages comparatifs de la Belgique par rapport à la moyenne européenne comparativement à ses pays voisins

REPORTER	BELGIQUE	ALLEMAGNE	FRANCE	PAYS-BAS
PRODUCT	RCA	RCA	RCA	RCA
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	4,88	0,10	0,44	2,19
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	4,30	0,29	0,88	0,36
53 - AUTRES FIBRES TEXTILES VÉGÉTALES; FILS DE PAPIER ET TISSUS DE FILS DE PAPIER	2,70	0,15	1,42	0,22
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,45	0,43	0,83	0,87
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	2,09	1,24	1,02	0,27
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	2,04	0,29	0,66	1,55
96 - OUVRAGES DIVERS	1,97	0,91	1,31	0,69
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,88	0,71	1,15	0,91
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,85	0,69	1,05	1,43
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,83	1,02	1,19	0,95
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,79	1,17	0,77	1,10
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	1,77	1,43	0,58	0,82
99 - PRODUITS DIVERS	1,73	1,22	0,03	0,08
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	1,54	0,22	0,76	1,58
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	1,53	1,03	0,38	3,23
55 - FIBRES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES DISCONTINUES	1,51	0,78	0,62	0,14

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Selon l'approche du RCA, sur la moyenne 2013-2015, **la Belgique** a eu un avantage comparatif significatif⁸ pour 16 de ses secteurs par rapport à l'Union européenne dans son ensemble. Ainsi, les secteurs pour lesquels la Belgique présente un avantage comparatif certain sont ceux des *tapis* (Code 57 de la nomenclature combinée), des *tissus spéciaux* (Code 58) et des *autres fibres textiles végétales* (Code 53) avec des scores très élevés de 4,88; 4,30 et 2,70 respectivement.

Parmi les secteurs présentant des avantages comparatifs pour la Belgique, les Pays-Bas présentent également un avantage comparatif dans le secteur des *tapis* (2,19), tout comme la France dans le secteur des *autres fibres textiles végétales* (1,42), bien que moins marqué que pour la Belgique.

⁷ Le RCA s'obtient en calculant la part des exportations belges pour un secteur dans les exportations belges totales, divisée par la part des exportations européennes pour ce même secteur dans les exportations européennes totales. La destination utilisée pour le calcul de ces ratios est le Royaume-Uni.

⁸ Nous avons pris en considération les scores supérieurs à 1,5.

L'Allemagne (cf. annexe 16) dispose quant à elle d'un avantage comparatif pour les secteurs des *voitures automobiles* (Code 87 de la nomenclature combinée), *des véhicules et matériel pour voies ferrées* (Code 86) et *l'aluminium* (Code 76) avec des scores de 1,76 ; 1,74 et 1,60 respectivement.

Les avantages comparatifs de la France (cf. annexe 17) se situent encore dans d'autres secteurs. Cette dernière obtient d'ailleurs des scores particulièrement élevés en termes d'avantage comparatif pour *l'horlogerie* (Code 91 de la nomenclature combinée), les *céréales* (Code 10) et les *boissons* (code 22) avec des scores de 4,95 ; 3,35 et 3,18 respectivement.

Enfin, les secteurs pour lesquels les Pays-Bas (cf. annexe 18) performant mieux et possèdent un avantage comparatif sont plus nombreux. Les principaux secteurs concernent les *plantes vivantes* (Code 06 de la nomenclature combinée) avec un score de 5,48 ; les *matières à tresser* (Code 14) avec un score de 4,63 et enfin, *l'étain* (code 80) avec un score de 4,52.

En conclusion, on remarque que chacun de ces 4 pays possède des avantages comparatifs dans des secteurs différents. En d'autres termes, nos voisins n'ont pas les mêmes intérêts à l'exportation vers le Royaume-Uni. L'économie belge apparaît dès lors particulièrement vulnérable si des barrières tarifaires sont mises en place, car même si elles peuvent sembler inoffensives, à première vue, en raison de la moindre importance des secteurs dans le total des exportations européennes vers le Royaume-Uni, leur impact n'est pas négligeable sur les secteurs présentant des avantages comparatifs pour la Belgique.

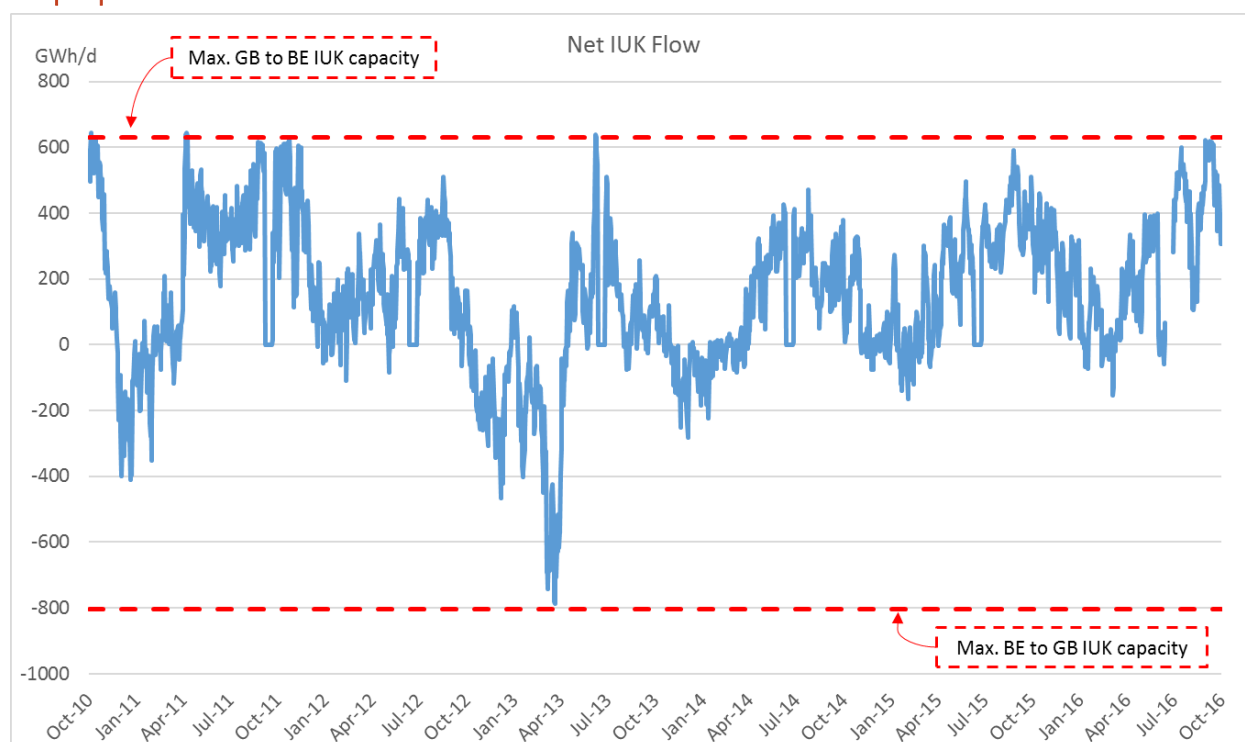
F. Activités particulières

Energie

La Belgique et le Royaume-Uni entretiennent des relations très étroites dans le domaine de l'énergie. Les deux pays sont reliés par un interconnecteur stratégique pour le gaz naturel, IUK. Celui-ci offre une valeur ajoutée en matière de sécurité d'approvisionnement et d'intégration du marché. La conduite de 235 km a une capacité forward de 20 mmc par an et une capacité reverse de 25.5 mmc par an. La connexion est en service depuis 1998 et la capacité disponible a déjà été augmentée à plusieurs reprises. Le gestionnaire du réseau de transport belge, Fluxys, possède directement et indirectement $\pm 52\%$ des actions d'IUK. Le cadre légal et législatif de cet interconnecteur a fait l'objet d'un traité bilatéral et semble donc ne pas devoir subir les conséquences du Brexit. De plus, les droits de propriété sont garantis par la Charte internationale de l'Energie, dont les deux pays sont membres.

Les possibilités d'arbitrage limitées entre les deux marchés, l'importante capacité disponible dans le Nord-Ouest de l'Europe et les règles européennes strictes pour les lignes marchandes menacent la survie d'IUK à l'expiration des contrats à long terme en 2018. L'incertitude provoquée par le Brexit et les possibles taxes supplémentaires à l'avenir renforcent cette pénible situation.

Graphique 13. Net IUK flow



Source : IUK

Dans le secteur énergétique, il existe le projet NEMO, il s'agit d'un câble d'interconnexion sous-marin. Le câble de 1.000 MW reliera Herdersbrug (BE) à Richborough (UK) et sera construit par le GRT belge Elia et le GRT britannique National Grid. L'investissement s'élève à 650.000.000 € et la mise en service est prévue pour l'hiver 2018-2019. Par ailleurs, le réseau belge est renforcé (par ex. Stevin).

Le projet NEMO est aussi un test pour l'élaboration d'un nouveau cadre afin de réglementer les interconnexions entre le Royaume-Uni et le continent. Le système « cap and floor », garantissant une indemnisation des frais mais limitant aussi les bénéfices possibles, constitue un exercice d'équilibre entre l'exploitation commerciale préférée par le Royaume-Uni et l'approche réglementée du continent. Même si le Brexit pourra certainement avoir des conséquences sur les flux commerciaux et donc sur la rentabilité du projet, sa construction et son fonctionnement ne sont pas remis en question.

En outre, il faudra voir à l'avenir de quelle manière le Royaume-Uni implémentera et continuera de respecter les codes réseaux et les accords techniques afin d'utiliser de manière optimale l'infrastructure électrique et gazière disponible. La perte économique qui en découlerait pourrait être très élevée. Dans une première réaction, le gestionnaire du réseau britannique a indiqué qu'il était en faveur du maintien de ces codes réseaux.

Finalement, le BREXIT mènera inéluctablement à la sortie du RU du traité EURATOM. Le traité EURATOM encadre toutes les activités liées aux applications nucléaires, à l'étude de la fusion nucléaire contrôlée ainsi qu'aux applications touchant aux radio-isotopes. Sous réserve d'une analyse juridique plus poussée, rien n'obligerait le RU de sortir de l'UE en même temps que du traité EURATOM. Afin de réduire l'impact sur les programmes de recherche européens en la matière en

cours, il serait utile de considérer de faire coïncider la sortie d'EURATOM avec la mise en œuvre du prochain programme pluri-annuel européen (MFF). Le BREXIT aura une implication économique sur l'exportation des technologies nucléaires à double-usage étant donné que le RU devra être considéré comme un pays extra-communautaire à part entière avec toutes les lourdeurs administratives que cela implique.

Services

Il est important pour le Royaume-Uni de conserver un bon accès au marché européen. Une différence de réglementations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne compliquerait considérablement le commerce de services.

Au sein du secteur financier européen, le départ du Royaume-Uni renforcera la dominance de la France et de l'Allemagne, ce qui limitera les opportunités des institutions financières des plus petits pays de l'UE.

Les données de la balance des paiements de la Banque nationale révèlent qu'en 2015, la Belgique a fourni des services au Royaume-Uni pour un montant de 8,76 milliards d'euros. Le Royaume-Uni occupait ainsi en 2015 la 4^e place du classement des marchés des exportations pour les services belges et représentait 8,74 % des exportations totales de services de la Belgique. En 2015, la Belgique a importé du Royaume-Uni 9,07 milliards d'euros de services. Le Royaume-Uni est ainsi le 4^e fournisseur de services de la Belgique et représente 9,52 % des importations totales de services de la Belgique.

Secteur financier

La place de Londres représente un des principaux centres financiers au monde, et constitue donc un enjeu majeur dans le cadre du Brexit. Le secteur financier mérite dès lors une attention particulière, d'autant qu'il est caractérisé par des spécificités marquées. En effet, d'une part, il couvre des activités de natures diverses, depuis l'intermédiation financière au sens strict, les activités d'assurance, les fonds de placement, ou les marchés financiers, mais aussi les infrastructures de marché et de paiement ou le support technologique (Fintech). D'autre part, il est régi par des réglementations sur le plan prudentiel en grande partie de portée européenne et internationale (Bâle III et Solvency II, notamment).

Dès lors, le suivi de ces questions est principalement du ressort des autorités impliquées dans la matière y inclus, pour la Belgique, le Ministre des Finances et la Banque Nationale de Belgique.

De manière générale, les questions portent principalement sur les conditions permettant aux opérateurs belges ou européens de déployer des activités de services financiers au Royaume-Uni, et aux opérateurs localisés au Royaume-Uni de desservir le marché de l'Union européenne. Comme pour d'autres activités de services, il s'agit du passeport européen, et des conditions d'établissement de succursales et de filiales.

Par ailleurs, le Brexit offre des opportunités pour certaines activités qui pourraient être exploitées dans le cadre de politiques offensives, sans toutefois affaiblir les règles prudentielles. De nouveau, cela est du ressort du Ministre des Finances.

Répercussions pour les banques britanniques en cas de perte de passeport UE (sur le financement des exportations)

Les dernières informations laissent entendre que les autorités britanniques veulent s'approprier entièrement le contrôle migratoire et qu'elles rejettent l'autorité de la Cour européenne de Justice. Vu que la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes sont les piliers les plus importants du marché intérieur européen, ces priorités impliquent un accès réduit à ce marché et, en particulier, le sacrifice de l'actuel système de passeport du secteur financier. Ce système a permis aux intuitions financières britanniques de vendre leurs produits dans l'Espace économique européen. Concernant le financement des exportations, le passeport repose sur des réglementations légales européennes, dont la Directive sur les exigences de fonds propres (Capital Requirement Directive - (CRD) IV) qui règle la récolte de dépôts et l'octroi de crédits, et la Directive sur les marchés d'instruments financiers (MiFID) qui régit les services d'investissement fournis par les banques. Après le Brexit, les institutions financières britanniques pourront uniquement continuer à profiter du passeport financier dans la mesure où elles établiront une institution financière à part entière dans l'Espace économique européen.

En principe, le Royaume-Uni pourrait se raccrocher à un régime plus fragile d'équivalence pour pays tiers en ce qui concerne les activités de banque d'investissement. Ce régime n'est cependant pas encore d'application et d'aucuns ont indiqué qu'ils craignent que cette option s'avère à long terme irréalisable en raison d'une divergence croissante entre la législation britannique et européenne. Les « Brexiteurs » s'opposeront par ailleurs à une réglementation obligeant le Royaume-Uni à adapter sa législation nationale aux changements de législation de l'UE, sans même pouvoir peser dans le processus décisionnel. Il convient en outre de signaler que la Commission européenne peut révoquer cette équivalence à court terme. Cette incertitude pèserait lourdement sur le futur statut de la City of London.

La CRD IV ne prévoit pas de régime d'équivalence permettant la récolte de dépôts et l'octroi de crédits par des pays tiers dans l'Union européenne.

Le Royaume-Uni pourrait d'abord essayer de conclure un accord pour les secteurs qui dépendent de l'accès au passeport et où les alternatives sont limitées. Cette approche pourrait contenir un mélange d'accords bilatéraux spécifiques ayant fait l'objet de négociations et d'équivalences. En outre, des entreprises individuelles pourront également créer des branches locales et des filiales dans l'Union européenne aux endroits nécessaires. Des scénarios qui ont déjà été proposés évoquent des idées concernant un accord de passeport CRD IV sur mesure qui pourrait prendre la forme d'un accord bilatéral spécifique similaire à celui actuellement en vigueur pour les assurances entre l'Union européenne et la Suisse. Il n'apparaît pas clairement s'il existe une volonté politique à ce niveau du côté du Royaume-Uni et de l'UE. Il est par ailleurs évident que d'éventuelles négociations en vue de ces accords demanderont beaucoup de temps.

Différentes sources belges de financement des exportations ont disparu ces dernières années. Les exportateurs belges ont ainsi commencé à recourir de plus en plus souvent aux banques britanniques pour leurs crédits à l'exportation. La dépendance de ces banques à une perte du passeport UE peut donc compromettre le financement des exportations belges. L'ampleur des répercussions en la matière dépendra donc du scénario qui découlera effectivement des négociations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Quid de la pêche ou de l'agriculture ?

Theresa May semble dire qu'elle conservera les acquis mais qu'en sera-t-il des accords relatifs à la pêche ou à l'agriculture ?

La sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne pourrait se traduire, selon Agence Europe, « par un 'déficit important' dans le financement de la politique agricole commune (PAC) », peut-on lire dans une note établie par les services de la commission de l'agriculture du Parlement européen.

Cette note, destinée au négociateur du Parlement européen sur le 'Brexit', Guy Verhofstadt (ADLE, belge), indique que le 'Brexit' conduira aussi à des changements dans les règles sur la gestion du marché, y compris les prix d'intervention, en raison de la perte de la part britannique de production (le Royaume-Uni totalise, par exemple, 33% de la production européenne de viande de moutons et de chèvres). En outre, les experts s'attendent à un risque significatif de perturbations commerciales.

Les mécanismes actuels de la PAC continueraient de fonctionner selon leur forme actuelle, mais le budget disponible dépendra de la volonté de l'UE de : - compenser la perte de la contribution du Royaume-Uni au budget de l'UE ; - maintenir la part de la PAC dans le budget communautaire (environ 39 %).

1.2.2. La sensibilité au Brexit des secteurs belges

A. Les exportations de biens des entreprises belges au RU

L'impact du Brexit en Belgique ne sera pas le même pour tous les secteurs. Cet impact sera plus grand si le part du secteur dans les exportations de biens des entreprises belges au Royaume-Uni (jaune) est plus grand que le part correspondant vers le monde entier (rouge). Le moindre importance de ce secteur dans les importations du Royaume-Uni (bleu clair), plus de risque que le Royaume-Uni pourrait instaurer des barrières supplémentaires.

Tableau 7 Composition des exportations de biens de la Belgique vers le Royaume-Uni (2011-2015) en prix courants (€), exprimé en pourcentage de la valeur, mesuré en concept national.

Exportations Secteurs	Banque Nationale de Belgique		ITC
	Exportations des entreprises belges au R-U	Exportations des entreprises belges vers le monde entier	Importations du R-U du monde entier
I - animaux, viande, etc.	2%	3%	2%
II - plantes, fruits & légumes, etc.	2%	2%	3%
III - graisses et huiles	1%	1%	0%
IV - industries alimentaires	8%	6%	5%
V - produits minéraux	9%	12%	12%
VI - chimie, pharma etc.	13%	17%	10%
VII - plastiques & caoutchouc	10%	9%	4%
VIII - ouvrages de peaux d'animaux	0%	0%	1%
IX - ouvrages de bois & sparterie	1%	1%	1%
X - papier & carton	2%	2%	2%
XI - textile	4%	3%	5%
XII - chaussures, coiffures, etc.	0%	0%	1%
XIII - ouvrages en pierres, ciment, verre, etc.	1%	1%	1%
XIV - métaux précieux & bijouterie	4%	7%	5%
XV - métaux communs	7%	9%	5%
XVI - mécanique & électronique	9%	11%	21%
XVII - matériel de transport	20%	11%	12%
XVIII - optique, précision & musique	3%	3%	3%
XIX - armes & munitions	0%	0%	0%
XX - meubles, éclairage & jouets	1%	1%	3%
XXI - art, antique & trafic confidentiel	2%	2%	6%
TOTAL	100%	100%	100%

Sources: Banque Nationale de Belgique et ITC.

Le tableau ci-dessus montre que notre **spécialisation à l'exportation en denrées alimentaires, plastiques & caoutchouc, textile** (et dans une moindre mesure en matériel de transport) est plus à risque quand le Royaume-Uni instaure des barrières après le Brexit.

Annexe 1 liste les 25 principaux biens exportés vers le Royaume-Uni par les entreprises belges (2011-2015), à l' exclusion du trafic confidentiel.

B. Les importations de biens des entreprises belges du RU

L'impact du Brexit en Belgique ne sera pas le même pour tous les secteurs. Cet impact sera plus grand si la part du secteur dans les importations de biens des entreprises belges en provenance du Royaume-Uni (vert clair) est plus grande que la part correspondant en provenance du monde entier (vert foncé).

Tableau 8 Composition des importations de biens en Belgique en provenance du Royaume-Uni (2011-2015) en prix courants (€), exprimé en pourcentage de la valeur, mesuré en concept national.

Importations	Banque Nationale de Belgique		ITC
	Importations des entreprises belges en provenance du R-U	Importations des entreprises belges en provenance du monde entier	Exportations du R-U vers le monde entier
Secteurs			
I - animaux, viande, etc.	2%	2%	1%
II - plantes, fruits & légumes, etc.	1%	3%	1%
III - graisses et huiles	0%	1%	0%
IV - industries alimentaires	2%	4%	4%
V - produits minéraux	21%	20%	11%
VI - chimie, pharma etc.	15%	13%	14%
VII - plastiques & caoutchouc	6%	5%	3%
VIII - ouvrages de peaux d'animaux	0%	0%	0%
IX - ouvrages de bois & sparterie	0%	1%	0%
X - papier & carton	1%	2%	2%
XI - textile	1%	3%	2%
XII - chaussures, coiffures, etc.	0%	0%	0%
XIII - ouvrages en pierres, ciment, verre, etc.	1%	1%	1%
XIV - métaux précieux & bijouterie	14%	7%	10%
XV - métaux communs	4%	8%	5%
XVI - mécanique & électronique	11%	13%	20%
XVII - matériel de transport	16%	11%	12%
XVIII - optique, précision & musique	2%	3%	4%
XIX - armes & munitions	0%	0%	0%
XX - meubles, éclairage & jouets	1%	2%	1%
XXI - art, antique & trafic confidentiel	0%	1%	8%
TOTAL	100%	100%	100%

Sources: Banque Nationale de Belgique et ITC.

Le tableau ci-dessus montre que notre **spécialisation à l'importation en produits minéraux, chimie & pharma, métaux précieux & bijouterie, matériel de transport** (et dans une moindre mesure en plastiques & caoutchouc) est plus à risque quand le Royaume-Uni instaure des barrières après le Brexit.

Annexe 2 liste les 25 principaux biens importés en provenance du Royaume-Uni destinés aux entreprises belges (2011-2015), à l' exclusion du trafic confidentiel.

1.2.3. Transit

La Belgique est un pays de transit important. A côté de nos ports et le transport, on ne peut pas oublier non plus les services logistiques effectués par la douane, les compagnies d'assurance et les organismes de certification. L'impact du Brexit aux autres Etats membres de l'UE dont leur transit passe en grande partie par la Belgique mérite également donc l'attention.

Tableau 9 Composition du transit de biens vers et en provenance du Royaume-Uni (2011-2015) en prix courants (€), exprimé en pourcentage de la valeur totale du transit des biens

Secteurs	Part
I - animaux, viande, etc.	0%
II - plantes, fruits & légumes, etc.	1%
III - graisses et huiles	0%
IV - industries alimentaires	4%
V - produits minéraux	10%
VI - chimie, pharma etc.	27%
VII - plastiques & caoutchouc	7%
VIII - ouvrages de peaux d'animaux	0%
IX - ouvrages de bois & sparterie	0%
X - papier & carton	1%
XI - textile	3%
XII - chaussures, coiffures, etc.	4%
XIII - ouvrages en pierres, ciment, verre, etc.	0%
XIV - métaux précieux & bijouterie	1%
XV - métaux communs	2%
XVI - mécanique & électronique	9%
XVII - matériel de transport	25%
XVIII - optique, précision & musique	5%
XIX - armes & munitions	0%
XX - meubles, éclairage & jouets	0%
XXI - art, antique & trafic confidentiel	1%
TOTAL	100%

Source: Banque Nationale de Belgique.

Le tableau ci-dessus montre que la plupart du **transit** vers et en provenance du Royaume-Uni est situés dans les secteur du **chimie & pharma et en matériel de transport**. Ces secteurs sont donc plus à risque quand le Royaume-Uni instaure des barrières après le Brexit (et dans une moindre mesure dans le transit des produits minéraux, mécanique & électronique et plastiques & caoutchouc).

Annexe 19 liste les 25 principaux biens en transit entre la Belgique et le Royaume-Uni (2011-2015), à l'exclusion du trafic confidentiel.

1.2.4. Profiter des opportunités

Mener une politique offensive : l'examen de nos avantages comparatifs peut peut-être nous amener à faire des choix, à accompagner les entreprises vers une recherche de nouveaux débouchés, etc.

Profiter des opportunités (politique offensive)

Alors que le Brexit ne semble présager rien de bon pour la construction européenne ni pour les économies des Etats membres, il est important de ne pas oublier les **opportunités économiques** qu'offrent la situation actuelle d'insécurité au Royaume-Uni. De nombreuses firmes de consultance estiment que les entreprises actuellement établies au Royaume-Uni pourraient délocaliser **entre 60 000 et 80 000 emplois** dans l'éventualité d'un hard Brexit et de la perte d'accès au marché commun. Bien que ces chiffres et estimations ne soient pour le moment que des spéculations, l'insécurité juridique qui plane sur les entreprises britanniques, elle, est bien réelle.

Initiatives de nos concurrents

C'est dans ce contexte que **d'autres Etats membres**⁹ ont déjà pris des initiatives dans le but d'attirer des investisseurs britanniques. Plusieurs gouvernements ont lancé une **promotion active de leurs capitales**, composé de *roadshows*, de visites ministérielles ou de haut fonctionnaires à Londres ou de lettres adressées au secteur privé britannique. Certains Etats membres proposent également une **assistance aux entreprises situées au Royaume-Uni** par la création de points de contact, de hotlines, de sites internet d'information sur la législation nationale, de guichet unique pour la facilitation des démarches administratives de délocalisation. Finalement, certains Etats membres envisagent aussi des **mesures administratives et législatives** pour se rendre plus attractif : révision de la fiscalité d'entreprises, augmentation des places dans les écoles internationales, mise à disposition de bureaux, promotion de financement alternatif (*crowdfunding*) et d'incubateurs afin d'attirer des start-ups.

Quelles entreprises ? Quels secteurs ?

Les entreprises les plus susceptibles de chercher à se délocaliser ou transférer des activités vers d'autres Etats membres sont celles dont les activités sont le plus liées au marché commun européen. Les secteurs **automobiles, industriels et alimentaires** risquent de se voir imposer des barrières au commerce et des risques règlementaires accrus pourraient toucher des entreprises de **télécom**, des compagnies **aériennes** et des sociétés **pharmaceutiques**. De nombreuses entreprises britanniques ont déjà évoqué l'option de la délocalisation : Wells Fargo, UBS, Easyjet, Goldman Sachs, CitiBank, JP Morgan&Chase, Lloyd's of London, Vodafone, L'Oréal, VTB, Exedy et M&G. Les banques installées au Royaume-Uni, en particulier les **banques de gros** (offrant leurs services aux grandes entreprises, fonds de pension, agences gouvernementales, etc.), seraient les plus touchées par une perte de leur « passeport européen ». A peu près 20% de leurs revenus (£23-27 milliards) seraient directement liés à cette facilité européenne. Cela ne concerne d'ailleurs pas uniquement les banques britanniques ou européennes. Les banques

⁹ Les plus zélés: Allemagne, France, Pays-Bas, Irlande, Luxembourg.

Les autres : Danemark, Suède, Pologne, Espagne, Autriche, Italie.

d'investissement américaines, et plus spécifiquement leur filiales londoniennes, dépendraient à hauteur de 14,5% de leurs revenus du 'passeport européen'. Garder cette activité intacte en cas de perte du « passeport financier » nécessiterait une délocalisation partielle de leur activité londonienne vers une filiale (autonome et au bilan propre) située en UE. La **gestion d'actif** et les **assurances** quant à eux rencontreraient moins de désavantages suite au Brexit et sont donc des secteurs moins susceptibles de se délocaliser.

Londres est le centre financier de l'Europe (le secteur financier représente 8 % du PIB britannique, source FMI). Si le Royaume-Uni quitte l'UE en optant pour un « Brexit dur », il **perdra** selon toute vraisemblance ses **droits de passeport**, empêchant les institutions financières qui y sont établies de fournir des services aux clients d'autres Etats membres de l'UE (peu de chances sont prêtées aux possibilités alternatives, par exemple via l'« équivalence »¹⁰).

Cette situation a pour conséquence un **glissement des activités financières de Londres vers d'autres pays de l'UE** :

- Plusieurs signaux indiquent que des **banques** réalisent actuellement des études comparatives visant à évaluer les possibilités de relocalisation (certaines institutions ont déjà annoncé leur déménagement, par exemple la MUFG qui rejoint Amsterdam).
- **D'importantes activités de clearing** en euros sont actuellement localisées à Londres. Des questions politiques émanent de l'UE-27 pour savoir si ces activités de clearing pourront toujours y être exercées après le Brexit. Dans le passé, la BCE avait élaboré une politique de localisation afin de garder ces activités de clearing dans la zone euro, mais la Cour européenne de Justice l'avait alors rejetée. La question de savoir si une nouvelle exigence de localisation fera son apparition n'est pour le moment pas clairement tranchée, ni même si une base juridique peut être développée dans ce cadre. Dans chacun des cas, la BCE a d'ores et déjà indiqué qu'il serait important de trouver des solutions pour maintenir, voire améliorer, l'actuel niveau de contrôle et de surveillance si ces activités de clearing en euros restaient basées à Londres.
- Un glissement aura aussi probablement lieu au niveau de la gestion d'actifs (industrie des fonds).
- En tant qu'institution européenne, l'**Autorité bancaire européenne** devra déménager dans un autre Etat de l'UE.

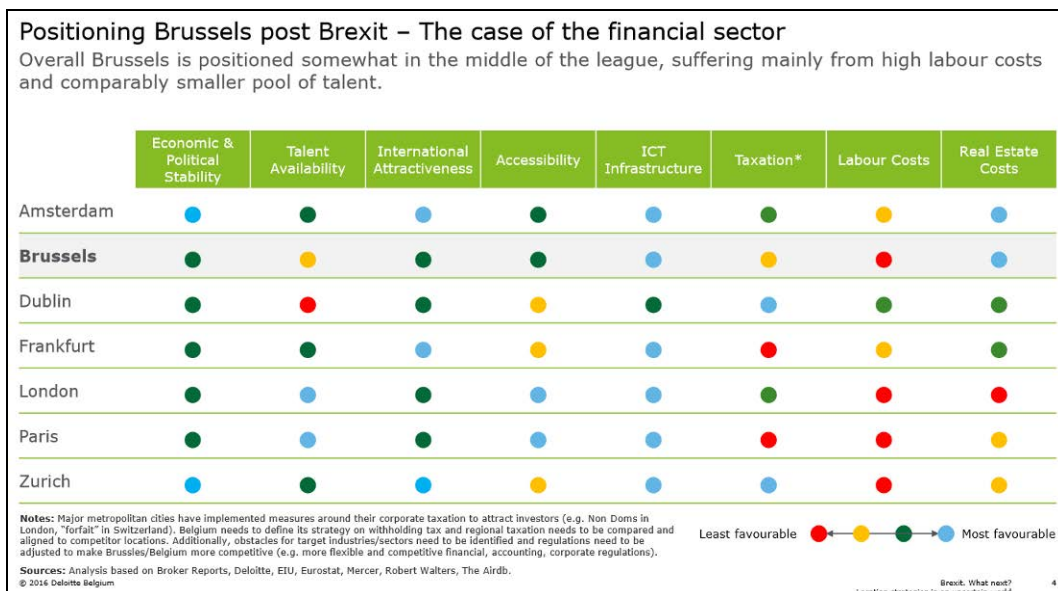
La Belgique dispose d'**atouts** indéniables pour attirer ces activités :

- Emplacement unique au cœur de l'Europe
- Présence d'institutions européennes et d'autres organisations internationales (OTAN)
- Ecosystème financier fort, diversifié et ouvert

¹⁰ L'Equivalence de pays tiers (Third country equivalence) implique qu'il est permis de fournir des services financiers même depuis un pays non-UE, du fait que le régime de ce pays tiers est « comparable » aux normes de l'UE. L'équivalence n'est toutefois pas possible pour tous les services financiers et pour tous les clients. Elle doit en outre être approuvée par la Commission européenne, elle est régie par plusieurs conditions et peut être rétractée à tout moment.

- Expertise dans les infrastructures de marché, les systèmes de paiement et la cybersécurité
- Grande qualité de vie
- Vaste communauté d'expatriés
- Espaces de bureaux disponibles

Union Professionnelle du Secteur Immobilier (UPSI) attire l'attention sur un élément important concernant le caractère attrayant de la Métro-pole bruxelloise pour les entreprises et les sièges délocalisés du secteur financier. Sur le plan immobilier, la Belgique propose des bâtiments neufs relativement bon marché et la Métropole bruxelloise dispose d'une offre suffisamment importante en immeubles de bureaux. Notre pays a également de bons résultats dans d'autres critères d'investissement. Des actions devront cependant être entreprises dans d'autres domaines.



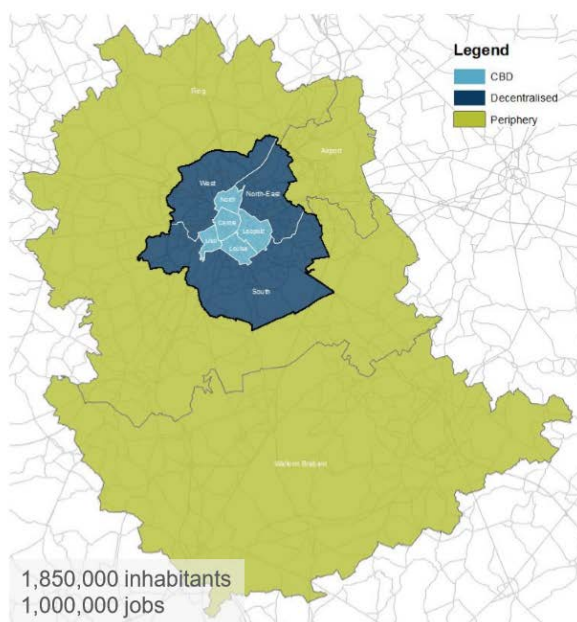
Espaces de bureaux : la Région bruxelloise occupe aujourd'hui une place centrale



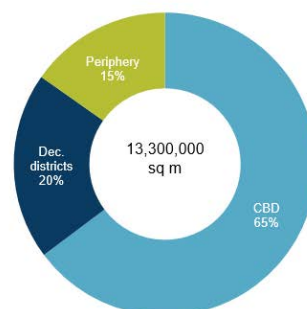
Espaces de bureaux : où en Région bruxelloise ?

BRUSSELS OFFICE MARKET

INTRODUCTION



OFFICE STOCK IN BRUSSELS PER DISTRICT



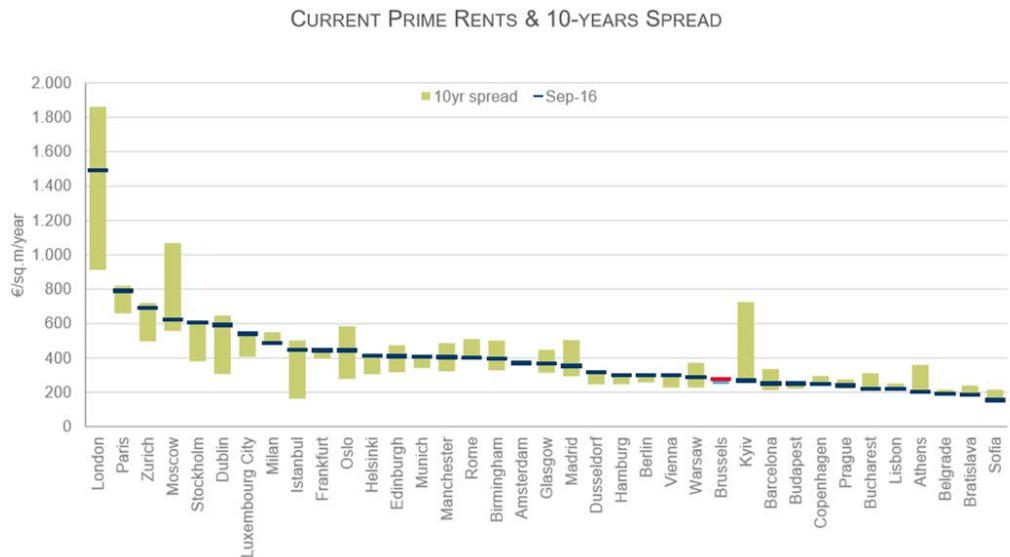
- Brussels is the seventh most important office stock in Europe after Paris, London, Munich, Berlin, Moscow and Hamburg.

La Région de Bruxelles-Capitale compte actuellement quatre quartiers stratégiques :

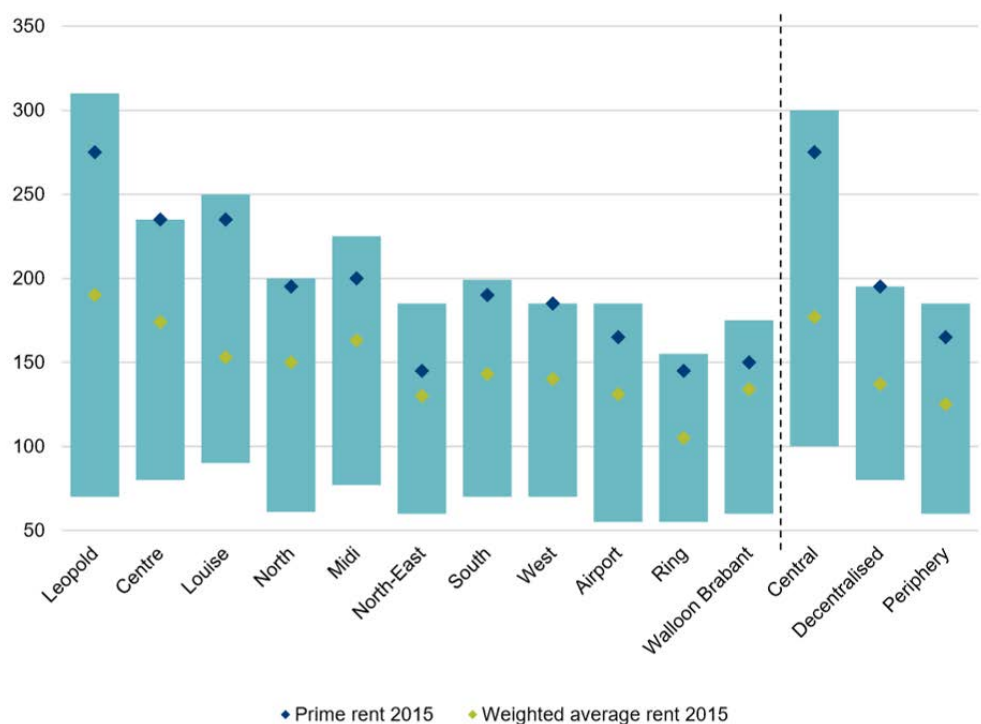
1. « Gare du Nord »
2. « Gare de Bruxelles-Midi »
3. « Pentagone »
4. « Quartier européen »

Espaces de bureaux : relativement bon marché !

BRUSSELS PRIME OFFICE RENTS VS OTHER EUROPEAN CITIES



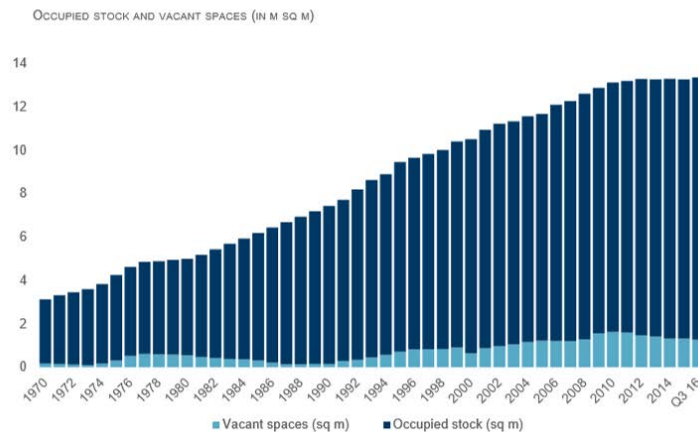
PRIME AND WEIGHTED AVERAGE RENT DISTRIBUTION PER DISTRICT
EUR/SQ M/YEAR



Espaces de bureaux : portefeuille stable...

EVOLUTION OF THE OFFICE STOCK SINCE 1970

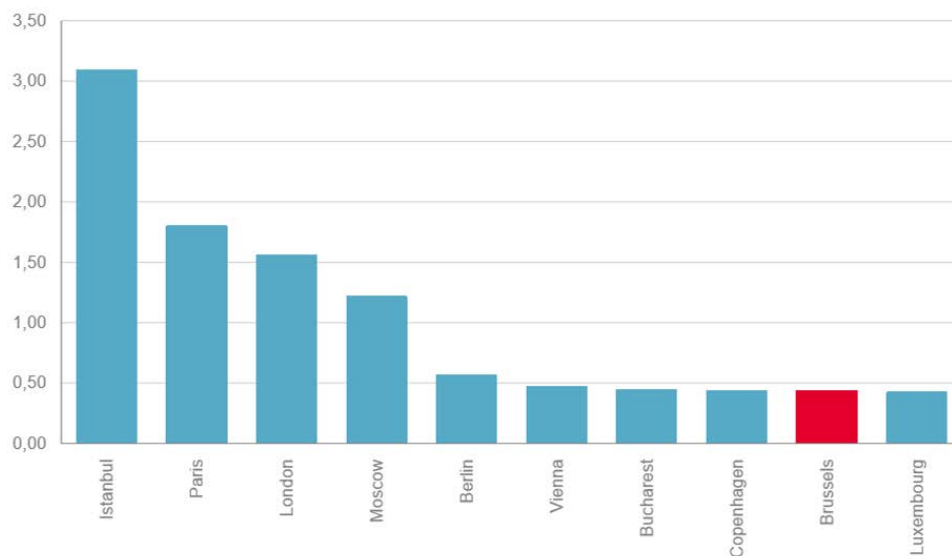
- └ The Brussels office stock stands around 13,350,000 sq m currently within 1,260,000 sq m are available on the market.
- └ After a continuous and strong increase of the office stock between 1970 and 2010, the stock is relatively stable since this date and the consequence of the economic crisis.
- └ Indeed, majority of the developers chose to put projects on hold or await tenants to start the construction. Combined to the office reconversion (around 80,000 sq m) per year, the office stock is stable since 2010 around 13,300,000 sq m.



Espaces de bureaux : ... nombreux projets en cours d'examen !

BRUSSELS OFFICE MARKET

FUTURE SUPPLY, BRUSSELS IN THE TOP 10 FOR STRONGEST PIPELINE, IN M SQ M



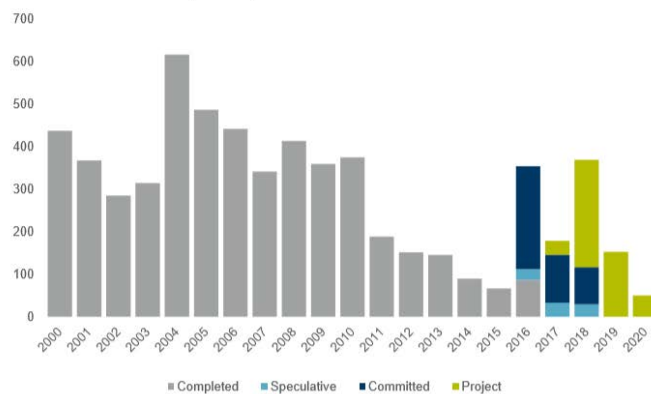
Espaces de bureaux : ... nombreux projets en cours d'examen !

BRUSSELS OFFICE MARKET

FUTURE SUPPLY

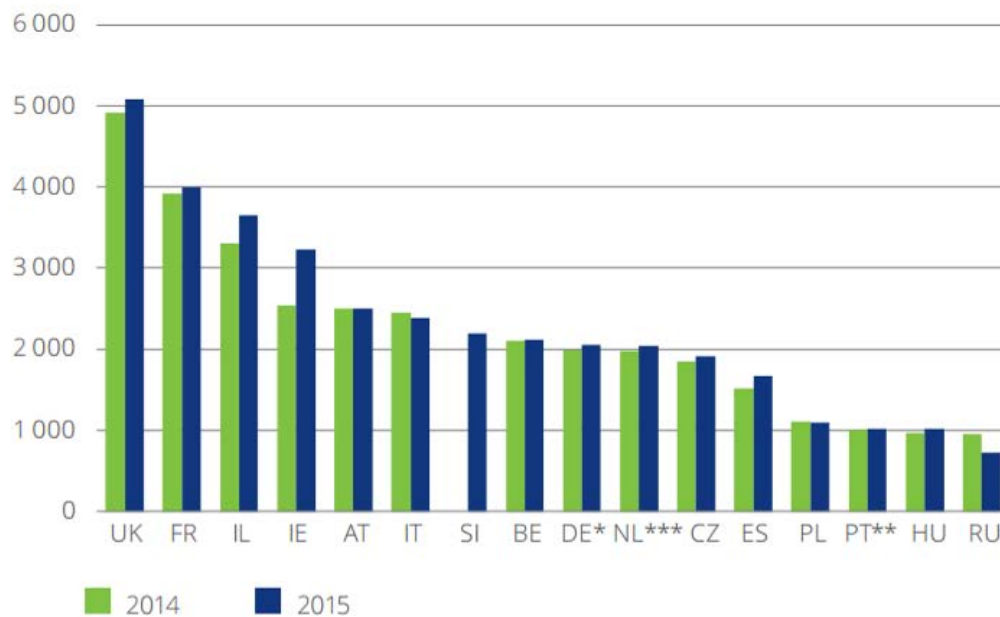
- In 2016, close to 90,000 sq m have already been delivered. The committed pipeline is huge for 2016 with the new NATO HQ (120,000 sq m) and the new HQ of the Council of Europe (60,000 sq m).
- Speculative pipeline remains at very low level as developers remain cautious. Speculative deliveries remain on the market and will be in competition with the 2017 pipeline.
- Projects with building permits represent an impressive potential stock increase though most of the developers are awaiting tenants to start the construction.

DELIVERED PROJECTS AND FUTURE SUPPLY (000s sq m)



Habitations : relativement bon marché !

Average Transaction Price of the New Dwelling EUR/ m²



Source: National Statistical Authorities, Deloitte data calculations
 * bid price, ** older dwellings, *** all dwellings (older and new)

Croire en nos forces et en nos atouts

20 reasons to invest in Belgium

Source: Amcham / Invest in Flanders

1. Strategic geographic location, home to the EU institutions and NATO and numerous headquarters of multinational corporations
2. Access to the European market: 500 million European Consumers at your fingertips
3. Open economy, proximity to varying markets and cultures, dynamic test market
4. 4th most productive workforce in the world
5. Cutting-edge infrastructure
6. Strong logistical gateway, through international rail, air, or shipping infrastructure
7. Existence of formidable knowledge and creativity-based centers of excellence
8. Intelligent, competitive tax regime. From Notional Interest Deduction and tax reductions for foreign companies and executives to unique tax features for certain business activities.
9. Belgium has a transparent, open-minded tax culture that boosts investor confidence and allows case-by-case tax application decisions.
10. Unique financial incentives for R&D companies
11. Attractive and affordable real estate prices
12. Legal protection
13. Quality of life
14. Labor cost increases have undergone a steady slowdown in Belgium since 2010. A gradual shift from tax on labor to other taxes (Labor & Tax Reform 2015-2019).
15. Quality human capital and linguistic diversity. Businesses have access to a broadly-skilled pool of blue and white collar workers.
16. World-famous educational system, especially in math and science. Belgium rolls in at 4th place in the world for outstanding higher education and training (Source: WEF Global Competitiveness Report 2016-2017). 3rd in management education; 3rd in math and science education.
17. Attractive labor schemes including economic unemployment and flexible working hours.
18. the 4th highest-scoring nation globally in innovation; 6th worldwide for quality scientific research centers; 9th worldwide for collaboration between industries and universities; the European #1 for cooperation between science and SMEs.
19. 2nd largest European port in international shipping traffic. Home to Europe's largest and the world's most diverse petrochemical cluster. Handled 208 million tons of freight in 2015.

2. POINT DE VUE DES FÉDÉRATIONS

2.1. FEB

Introduction

En vue de la publication du rapport intermédiaire du 'High Level Group (HLG) on Brexit' le 30 janvier 2017, la FEB souhaite, via ce mémo, partager avec le HLG un certain nombre de **principes de base et de recommandations transversales** qui revêtent de l'importance pour l'économie belge, et ce sur la base de discussions menées avec ses fédérations sectorielles, commissions et groupes de travail.

Dès que l'article 50 aura été activé et les négociations amorcées entre l'UE et le Royaume-Uni (RU), ces principes et recommandations pourront **être adaptés** à la situation et être transformés en positions.

Le présent mémo fait **suite au premier mémo** adressé au HLG le 25 août dernier et doit donc être lu comme un ensemble. Ce mémo n'est pas une réaction au discours du Premier ministre Theresa May le 17 janvier 2017.

'A proper Brexit'

Le 23 juin, les Britanniques se sont prononcés par voie de référendum en faveur d'une sortie de l'Union européenne. La FEB **respecte ce choix, mais le déplore**. Elle attache en effet beaucoup d'importance à la **poursuite du processus d'intégration européen**, qui a eu des effets positifs pour notre petite économie ouverte. Le Brexit est en retour en arrière dans ce processus d'intégration et s'avérera douloureux tant pour le Royaume-Uni que pour l'UE. Par ailleurs, la voix et la position de négociation de l'UE s'en trouveront affaiblies sur la scène internationale, par exemple lors de négociations en vue de la conclusion d'accords de commerce et d'investissement. Etant donné que 90% de la croissance mondiale se situera hors de l'UE au cours des prochaines décennies, nous avons **besoin d'une Union européenne forte dans ce monde globalisé** qui libéralise toujours davantage les échanges mondiaux selon nos normes et valeurs. A cet égard, le Brexit représente aussi un retour en arrière.

La FEB refuse de participer, d'une part, à un '*hard Brexit*' qui ne tient nullement compte des flux commerciaux considérables entre la Belgique et le Royaume-Uni et, d'autre part, à un '*soft Brexit*' qui ne tient pas compte du danger d'un effet domino et d'une poursuite de la désintégration de l'Union européenne. Elle plaide, pour sa part, pour un '**proper Brexit**', à savoir :

- Primo, un '*proper Brexit*' au sens d'un Brexit '*correct*'. La FEB plaide pour une **séparation de biens correcte** se déroulant de manière ordonnée et dans un climat serein.
- Secundo, un '*proper Brexit*' au sens d'un Brexit '*approprié*'. Outre les négociations de séparation, il faut veiller à garantir une **relation commerciale future durable appropriée** pour, d'une part, maintenir le plus efficacement possible les flux commerciaux importants entre l'UE et le Royaume-Uni et, d'autre part, assurer le bon fonctionnement du marché intérieur européen et promouvoir la poursuite de l'intégration économique des autres Etats membres de l'UE.

Négociations de séparation

Plusieurs études révèlent que parmi tous les Etats membres de l'UE, la Belgique compte parmi les plus touchés par le Brexit. Notre pays a donc tout intérêt à ce que ce processus ne dérape pas.

Dès que les Britanniques auront activé l'article 50 du traité sur l'Union européenne, il faudra rapidement organiser une **séparation correcte** en vue de **minimaliser l'insécurité** pour les entreprises belges traitant avec le Royaume-Uni ou y ayant des investissements. Il faut à tout prix éviter le '*cliff edge Brexit*' où les Britanniques quitteraient l'UE sans accord de séparation et sans perspectives d'une relation commerciale future durable. Cela constituerait un 'lose-lose' tant pour les Britanniques que pour l'UE.

Dans un premier temps, il faut toutefois attendre que le gouvernement britannique active l'article 50. Dans l'intervalle, la FEB appelle les différents gouvernements de notre pays à bien se préparer à ces négociations, à élaborer une **stratégie commune et univoque** et à inventorier les intérêts offensifs et défensifs de l'économie belge, qui ne sont pas nécessairement les mêmes que ceux des autres Etats membres de l'UE. A cet égard, la FEB plaide pour une **approche globale** profitant à tous les secteurs de l'économie belge.

Mesures transitoires

Dès que l'article 50 aura été activé, une **période de négociation de 2 ans** débutera. Elle pourra être prolongée à l'unanimité.

Même si nous ne connaissons pas encore les détails des priorités du Royaume-Uni pour la relation future après le Brexit, le gouvernement britannique insiste sur "un accord de libre-échange osé et ambitieux avec l'UE". A ce jour, nous ne connaissons pas encore non plus la réaction des Etats membres européens.

Dans l'hypothèse où les négociations de séparation durent deux ans et que les négociations pour un accord de libre-échange durent **plusieurs années** (comme ce fût le cas pour les accords de libre-échange conclus entre l'UE et d'autres partenaires), cela laisse un **laps de temps** entre la situation actuelle de membre à part entière et la situation future de partenaire commercial (privilegié). La FEB plaide pour que l'insécurité pour les entreprises soit minimisée durant cette période transitoire et pour que l'écart entre la situation actuelle et future ne soit pas trop grand.

Afin **d'éviter cette insécurité et cet écart**, il existe **plusieurs possibilités** dont le choix dépendra de la stratégie et de la position retenues par les deux partenaires. Une des possibilités consiste à opter pour un accord transitoire temporaire. Une autre option consiste à reporter la séparation jusqu'à la conclusion en mise en œuvre d'un accord relatif à la relation future (en invoquant la règle d'unanimité) ou à la suspendre (en ajoutant une clause dans l'accord de séparation).

Quelle que soit l'option retenue, il est important pour la FEB que, durant cette phase transitoire, les **relations économiques** importantes entre notre pays et le Royaume-Uni puissent être **maintenues de manière efficace** et que l'on **évite une disruption**. Les échanges doivent aussi se faire selon des **règles de droit contraignantes** et dans le respect des principes de **level-playing-field et de concurrence loyale**. Par ailleurs, la situation transitoire **ne peut se révéler plus avantageuse** pour les Britanniques que leur situation actuelle comme membre à part entière, car cela pourrait saper la position de négociation de l'UE dans le cadre des négociations pour une relation future.

Relation future

Le Royaume-Uni est un **partenaire économique important** de la Belgique, à savoir son 4ème client et 5ème fournisseur, et la balance commerciale est devenue positive au cours des dernières années. Pour nombre de secteurs et d'entreprises belges, le **maintien de flux commerciaux aisés** est crucial.

Ces dernières années, l'UE a déjà conclu divers accords commerciaux avec des partenaires commerciaux partout dans le monde (par ex. avec la Corée du Sud, le Vietnam et le Canada) et elle continue de négocier pour la poursuite de la libération du commerce mondial (par ex. avec le Japon et les USA). La FEB espère dès lors qu'après le Brexit, l'UE fera preuve de **la volonté et de l'ambition de conclure un accord commercial global** avec le Royaume-Uni.

L'UE a également des **relations privilégiées** avec de nombreux pays voisins, comme les membres de l'Espace Economique Européen (à savoir la Norvège, le Lichtenstein et l'Islande), la Suisse avec qui elle entretient des relations bilatérales ou les pays avec lesquels elle a conclu une union douanière (par ex. Andorre et la Turquie). Si le Royaume-Uni voulait adhérer à l'un de ces partenariats privilégiés - même si cela ne semble pas être le cas actuellement - nous comptons là aussi sur la bonne volonté de l'UE, et ce en vue de maintenir au maximum les relations commerciales existantes.

Tout comme pour les négociations de séparation, la FEB plaide pour que l'on privilégie, lors des négociations pour une relation future, une **approche globale** qui défend les intérêts de tous les secteurs de l'économie.

Quelle que soit la relation future, il faut veiller à ce qu'un **pays ne se trouve pas mieux en dehors de l'Union européenne** qu'en son sein. Cela afin d'éviter un effet domino avec d'autres Etats membres optant pour une sortie de l'UE ou demandant des exceptions, ce qui conduirait à une 'Europe à la carte'. La poursuite de la désintégration économique serait encore plus néfaste pour l'économie belge que le Brexit. Il va de soi qu'on ne peut pas maintenir l'UE ensemble en rendant très difficile une sortie, mais parce qu'elle offre de nombreux avantages.

La relation future devra **rendre aussi aisés que possible les échanges entre l'UE et le Royaume-Uni, et ce sans perturber le bon fonctionnement du marché intérieur**. En fonction des souhaits et exigences des Britanniques et de l'UE, une relation commerciale future devrait respecter les **principes¹¹ suivants** :

- Promouvoir la circulation de biens et de services sans entraves tarifaires et non tarifaires, tant pour les importations que pour les exportations;
- Le libre-échange de biens et de services doit entièrement se baser sur les règles s'appliquant au marché intérieur et telles que définies par l'UE (cf. relation UE/Suisse);
- Faire du commerce sur la base de règles de droit contraignantes garantissant un 'level-playing field' et la concurrence loyale;
- Permettre une mobilité professionnelle, comme le transfert de personnel entre succursales sur le continent européen et au Royaume-Uni ou les services transfrontaliers;
- Garantir une protection suffisante des droits de propriété intellectuelle tant existants que futurs;

¹¹ Ces principes peuvent changer en fonction des souhaits et des exigences des deux partenaires et ne sont pas exhaustifs.

- Offrir une protection suffisante des investissements;
- Permettre la collaboration autour de certains projets financés par l'Europe, notamment dans les domaines de l'innovation ou de la R&D (cf. Horizon 2020) moyennant contribution financière;
- ...

Il faut également veiller à ce que la relation future ne mette pas en péril les nombreux partenariats privilégiés existant entre l'UE et d'autres pays. La relation future doit donc être **en équilibre avec les droits que nous octroyons et les obligations que nous imposons à nos autres partenaires**, par exemple en ce qui concerne la cotisation au budget européen, l'adoption ou le respect de règles et normes européennes, le respect de la jurisprudence de la Cour européenne de justice, etc., comme c'est le cas pour un pays comme la Norvège.

L'avenir de l'UE sans les Britanniques

A court terme, la sortie des Britanniques de l'UE soulèvera un **certain nombre de questions pratiques**, notamment au sujet des nombreux **objectifs** poursuivis par l'UE. Ainsi, la FEB se demande comment l'objectif actuel d'une réduction des émissions de CO2 de 40% d'ici à 2030 sera réparti entre les Etats membres après la sortie des Britanniques. Et cette question se pose pour tous les objectifs fixés pour les 28 Etats membres de l'UE dont les charges sont réparties entre eux. Il faudra également voir quel est l'impact potentiel sur les quotas définis dans les accords de libre-échange. Dans ce cadre, la FEB plaide pour le **respect** du principe de la **sécurité juridique et un non-alourdissement des charges**. Il faut par ailleurs veiller à ce que les Etats membres ne se voient pas imposer des charges plus lourdes que nos partenaires privilégiés, ce qui engendrerait une **distorsion de concurrence**.

Un autre problème pratique est le **financement du budget européen**. La sortie des Britanniques de l'UE signifie que le Royaume-Uni ne contribuera plus (ou en tous cas nettement moins) au budget européen. Or, c'est un contributeur net à hauteur chaque année de quelque 7 milliards EUR. La FEB souligne que l'UE doit régler ce problème en vue **d'accroître davantage l'efficacité de son fonctionnement**. Il faut également envisager de déplacer des fonds vers des postes budgétaires visant à **consolider la compétitivité de notre économie** (par ex. 'Horizon2020' pour la R&D, 'COSME' pour les PME, 'Connecting Europe Facility' pour l'énergie, le transport et l'infrastructure numérique, etc.). Il faut éviter que les autres Etats membres doivent contribuer plus pour combler le trou budgétaire laissé par les Britanniques.

Hormis les conséquences pratiques à court terme du départ d'un pays de l'UE, il est important que les dirigeants européens prennent des initiatives pour **maintenir le projet de coopération européenne à long terme**. En effet, la coopération économique européenne est **essentielle pour l'économie belge**.

Comme mentionné dans le premier mémo adressé au HLG, la FEB estime que le Brexit doit constituer un **signal d'alarme** pour les responsables politiques européens, qui doivent oser se demander comment on en est arrivé là. Le désamour de la population, pas seulement britannique, vis-à-vis de l'UE est dû en partie au fait que celle-ci s'est trop occupée de choses mineures – ce qu'elle fait encore dans une certaine mesure – et qu'elle ne joue pas assez ses atouts. En vue de rapprocher la population et les entreprises de l'UE, la FEB avance deux recommandations. Primo, l'UE ne peut **pas tout réglementer**. Pour la FEB, l'Europe doit **d'avantage se concentrer sur ses missions clés** et aborder efficacement **les grands défis** auxquels nous sommes confrontés. Il s'agit de la compétitivité déclinante, des accords de commerce et d'investissement,

de la révolution numérique, de la convergence des économies nationales, des coûts élevés de l'énergie et des matières premières et de notre dépendance dans ce domaine, des missing links en matière d'infrastructure, de la crise des réfugiés, etc. Secundo, l'UE et les autorités au niveau tant national que régional doivent **mieux communiquer sur les avantages tangibles** pour les citoyens dans leur vie quotidienne et **mieux expliquer les réformes nécessaires décidées à l'échelle européenne**, sans en imputer la faute à l'UE. Mais la communication ne suffit pas. C'est l'Europe des résultats qui compte.

Opportunités pour la Belgique

Comme expliqué déjà dans le premier mémo adressé au HLG, le Brexit peut - malgré ses nombreuses répercussions négatives - engendrer un certain **nombre d'opportunités**, tant à court qu'à long terme.

La Belgique doit jouer ses atouts pour attirer des **investissements étrangers** établis au Royaume-Uni. Nous pensons notamment aux activités de multinationales qui y sont implantés ou à certaines activités financières de la 'City'. Plusieurs pays/villes européen(ne)s ont déjà mis sur pied des campagnes et pris des engagements envers les investisseurs étrangers (p.ex. Francfort, Paris, Amsterdam).

Pour y parvenir, nous devons continuer à miser pleinement sur des **réformes indispensables**. Afin de faire de notre pays un pôle d'investissement, il convient notamment de renforcer la compétitivité, d'accroître la flexibilité du marché du travail, de réformer la fiscalité, de faciliter l'innovation et d'éviter une paralysie du trafic.

Plusieurs **agences et organes européens** sont également établis au Royaume-Uni, notamment l'Agence européenne des médicaments et l'Autorité bancaire européenne, qui devront chercher un nouveau port d'attache sur le continent européen après le Brexit. Cela représenterait pour la Belgique une grande valeur ajoutée de **pouvoir héberger ces institutions**. La FEB appelle les gouvernements de notre pays à se préparer pour attirer ces institutions (notamment en cherchant un lieu et un bâtiment adéquats, en élaborant un régime adapté pour les collaborateurs et leur famille, etc.). La FEB ne se prononce pas sur la stratégie à suivre pour parvenir à attirer ces institutions (par ex. se mettre en avant ou plutôt attendre et se proposer plus tard en guise de solution alternative). A ce sujet aussi, il est important que les différents gouvernements du pays élaborent une **stratégie cohérente et univoque**.

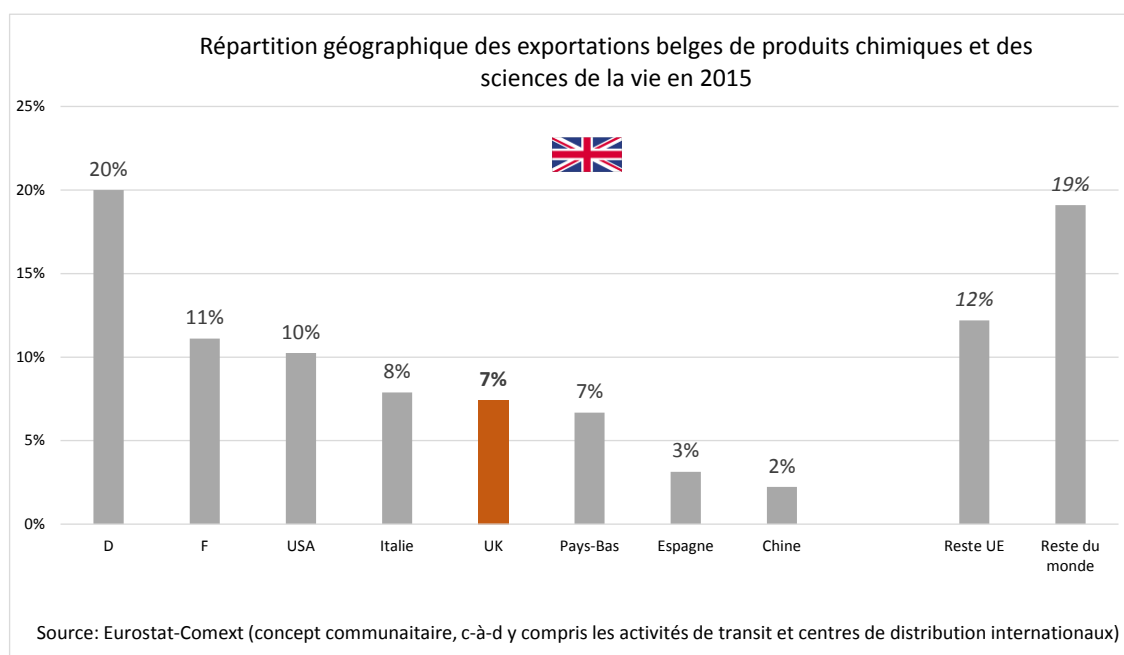
2.2. ESSENSCIA - Chimie en life-sciences sector

Importance du Royaume-Uni pour l'industrie chimique et des sciences de la vie belge

L'industrie de la chimie et des sciences de la vie belge est fortement orientée à l'exportation. En effet, plus de 80% de la production est exportée.

Le Royaume-Uni est le **5^{ème} partenaire commercial** en termes d'exportations de l'industrie chimique et des sciences de la vie belge, juste derrière l'Allemagne, la France, les Etats-Unis et l'Italie. Les exportations du secteur vers le Royaume-Uni ont atteint plus de **8,6 milliards d'euros en 2015**. Le Royaume-Uni couvre ainsi **7,4% des exportations belges totales de produits chimiques et des sciences de la vie**.

(source : Eurostat - concept communautaire, c'est-à-dire y compris les activités de transit et centres de distribution internationaux)



Les produits chimiques et des sciences de la vie représentent plus d'un quart (**27% en 2015**) de **l'ensemble des exportations belges de biens vers le Royaume-Uni**. Parmi les pays de l'Union européenne, seule l'Irlande affiche un taux plus élevé (29%), la moyenne européenne se situant à 18%. Ce pourcentage élevé confirme le poids important de la chimie et des sciences de la vie dans les relations commerciales avec le Royaume-Uni.

Au sein du secteur chimique et des sciences de la vie, les **produits pharmaceutiques** (47%), les **polymères & articles en plastiques** (24%) ainsi que les **produits chimiques organiques de base** (10%) constituent le top 3 des catégories de produits exportés vers le Royaume-Uni. Ces trois

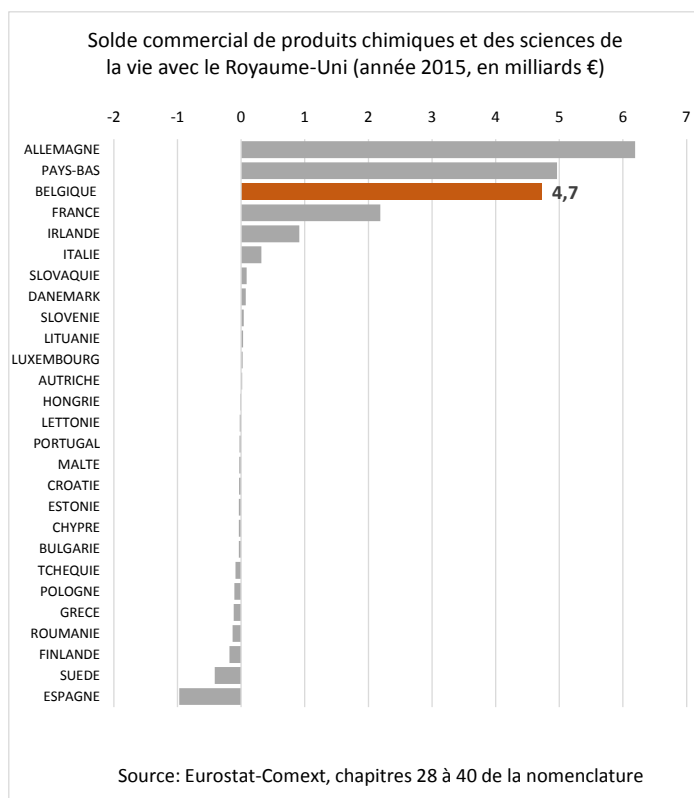
segments représentent ensemble plus de 80% des exportations vers le Royaume-Uni. Notons le poids relativement important des exportations de produits pharmaceutiques vers le Royaume-Uni.

Part dans les exportations belges de produits chimiques et des sciences de la vie vers le Royaume-Uni (2015)

Segment	
Produits pharmaceutiques	47,2%
Polymères et articles en plastique	23,8%
Produits chimiques organiques de base	10,5%
Produits divers des industries chimiques	5,0%
Savons et produits d'entretien	2,7%
Polymères et articles en caoutchouc	2,6%
Pigments, peintures, vernis et encres	2,4%
Produits cosmétiques	2,1%
Produits chimiques inorganiques de base	1,6%
Engrais	1,2%
Autres*	0,9%

Source : Eurostat-Comext (concept communautaire). Chapitres 28 à 40 de la nomenclature combinée
 * chapitres 35-36-37 de la nomenclature combinée

L'industrie chimique et des sciences de la vie belge affiche un solde commercial très positif avec le Royaume-Uni. En 2015, il s'élevait à **+4,7 milliards d'euros**. Au sein du secteur, les produits pharmaceutiques (+3,4 milliards d'euros) et les polymères & articles en plastiques (+1,4 milliards d'euros) sont les principaux contributeurs à ce solde positif. Ce résultat place notre pays à **la troisième place parmi les pays de l'Union européenne en termes de solde commercial généré par les produits chimiques et des sciences de la vie**, juste derrière l'Allemagne et les Pays-Bas. Notons que 15 pays de l'Union européenne affichent un solde négatif avec le Royaume-Uni. La situation varie donc fortement d'un pays à l'autre.



L'industrie de la chimie et des sciences de la vie emploie près de 90.000 personnes en Belgique, sans compter les 145.000 emplois indirects générés par le secteur dans d'autres branches d'activité économique. Le secteur se caractérise par une forte présence d'entreprise multinationale. Les entreprises britanniques actives dans la chimie et les sciences de la vie (entre autres GlaxoSmithKline, McBride, BP Chembel, TI Automotive, Reckitt Benckiser) représentent **environ 13% de l'emploi sectoriel en Belgique**, soit quelque 12.000 emplois (*source : analyse essenscia sur base de Belfirst*).

Inventaire des impacts potentiels du Brexit

Pour une économie ouverte telle que la Belgique et un secteur globalisé tel que la chimie et les sciences de la vie, le *Brexit* peut avoir un impact non négligeable dont l'effet précis est aujourd'hui encore difficile à mesurer étant donné l'incertitude liée au scénario et au timing.

Malgré ce manque de clarté, le CEFIC (couple européenne de la chimie) a réalisé une analyse sur les effets économiques possibles à court et à moyen termes ainsi qu'un inventaire sur les impacts potentiels du Brexit sur les différents dossiers clés de l'industrie chimique européenne (et donc belge) tels que l'énergie, l'innovation et REACH. Ce document (disponible uniquement en anglais) est joint en annexe.

Il est important de continuer à entretenir des relations commerciales constructives avec le Royaume-Uni et de conclure un accord commercial équilibré qui tienne compte de la compétitivité du secteur chimique et des sciences de la vie belge et européen. Par ailleurs, il est essentiel que la situation du Royaume-Uni se clarifie rapidement afin de supprimer les incertitudes car ces dernières risquent de peser sur l'environnement économique global.

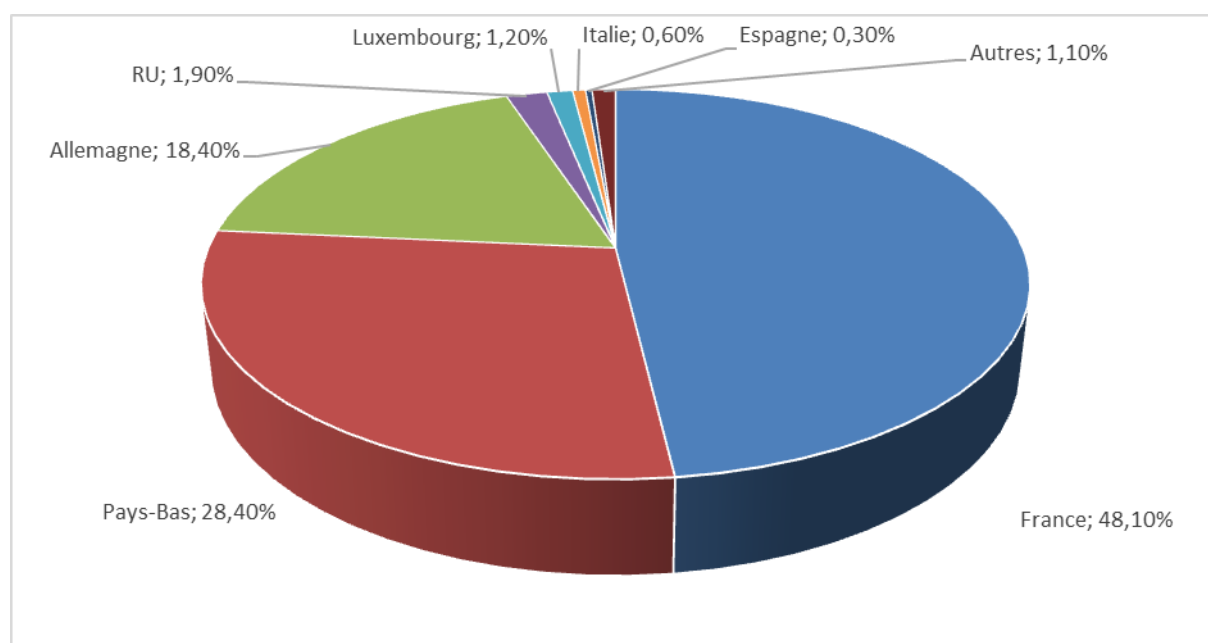
2.3. FEBETRA

Dans le contexte des relations commerciales entre la Belgique et le Royaume-Uni, l'accent est, à juste titre, mis sur les nombreuses valeurs d'exportation de notre région. La FEBETRA et TLV soulignent l'aspect important de tous les secteurs qui exportent des marchandises vers le Royaume-Uni. Dans le même temps, on ne peut perdre de vue que tous ces flux de marchandises sont transportés aujourd'hui de manière efficace sans aucune limite vers le Royaume-Uni. Ce principe de base est menacé après un Brexit. Mais la libre circulation des services et, par définition, le service du transport de marchandises est également menacé. Les intérêts des transporteurs ont donc indirectement également un impact potentiel important sur les exportateurs de marchandises belges et les importateurs de marchandises du Royaume-Uni.

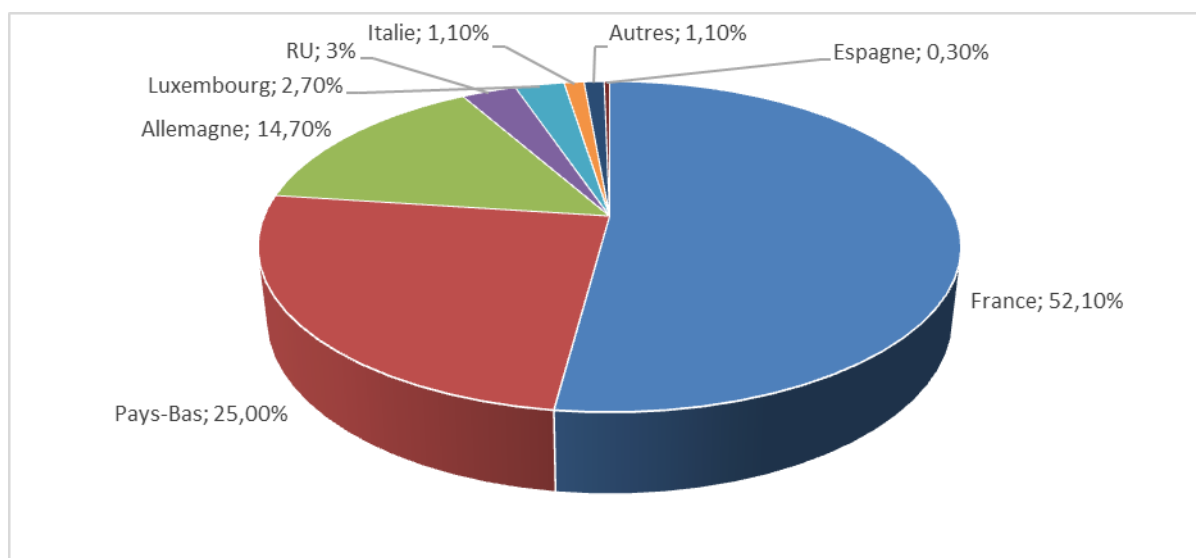
Le Brexit et le secteur du transport

Le Royaume-Uni constitue, pour le transport professionnel belge de marchandises par route, le 4ème pays de destination le plus important après la France, les Pays-Bas et l'Allemagne. Des statistiques du SPF Économie, il s'avère que 2% du tonnage, transporté par les transporteurs belges pour compte de tiers vient du Royaume-Uni et que 3% du tonnage transporté va en direction du Royaume-Uni.

Pays d'origine transport professionnel belge de marchandises



Pays de destination transport professionnel belge de marchandises



Les défis du Brexit

Le Brexit apporte une série de questions pour notre secteur du transport qui, à ce jour, demeurent sans réponse. Va-t-on revenir à la fin des années '80 ?

Autorisations de transport

L'accès au marché du transport de marchandises est régi par le Règlement (CE) n° 1072/2009 et la Loi du 15 juillet 2013 concernant le transport routier de marchandises et ses arrêtés d'exécution. Ce règlement européen veille à ce que le transport du et vers le Royaume-Uni s'effectue au sein d'un marché du transport de marchandises libre et évite des distorsions de la concurrence, un manque de transparence du marché et un niveau de surveillance inégal. Il limite également le risque que les entreprises qui ont du personnel ayant des qualifications professionnelles limitées ne se préoccupent pas trop des règles de sécurité routière ou des règles sociales, ce qui pourrait nuire à l'image du secteur.

Si l'entreprise répond aux conditions fixées, elle dispose alors d'une autorisation de transport communautaire ; ce qui lui octroie un accès libre au marché communautaire.

Si ce règlement n'est plus d'application au et dans le Royaume-Uni, cela signifie concrètement que le transporteur doit disposer, pour chaque trajet de transport du et vers le Royaume-Uni, d'une autorisation bilatérale et qu'en outre, cette sorte d'autorisation est contingentée. Cela mène indiscutablement à une énorme charge administrative pour les entreprises. Pour le surplus, les deux pays devront entamer à temps les discussions. Seul un accord bilatéral formel avant la sortie officielle garantit la continuité des flux de marchandises.

Le transport au sein du Royaume-Uni par des entrepreneurs belges (cabotage) sera également sous pression dès que le cadre de l'UE tombera. Ceci constitue également un point d'attention important lors des négociations bilatérales.

Le manque d'harmonisation des règles du transport entre les deux pays pourrait également mener à une distorsion concurrentielle en faveur du Royaume-Uni.

La FEBETRA et TLV veulent, pour toutes ces matières, jouer un rôle actif en assistant les autorités grâce à leur expertise et en défendant les intérêts des entrepreneurs belges. Une approche interactive entre les autorités et les organisations professionnelles est plus que jamais nécessaire pour arriver à un résultat positif.

Douane

Le Brexit pourrait également mener à la réintroduction de formalités douanières importantes aux frontières. Qui dit formalités douanières, dit aussi augmentation des contrôles aux frontières et temps d'attente. Il faut tendre vers des contrôles douaniers qui influencent un minimum le bon fonctionnement des flux de marchandises. C'est pourquoi il faut prévoir bien à l'avance le personnel douanier nécessaire (p.ex. Port de Zeebruges) auprès de la douane.

Transmigrants

Rien ne semble indiquer que le Royaume-Uni ne devienne moins intéressant pour qui veut survivre illégalement au Royaume-Uni. Le flux de transmigrants qui y est lié ne diminuera donc probablement pas.

Les transporteurs en sont encore toujours les premières victimes. Il est donc indiqué d'aborder la problématique des transmigrants lors des négociations concernant la sortie.

Danger de contamination

Le secteur du transport belge craint le danger de contamination. Toujours plus d'Etats membres prennent, de par un réflexe protectionniste, des mesures qui occasionnent des frais supplémentaires inutiles aux transporteurs. Par exemple, la loi Macron en France, des règles similaires en Allemagne et en Italie.

Conclusion

Le Royaume-Uni constitue une destination importante pour le secteur du transport belge. Une surcharge de formalités administratives et de contrôles peut avoir pour conséquence que les transporteurs belges perdent leurs parts de marché. Le maintien des conditions qui garantissent une libre circulation des marchandises doit être prioritaire lors des négociations de sortie, avec une attention spéciale pour les modalités selon lesquelles les transporteurs belges transporteront les marchandises depuis et vers le Royaume-Uni.

2.4. Ports maritimes

Importance du R-U pour les ports flamands

Commerce R-U – Belgique/Flandre

La Belgique et le R-U sont des partenaires commerciaux importants. Le R-U ne représente pas moins de 5,5% des importations belges totales et 7,7% de ses exportations. Sur la base des données de l'OCDE, la valeur ajoutée de la demande britannique représente 2,9% du PIB belge ou 2,8% de l'emploi total. La Belgique se situe ainsi à la quatrième place des pays de la zone euro qui seraient les plus exposés à une baisse de la demande au Royaume-Uni.¹²

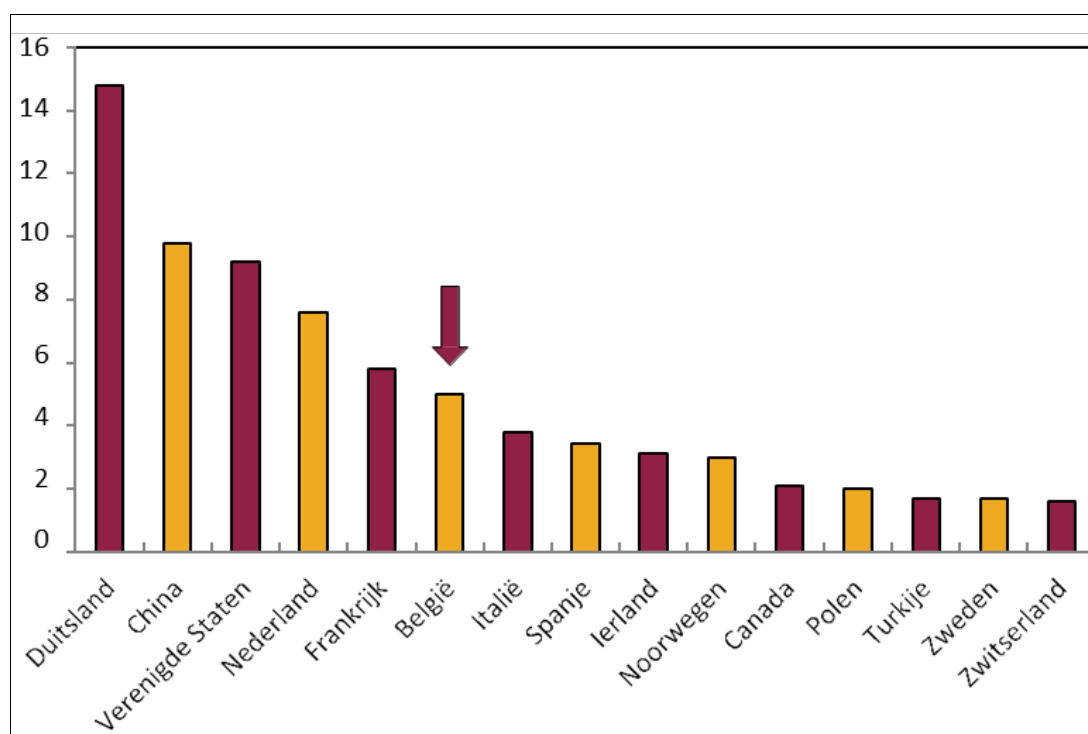


Figure 1 : Part en pourcentage des divers pays dans les importations du R-U (2015)

La Belgique se situe à la 6^e place pour les importations de marchandises au Royaume-Uni. Le R-U représente pour la Belgique le 4^e marché pour les exportations. La Belgique exporte pour 31.852 millions d'euros de marchandises au R-U et importe pour 17.936 millions d'euros du R-U.

En Belgique, c'est **surtout la Flandre** qui alimente le commerce avec le R-U : en 2015, la Flandre représentait 85,69% des exportations et 89,07% des importations. Le Royaume-Uni est le cinquième partenaire commercial de la Flandre : avec un chiffre d'affaires de 42 milliards d'euros

¹² Communiqué de presse d'ING, Brexit – Quel est l'impact sur l'économie belge, le 13-06-16

en 2015 (27 milliards d'exportations et 15 milliards d'importations). Certains secteurs sont donc particulièrement exposés au Brexit : pour certains produits, le marché britannique représente 20%, voire plus des exportations belges totales.

Secteurs importants pour la Flandre :

Les classes de produits suivantes sont proportionnellement plus importantes dans les exportations flamandes vers le Royaume-Uni que dans l'ensemble des exportations flamandes à destination du reste du monde : matériel de transport, pharmacie, divers produits textiles (tapis et autre textile d'intérieur, fils et tissus, laine, soie, vêtements, etc.), produits alimentaires (boissons, produits de boulangerie et de pâtisserie, sauces, épices, crème glacée, confiserie, produits de charcuterie, préparations de poissons, produits laitiers, légumes, etc.).

Les secteurs suivants sont particulièrement dépendants de la demande britannique : l'industrie textile (avec en tête les matières textiles, dont près d'un tiers (30,7%) est vendu sur le marché britannique, tout comme les tapis dont les Britanniques représentent à eux seuls 27,8% des exportations flamandes dans le monde, l'industrie alimentaire (confiserie, chocolat, préparations de légumes et de fruits et pâtisseries), l'industrie automobile, la pharmacie et la chimie, les plastiques et l'industrie des machines et des appareils.

Il s'agit donc des secteurs qui – en raison de leur exposition au marché britannique supérieure à la moyenne – menacent le plus de dériver vers la zone de dangers en cas de chocs liés au Brexit sur le(s) marché(s).¹³

¹³ Étude FIT, Post-Brexit UK, le Commerce avec le Royaume-Uni à la loupe. Quelles sont les conséquences possibles ?, 13-12-2016

Les ports flamands

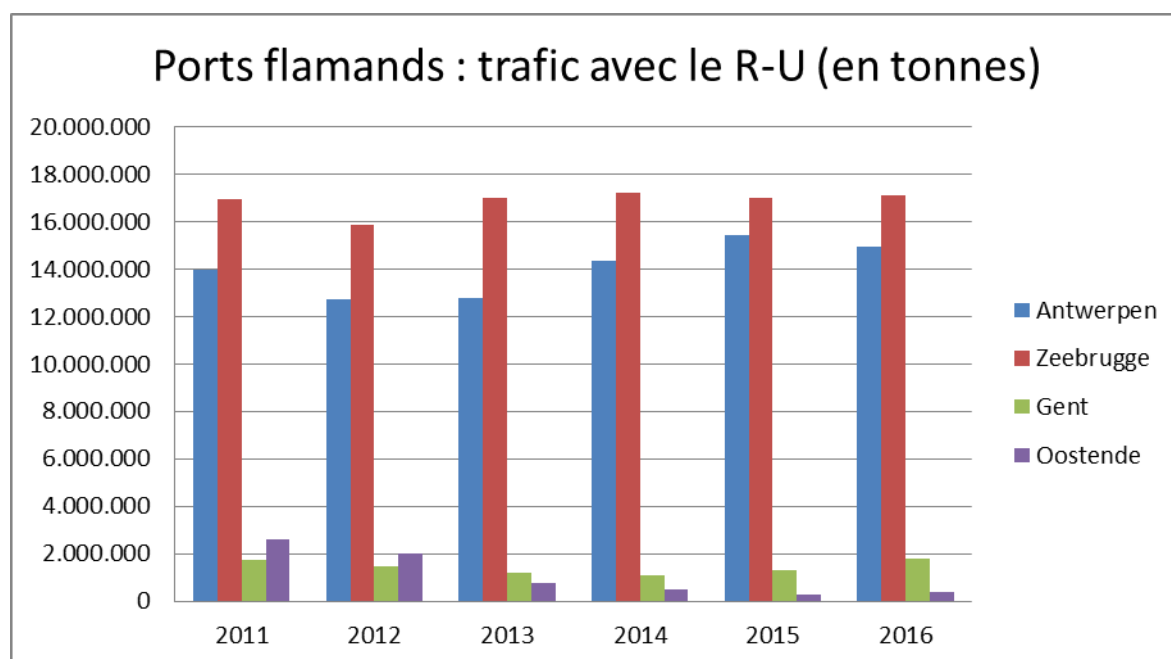


Figure 2 : Ports flamands : trafic avec le R-U (en tonnes)

Le Port maritime de Bruges est en tête s'agissant du trafic maritime entre les ports flamands et le R-U, avec un volume annuel de 17 millions de tonnes (32 % importations, 68 % exportations). Le port d'Anvers traite 14,9 millions de tonnes de trafic R-U (58 % importations, 42 % exportations), le port de Gand 1,8 million de tonnes (44 % importations, 56 % exportations) et le port d'Ostende 300.000 tonnes¹⁴. En 2016, les ports flamands ont traité 34 millions de tonnes de trafic en provenance ou à destination du R-U.

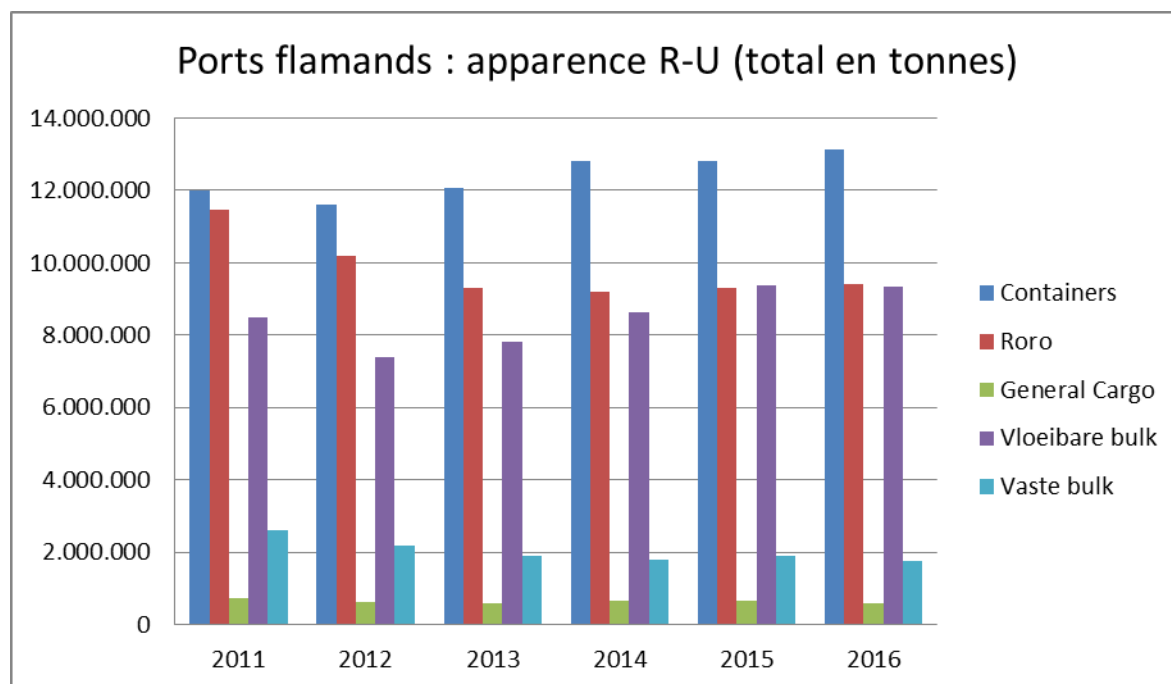


Figure 3 : Ports flamands : trafic avec le R-U selon l'apparence

En distribuant le trafic total au départ des ports flamands vers le R-U selon leur apparence, les principales catégories visent les conteneurs, les roro et le vrac liquide.

MAIS :

Les figures 2 et 3 ci-dessus appellent des nuances. La figure 2 affiche le trafic total. Le trafic le plus pertinent dans le contexte du Brexit imminent est cependant le trafic roro parce qu'il concerne les marchandises les plus liées à la région. Les chiffres totaux montrent par exemple pour Anvers beaucoup de vrac liquide. On le voit clairement dans la figure 4 où le trafic anversoise vers le R-U a été subdivisé selon l'apparence.

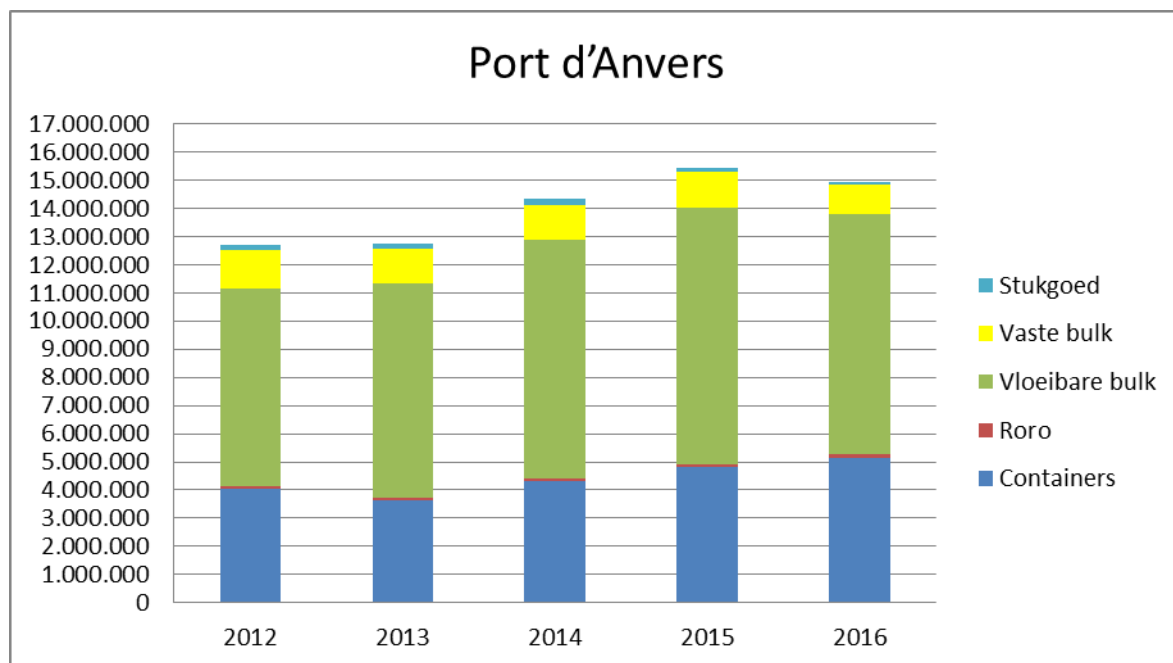


Figure 4 : Port d'Anvers : trafic avec le R-U selon l'apparence (en tonnes)

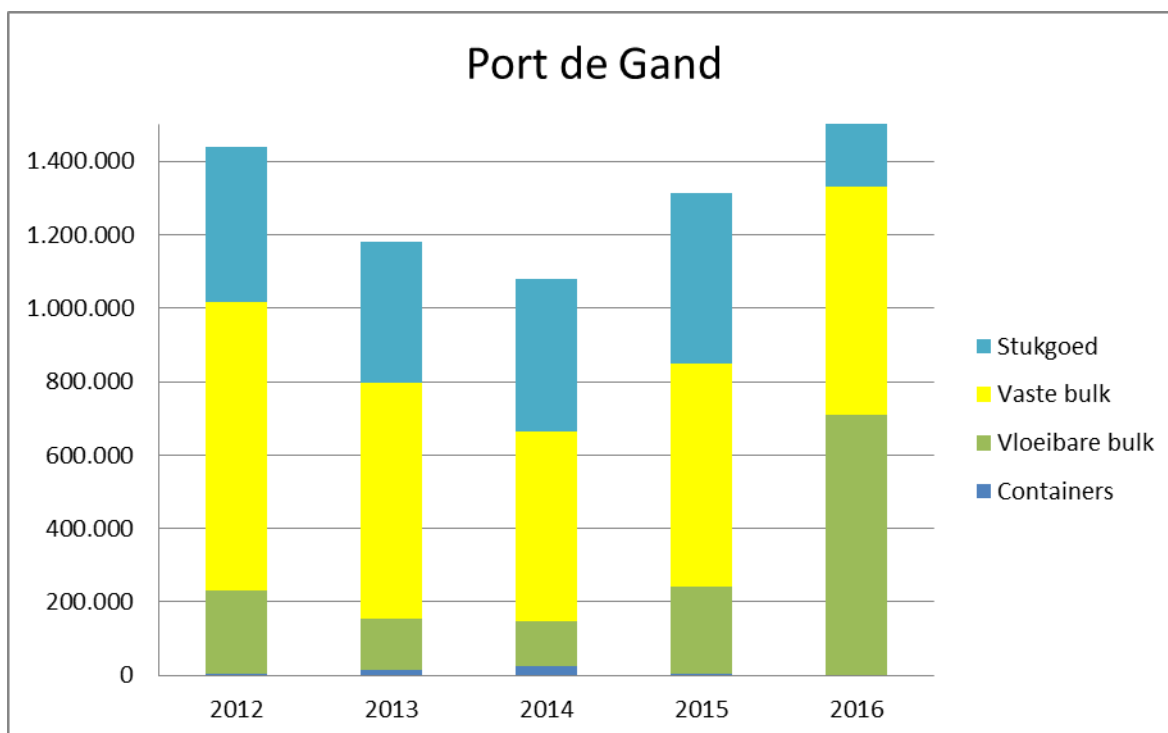


Figure 5 : Port de Gand : trafic avec le R-U selon l'apparence (en tonnes)

Le trafic du port de Gand vers le R-U est plus limité. Gand n'a même aucun trafic roro avec le R-U.

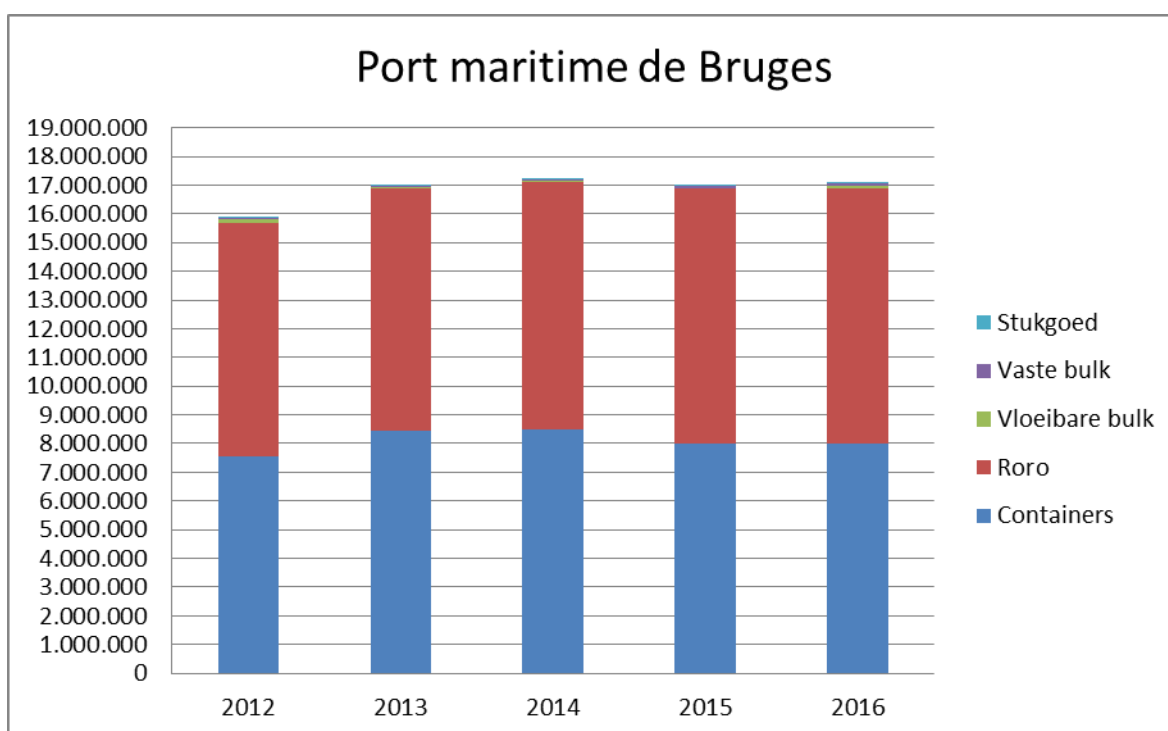


Figure 6 : Port maritime de Bruges : trafic avec le R-U selon l'apparence (en tonnes)

Il en va tout autrement pour le port maritime de Bruges, où le roro et les conteneurs roro constituent la majeure partie du trafic. En 2015, près de 17 millions de tonnes de notre trafic étaient liées au R-U (44 % du trafic maritime total). En 2016, ce pourcentage est passé à 45 %, pour 17,1 millions de tonnes.

Une comparaison entre les différents ports, ne tenant compte que du trafic roro, donne l'image suivante, voir la figure 7

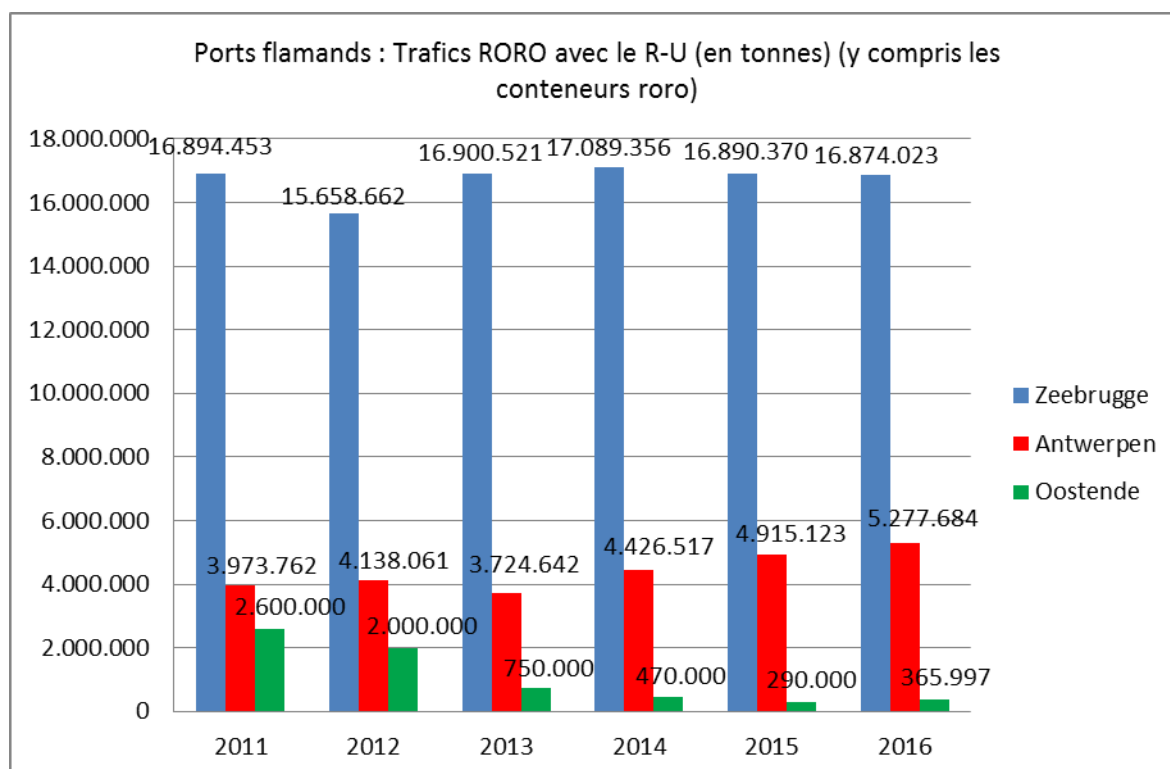


Figure 7 : Ports flamands : trafics roro avec le R-U (y compris les conteneurs roro)

Si l'on n'examine que les trafics roro (y compris les conteneurs roro), la suprématie du Port maritime de Bruges saute encore plus aux yeux. Le port maritime de Bruges est LE port flamand pour le R-U s'agissant du roro. Dans ce segment, les autres ports ne jouent qu'un rôle marginal. Nous sommes en tête pour le trafic roro avec le R-U, avec un volume annuel de près de 17 millions de tonnes en 2016.

Importance économique du trafic R-U

Nous avons évalué l'importance du trafic avec le R-U sur la base des chiffres du rapport annuel sur l'« Importance économique des ports » de la Banque nationale de Belgique (exercice 2015). Ainsi, l'emploi direct total dans les ports flamands est estimé à 10.810 personnes. Il s'agit ici d'une estimation prudente, plutôt conservatrice, de l'**emploi** direct dans les divers ports flamands. Les emplois indirects concernent également de nombreuses personnes (en raison de l'effet multiplicateur).

La **valeur ajoutée** totale des activités portuaires liées au trafic avec le R-U peut être estimée à 1,7 milliard d'euros.

Importance du R-U pour le Port maritime de Bruges

Au point 2, nous avons déjà souligné brièvement l'importance du trafic avec le R-U pour le Port maritime de Bruges. Nous nous y penchons à présent plus en détail.

Part du trafic R-U

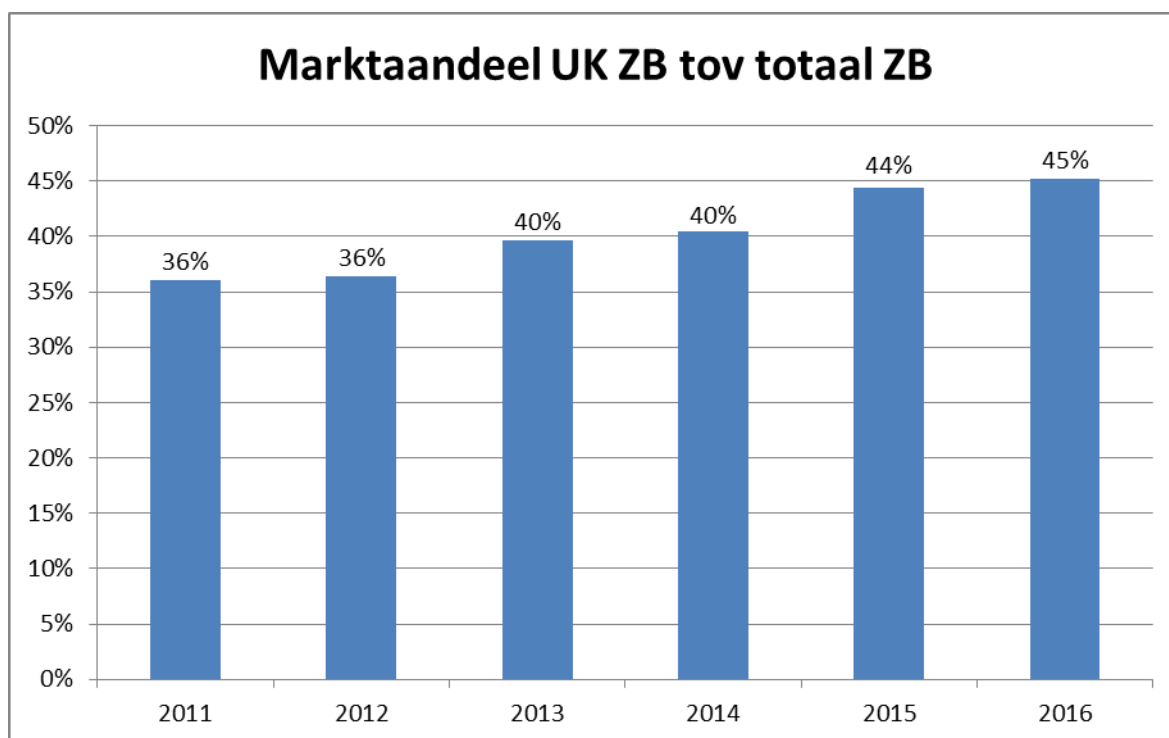


Figure 8 : Évolution de la part de marché du R-U dans le tonnage total du Port maritime de Bruges.

Le R-U ne cesse de gagner en importance pour Zeebruges. Ces dernières années, nous constatons une hausse constante de sa part de marché.

Répartition géographique du marché en 2016



Figure 9 : Port maritime de Bruges : trafic par port R-U

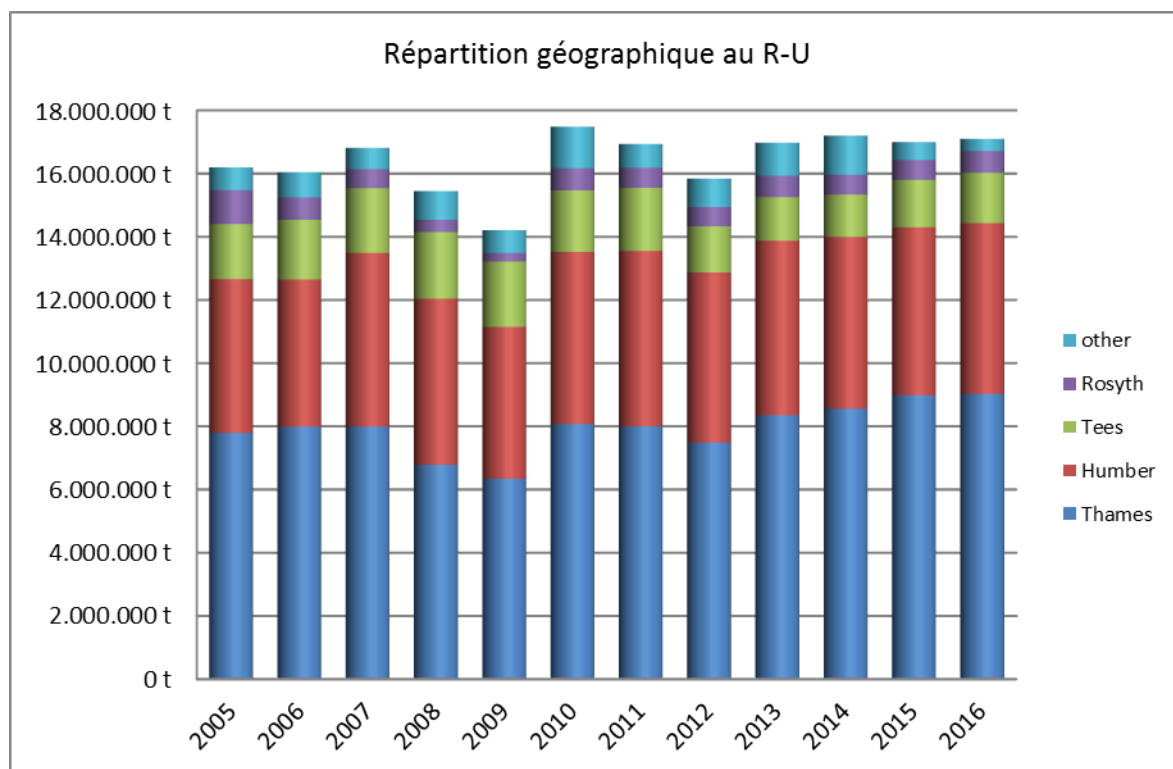


Figure 10 : Port maritime de Bruges : évolution du trafic par port R-U

La région de la Tamise (région de Londres) et la région de Humber représentent les principaux marchés pour le Port maritime de Bruges.

Entreprises de Zeebruges actives au R-U

Vu les chiffres impressionnants du trafic que le port maritime de Bruges atteint annuellement au R-U, de nombreuses entreprises sont actives également dans cette région.

- Pour C.R.O, P&O, APMT, ICO, PSA, Fluxys, WWL, Borlix, Diamur, Group Depre, Minne Port, SST, Tameco, Tomar, ZIP, Interconnector Bacton, le R-U est un marché important.
- La plupart des entreprises dans la zone de transport se concentrent également sur le R-U. On peut citer des exemples connus comme Middlegate, ECS, 2XL, etc. Grâce à l'organisation performante de leur chaîne logistique, ces entreprises réussissent à transporter, dans les 24 heures qui suivent la préparation de la commande dans leur entrepôt, les marchandises jusqu'au site du client au R-U. Zeebruges peut dès lors être considéré comme la **tête de pont de la distribution britannique**.

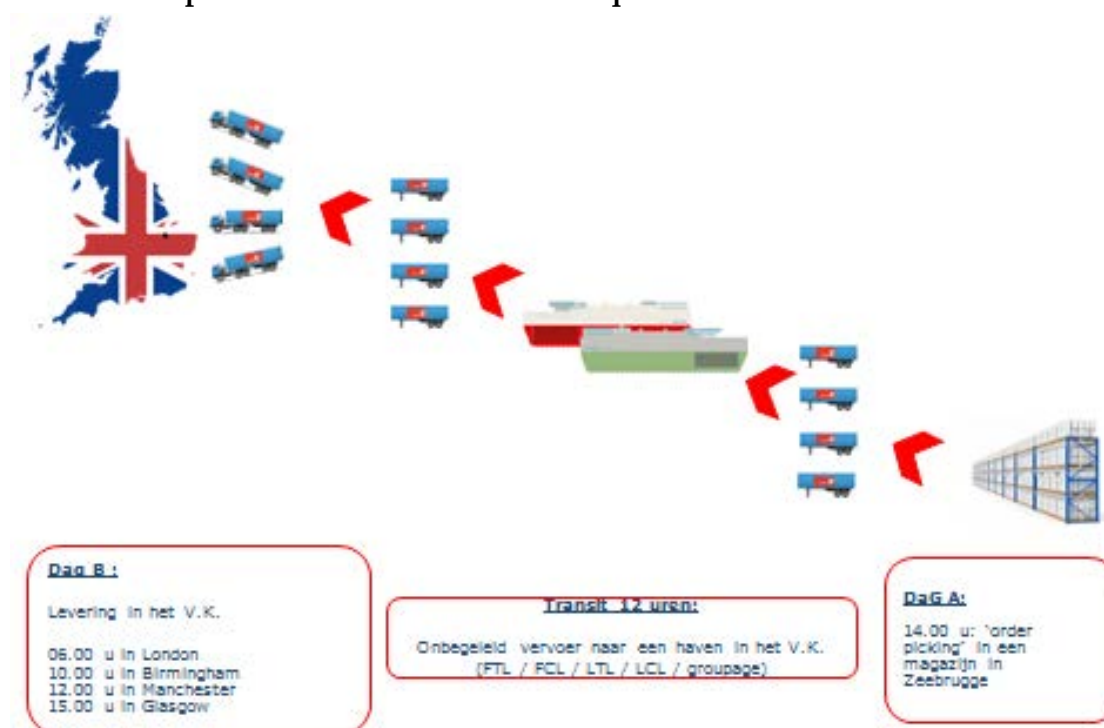


Figure 11 : Concept Distribution R-U – Zeebruges

Le Port maritime de Bruges et le transport d'automobiles au R-U

Le port maritime de Bruges est le **leader mondial** s'agissant du trafic de nouvelles voitures, il traite annuellement 2,8 millions de nouvelles voitures, dont 36 % prennent la direction du R-U. Le port d'Anvers traite près de 1,2 million de nouvelles voitures, dont environ 4 % sont destinées au R-U.

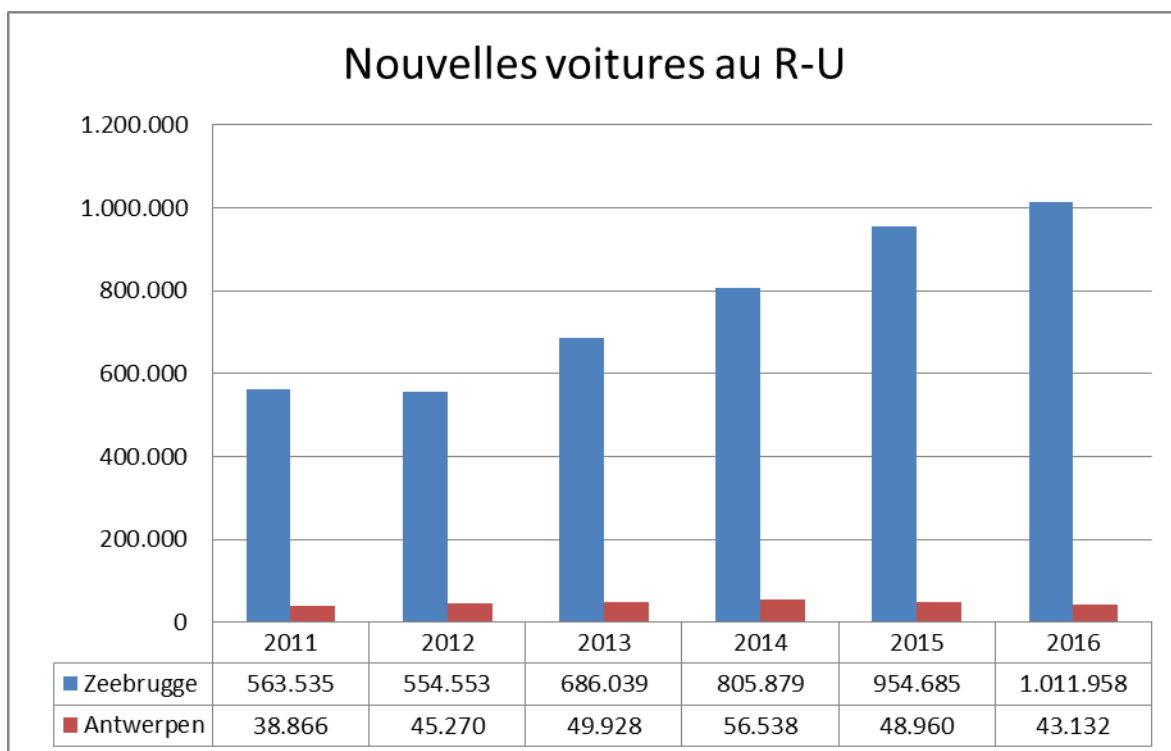


Figure 12 : Port maritime de Bruges : évolution du trafic des nouvelles voitures au R-U

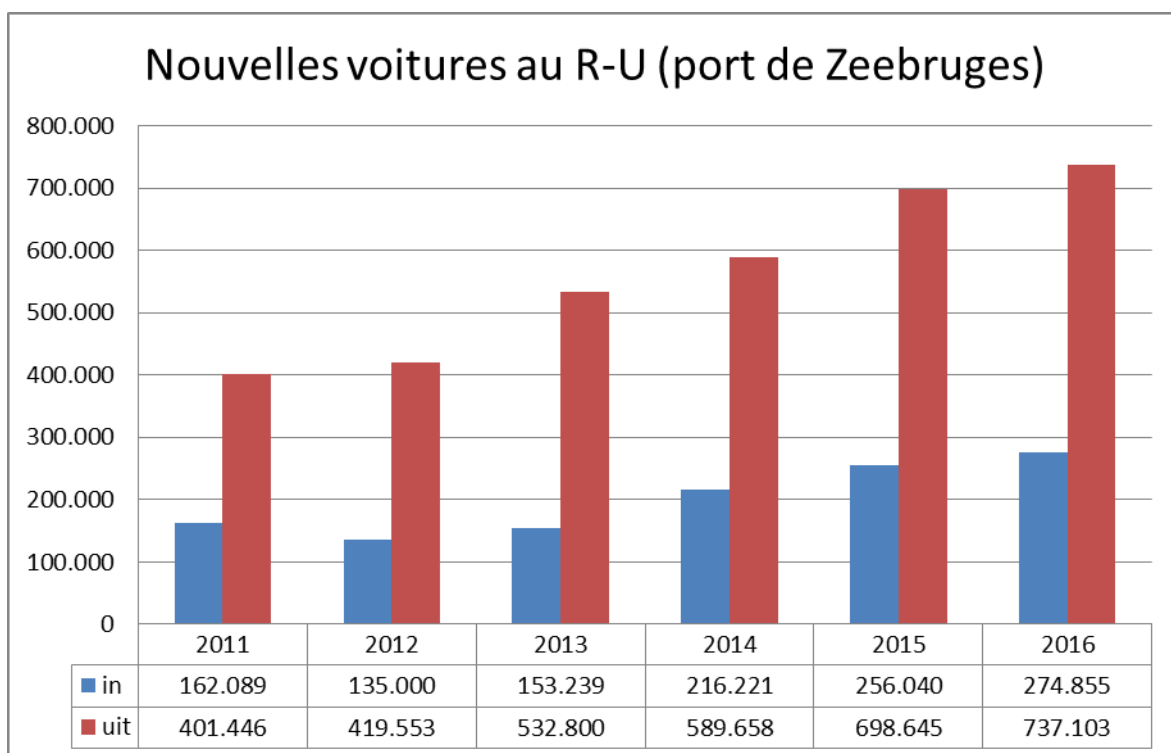


Figure 13 : Port maritime de Bruges : évolution des importations/exportations de nouvelles voitures au R-U

Au port maritime de Bruges, le traitement des nouvelles voitures avec le R-U est réparti comme suit : 27 % d'importations et 73 % d'exportations.

Vu les gros volumes de voitures qui sont traités quotidiennement dans le port maritime de Bruges, quasi toutes les **marques automobiles** sont présentes. Les principales marques pour le R-U sont :

- ICO :

- o principales marques vers le R-U : Peugeot, Citroën, Mazda, Ford, Suzuki, Mercedes, Renault, Dacia, BMW, Mitsubishi, Honda, Nissan et Opel
- o principales marques vers le R-U : Nissan, Landrover, Honda, Jaguar, Infinity, Toyota, Mafi, BMW et Peugeot
- WWL : Modèle SUV Mercedes (*en provenance des États-Unis et en partance, via shunting, vers C.Ro, qui expédie les voitures au R-U*)
- C.Ro : Mercedes & Vauxhall
- P&O : Hyundai & Kia

Conséquences du Brexit pour le secteur automobile

Diverses sources soulignent que le secteur automobile serait fortement touché, comme le montre l'étude du bureau d'analyse LMC Automotive (2016). LMC Automotive prévoit ainsi que tant la vente que le commerce des automobiles seront durement affectés. L'impact sera sensible dans la plupart des usines, des ports et des entreprises logistiques au niveau européen. La disruption de la chaîne logistique durerait jusqu'en 2020. On table sur une hausse des taux d'intérêt, une baisse des investissements étrangers, un recul de la confiance du consommateur britannique et une chute du PIB britannique de 1,5% d'ici à 2020. Ce qui provoquerait **une baisse des ventes de 450.000 véhicules**. Les ports britanniques, qui traitent aujourd'hui 2,5 millions de voitures et absorbent la majeure partie des importations, en seraient gravement affectés. Mais les ports continentaux en souffriraient également, surtout ceux qui traitent les exportations et les transshipments vers le R-U. Cox (responsable du bureau d'analyse LMC) avance que **Zeebruges**, Anvers, Brême et Barcelone seraient touchés. Deux ports subiront encore des répercussions plus dures : Vlissingen, par où passent les exportations de Ford au R-U, et Cuxport, qui traite la plupart des BMW en partance pour le R-U. Selon Cox, les compagnies maritimes shortsea et les lignes roro seront touchées également. Elles devront absorber une forte baisse de l'utilisation de leurs capacités.

Il est clair qu'en cas de Brexit et d'un affaiblissement de la croissance économique, le volume commercial entre le R-U et le continent diminuera (moins de trafic pour Zeebruges). En outre, il s'en suivra une période d'incertitude sur de nombreux plans. L'instauration de nouvelles barrières commerciales aura également un impact négatif. De surcroît, des formalités douanières additionnelles génèrent des coûts supplémentaires.

Le Brexit entraînera, au niveau régional comme au plan mondial, de nombreux dégâts économiques en raison de la rupture des relations commerciales actuelles. Une longue période d'incertitude peut peser lourdement sur la confiance et sur les investissements, ce qui pourrait rendre les marchés beaucoup plus volatils.

Il faut relever à cet égard une décision récente (octobre 2016) de Nissan qui va effectuer un investissement additionnel dans son usine d'assemblage automobile à Sunderland. Mais les rumeurs avancent que le gouvernement britannique aurait donné des compensations à cet égard.

Quid si nous en revenons aux règles de l'OMC

Si le R-U et l'UE ne réussissent pas à conclure un accord de libre-échange, les liens entre l'UE et le R-U seront coupés complètement et nous en reviendrions aux règles de l'OMC. Selon une étude du FIT, ce sont les secteurs tels que l'industrie textile, les tapis, l'industrie alimentaire, l'industrie automobile, la pharmacie et la chimie, les plastiques et l'industrie de machines et de l'équipement fortement dépendants de la demande britannique qui sont les plus exposés aux éventuelles conséquences du Brexit.

Qu'est-ce que cela signifie pour notre port ? FIT examine dans l'étude Post-Brexit UK¹⁵ ce que seraient les éventuels droits d'importation si l'on en revenait aux règles de l'OMC, sur la base des codes HS. Nous citerons ici quelques secteurs, essentiels à nos yeux.

- Le **secteur automobile**. Droits d'importation OMC potentiels sur les/le
 - o Voitures de personnes : 10%
 - o Camions : 16%
 - o Transport de marchandises : 13,5%
 - o Pièces détachées : dans de nombreux cas, 4%
- **Jus de fruits** :
 - o 200912 « jus d'orange, non congelé avec une valeur brix ≤ 20 » : 12,20%
 - o 200919 « jus d'orange, autre » : 22,9% à 24,4%
- Autres **boissons**
 - o 220210 « eau, eau minérale et eau pétillante avec édulcorants » : 9,60%
 - o 220290 « boissons non alcoolisées, boissons rafraîchissantes » : 9,60%
- **Textile**
 - o 570330 « tapis d'autre matière textile synthétique ou plastique » : 8%
 - o 570320 « tapis de nylon ou d'autres polyamides » : 8%
 - o 610990 « T-shirts, autre que coton » : 12%
 - o 610910 « T-shirts de coton » : 12%
- **Métaux communs**
 - o 740811 « cuivre » : 4,80%

Le retour aux règles de l'OMC peut avoir une grande influence sur les flux commerciaux et donc également sur notre port.

Conséquences pour l'économie britannique

Le processus d'intégration européenne a eu des conséquences positives pour notre économie ouverte. Un départ du R-U de l'UE va à l'encontre de l'idée de la poursuite de l'intégration européenne et amputera le marché intérieur européen. En outre, la voie et la position de négociation de l'UE comme acteur sur la scène internationale s'affaibliront, par exemple durant les négociations des traités portant sur le commerce et les investissements. Et à une époque où le centre de gravité économique glisse vers l'Orient, la poursuite de l'ouverture des marchés internationaux est précisément cruciale. Pour la gérer comme il se doit, nous avons besoin d'une UE forte.

¹⁵ Étude FIT, Post-Brexit UK, le Commerce avec le Royaume-Uni à la loupe. Quelles sont les conséquences possibles ?, 13/12/2016

Les Britanniques ont choisi le Brexit et l'incertitude. L'incertitude sur les plans suivants :

- Commerce avec l'UE
- Commerce avec le reste du monde
- Incertitude pour les Britanniques qui travaillent dans l'UE
- Mais aussi incertitude dans le pays ! Un nouveau référendum sur l'indépendance écossaise?

Dépréciation de la livre britannique

Dans ce fog d'incertitudes, une chose est sûre : la livre britannique s'est fortement dépréciée (de l'ordre de 15%).

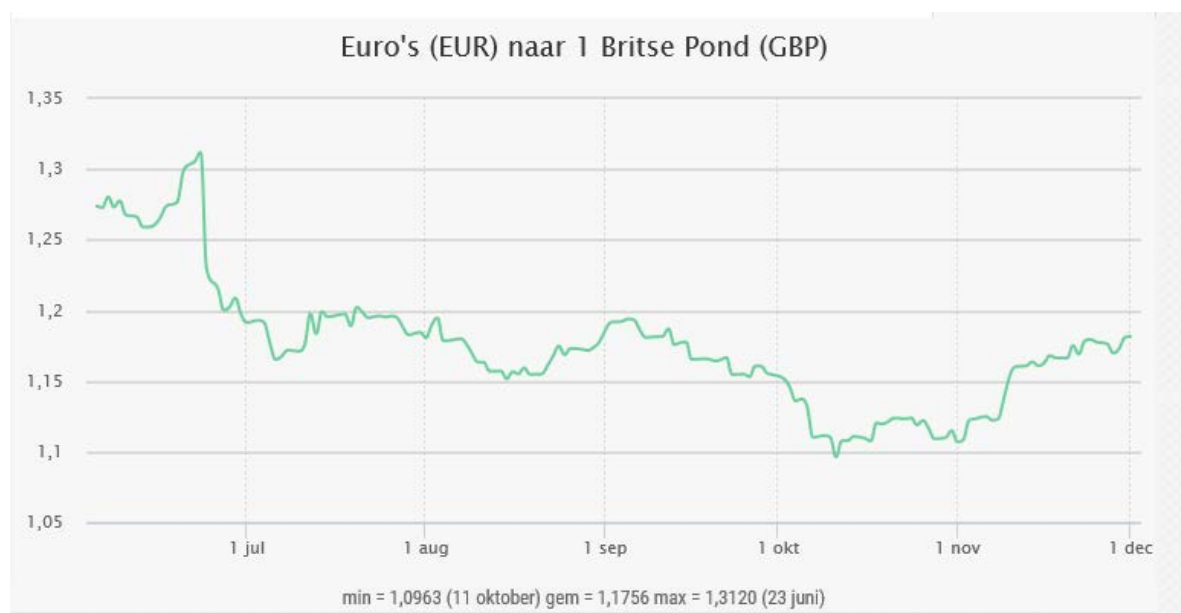


Figure 14 : Historique du taux de change Euro – Livre britannique entre le 02-06-2016 et le 01-12-2016

Le 17/01/2017 : 1 GBP = 1,1527EUR

Ce qui a des conséquences tangibles dès à présent :

- Moins de touristes britanniques sur le continent. Ainsi, le port de Calais subit une forte baisse du nombre de passagers et l'Eurostar réduit également le nombre de liaisons ferroviaires entre le R-U et Paris/Bruxelles.
- La pilule a été amère pour les pensionnés britanniques qui passent l'hiver en Provence ou en Espagne en percevant une pension en livres sterling.
- Les exportations des produits de l'Europe continentale vers le R-U sont à présent plus onéreuses. La presse fait déjà état de difficultés :
 - o par exemple, Balta pour la livraison de moquette à des prix compétitifs.
 - o Les usines s'y adaptent en livrant moins de produits pour le même prix :
 - Le producteur de jus de fruits Tropicana lance des emballages plus petits, de 1,4 litre au lieu de 1,5 litre, et des bouteilles de 0,950 litre au lieu de 1 litre.
 - Le producteur de yaourts Danone lance des conditionnements de 450 g au lieu de 500 g.
 - Le chocolat Toblerone est vendu désormais en paquet de 150 g et non plus de 170 g.

Économie britannique

Immédiatement après le référendum, les économistes prévoyaient une contraction de l'économie britannique. Mais les chiffres économiques des derniers mois ont été meilleurs que prévu. Les économistes ont donc révisé leurs perspectives de croissance à la hausse. Plusieurs raisons expliquent la résilience de l'économie britannique. En premier lieu, la dépréciation de la livre sterling a une influence positive sur la position concurrentielle et les exportations des produits britanniques. En outre, les touristes étrangers dépensent davantage d'argent lorsqu'ils visitent Londres ou d'autres villes britanniques. L'inflation britannique progresse rapidement.

Le 23 novembre 2016, la publication du budget d'automne a pourtant confirmé le recul des prévisions de croissance économique.

- 1,4 % de croissance en 2017 au lieu de 2,2 % précédemment.
- 1,7 % de croissance en 2018 au lieu de 2,1 % précédemment.

Sortir de l'union douanière entraînerait chaque année une réduction du PIB du R-U, de l'ordre de 4,5 % jusqu'en 2030.

Londres risque de perdre son statut de centre financier international.

- D'autres villes ambitionnent déjà de lui tailler des croupières : Francfort ? Dublin (avantage de la même langue) ? Ou plus du tout en Europe ?
- Le Lord Mayor (maire) Sadiq Khan souhaite donner à Londres un statut spécial, qui deviendrait une sorte d'enclave comme Hong Kong jadis, une sorte d'UE dans un pays Brexit.

Conséquences diverses du Brexit

Migration

Quelles seront les conséquences pour les migrants qui sont bloqués régulièrement dans les ports de Calais et de Zeebruges ? Ce n'est pas clair non plus. Quid si Zeebruges devient soudain une frontière extérieure de l'UE ? Il existe actuellement une collaboration avec la police des frontières britannique. Mais qu'en sera-t-il à l'avenir ?

L'Union européenne prône la libre circulation des personnes. Mais le R-U a clairement exprimé qu'elle ne le souhaite plus. Il veut récupérer le contrôle de ses frontières.

- Theresa May a annoncé dans son discours du 17 janvier 2017 qu'elle voulait arriver à une solution raisonnable le plus vite possible pour les nombreux résidents/travailleurs UE au R-U ainsi que pour les Britanniques qui habitent dans l'UE.
- Les immigrants individuels sont et restent les bienvenus. Mais le R-U veut pouvoir en décider lui-même. Il veut surtout privilégier l'immigration de personnes qualifiées.

Zeebruges peut devenir une frontière extérieure. Cela peut avoir une influence sur la politique menée à l'égard des transmigrants.

Politique de pêche de l'UE

Il est possible que le Brexit ait des conséquences considérables sur la politique de pêche de l'UE. Aujourd'hui, de nombreux pêcheurs non R-U opèrent dans les eaux britanniques. Après un Brexit, ces zones de pêche seraient réservées aux pêcheurs britanniques.

Réintroduction des ventes hors taxes sur les ferrys entre le R-U et l'UE ?

Possible cerise sur le gâteau : réintroduction des ventes hors taxes sur les ferrys. Dans le passé, cela a toujours été la principale source de revenus des compagnies de ferry.

Conséquences pour l'industrie alimentaire belge

L'industrie alimentaire belge est étroitement liée au R-U. Près de 10% de ses exportations partent au R-U. À court terme, la dépréciation de la livre est le principal défi. La chute de la livre et l'incertitude économique mettent les exportations et les marges sous pression. À long terme, les différences dans la réglementation, le protectionnisme et le démantèlement du marché unique européen constituent les principaux dangers pour l'industrie alimentaire belge. Différents éléments soulignent la vulnérabilité spécifique de l'industrie alimentaire dans le cadre des négociations sur le Brexit.

Le R-U est le 4^e marché d'exportation de l'industrie alimentaire belge, après la France, les Pays-Bas et l'Allemagne. 9,2% ou 2,2 milliards d'euros de nos exportations totales (hors transit) partent au R-U. Les exportations de l'industrie alimentaire belge ont augmenté de 6% en 2015. Le Royaume-Uni est donc un marché (de croissance) important pour l'industrie alimentaire belge.

Le professeur Van Hove (KU Leuven) a analysé les exportations belges vers le R-U. Les secteurs et produits suivants de l'industrie alimentaire belge exportent relativement beaucoup au R-U :

1. Les préparations à base de fruits et de légumes (surtout les produits de pommes de terre surgelés comme les frites, les croquettes, la purée, etc.)
2. Les préparations à base de céréales (biscuits, gâteaux, etc.)
3. Les boissons (surtout les bières)
4. Les produits de chocolat
5. Le lait et les produits laitiers
6. (Les préparations de) viande et poisson
7. Les légumes congelés
8. Les sucreries et confiseries

Sur la base de ces chiffres, il est clair que l'industrie alimentaire belge) peut être lourdement (une grande partie des exportations part au R-U) et largement (plusieurs catégories de produits s'exportent beaucoup au R-U) touchée par le Brexit. Non seulement l'industrie alimentaire belge mais également toute l'industrie alimentaire européenne affiche un important excédent commercial avec le R-U.

Conclusion

Le port maritime de Bruges est particulièrement dépendant du trafic en provenance et en partance au R-U, près de la moitié de notre trafic est lié au R-U. L'industrie du textile, le secteur alimentaire, l'automobile, la pharmacie et la chimie, les plastiques et l'industrie des machines et des appareils, qui sont très dépendants de la demande britannique, sont logiquement les secteurs qui sentiront le plus fortement/rapidement les conséquences d'un Brexit. Ces marchandises sont surtout traitées via Zeebruges.

L'administration portuaire plaide dès lors pour le maintien maximal de la libre circulation actuelle des marchandises entre l'UE et le R-U. Pour nous, il est crucial de limiter à la portion congrue les barrières commerciales supplémentaires.

Un bon accord de libre-échange entre l'UE et le R-U consisterait à maintenir à un très bas niveau les taxes d'importation, et cela surtout pour les secteurs élastiques au prix. Les exportations de nombreuses marchandises sont également déterminées par la faiblesse de la livre. Dans la mesure où les exportations sont nettement supérieures aux importations, toute taxe à l'importation au R-U serait néfaste tant pour le port que pour les entreprises dans la région.

Par ailleurs, l'administration portuaire plaide pour une solution au problème des nombreux transmigrants qui veulent atteindre le R-U en passant par les différents ports européens. Au niveau de notre port, nous mettons en œuvre des moyens considérables pour retenir les transmigrants. Le Brexit conduira à nous placer à la frontière extérieure de l'Union européenne, ce qui aura certainement une influence sur la politique à suivre.

2.5. FEDUSTRIA

Le Brexit et le secteur textile (et du bois & de l'ameublement)



		marché RU	△ RU ⁽²⁾
TEXTILE D'HABILLEMENT	10 % ⁽¹⁾	Pas dans le top 5	2 à 3 %
TEXTILE TECHNIQUE	40 %	4 ^e marché	3 à 5 %
TEXTILE D'INTÉRIEUR	50 %	marché principal	> 30 %
	100 %		
BOIS	55 % ⁽¹⁾	4 ^e marché	7 %
MEUBLES ET SIEGES	45 %	4 ^e marché	3 %
	100 %		

(1) Part de chaque segment dans l'industrie textile totale - respectivement dans l'industrie du bois et de l'ameublement

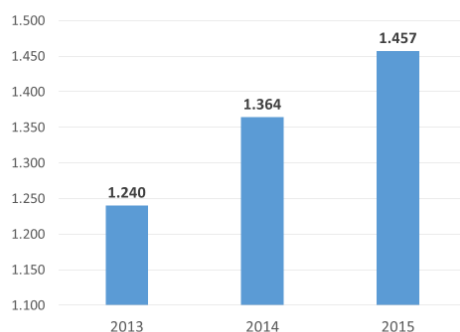
(2) Part du RU dans les exportations totales du segment

Le segment le plus important de l'industrie textile, à savoir le textile d'intérieur, est donc également le plus fortement touché par le Brexit. Le textile d'intérieur comprend différents groupes de produits. Nous exposons les conséquences du Brexit pour 4 groupes de produit (moquettes, carpettes, tissus d'ameublement et couil à matelas).

Importance du RU pour le secteur textile belge



Évolution du RU comme marché à l'exportation du textile belge (en mio €)



Secteur du tapis

Le RU prend une part de 429 mio €, sur le total des exportations belges de tapis de 1.550 mio €. Le marché britannique représente de loin le plus important marché des ventes pour le tapis plain belge (= moquette, principalement 'tuftée'). Près de 38 % (tant en valeur qu'en quantité) du tapis tufté belge (représentant > 363 mio €) sont destinés au RU. Avec une part de 42 % dans les importations britanniques de ce type de tapis, la Belgique est de loin le principal fournisseur, suivie à quelque distance par les Pays-Bas. Les Britanniques sont principalement intéressés par le tapis en polypropylène et le tapis de laine.

La capacité locale totale de tuft au RU = 100 millions de m² (nos exportations de tuft vers le RU en 2015 : environ 65 millions de m²).

La plupart des ventes européennes de revêtements de sol sont traditionnellement facturées en livres sterling. La baisse de la parité livre sterling-euro induit des augmentations de prix allant (déjà actuellement) jusqu'à 10 %, ce qui représente bien entendu toujours une perte (temporaire ?) de chiffre d'affaires. Au cours des 3 dernières années, les exportations belges de tapis vers le RU ont fortement augmenté (> +10 %).

Le fait que la valeur de la livre sterling a effectivement un impact important sur nos affaires apparaît dans les chiffres pour la période 2007-2011, lorsque la livre sterling a fortement baissé, de près de 30 %, et que la consommation de tapis au RU a baissé de 204 millions de m² en 2007 à 162 millions de m² en 2011 (soit -21 %). Au cours de cette même période, les importations britanniques de moquettes depuis la Belgique ont baissé de près de la moitié ! Depuis lors, les fabricants belges de tapis ont travaillé dur pour augmenter à nouveau leur part de marché. Ils l'ont fait tant en comprimant les coûts (essentiellement par l'automatisation) qu'en investissant dans l'innovation (développement de produit, design mais également service sur mesure pour le client, ...).



Moquette (surtout 'tuft')

- Exportations → RU : 363 mio € (Δ RU environ 35 %)
- Exportations belges = 42 % du total des importations RU
- Concurrence locale : oui, relativement forte
- Concurrence étrangère : forte, surtout Pays-Bas
- Facturation surtout en £ : adaptation indispensable des prix



Carpettes ('tapis de certaines dimensions')

- Exportations → RU : environ 25 mio € (Δ RU environ 18 %)
- Concurrence locale : quasiment nulle
- Concurrence étrangère : forte : TUR, POL, EGY, CHINE
- Facturation surtout en £ : adaptation indispensable des prix

Tissus d'ameublement

Avec environ 30 % du total de nos exportations (c.-à-d. 97 mio € sur un total de 335 mio €), le RU est de loin le marché des ventes le plus important pour l'industrie belge du tissu d'ameublement.

Attention, ce n'est pas parce que 30 % 'en moyenne' du total de nos exportations de tissus d'ameublement sont destinés au RU que cette moyenne vaut également pour chaque entreprise de ce groupe de produits individuellement. Il résulte d'une enquête menée par Fedustria que certaines des entreprises concernées réalisent 60 % ou plus (!) de leur chiffre d'affaires dans les exportations à destination exclusive du RU. Une brusque baisse de 18 % de la valeur de la livre sterling place ces entreprises devant un défi existentiel.

Les produits les plus importants à ce jour restent les 'tissus chenille' (rendent un '*look and feel*' velouteux). Concernant ceux-ci, 55 % de nos exportations, soit 46 mio € sur un total d'exportations de 84 mio €, sont destinés au RU.

L'industrie locale du tissu d'ameublement y est quasi inexistante et vise exclusivement le segment cher du marché.

La concurrence la plus importante pour les tissus vient de la Turquie, de l'Espagne et de l'Italie et, pour les sièges parachevés, surtout de la Chine et de la Pologne.

Nos clients sont les fabricants (prospères) de sièges et les éditeurs/grossistes. Ces derniers sont très actifs (certainement d'après les normes britanniques) sur le plan international.

Contrairement au monde des revêtements de sol, les factures sont ici établies principalement (mais non exclusivement) en euros.



Tissus d'ameublement (et tissus décoratifs)

- Exportations → RU : environ 100 mio € (Δ RU 30 %)
- Nos clients : fabricants (prospères) de meubles et éditeurs/grossistes.
- Concurrence locale : très réduite
- Concurrence étrangère : grande : TUR, SPA, ITA (pour les tissus) (et pour les salons finis : CHINE, POL)
- Facturation : principalement en € (mais non exclusivement)

Coutil à matelas

Le segment du coutil à matelas comprend deux types de produits : le coutil à matelas tissé et les tissus de revêtement de matelas tricotés. En 2015, les exportations depuis la Belgique vers le RU s'élevaient à 26,9 mio €, dont 22,1 mio € de coutil à matelas tissé et 4,8 mio € de coutil à matelas tricoté. L'évolution entre 2013 et 2015 est négative, avec une baisse de 8,6 % en deux ans. Le début de 2016 n'a également pas connu d'amélioration, avec la poursuite de la baisse. La part du RU dans le total des exportations de coutil à matelas s'élève à 16,6 % (en euros, avec un pourcentage plus élevé, cependant, pour le coutil à matelas tissé, à savoir 30 % du montant total des exportations de coutil à matelas tissé).

Coutil à matelas

- Exportations → RU : environ 27 mio € (Δ RU 17 %)
- Concurrence locale : réduite
- Concurrence étrangère : TUR, CHINE, ITA
- Facturation : tant en £ qu'en €

Les défis pour le secteur textile belge

À court terme, le cours de la £ par rapport à l'€ suscite d'importants soucis (voir plus haut). La forte baisse de la £ met les marges des entreprises textiles belges sous pression et rend nos produits sensiblement plus chers pour le consommateur britannique.

Conséquences d'une £ moins chère

0	0 - 5 %	WAKE-UP CALL	0
	5 - 10 %	AN INCONVENIENT TRUTH	
	10 - 15 %	RED ALERT!	
	> 15 %	MAY DAY! MAY DAY!	

D'autre part, le réflexe purement national ('Buy British') ne favorise jamais la consommation de produits provenant de fournisseurs non britanniques, bien que, dans le secteur textile, les choses ne se passent pas trop mal sur ce plan.

Le risque existe toutefois, s'il devait apparaître que la baisse du cours de la £ prenait cette fois un caractère structurel, de voir la production depuis la Belgique et/ou les Pays-Bas émigrer vers le RU. Il convient ici d'insister à nouveau sur le fait que l'industrie belge (certainement par rapport à l'industrie britannique, mais également par rapport aux collègues français et néerlandais) rencontre un problème de compétitivité du fait de la cherté de l'environnement de production en Belgique (coûts salariaux, coûts de l'énergie, ...). Plutôt que de nous plaindre, nous continuons de miser (non sans un certain succès) sur l'innovation et la poursuite de l'automatisation, mais là également, il existe des limites !

Les plus importants dangers du brexit

- **Introduire des entraves commerciales tarifaires : c.-à-d. introduire des droits d'importation.**

Ce serait trop ridicule, à une époque où l'UE tend à conclure des accords de libre-échange avec des partenaires comme le Canada (CETA) et les USA (TTIP) et où l'UE possède déjà des accords de libre-échange avec de nombreux partenaires commerciaux de moindre taille, comme le Mexique et la République de Corée (Corée du Sud), notamment.

Nous sommes demandeurs d'une **zone de libre-échange total UE-RU, selon le modèle de la convention UE-Norvège/Islande/Liechtenstein (dite European Economic Area).**

- **Introduire des entraves commerciales non tarifaires : essentiellement des normes et méthodes de test différentes**

Les Britanniques ont, depuis toujours, tendance à prendre leurs normes/usages comme référence, même lorsque ceux-ci ne correspondent pas entièrement à ce qui a été convenu au sein de la Comité de Normalisation européenne (CEN).

À titre d'illustration : il n'y a qu'au RU que la transposition de la norme européenne de produit pour les tissus pour sièges (EN 14465:2003 - chez eux, la norme britannique BS2543:2004) s'est faite de manière telle que des écarts importants apparaissent dans les critères. Les 32 autres Etats membres du CEN sont bien parvenus à effectuer correctement cette transposition.

Des difficultés se présentent donc déjà pour faire accepter au RU des rapports d'essais émanant de laboratoires belges certifiés par BELAC ; les clients exigent souvent des attestations de laboratoires certifiés par l'UKAS britannique, bien que l'UKAS et BELAC soient parfaitement équivalents selon l'European Accreditation.

Mais une certaine amélioration se dessinait. Grâce à l'Europe et au **Règlement** européen Matériaux de construction (Construction Products Regulation), le RU est actuellement également obligé de **se conformer, directement et sans y apporter de modifications**, aux normes européennes en matière de matériaux de construction (y compris le tapis plain et les dalles de moquette) (cf. le comportement au feu, prochainement l'émission de COV, ...). Il ne le faisait pas aussi longtemps que le **règlement** n'était encore qu'une **directive** (Construction Product Directive).

S'il devait arriver que le RU ne soit plus lié par la réglementation UE, il est à craindre que les Britanniques recourent à nouveau rapidement à leurs normes britanniques ou parfois américaines et qu'ils se distancent de cette manière du continent européen. Une telle évolution entraînerait des frais additionnels non rentables pour les exportateurs belges (développement de produit, essais, ...) et deviendrait une importante barrière commerciale non tarifaire.

CONCLUSION

- Brexit = reversed globalization = loose/loose
- Le Brexit représente un défi de 1^{er} ordre pour le textile (d'intérieur) belge.
- Pragmatisme 'Soft Brexit' a.l.d 'Hard Brexit' (qui repose sur 'Immigration prime sur libre-échange')

(Note : À moyen terme, le risque subsiste que d'autres Etats membres de l'UE ne suivent l'exemple britannique, mais il est actuellement impossible de se prononcer sur ce sujet. Nos chefs d'entreprise demandent toutefois que la Commission européenne et également nos propres hommes politiques s'attachent plus intensivement à mieux faire connaître du grand public les nombreux avantages apportés par l'UE. L'UE est actuellement souvent utilisée comme alibi dans les Etats membres, pour justifier des mesures dures ou impopulaires. Et cela ne rend pas l'Union européenne populaire et crée un terrain propice aux populistes,... avec p.ex. le Brexit pour résultat).

Fedustria est la fédération de l'industrie belge du textile, du bois et de l'ameublement.

Nous représentons près de 1.900 entreprises (dont plus de 90 % sont des pme) en Belgique, qui créent ensemble environ 40.000 emplois directs et qui réalisent un chiffre d'affaires de 11,2 milliards d'euros, dont environ 70 % à l'exportation. L'industrie textile réalise un chiffre d'affaires de 6,1 milliards d'euros avec environ 670 entreprises et 19.700 travailleurs. Les entreprises du bois et de l'ameublement génèrent un chiffre d'affaires de 5,1 milliards d'euros et occupent environ 18.700 travailleurs dans 1.240 entreprises.

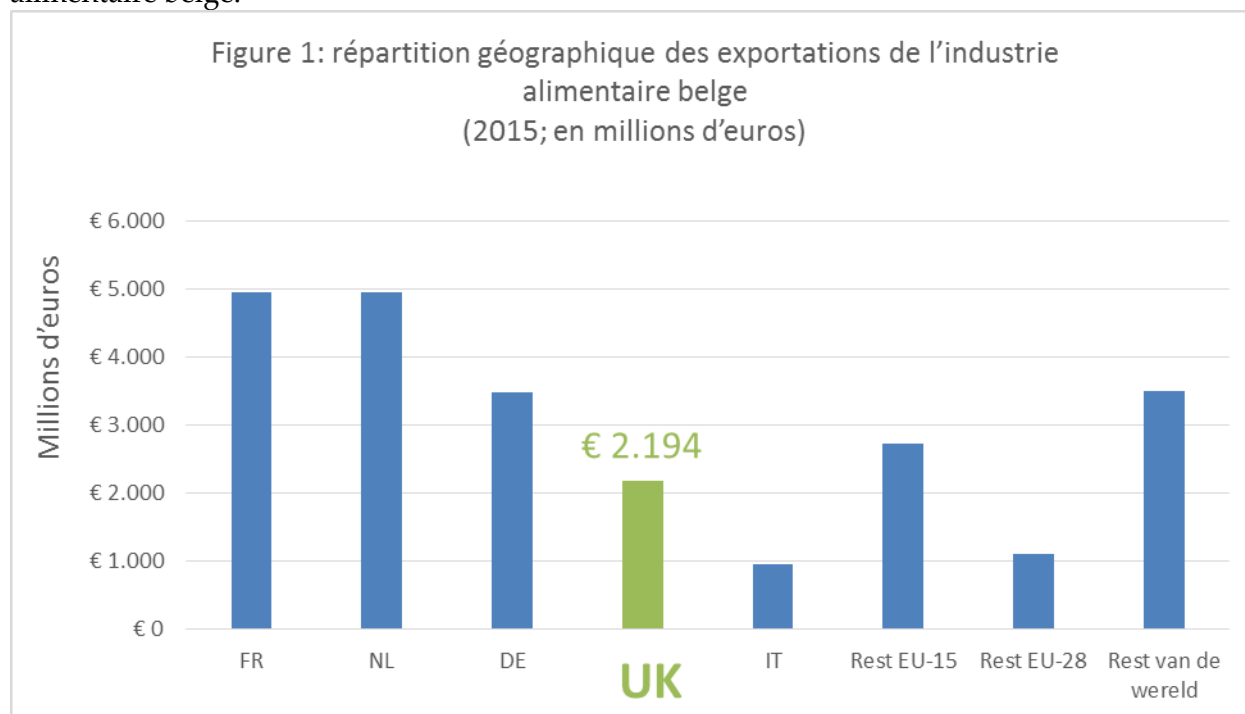
2.6. FEVIA

Synthèse

L'industrie alimentaire belge est étroitement liée au Royaume-Uni (UK). Quasi 10 % de ses exportations sont destinées au UK. A court terme, le principal défi est la dévaluation de la livre. A long terme, ce sont les différences de réglementation, le protectionnisme ainsi que le démantèlement du marché unique européen qui représentent les dangers les plus importants pour l'industrie alimentaire belge. Plusieurs éléments nous poussent à croire que le secteur alimentaire paiera particulièrement les pots cassés des négociations du Brexit. L'industrie alimentaire demande le soutien du gouvernement belge dans ces moments difficiles et surtout de ne pas prendre de mesures qui portent préjudice au secteur (comme par exemple des taxes et des impôts sur l'alimentation et les boissons). L'industrie alimentaire belge considère dès lors l'invitation au Groupe de travail High Level Brexit comme un signal positif.

L'importance du Royaume-Uni (UK) pour l'industrie alimentaire belge

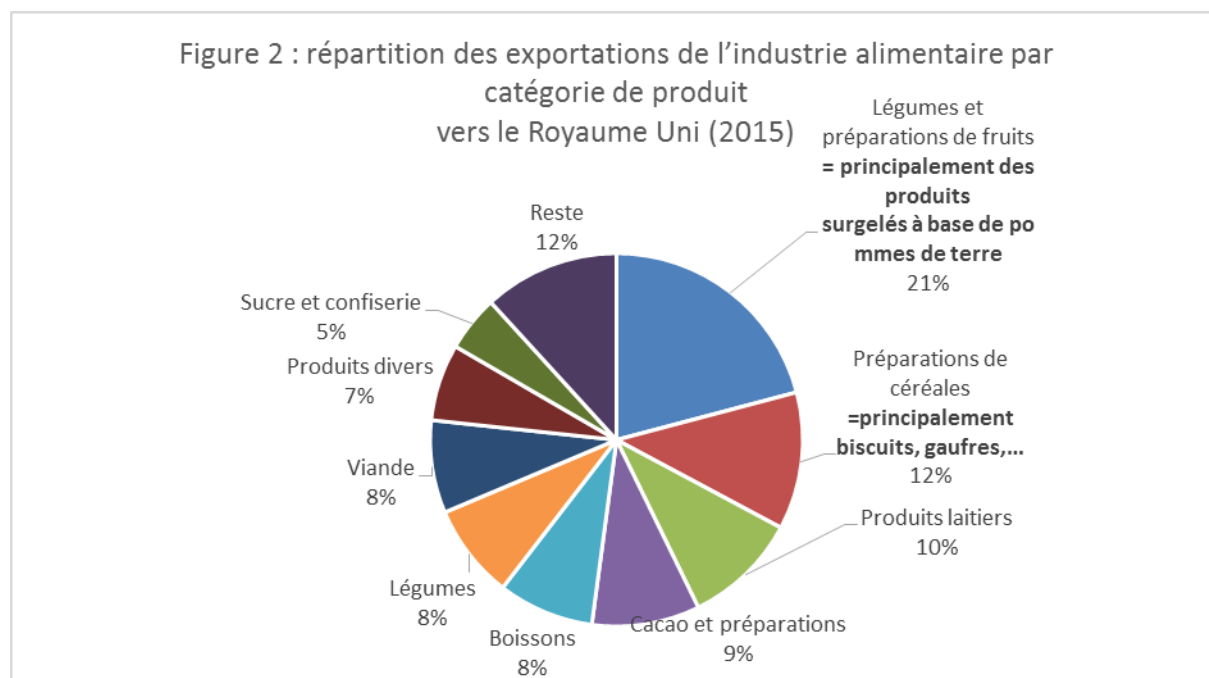
Le UK est le 4^{ième} marché d'exportation de l'industrie alimentaire belge, après la France, les Pays-Bas et l'Allemagne. 9,2 %, soit 2,2 milliards de nos exportations totales sont destinées au UK (transit exclu). Les exportations de l'industrie alimentaire y ont connu une hausse de 6 % en 2015. Le Royaume-Uni représente ainsi un marché (de croissance) important pour l'industrie alimentaire belge.



Source : NBB-INR (concept national), Codes GN 02 ,03 ,04 ,07 ,09 ,10 ,11 ,15 à 22

Le Professeur Van Hove (KU Leuven) a dressé un Etat de l'exportation belge vers le UK. Les secteurs et produits suivants de l'industrie alimentaire belge exportent assez fréquemment vers le UK :

1. Préparations à base de fruits et légumes (en particulier les produits surgelés à base de pomme tels que les frites, croquettes, purée, ...)
2. Préparations à base de céréales (biscuits, pâtisseries, ...)
3. Boissons (principalement les bières)
4. Produits à base de chocolat
5. Produits laitiers
6. Préparation à base de viande et de poisson
7. Légumes surgelés
8. Sucrieries et confiseries



Source : NBB-INR (concept national), Codes GN 02 ,03 ,04 ,07 ,09 ,10 ,11 ,15 à 22

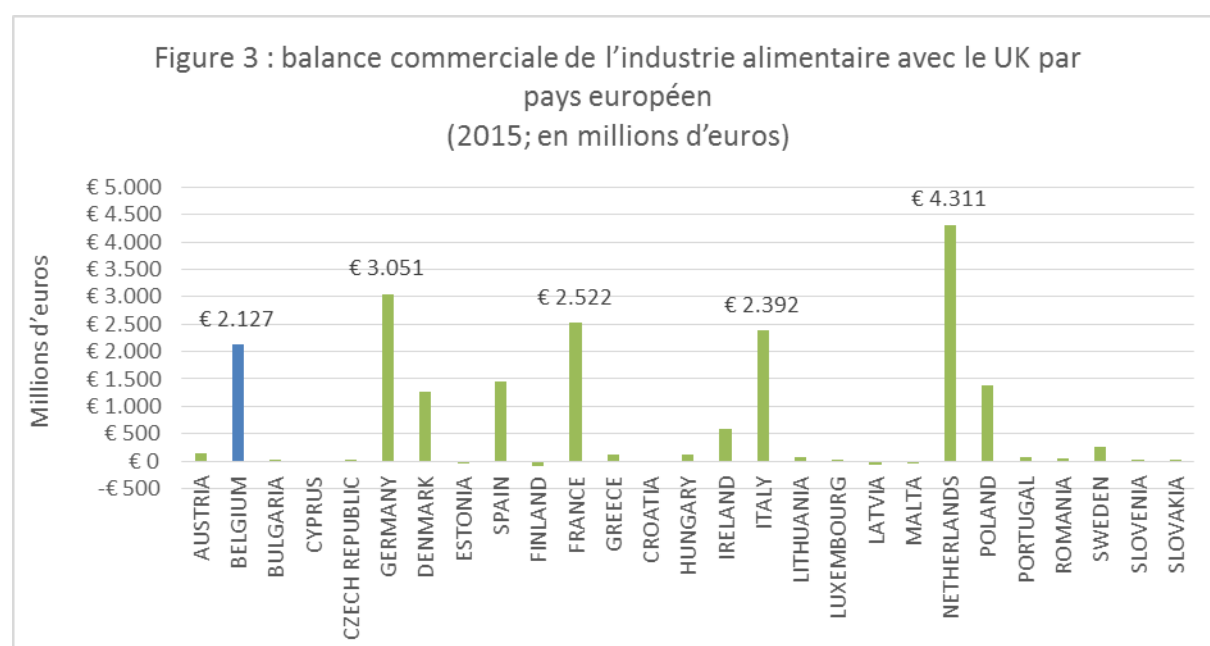
Sur base de ces chiffres, il est clair que l'industrie alimentaire belge est profondément (une grande partie de notre exportation est destinée au UK) et largement (plusieurs catégories de produits exportent fréquemment vers le UK) touchée par le Brexit.

Non seulement l'industrie alimentaire belge, mais toute l'industrie alimentaire européenne connaît un excédent commercial largement positif avec le UK. Sur base des données d'Eurostat selon le concept communautaire¹⁶, il semble que le UK a atteint un déficit commercial d'au

¹⁶ Afin de faire en sorte que les données des différents pays soient comparables, ce sont les données du 'concept communautaire' qui ont été reprises dans la figure 3 et non les données du 'concept national'. L'exportation selon le concept national reflète mieux la quantité d'exportations de denrées alimentaires et de boissons des entreprises belges (autonomes) sur base annuelle. L'exportation selon le concept communautaire comprend en outre toutes les activités de transit liées à l'exportation et les centres de distributions internationaux. Celles-ci ont typiquement moins de valeur ajoutée. En Europe, le concept communautaire est utilisé pour comparer les pays.

moins 19,5 milliards d'euros pour les produits de l'industrie alimentaire. Si l'on se concentre sur la répartition de cet excédent commercial par pays, il apparaît clairement que ce sont surtout les pays occidentaux qui ont un excédent commercial important (en particulier les Pays-Bas, l'Allemagne, la France, l'Italie et la Belgique).

Pour l'Allemagne en particulier, ces chiffres doivent être nuancés. L'Allemagne connaît un excédent commercial important pour beaucoup de produits industriels. L'alimentation est relativement moins importante pour l'Allemagne. Les produits qui sont de loin les plus importants sont les moyens de transport, les produits chimiques et pharmaceutiques, ainsi que d'autres machines. Rien que pour les moyens de transport, l'Allemagne affiche un excédent commercial de 25,2 milliards d'euros (voir tableau 1). Aucun produit alimentaire ne figure dans le top 10 de l'Allemagne.



Source : NBB-INR (concept communautaire), Codes GN 02 ,03 ,04 ,07 ,09 ,10 ,11 ,15 à 22

Contrairement à l'Allemagne, l'industrie alimentaire est un secteur industriel relativement important pour la Belgique. L'emploi est (jusqu'à présent) stable et les investissements sont en hausse. Les exportations des produits alimentaires et de boissons contribuent positivement pour 3,8 milliards d'euros à la balance commerciale de la Belgique. En 2015, la balance commerciale totale a connu un déficit de 4 milliards d'euros. Ce déficit aurait pu quasiment doubler sans l'industrie alimentaire.

Tableau 1 : top 10 balance commerciale de l'Allemagne avec UK par catégorie de produit (GN-2digit)

	IMPORT	EXPORT	TRADE BALANCE
VEHICLES OTHER THAN RAILWAY OR TRAMWAY ROLLING-STOCK, AND PARTS AND ACCESSORIES THEREOF	€ 3.794.972.600	€ 28.986.994.241	€ 25.192.021.641
NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY AND MECHANICAL APPLIANCES; PARTS THEREOF	€ 4.990.202.900	€ 11.891.711.205	€ 6.901.508.305
PHARMACEUTICAL PRODUCTS	€ 3.839.781.301	€ 7.239.877.183	€ 3.400.095.882
ELECTRICAL MACHINERY AND EQUIPMENT AND PARTS THEREOF; SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, TELEVISION IMAGE AND SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, AND PARTS AND ACCESSORIES OF SUCH ARTICLES	€ 3.980.556.780	€ 6.248.791.213	€ 2.268.234.433
PLASTICS AND ARTICLES THEREOF	€ 1.523.991.557	€ 3.265.049.576	€ 1.741.058.019
OPTICAL, PHOTOGRAPHIC, CINEMATOGRAPHIC, MEASURING, CHECKING, PRECISION, MEDICAL OR SURGICAL INSTRUMENTS AND APPARATUS; PARTS AND ACCESSORIES THEREOF	€ 1.487.506.152	€ 2.955.250.503	€ 1.467.744.351
PAPER AND PAPERBOARD; ARTICLES OF PAPER PULP, OF PAPER OR OF PAPERBOARD	€ 283.007.805	€ 1.403.291.717	€ 1.120.283.912
ARTICLES OF IRON OR STEEL	€ 412.042.873	€ 1.485.618.600	€ 1.073.575.727
ALUMINIUM AND ARTICLES THEREOF	€ 639.620.719	€ 1.590.936.822	€ 951.316.103
FURNITURE; BEDDING, MATTRESSES, MATTRESS SUPPORTS, CUSHIONS AND SIMILAR STUFFED FURNISHINGS; LAMPS AND LIGHTING FITTINGS, NOT ELSEWHERE SPECIFIED OR INCLUDED; ILLUMINATED SIGNS, ILLUMINATED NAME-PLATES AND THE LIKE; PREFABRICATED BUILDINGS	€ 180.779.033	€ 968.029.148	€ 787.250.115

So

Source: Eurostat-COMEXT (concept communautaire), GN Codes 1 jusqu'à 99

Les dangers du Brexit pour l'industrie alimentaire : à court et à long terme

A l'issue du referendum autour du Brexit, FEVIA a communiqué immédiatement l'impact négatif potentiel pour l'industrie alimentaire belge, aussi bien à court qu'à long terme. Nous résumons ci-dessous nos principales préoccupations :

- A court terme, la forte diminution de la livre ainsi que l'incertitude économique mettent nos exportations et nos marges sous pression. La diminution de la livre peut facilement coûter à l'industrie alimentaire quelques centaines de millions d'euros de frais d'exportation.
- A long terme, FEVIA craint surtout un réflexe protectionniste à travers l'Europe. Le vaste marché européen unique est soumis à une pression suite au Brexit. Les marchés nationaux menacent à nouveau de se replier encore plus sur eux-mêmes, ce qui constitue une menace évidente pour l'industrie alimentaire axée sur l'exportation, en particulier dans des petits pays tels que la Belgique.
 - o Ainsi, le projet-pilote de la France ayant pour objectif d'expérimenter l'introduction d'un étiquetage obligatoire de l'origine de la viande et du lait dans les denrées alimentaires transformées (entre-temps approuvé par la Commission européenne) a été accueilli favorablement dans les autres Etats membres européens dont l'Italie, le Portugal, etc.
 - o La Roumanie souhaite introduire l'obligation légale de proposer 51 % de denrées alimentaires locales dans les grandes surfaces.
 - o Ceci sont des exemples évidents de la manière dont le protectionnisme (dissimulé) et la fragmentation du marché unique se mettent d'ores et déjà en place.
- Les divergences entre la réglementation britannique et européenne vont vraisemblablement se poursuivre et pourront perturber le commerce britannique-européen.

- Une question essentielle consiste à savoir comment UK souhaite ‘transformer’ la politique agricole européenne (PAC) (par exemple : UK pourrait décider de maintenir les quotas sucriers) et comment cela influencera les négociations du Brexit. Le risque existe que l’alimentation et les produits agricoles soient utilisés comme ‘monnaie d’échange’ lors des négociations.

A cela s’ajoute une dynamique politico-économique importante qui peut être au détriment de l’industrie alimentaire belge. Comme l’indiquent les chiffres dans le tableau 1, le professeur Van Hove a, à juste titre, montré du doigt le fait que l’industrie alimentaire est relativement importante en Belgique, mais beaucoup moins importante dans le plus grand pays européen, à savoir l’Allemagne. L’Allemagne occupe une position privilégiée au niveau de la construction de machines, de la fabrication de véhicules, ainsi que de la chimie et de la pharmacie. Il y a de fortes chances que l’Allemagne, qui est considérée comme la principale puissance économique européenne et qui peut peser lourdement sur les négociations, défende ses propres intérêts et qu’elle mette ses propres secteurs en avant. Par conséquent, il est possible que les intérêts de l’industrie alimentaire (belge) soient mis sous pression.

D’autre part, il est évident que (en ce qui concerne l’industrie alimentaire) le UK est et reste un débouché essentiel qui contribue de manière positive à la balance commerciale pour les principaux pays européens (6 pays fondateurs). Les Pays-Bas en particulier semblent avoir des intérêts convergents à ceux de la Belgique. La France et l’Italie peuvent également s’avérer être des partenaires intéressants. Néanmoins, ces derniers exportent vraisemblablement une gamme de produits différente de celle de la Belgique et des Pays-Bas. En France notamment, l’importance du secteur vinicole est particulièrement élevée.

Cependant, il n’y a pas de quoi paniquer. Il est désormais important de prendre des mesures qui limitent ou compensent les dommages économiques du Brexit. Par conséquent, FEVIA demande avec insistance au Gouvernement de ne pas prendre de mesures complémentaires qui pourraient encore renforcer cet impact, tels que des taxes et impôts supplémentaires sur les produits alimentaires et les boissons, des barrières commerciales, des réflexes protectionnistes, etc.

Afin de dresser un Etat de l’impact du Brexit, FEVIA a réalisé une enquête auprès de ses membres pendant le mois de juillet. Les réponses des entreprises s’inscrivent tout à fait dans la position présentée par FEVIA ainsi que dans les défis mentionnés ci-dessus. Par ailleurs, les quelques remarques suivantes ont été formulées par une partie des membres :

- Les banques prennent une position très attentiste en ce qui concerne l’octroi des crédits d’investissements suite à l’incertitude qui règne.
- La croissance économique est influencée par la possibilité d’une récession
- L’incertitude/ la volatilité sur différents marchés financiers et de commodités
- Certains membres envisagent/envisageaient d’exporter vers le marché britannique. A présent, ils estiment cela nettement moins réaliste.
- Certaines entreprises ne fournissent pas elles-mêmes en UK mais bien leurs clients (belges). Ces entreprises sont indirectement touchées.

Sur base des résultats de l’enquête, quelques entreprises ont été invitées à participer au groupe de travail High Level Brexit avec le Ministre Kris Peeters et le Comte Paul Buysse.

2.7. Secteur brassicole

En plus de la note Fevia, il y a encore deux préoccupations majeures pour le secteur, à savoir:

1. Les droits d'importation / taxes. Le risque de bières belges est grand parce que les taxes d'accise augmentent régulièrement au Royaume-Uni. Aujourd'hui, ils sont déjà très élevés (3e plus haut dans l'UE).
2. Spécificités des produits : il est parfois interdit au Royaume-Uni d'avoir des bières au-dessus d'un certain pourcentage alcool (par exemple > 7,5% vol alc ...).

2.8. Confédération belge de l'industrie laitière

Un BREXIT dur: des exportations de € 280 millions de produits laitiers belges à un tarif d'importation de 40% ?

Nous examinons le scénario d'un **BREXIT dur**. En cas de Brexit dur, le **Royaume-Unie (R-U) quittera le marché interne européen**. Il ne restera plus que l'affiliation à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). On peut certes miser sur un accord de libre-échange bilatéral avec l'UE. Pareilles négociations durent en moyenne entre quatre et sept ans, et requièrent l'approbation unanime des 36 pouvoirs législatifs au sein de l'UE.

Le R-U est la 5^e destination des exportations pour le secteur laitier belge

Le R-U n'est autosuffisant qu'à 77% sur le plan de la production laitière. De ce fait, il est importateur net de lait et de produits laitiers. En 2015, les entreprises laitières belges ont exporté pour € 280 millions vers le R-U. Ceci correspond à 10% des exportations belges de produits laitiers. Le R-U est ainsi le cinquième marché d'exportation pour l'industrie laitière belge., voir le tableau 1 en annexe . En 2015, le R-U a exporté des produits laitiers vers la Belgique pour une valeur de € 78 millions.

Avec une valeur d'exportation de près de 40%, le fromage est le principal produit belge à être exporté vers le R-U. Il s'agit essentiellement de fromage fondu et de mozzarella. La glace de consommation vient en deuxième position et le yaourt en troisième position, voir le tableau 2 en annexe.

Un tarif d'importation de € 112 mios euros ferme le marché britannique aux produits laitiers belges

Au cas où un accord de libre-échange spécifique ne serait pas conclu entre le R-U et l'UE et donc que seule l'affiliation à l'OMC serait appliquée, l'industrie laitière européenne serait fortement préjudiciée. Actuellement, le R-U pratique un tarif moyen d'importation de 40 % pour le lait et les produits laitiers importés de pays non-UE. On comprend que les produits laitiers deviendront très chers sur le marché britannique, certainement si la livre britannique continue de baisser en valeur par rapport à l'euro. Cela signifierait la fin pour l'exportation du lait et des produits laitiers belges vers le R-U.

Cela formera **surtout un avantage pour les exportateurs de produits laitiers en Océanie**. Le R-U peut conclure des accords de libre-échange avec ces pays, ce qui résultera en des avantages commerciaux supplémentaires.

Destination des prod. laitiers belges	Exportation (mio EUR)
Pays-Bas	706
France	650
Allemagne	489
Italie	301
Royaume Unie (UK)	279
Espagne	101
Luxembourg	90
Grèce	33
Danemark	27
Chine	26

Tableau 1: les principales destinations d'exportation pour les produits laitiers belges en 2015, exprimé en euro.

Code CC	Produits laitiers belges	Exportation (mio EUR)	% export vers UK
0401	lait et crème	6	2%
0402	lait en poudre	32	12%
0403	yaourt et babeurre	41	15%
0404	lactosérum	0	0%
0405	beurre	11	4%
0406	fromage	110	39%
2105	crème glacée	45	16%
21069	boissons lactées	34	12%
Total	produits latiers	279	100%

Tableau 2: Exportation de produits laitiers belges au R-U en 2015, exprimé en euro.

2.9. AGORIA

Le Brexit et l'industrie technologique

Avec ses 65 millions d'habitants sur les 508 millions que compte l'Europe des 28, le Royaume-Uni est un acteur majeur du marché unique européen. Il constitue dès lors un partenaire de premier plan pour l'industrie technologique. C'est ce que montrent d'ailleurs trois indicateurs : les exportations de produits technologiques vers le RU, les investissements directs étrangers du RU dans l'industrie technologique de notre pays et le nombre de filiales belges du secteur technologique implantées au RU.

Le Royaume-Uni constitue le 4^e partenaire commercial de notre industrie technologique. Il est presque aussi important pour nous que les Pays-Bas. Nous exportons 7,1 milliards de produits technologiques vers le RU. Cela représente environ 10 % des exportations totales de l'industrie technologique belge. Nous exportons surtout des **équipements de transport** vers le RU. Dans ce secteur, le RU représente d'ailleurs le 2^e partenaire commercial de la Belgique, juste après l'Allemagne. Mais le RU est également le 4^e ou 5^e marché d'exportation (voir ci-dessous) pour nos machines (1,1 milliard d'euros), nos produits électrotechniques (1,3 milliard d'euros) et nos produits métalliques (0,6 milliard d'euros).

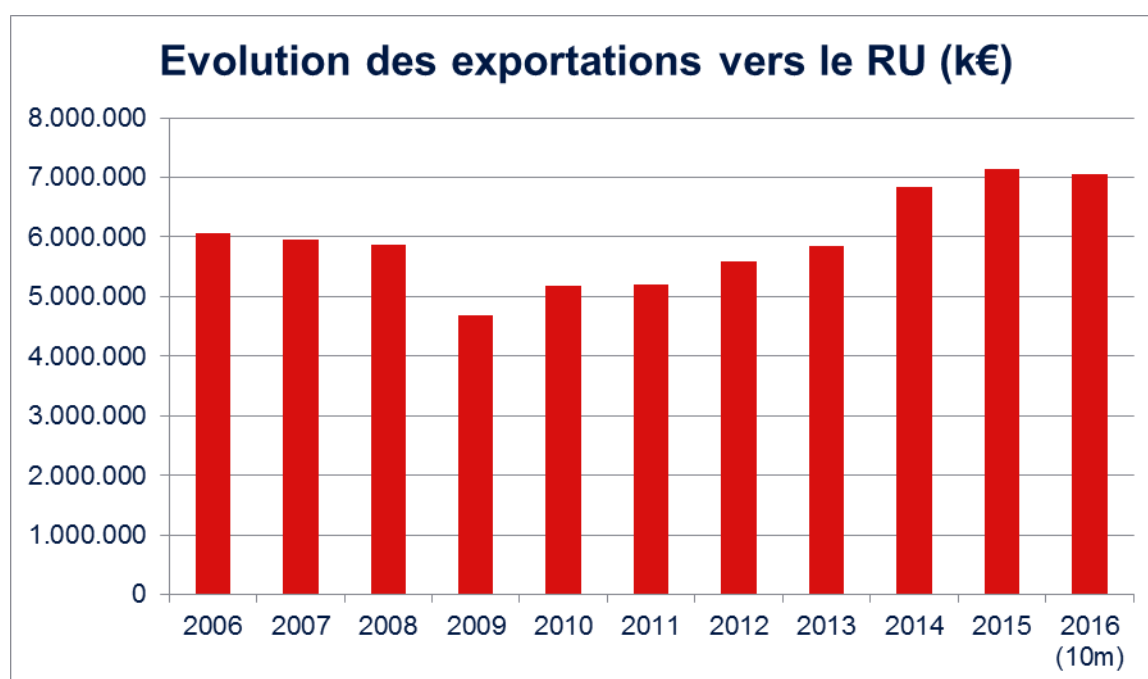
Sous-secteur	Code Nace	Exportations en millions d'euros (2015)	Importance du marché RU	Part du marché RU dans les exportations totales
Métallurgie (sans la sidérurgie)	24.3 – 24.5	638	4 ^e marché	7,7 %
Transformation du métal	25	87	5 ^e marché	7,3 %
Machines, équipements et outils	28	1 123	5 ^e marché	6,2 %
Équipements électroniques, optiques, informatiques et électriques	26-27	1 315	4 ^e marché	7,9 %
Industrie automobile et matériel ferroviaire	29 + 30 – 30.3	3 735	2 ^e marché	14,0 %
Aéronautique	30.3	219	2 ^e marché	21,0 %
Industrie technologique	24.3 - 30	7 130	4 ^e marché	9,9 %

L'interpénétration avec l'économie britannique se traduit aussi par le fait qu'au moins 54 membres d'Agoria disposent d'une filiale au Royaume-Uni. À peu près tous les secteurs de l'industrie technologique investissent au RU. Le pays occupe la cinquième place des échanges commerciaux après l'Allemagne, la France, les Pays-Bas et les États-Unis. Nous n'exportons donc pas juste beaucoup vers le RU, mais nous y gérons aussi une capacité commerciale et de production relativement importante.

Trente membres d'Agoria sont aux mains d'actionnaires britanniques. Cela signifie que 3 678 des 275 000 travailleurs de l'industrie technologique belge sont occupés par une entreprise britannique. Et ce nombre ne fait qu'augmenter à un rythme continu, année après année. Résultat : le RU est le 8^e investisseur étranger le plus important dans l'industrie technologique belge.

La Belgique en général, et l'industrie technologique belge en particulier, ont donc tout intérêt à ce que les relations d'affaires, les importations et les exportations avec le RU restent les plus souples possible, et à limiter au maximum les entraves aux frontières. À présent que les Britanniques ont opté pour un Brexit « dur », il faudra veiller à négocier un accord commercial équilibré.

Récente évolution des exportations de l'industrie technologique belge vers le Royaume-Uni



Les exportations de l'industrie technologique vers le Royaume-Uni ont sensiblement augmenté ces dernières années. Entre 2010 et 2015, les exportations totales ont ainsi enregistré une hausse de 22,8 % à 37,6 %. Il ressort du tableau ci-dessous que ces 5 dernières années, dans presque tous les sous-secteurs, les exportations vers le RU ont augmenté plus fortement que le total des exportations de chacun de ces sous-secteurs. Une seule exception : l'industrie automobile, composée principalement de voitures particulières. Notons que la fermeture de Ford a eu un impact important dans ce cadre.

Sous-secteur	Hausse des exportations vers le RU (2010-2015)	Hausse totale des exportations (2010-2015)
Métallurgie (sans la sidérurgie)	9,4 %	- 6,2 %
Transformation du métal	86,6 %	30,9 %
Machines, équipements et outils	46,8 %	24,4 %
Équipements électroniques, optiques, informatiques et électriques	65,5 %	32,7 %
Industrie automobile et matériel ferroviaire	28,7 %	27,6 %
Aéronautique	180,5 %	19,6 %
Industrie technologique	37,6 %	22,8 %

La progression rapide des exportations vers le RU trouve partiellement son origine dans la hausse de 18 % de la livre sterling entre 2010 et 2015. Il n'empêche que pour beaucoup d'entreprises technologiques, le Royaume-Uni constitue aussi un marché en expansion en termes de volume. C'est souvent lié au fait que, pour de nombreux produits, le marché européen interne a donné naissance à une chaîne logistique européenne intégrée dans laquelle s'inscrit le RU.

L'industrie aéronautique en est un bel exemple. Dans ce sous-secteur, les exportations belges vers le RU ont progressé de pas moins de 180,5 %. L'aéronautique britannique représente 30 % de l'industrie européenne et est pleinement impliquée dans presque tous les programmes d'ampleur. Toutes les ailes pour Airbus sont fabriquées au RU, tout comme les moteurs, les hélicoptères, l'avionique, les trains d'atterrissage, etc. L'aéronautique britannique fait donc partie intégrante de l'aéronautique européenne. Le Royaume-Uni est un marché d'exportation majeur pour les entreprises belges.

C'est aussi devenu un partenaire important pour d'autres chaînes de valeur de l'industrie technologique compte tenu du marché unique européen. L'absence de droits de douane à l'importation et à l'exportation n'explique pas tout. Des normes et standards communs, une législation européenne commune, des programmes de R&D communs et, dans certains cas, une politique industrielle, jouent également un rôle majeur.

Défis pour l'industrie technologique belge

À la suite de l'annonce du Brexit, le taux de change de la livre sterling a fortement chuté, pour retomber au niveau atteint juste après la crise financière. Cette baisse a un impact immédiat sur la valeur des exportations vers le RU. Alors qu'au cours des six premiers mois de 2016, les exportations avaient poursuivi leur habituelle progression en augmentant de 5,6 %, elles devraient avoir dégringolé de presque 8 % au second semestre (chiffres jusqu'à octobre). La chute de la livre sterling a fortement réduit les marges des exportateurs belges sur les exportations vers le Royaume-Uni. Étant donné qu'aucune reprise de la livre sterling ne semble envisageable à court terme, le volume des exportations risque de baisser sensiblement au cours des prochains mois.

Concernant les négociations autour du Brexit, il convient, afin d'éviter au maximum les distorsions sur le marché, de respecter trois points importants sur lesquels repose le succès de la collaboration avec les entreprises britanniques :

- éviter les droits à l'importation et à l'exportation ;
- faire en sorte que la certification européenne reste accessible pour les producteurs britanniques et éviter l'introduction de normes britanniques ;
- permettre de maintenir l'intégration à des programmes de R&D importants aussi bien pour les entreprises britanniques que belges.

Le choix d'un Brexit dur constitue toutefois un important facteur d'incertitude pour les entreprises et laisse présager des négociations difficiles. À côté d'une stratégie défensive axée sur le maintien d'un maximum de collaboration avec le Royaume-Uni, il convient aussi d'envisager une stratégie offensive. Tout semble indiquer que beaucoup d'entreprises actives au RU et au sein de l'UE devront se repositionner et repenser leur chaîne de valeur. Il est donc important de rester attractifs pour les entreprises qui devront transférer leurs activités du RU vers l'UE. Dans ce cadre, il sera essentiel d'adopter une fiscalité favorable aux entreprises, de permettre la compétitivité en matière de coûts et d'appliquer une politique soulignant nos atouts.

2.10. PHARMA.BE

Brexit – quelques chiffres pour le secteur pharmaceutique

Les conséquences précises du Brexit pour l'industrie pharmaceutique belge dépendront évidemment des accords qui seront passés au niveau des institutions européennes et des chefs de gouvernement européens, et qu'il est difficile d'anticiper à ce stade. Il ressort toutefois clairement des chiffres ci-dessous que notre pays est un important exportateur de médicaments et produits dérivés et que le Royaume-Uni est, pour le secteur pharmaceutique belge, un partenaire commercial extrêmement important.

Nous plaçons donc pour que l'impact du Brexit soit soigneusement anticipé et pour que les barrières commerciales qui pourraient surgir entre la Belgique et le Royaume-Uni dans ce nouveau contexte soient éliminées autant que faire se peut.

Le Royaume-Uni, un marché important pour nos exportations

En 2015, la Belgique a exporté l'équivalent de 41,324 milliards d'euros en médicaments et produits dérivés vers les quatre coins du monde, tandis que ses importations s'élevaient à un peu plus de 34 milliards d'euros. Notre secteur pharmaceutique affiche donc **un excédent commercial de 6,1 milliards d'euros**.

Plus de 10 % de nos exportations, correspondant à un montant de 4,272 milliards d'euros, étaient destinées au Royaume-Uni. Ces exportations ont en outre connu une forte croissance en 2015, avec une augmentation de plus de 350 millions d'euros (+8,9 %) par rapport à 2014. Le Royaume-Uni est, après les Etats-Unis et l'Allemagne, notre troisième partenaire commercial dans le secteur des médicaments et des produits pharmaceutiques. Ensemble, ces trois pays représentent plus d'un tiers de l'ensemble des exportations pharmaceutiques de la Belgique.

Exportations de la Belgique vers... (en milliards d'euros)	2014	2015
Etats-Unis	6,598	7,994
Allemagne	4,712	4,582
Royaume-Uni	3,921	4,272
Italie	2,756	3,769
France	5,345	3,453
Espagne	1,106	1,366
Japon	1,087	1,152
Pays-Bas	1,154	1,066
Canada	0,843	0,838
République populaire de Chine	0,610	0,748
Fédération de Russie	0,943	0,680
Suisse	0,765	0,646

Les exportations pharmaceutiques de la Belgique vers le Royaume-Uni sont en outre sept fois plus importantes que les importations de médicaments et produits dérivés au départ de ce pays (669 millions d'euros en 2015).

Valeur (en milliards d'euros)	2014	2015
Exportations vers le Royaume-Uni	3,921	4,272
Importations depuis le Royaume-Uni	0,604	0,669

En ne tenant compte que des exportations vers les pays de l'Union Européenne, près d'un cinquième (19 %) des exportations vers l'UE28 était destiné au Royaume-Uni – des chiffres qui pourraient, on s'en doute, souffrir d'éventuelles nouvelles barrières commerciales consécutives au Brexit.

2.11. BOERENBOND

Généralités - Agroalimentaire

Après la France, les Pays-Bas et l'Allemagne, le Royaume-Uni est le quatrième plus grand pays d'exportation de l'industrie alimentaire belge. Les exportations vers le Royaume-Uni représentent 2,2 milliards d'euros. La part du Royaume-Uni dans les exportations belges s'est accrue ces dernières années (+ 26% depuis 2011). Ces exportations ont grimpé de 1,7 milliard à 2,2 milliards (+13% en 2013, +5% en 2014, +0% en 2015 et +6% en 2016).

Ces exportations ne vont pas disparaître en raison du Brexit mais elles seront affectées par l'affaiblissement de la livre (1 euro = 0,8338 livre le 27/06/2016). En décembre 2015, 1 euro valait 0,70 livre. En comparaison, les produits belges vont donc devenir plus chers pour les entreprises et les consommateurs anglais. L'impact immédiat du Brexit aura dès lors comme conséquence une baisse des exportations belges sous l'effet de l'affaiblissement de la livre.

Export naar productgroepen (2015):

Vlees	€ 176.494.317
Vis	€ 6.158.528
Zuivel	€ 218.709.308
Groenten	€ 179.900.859
Koffie, thee & specerijen	€ 18.523.678
Granen	€ 26.856.459
Meel en mout	€ 21.846.424
Vetten & oliën	€ 101.350.373
Bereidingen van vlees & vis	€ 83.874.181
Suiker en suikerwerk	€ 106.367.114
Cacao en bereidingen ervan	€ 205.261.736
Bereidingen van graan	€ 261.254.570
Groenten en vruchtenbereidingen	€ 458.368.715
Diverse producten	€ 146.361.766
Dranken	€ 182.720.386

FRUITS

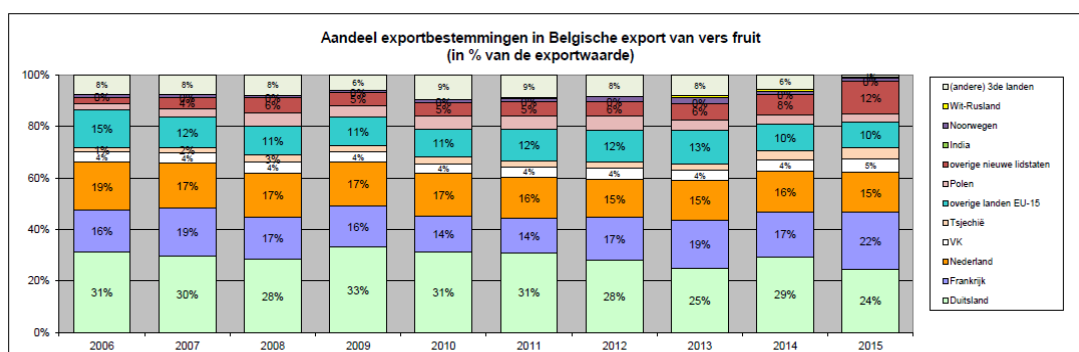
En 2015, le Royaume-Uni représentait 5% (107 millions €) des exportations totales (1,99 milliard €) de fruits frais belges. En volume, les poires sont le principal produit d'exportation vers le Royaume-Uni (30.500 tonnes), suivies par les fraises (13.000 tonnes) et les pommes (8.000 tonnes). Le Royaume-Uni représentait 10% des exportations belges de poires en 2016. Le Royaume-Uni représentait 8,1% des exportations belges de pommes. En 2015, 13% des exportations totales de fraises belges sont allés au Royaume-Uni.

Les 'autres fruit' exportés de la Belgique vers le Royaume-Uni sont des fruits originaires de pays du sud (= transit) Le Royaume-Uni est le quatrième plus important marché d'exportation pour les fruits belges.

Belgische export van vers fruit per exportbestemming (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	643 961	631 938	616 652	678 191	610 226	597 930	565 977	515 478	593 360	489 555
Frankrijk	333 652	394 921	362 861	331 347	267 180	261 867	333 680	385 038	349 653	441 306
Nederland	384 237	371 156	367 605	349 525	323 255	307 526	296 817	318 088	321 053	309 767
VK	87 938	82 164	96 576	79 812	71 336	78 668	90 921	85 101	87 918	107 626
Tsjechië	26 241	43 675	58 039	52 983	55 254	46 532	50 535	50 964	72 620	84 685
overige landen EU-15	309 252	254 146	248 151	228 071	209 639	234 415	250 859	266 468	203 965	198 512
Totaal EU-15	1 785 281	1 778 001	1 749 883	1 719 931	1 536 890	1 526 937	1 588 790	1 621 137	1 628 569	1 631 452
Polen	43 795	64 663	113 202	91 734	97 883	101 445	108 998	87 392	73 474	65 746
overige nieuwe lidstaten	55 729	94 484	124 291	103 574	106 479	105 659	111 926	131 033	162 891	249 184
Totaal EU-28	1 884 804	1 937 148	1 987 376	1 915 238	1 741 251	1 734 041	1 809 713	1 839 562	1 864 935	1 946 381
Noorwegen	21 052	22 443	23 591	18 470	21 964	28 364	41 745	44 918	19 822	25 303
India	0	0	0	0	26	532	36	0	794	3 746
Wit-Rusland	988	1 963	1 347	481	997	2 146	3 918	15 057	19 930	3 728
(andere) 3de landen	156 132	163 921	171 540	120 591	183 456	173 748	166 261	168 026	113 451	19 634
TOTAAL	2 062 976	2 125 475	2 183 854	2 054 779	1 947 694	1 938 831	2 021 673	2 067 562	2 018 931	1 998 792

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



VLAM Marketingdienst

fruitbarometer 2016

LEGUMES

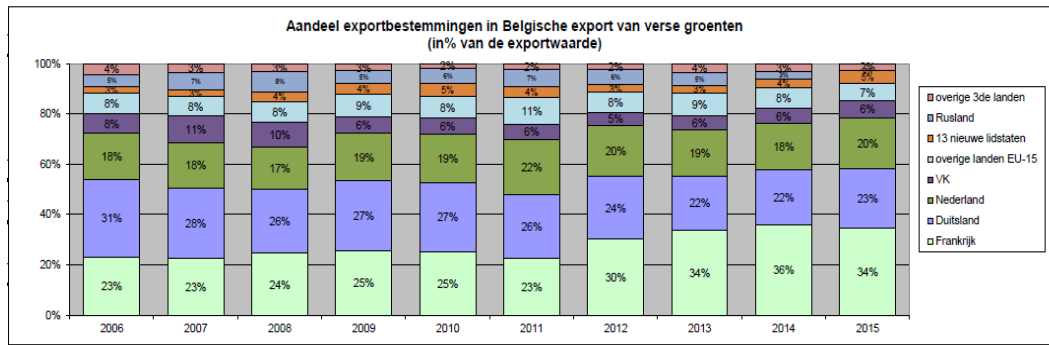
Légumes frais

En 2015, le Royaume-Uni représentait 6% (51 millions €) des exportations totales (812 millions €) de légumes frais belges. En volume, les tomates sont le principal produit d'exportation vers le Royaume-Uni (13.000 tonnes, 6% des exportations belges), suivies par les champignons (5.000 tonnes) et les poireaux (3.700 tonnes). Le Royaume-Uni est le quatrième plus gros marché d'exportation pour les légumes frais.

Belgische export van verse groenten per exportbestemming (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	143 337	147 589	154 167	154 362	173 387	132 514	198 295	242 532	242 384	274 693
Duitsland	189 616	180 164	161 355	165 837	186 366	147 568	160 937	153 729	147 661	185 804
Nederland	113 778	117 193	104 302	115 830	133 324	128 507	133 956	132 586	125 083	160 912
VK	49 091	68 649	62 719	37 861	43 412	35 766	32 784	39 749	39 003	51 045
overige landen EU-15	50 416	49 816	50 895	53 371	57 984	62 909	51 936	64 385	55 435	56 438
Totaal EU-15	546 237	565 012	536 335	532 167	599 562	496 472	590 430	624 233	612 316	751 053
13 nieuwe lidstaten	16 885	17 938	24 145	25 739	34 574	25 440	19 930	20 995	25 030	41 633
Totaal EU-28	563 122	582 950	560 481	557 906	634 136	521 912	610 360	645 227	637 346	792 686
Rusland	29 298	45 040	51 302	30 242	42 762	40 397	39 337	37 005	17 925	283
overige 3de landen	25 957	22 349	19 423	17 516	12 413	12 006	15 426	25 290	22 058	19 557
TOTAAL	618 376	650 339	631 206	605 665	689 311	574 315	665 123	707 522	677 330	812 525

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



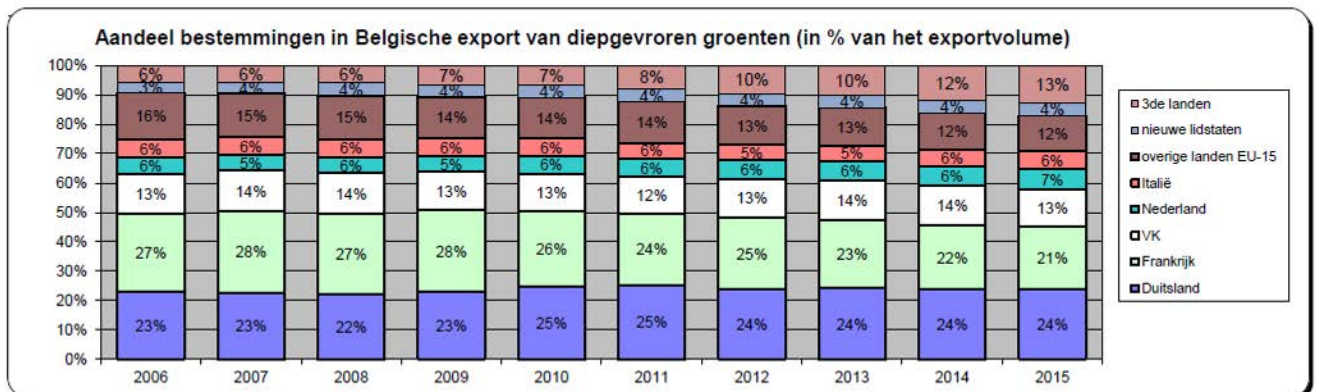
Légumes surgelés et conserves de légumes

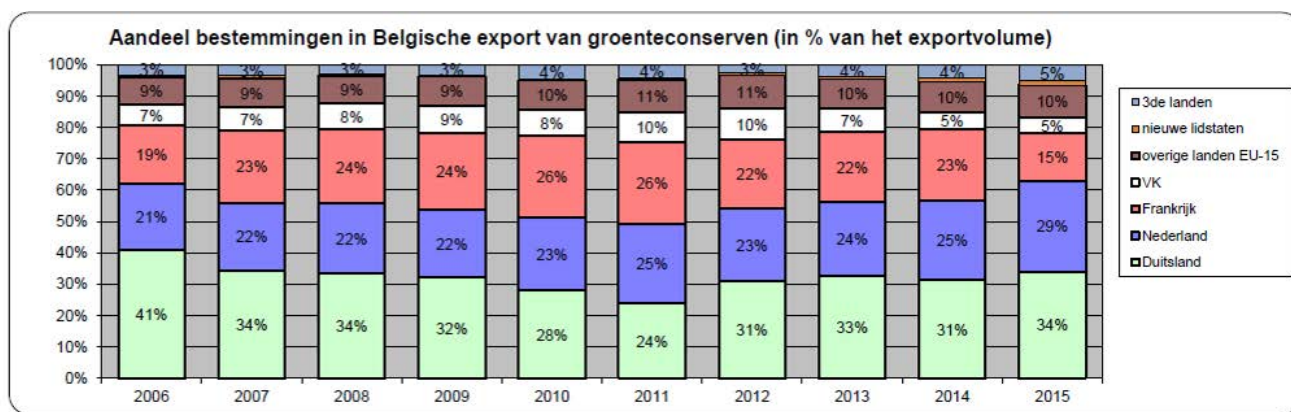
En 2015, le Royaume-Uni représentait 13% (172.000 tonnes) des exportations totales (1,35 million de tonnes) de légumes surgelés belges. En 2015, le Royaume-Uni était la destination de 5% du total des exportations belges de conserves de légumes. Le Royaume-Uni est respectivement le 3^e et le 4^e marché pour les légumes surgelés et les conserves de légumes belges

Belgische export van diepgevroren groenten (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	236 678	232 441	230 933	240 470	270 972	289 637	285 672	302 198	306 182	323 411
Frankrijk	272 615	287 378	284 424	290 096	282 169	277 228	294 251	288 968	280 557	287 872
VK	135 001	139 356	144 480	137 524	140 984	140 431	156 108	169 526	173 299	172 461
Nederland	60 625	55 939	57 391	53 877	63 624	70 829	74 580	79 699	80 671	88 790
Italië	61 523	60 153	63 046	66 743	66 132	62 745	63 618	67 766	74 854	83 598
overige landen EU-15	164 451	154 699	153 591	145 702	153 948	159 465	159 732	158 856	158 540	164 687
Totaal EU-15	930 894	929 965	933 864	934 412	977 829	1 000 335	1 033 962	1 067 014	1 074 101	1 120 820
nieuwe lidstaten	33 000	35 977	45 149	41 436	44 193	47 154	46 316	51 066	55 542	59 643
Totaal EU-28	963 893	965 943	979 012	975 848	1 022 022	1 047 489	1 080 278	1 118 080	1 129 643	1 180 463
3de landen	61 059	60 945	61 716	70 238	74 816	93 072	118 532	128 601	152 805	170 496
Totaal	1 024 952	1 026 887	1 040 728	1 046 086	1 096 838	1 140 561	1 198 809	1 246 681	1 282 448	1 350 959

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM





POMMES DE TERRE

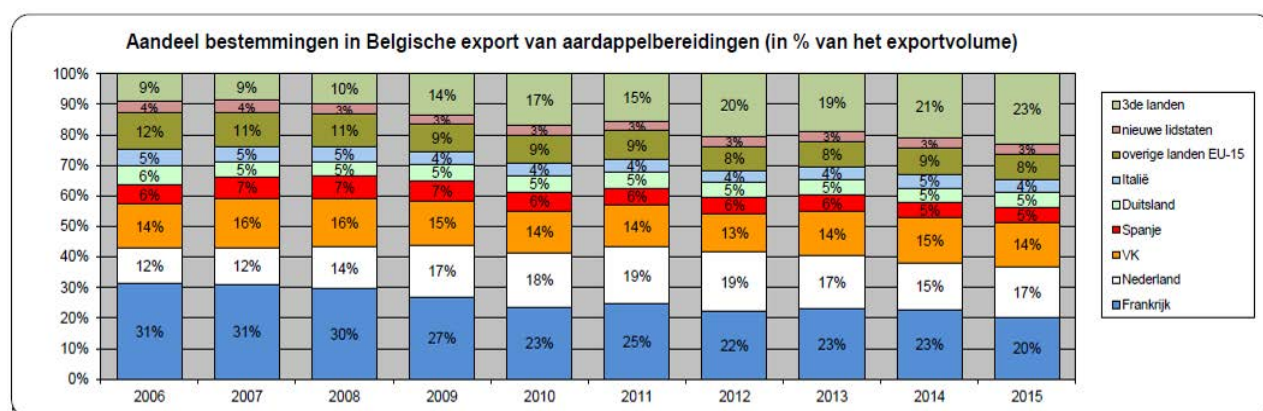
En 2015, le Royaume-Uni représentait 1,3% (11.000 tonnes) du total des exportations belges de pommes de terre de consommation (865.251 tonnes).

En 2015, le Royaume-Uni représentait 14% (321.547 tonnes) du total des exportations belges de préparations à base de pomme de terre (2.270 millions de tonnes).

Belgische export van aardappelbereidingen (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	336 686	363 443	389 196	404 011	397 545	420 616	415 003	433 161	461 808	459 593
Nederland	123 569	141 550	182 490	259 722	309 501	319 062	365 248	328 183	312 297	379 172
VK	155 121	188 547	208 912	221 140	233 763	233 240	237 885	268 779	297 106	321 547
Spanje	69 232	85 292	94 945	98 576	105 420	99 550	104 660	106 020	101 447	117 621
Duitsland	64 790	57 120	59 949	83 138	90 624	90 098	85 401	89 726	96 171	108 191
Italië	58 532	57 563	65 341	61 611	67 955	67 668	75 743	81 590	93 251	100 246
overige landen EU-15	129 136	131 145	141 477	134 285	159 763	161 752	149 046	155 202	173 028	185 832
Totaal EU-15	937 065	1 024 660	1 142 311	1 262 481	1 364 569	1 391 985	1 432 986	1 462 662	1 535 108	1 672 202
nieuwe lidstaten	41 165	47 268	43 560	43 875	55 401	56 141	62 989	64 929	66 925	77 306
Totaal EU-28	978 230	1 071 928	1 185 871	1 306 356	1 419 970	1 448 126	1 495 975	1 527 591	1 602 033	1 749 508
3de landen	95 694	102 152	131 584	206 450	286 418	263 238	383 301	351 760	427 432	521 484
Totaal	1 073 924	1 174 080	1 317 455	1 512 806	1 706 388	1 711 364	1 879 275	1 879 351	2 029 466	2 270 992

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



VIANDE ET PRODUITS A BASE DE VIANDE

Viande de bœuf

L'exportation belge de viande de bœuf et de veau vers le Royaume-Uni est insignifiante.

Viande porcine

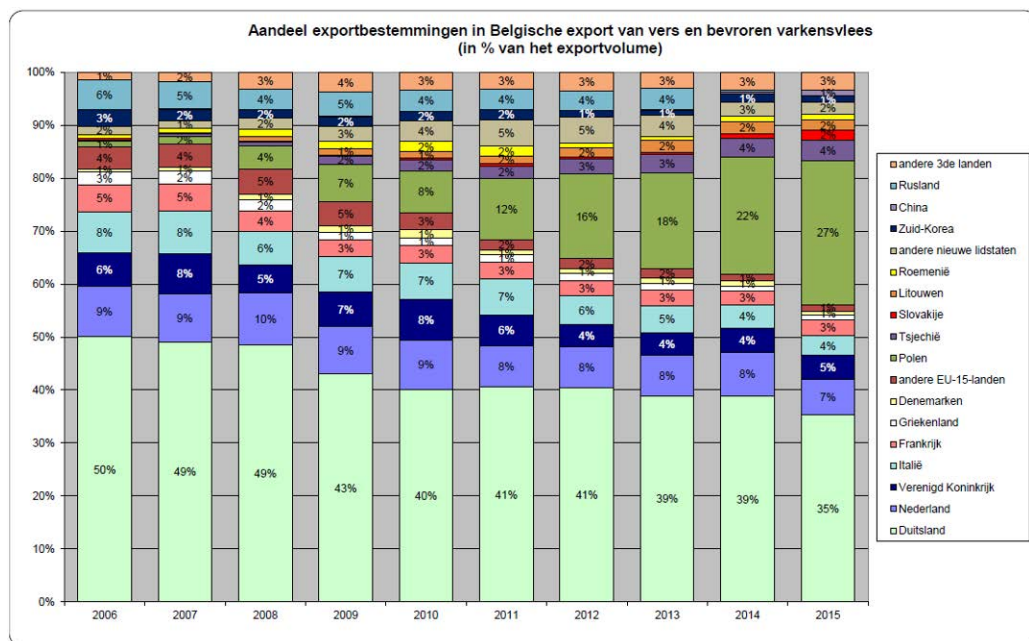
En 2015, le Royaume-Uni représentait 5% (33.856 tonnes) du total des exportations belges de viande porcine (742.335 tonnes). Le Royaume-Uni est le 3e plus gros marché pour la viande porcine belge.

BELGISCHE EXPORT VAN VERS EN BEVROREN VARKENSVLEES* (in ton)

* inclusief vet en spek

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	303 109	320 224	321 694	299 642	284 171	275 315	278 312	278 682	270 542	262 017
Nederland	57 514	59 414	64 598	62 228	65 464	53 130	53 093	55 218	57 739	49 751
Verenigd Koninkrijk	38 664	49 020	35 487	45 324	54 469	39 339	28 108	29 603	31 145	33 856
Italië	47 464	52 394	41 999	46 942	48 823	46 422	38 307	37 321	31 033	27 253
Frankrijk	29 898	33 972	25 886	22 063	23 390	22 080	19 327	21 409	18 402	23 180
Griekenland	15 329	15 044	13 500	10 353	9 992	8 818	9 001	7 661	5 967	6 097
Denemarken	3 769	4 705	6 693	7 560	10 495	5 976	5 764	8 609	6 813	5 026
andere EU-15-landen	24 705	28 451	31 928	32 099	23 011	13 449	13 911	11 799	8 865	9 643
Totaal EU-15	520 452	563 224	541 786	526 210	519 814	464 528	445 823	450 302	430 505	416 824
Polen	6 448	9 989	29 179	49 563	56 048	78 546	109 313	130 024	153 965	201 303
Tsjechië	1 469	3 124	4 384	11 225	15 236	16 026	19 196	24 794	24 461	29 518
Slovakije	1 635	76	689	798	1 256	2 578	3 107	2 853	6 586	13 981
Litouwen	561	427	6 495	8 785	9 063	10 282	11 207	16 284	15 031	13 832
Roemenië	4 130	6 692	9 350	9 214	13 861	12 249	6 169	5 549	7 312	8 776
andere nieuwe lidstaten	10 035	8 531	13 271	19 146	27 293	33 936	34 299	27 994	18 960	15 978
Totaal EU-28	544 727	592 063	605 152	624 940	642 571	618 145	629 113	657 800	656 819	700 213
Zuid-Korea	18 096	14 411	10 320	13 300	12 622	13 375	8 468	6 346	10 409	9 531
China	508	881	580	103	230	76	229	1 937	3 344	7 897
Rusland	33 703	32 850	25 752	32 205	28 262	25 844	25 520	28 151	1 464	0
andere 3de landen	8 832	11 623	20 568	25 877	23 476	21 502	23 686	21 766	23 598	24 694
TOTAAL	605 865	651 828	662 372	696 425	707 160	678 942	687 016	715 999	695 634	742 335

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



Viande de poulet

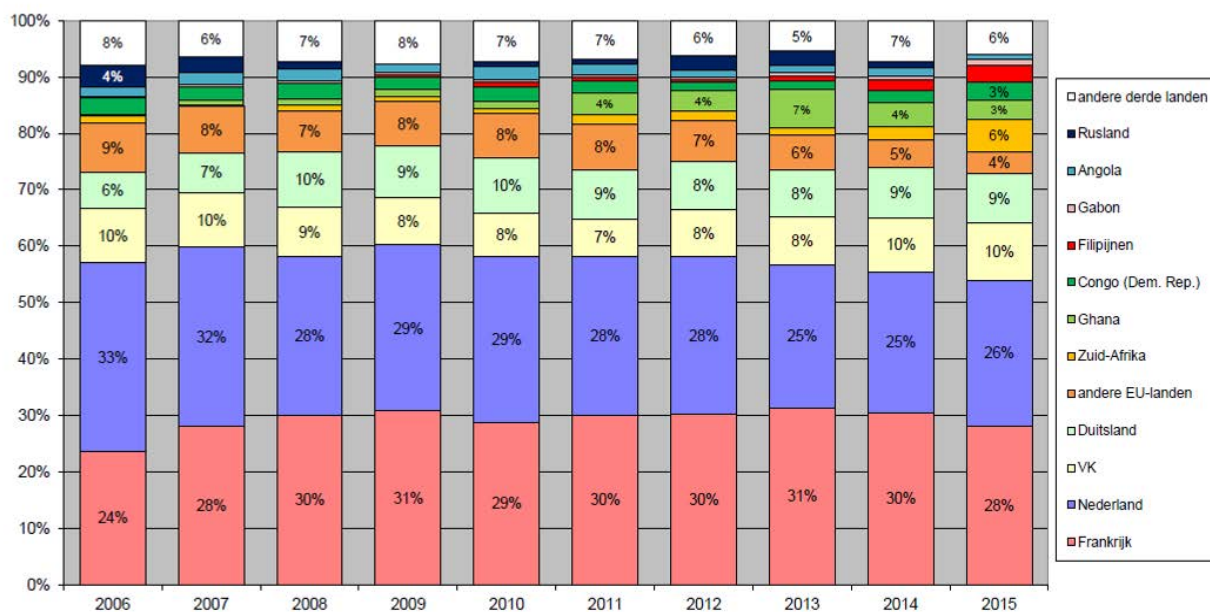
En 2015, le Royaume-Uni représentait 10% (46.458 tonnes) du total des exportations belges de viande de poulet (742.335 tonnes). Le Royaume-Uni est le 3e plus gros marché pour la viande de poulet belge.

Belgische export van vers en bevroren kippenvlees (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	80 672	86 643	94 186	105 451	109 829	120 824	133 713	130 034	129 521	129 197
Nederland	113 657	97 602	88 067	101 018	111 798	112 872	122 897	105 598	106 166	117 958
VK	32 938	29 450	27 508	28 448	29 277	26 662	37 001	34 976	41 083	46 458
Duitsland	21 494	22 085	30 636	32 062	37 784	34 986	37 280	34 975	37 403	41 026
andere EU-landen	29 806	25 089	22 903	26 573	30 210	32 137	32 031	25 050	21 137	17 485
Totaal EU-28	278 567	260 869	263 301	293 552	318 897	327 481	362 923	330 632	335 311	352 124
Zuid-Afrika	4 416	1 046	3 738	2 998	2 600	7 115	7 788	5 493	10 267	25 855
Ghana	894	2 335	3 060	4 401	5 227	15 889	16 451	28 049	18 213	15 908
Congo (Dem. Rep.)	9 977	7 358	8 452	7 686	9 633	7 771	6 324	7 030	8 463	14 272
Filipijnen	134	77	215	1 531	3 261	2 688	1 875	3 185	8 070	14 228
Gabon	984	1 273	1 305	1 141	1 797	1 778	2 130	2 419	2 900	4 138
Angola	5 509	6 578	6 462	5 288	8 538	7 641	5 756	5 878	6 369	4 037
Rusland	12 912	8 609	4 076	0	3 435	3 655	10 857	9 884	5 116	0
andere derde landen	27 177	19 706	23 022	26 309	27 896	27 665	27 527	22 780	30 591	27 942
TOTAAL	340 569	307 851	313 631	342 906	381 284	401 682	441 631	415 349	425 298	458 504

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM

Aandeel Belgische export vers en bevroren kippenvlees per land van bestemming
(in % van het exportvolume)



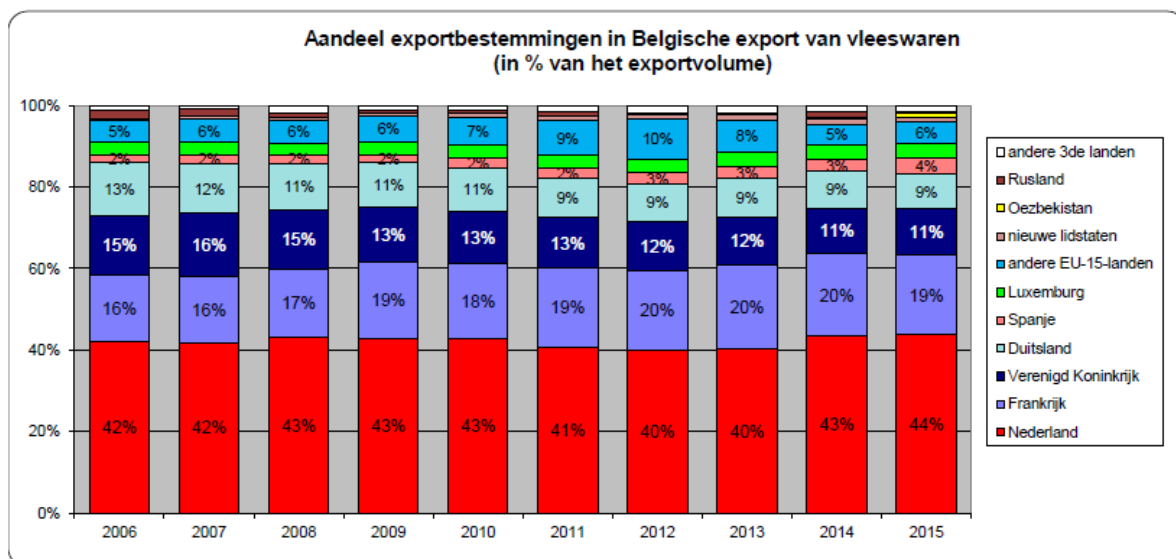
Charcuterie

Le Royaume-Uni est un marché important pour la charcuterie. En 2015, il représentait un volume d'exportations de 22.812 tonnes sur des exportations belges totales de charcuterie de 200.950 tonnes. 11% des exportations belges de charcuterie sont ainsi allées au Royaume-Uni en 2015. Le Royaume-Uni est le 3e plus gros marché pour la charcuterie belge.

BELGISCHE EXPORT VAN VLEESWAREN (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nederland	72 821	75 698	80 883	80 293	83 304	78 935	76 354	77 228	87 154	88 094
Frankrijk	27 987	28 996	31 504	35 499	35 868	37 227	37 520	38 949	40 469	38 874
Verenigd Koninkrijk	25 182	28 276	27 488	24 900	25 090	24 387	23 198	22 849	22 480	22 812
Duitsland	22 459	22 380	21 265	20 895	20 636	18 399	17 477	17 752	18 076	17 171
Spanje	3 287	3 697	3 930	3 639	4 804	4 578	5 116	5 681	5 915	8 208
Luxemburg	5 207	5 357	5 364	5 746	5 811	6 440	6 550	6 734	6 961	6 741
andere EU-15-landen	9 211	10 465	10 571	12 100	13 485	16 568	18 630	15 167	10 409	11 305
Totaal EU-15	166 153	174 869	181 006	183 070	188 999	186 534	184 846	184 359	191 464	193 205
nieuwe lidstaten	848	1 636	1 097	932	1 633	2 051	2 259	2 590	2 252	2 136
Totaal EU-28	167 001	176 504	182 102	184 002	190 631	188 584	187 104	186 949	193 716	195 341
Oezbekistan	0	0	0	0	64	0	0	54	676	1 855
Rusland	3 382	2 833	2 550	1 516	1 569	1 930	990	882	2 912	834
andere 3de landen	2 179	1 696	3 342	2 307	2 421	3 202	3 334	3 416	3 356	2 919
TOTAAL	172 562	181 034	187 994	187 826	194 685	193 716	191 429	191 300	200 660	200 950

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



OEUFS ET PRODUITS A BASE D'OEUFS

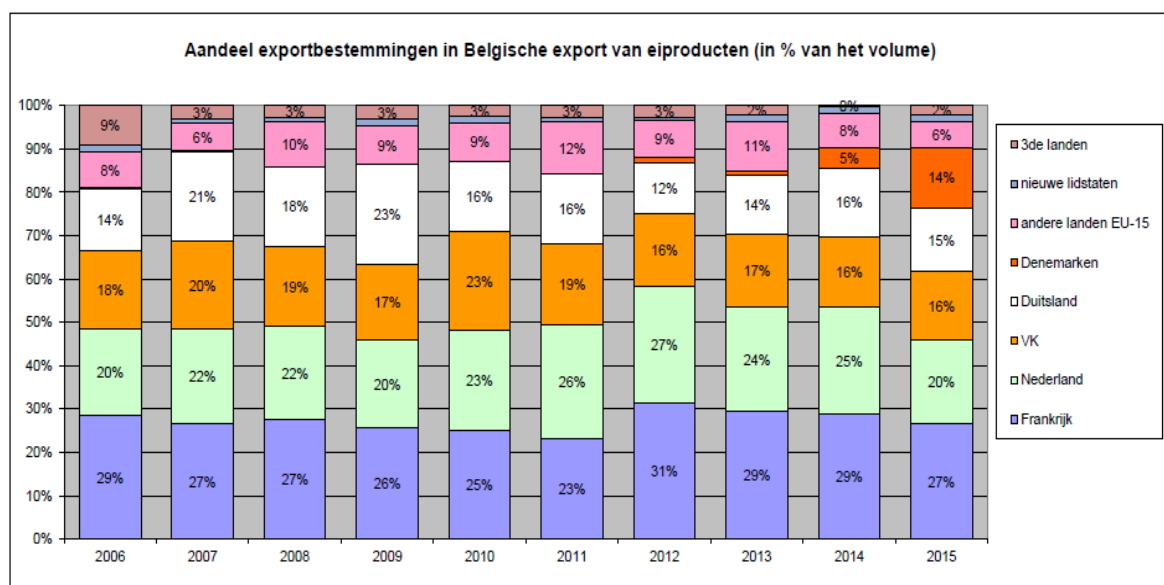
Le Royaume-Uni est un marché peu significatif pour les œufs de consommation. Par contre, le Royaume-Uni est un marché important pour les produits à base d'œufs.

En 2015, le Royaume-Uni représentait 16% (3.707 tonnes) du total des exportations belges de produits à base d'œufs (23.706 tonnes). Le Royaume-Uni est le 3e plus gros marché pour les produits à base d'œufs belges.

Belgische export van eiprodukten (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	3 025	3 231	3 293	3 691	3 984	4 224	6 262	5 875	6 054	6 284
Nederland	2 108	2 671	2 583	2 916	3 643	4 716	5 393	4 846	5 154	4 634
VK	1 896	2 447	2 219	2 513	3 616	3 409	3 283	3 348	3 415	3 707
Duitsland	1 519	2 496	2 192	3 327	2 589	2 920	2 388	2 727	3 310	3 516
Denemarken	27	60	5	5	6	2	250	189	971	3 250
andere landen EU-15	889	755	1 223	1 265	1 398	2 202	1 697	2 240	1 674	1 464
Totaal EU-15	9 463	11 660	11 514	13 716	15 235	17 473	19 272	19 224	20 578	22 854
nieuwe lidstaten	171	118	148	234	222	171	106	316	302	324
Totaal EU-28	9 634	11 778	11 662	13 949	15 457	17 644	19 377	19 540	20 880	23 177
3de landen	946	372	311	451	408	482	548	432	68	529
TOTAAL	10 580	12 150	11 973	14 400	15 865	18 125	19 925	19 972	20 947	23 706

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



PRODUITS LAITIERS

En ce qui concerne les produits laitiers, le Royaume-Uni est un débouché important pour le fromage et les préparations lactées. Pour les autres produits laitiers, son importance est limitée.

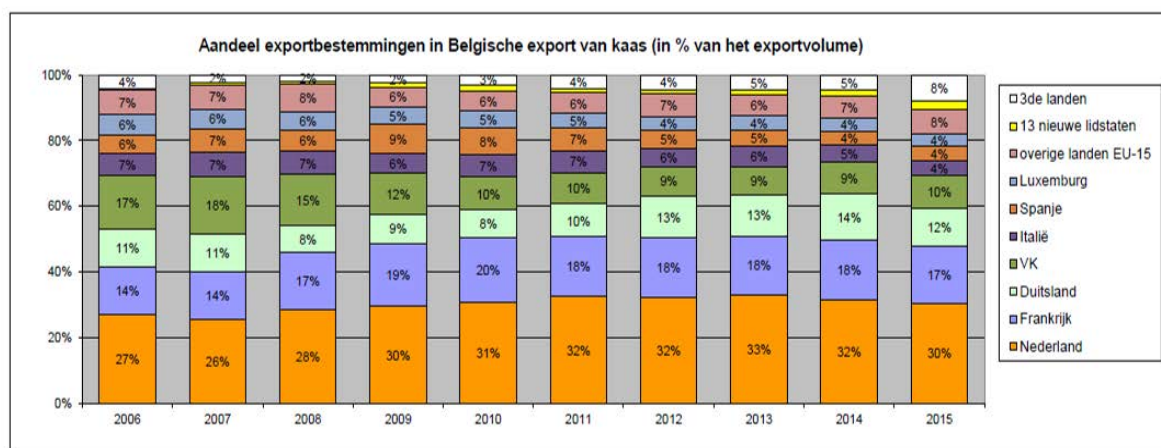
Fromage

En 2015, l'exportation de fromage vers le Royaume-Uni se montait à 10% (14.667 tonnes) du total des exportations belges de fromage (147.535 tonnes). Le Royaume-Uni est la 4ème principale destination du fromage belge.

Belgische export van kaas (excl. smeltkaas) (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nederland	22 831	22 464	25 337	29 543	33 270	36 543	38 732	39 693	41 144	44 959
Frankrijk	12 218	12 653	15 563	18 989	21 238	20 547	21 999	21 372	23 698	25 343
Duitsland	9 699	9 929	7 495	9 100	9 092	11 160	15 121	15 206	18 562	17 476
VK	14 020	15 318	13 652	12 319	10 702	10 734	10 843	10 190	12 359	14 667
Italië	5 547	6 497	6 340	6 181	7 498	7 609	6 705	7 333	6 954	6 509
Spanje	4 850	6 314	5 646	8 738	8 794	7 635	6 550	6 061	5 345	6 442
Luxemburg	5 164	5 239	5 078	5 399	5 500	5 117	5 022	5 104	5 227	5 616
overige landen EU-15	6 331	6 353	7 573	5 967	6 571	6 967	8 116	7 711	8 647	11 144
Totaal EU-15	80 658	84 767	86 685	96 236	102 664	106 311	113 087	112 670	121 935	132 155
13 nieuwe lidstaten	421	679	738	1 217	2 168	1 565	1 680	1 539	2 304	3 661
Totaal EU-28	81 079	85 447	87 423	97 453	104 832	107 876	114 767	114 209	124 239	135 816
3de landen	3 467	1 993	1 692	2 440	3 132	4 625	5 389	5 672	6 221	11 720
Totaal	84 546	87 440	89 115	99 893	107 964	112 501	120 156	119 881	130 460	147 535

Bron: Eurostat en bewerkingen VLAM



Préparations lactées

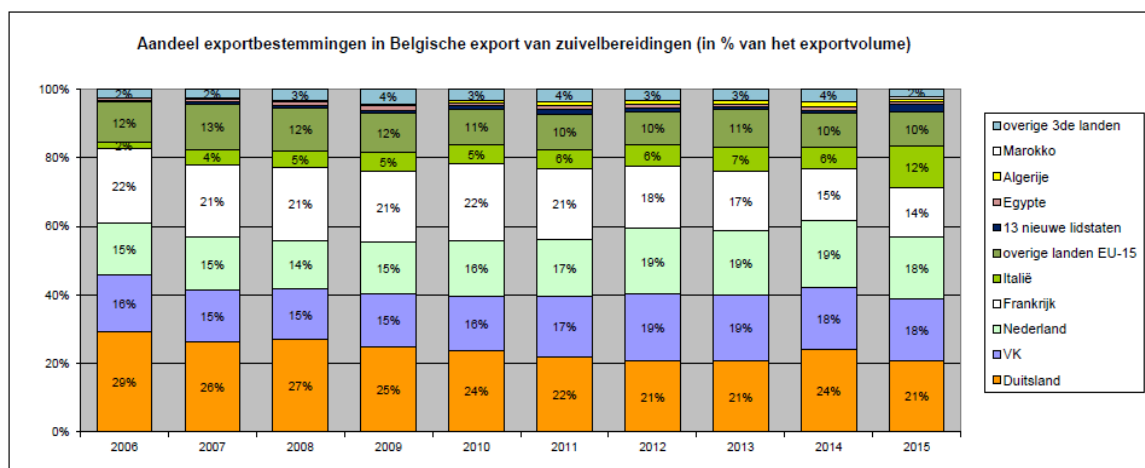
En 2015, l'exportation de préparations lactées vers le Royaume-Uni se montait à 18% (64.174 tonnes) du total des exportations belges de préparations lactées (356.760 tonnes). Le Royaume-Uni est la 2ème principale destination des préparations lactées belges.

Pour les autres produits laitiers (beurre, poudre de lait, yaourt,...), l'importance du Royaume-Uni en tant que marché d'exportation est très limitée.

Belgische export van zuivelbereidingen (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	106 469	98 439	98 167	97 649	91 121	80 635	68 702	61 297	77 056	74 654
VK	59 505	55 655	53 769	59 330	59 649	63 799	63 932	56 979	57 430	64 174
Nederland	55 802	57 339	51 957	58 805	62 344	61 500	63 119	55 263	62 039	63 781
Frankrijk	78 629	78 195	77 744	80 780	85 124	75 496	59 685	50 838	47 943	51 716
Italië	5 898	16 500	17 492	20 820	20 392	20 167	20 763	21 287	19 434	42 874
overige landen EU-15	43 091	49 316	44 571	45 290	40 181	37 347	31 944	32 363	31 954	36 536
Totaal EU-15	349 393	355 443	343 700	362 673	358 810	338 945	308 143	278 026	295 856	333 734
13 nieuwe lidstaten	1 890	2 916	2 594	3 061	3 150	4 520	3 490	2 168	2 439	6 668
Totaal EU-28	351 282	358 359	346 294	365 734	361 960	343 465	311 633	280 193	298 295	340 402
Egypte	2 324	3 410	4 206	5 121	3 094	4 740	3 038	2 099	3 798	3 023
Algerije	683	1 039	1 944	2 094	2 575	3 702	3 687	3 700	4 119	2 914
Marokko	42	220	426	69	93	277	168	48	295	2 576
overige 3de landen	8 760	9 005	11 522	16 918	13 115	13 382	11 071	9 452	11 707	7 845
Totaal	363 091	372 033	364 391	389 935	380 837	365 566	329 597	295 493	318 213	356 760

Bron: Eurostat en bewerkingen VLAM



Horticulture ornementale

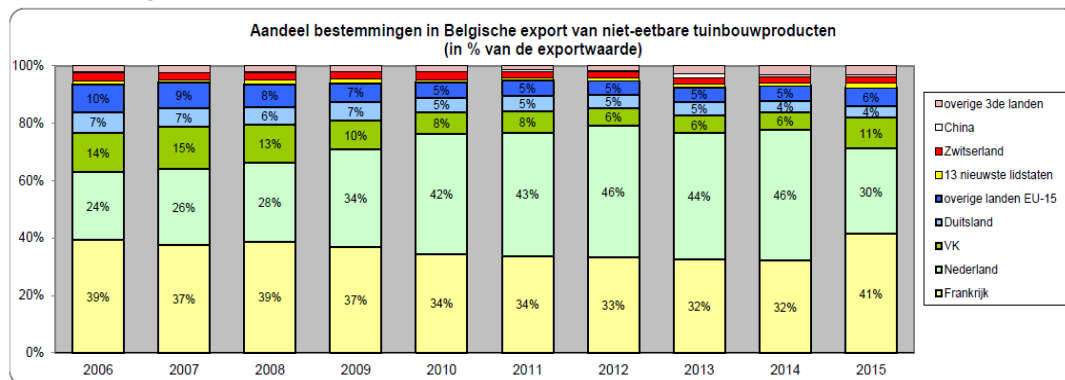
Horticulture ornementale – généralités.

Le Royaume-Uni représentait en 2015, 11% (58,6 millions €) du total des exportations belges de produits horticoles d'ornement (542 millions €).

Belgische export van niet-eetbare tuinbouwproducten (in 1.000 euro) per land van bestemming

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	195 535	192 403	202 892	211 257	223 419	221 376	225 700	219 853	217 606	224 214
Nederland	117 029	136 092	145 278	193 479	270 429	281 070	311 984	299 270	310 031	160 813
VK	68 508	76 004	68 075	57 946	49 913	49 782	41 904	40 934	42 288	58 601
Duitsland	35 400	33 508	33 434	37 636	32 757	35 873	31 085	32 658	27 106	22 299
overige landen EU-15	48 223	45 841	40 949	37 347	34 802	34 199	33 689	34 961	35 012	34 758
Totaal EU-15	464 696	483 847	490 628	537 666	611 319	622 300	644 360	627 675	632 043	500 685
13 nieuwste lidstaten	5 721	4 764	7 797	7 337	5 258	5 925	6 215	8 350	7 972	7 525
Totaal EU-28	470 417	488 611	498 425	545 002	616 578	628 225	650 576	636 025	640 015	508 210
Zwitserland	13 484	11 664	13 167	14 756	17 007	15 098	15 199	14 940	12 737	13 006
China	2 717	1 293	1 064	960	1 850	2 737	3 193	8 117	6 473	2 951
overige 3de landen	10 457	12 292	12 034	11 785	12 957	9 975	11 703	19 767	21 064	18 015
Totaal	497 075	513 861	524 691	572 502	648 392	656 035	680 671	678 849	680 290	542 183

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



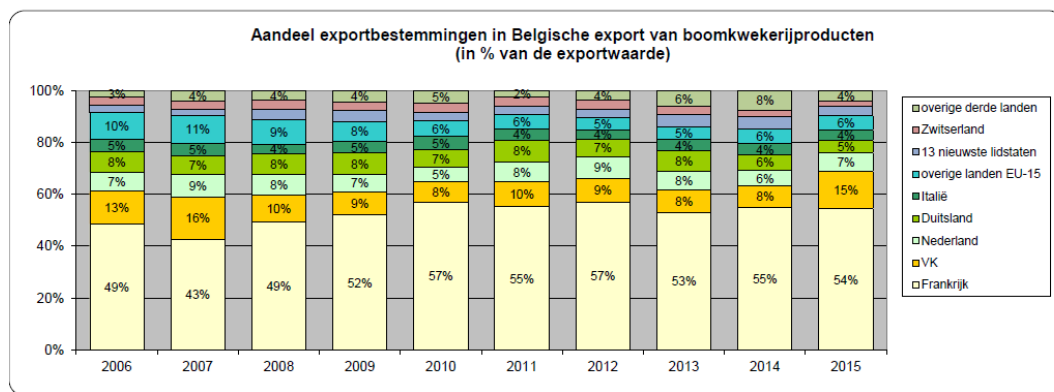
Pépinières

En 2015, l'exportation de produits de pépinières se montait à 15% du total des exportations belges de ces produits. Cette exportation représentait une valeur de 19,4 millions €. Le Royaume-Uni est la 2^{ème} principale destination de produits de pépinières belges.

Belgische export van boomkwekerijproducten (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	48 765	48 913	56 919	60 876	68 625	73 335	77 837	67 689	69 468	72 411
VK	12 558	18 534	11 873	10 551	9 568	12 653	12 306	10 711	10 247	19 381
Nederland	7 420	9 940	9 286	7 950	6 606	10 462	11 633	9 610	7 721	9 226
Duitsland	7 826	8 496	9 031	9 586	7 992	11 047	8 997	9 974	7 520	6 614
Italië	4 770	5 384	4 379	5 295	6 228	5 718	5 009	5 463	5 528	5 010
overige landen EU-15	10 482	12 238	10 673	8 940	7 345	7 619	6 562	6 204	7 302	7 465
Totaal EU-15	91 822	103 506	102 161	103 196	106 365	120 835	122 344	109 650	107 786	120 106
13 nieuwste lidstaten	2 658	2 767	4 891	4 841	3 620	4 056	4 351	6 188	5 643	4 752
Totaal EU-28	94 480	106 273	107 053	108 037	109 985	124 891	126 695	115 838	113 429	124 858
Zwitserland	3 080	3 695	3 928	4 065	4 587	4 807	4 554	3 810	3 188	2 781
overige derde landen	2 620	4 498	4 262	5 002	5 709	3 204	5 068	7 824	9 544	5 339
Totaal	100 180	114 465	115 243	117 103	120 281	132 902	136 317	127 472	126 161	132 978

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



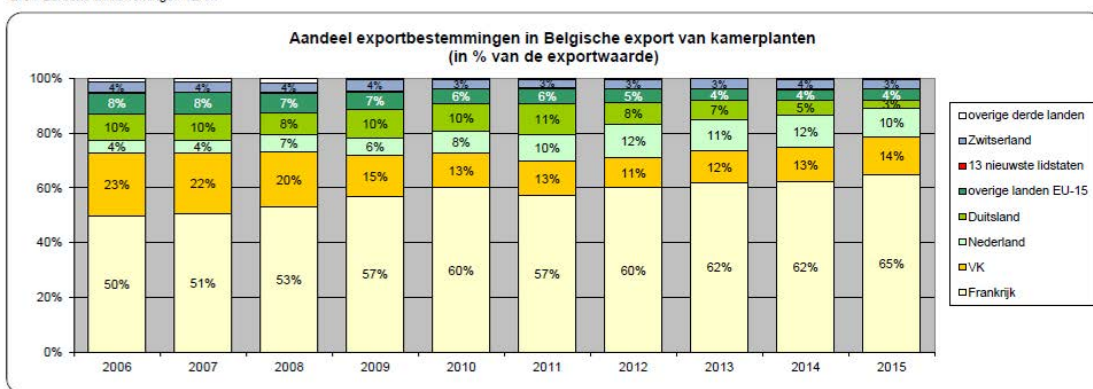
Planten d'intérieur

En 2015, l'exportation de plantes d'intérieur se montait à 14% du total des exportations belges de ces produits. Cette exportation représentait une valeur de 13,2 millions €. Le Royaume-Uni est la 2^{ème} principale destination de plantes d'intérieur belges.

Belgische export van kamerplanten (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	68 229	63 764	65 153	64 679	68 123	62 458	60 899	61 403	58 987	60 950
VK	31 633	28 061	24 622	16 923	14 391	13 757	11 080	11 500	11 975	13 259
Nederland	6 057	5 474	8 061	7 357	9 323	10 655	12 469	11 198	11 281	9 775
Duitsland	13 561	12 355	9 616	11 591	11 091	12 239	7 965	6 926	5 034	2 509
overige landen EU-15	10 271	9 726	8 612	7 436	6 252	6 024	5 062	4 194	3 862	3 952
Totaal EU-15	129 750	119 380	116 064	107 986	109 180	105 133	97 475	95 221	91 140	90 446
13 nieuwste lidstaten	290	277	648	276	73	145	257	296	259	352
Totaal EU-28	130 040	119 657	116 713	108 262	109 253	105 277	97 732	95 517	91 399	90 797
Zwitserland	5 316	4 452	4 357	4 644	3 822	3 591	3 510	3 384	3 379	2 903
overige derde landen	1 572	1 761	1 758	541	396	151	160	132	155	412
Totaal	136 929	125 870	122 827	113 447	113 472	109 019	101 402	99 033	94 932	94 113

Bron: Eurostat en bewerkingen VLAM



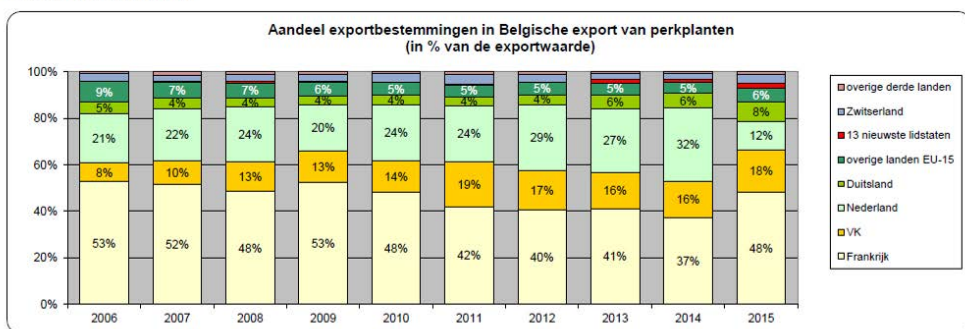
Planten de parterres

En 2015, l'exportation de plantes de parterre se montait à 18% du total des exportations belges de ces produits. Cette exportation représentait une valeur de 9,8 millions €. Le Royaume-Uni est la 2^{ème} principale destination de plantes de parterre belges.

Belgische export van perkplanten (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	22 749	25 733	24 968	30 698	28 550	25 731	27 338	27 854	26 201	25 663
VK	3 539	4 939	6 593	7 746	8 144	11 849	11 409	10 580	11 080	9 846
Nederland	8 992	11 166	12 194	11 674	14 263	14 806	19 322	18 453	22 238	6 545
Duitsland	2 244	2 177	1 933	2 077	2 394	2 351	2 806	4 105	4 341	4 455
overige landen EU-15	3 761	3 413	3 396	3 444	3 186	3 093	3 476	3 444	3 257	3 170
Totaal EU-15	41 285	47 428	49 084	55 639	56 537	57 829	64 351	64 435	67 117	49 680
13 nieuwste lidstaten	72	145	219	276	162	206	192	870	1 007	1 184
Totaal EU-28	41 356	47 572	49 304	55 915	56 699	58 034	64 543	65 305	68 124	50 863
Zwitserland	1 413	1 396	1 679	1 779	2 177	2 537	2 226	1 969	1 775	1 812
overige derde landen	377	729	565	655	436	711	763	383	518	737
Totaal	43 147	49 697	51 547	58 349	59 311	61 282	67 533	67 656	70 417	53 413

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



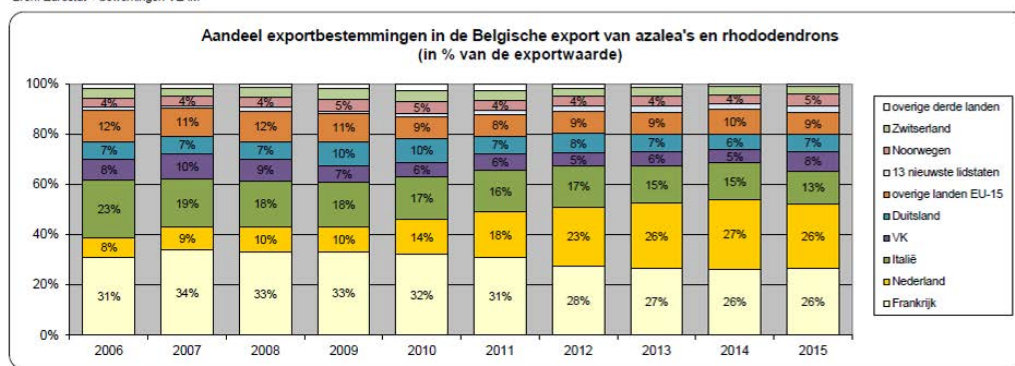
Azalées et rhododendrons

En 2015, l'exportation d'azalées et de rhododendrons se montait à 8% du total des exportations belges de ces produits. Cette exportation représentait une valeur de 2,3 millions €. Le Royaume-Uni est la 4ème principale destination des azalées et rhododendrons belges.

Belgische export van azalea's en rhododendron (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	9 694	10 113	9 600	9 263	9 034	9 189	8 968	8 519	8 249	8 195
Nederland	2 515	2 697	2 933	2 735	3 841	5 505	7 569	8 321	8 606	7 967
Italië	7 165	5 730	5 317	4 991	4 780	4 906	5 377	4 696	4 582	4 121
VK	2 532	3 030	2 575	1 822	1 603	1 941	1 584	1 888	1 629	2 372
Duitsland	2 302	2 074	1 954	2 699	2 669	2 178	2 522	2 275	1 971	2 147
overige landen EU-15	3 925	3 373	3 587	3 123	2 473	2 514	2 930	2 780	3 056	2 665
Totaal EU-15	28 132	27 018	25 966	24 632	24 400	26 235	28 950	28 480	28 094	27 467
13 nieuwste lidstaten	352	267	438	297	348	602	707	745	755	876
Totaal EU-28	28 484	27 284	26 405	24 929	24 748	26 836	29 657	29 225	28 849	28 343
Noorwegen	1 102	1 149	1 178	1 272	1 326	1 141	1 187	1 259	1 100	1 441
Zwitserland	1 207	933	1 110	1 205	1 257	1 197	1 096	1 151	1 000	950
overige derde landen	604	532	409	538	710	753	528	448	354	297
Totaal	31 398	29 899	29 102	27 944	28 041	29 928	32 468	32 083	31 303	31 031

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



Fleurs coupées

En 2015, l'exportation de fleurs coupées se montait à 11% des exportations belges de ces produits. Cette exportation représentait une valeur de 8,4 millions €. Le Royaume-Uni est la 3^{ème} principale destination des fleurs coupées belges.

Belgische export van snijbloemen (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nederland	16 000	19 116	23 306	76 655	147 294	152 924	167 286	159 825	182 951	40 454
Frankrijk	27 139	24 543	25 211	23 733	22 900	24 883	23 112	24 363	25 198	24 981
VK	10 817	14 991	16 069	14 139	10 300	3 978	1 334	1 815	2 614	8 408
Luxemburg	1 685	1 629	1 506	1 339	1 315	1 286	1 332	1 153	1 221	2 149
Duitsland	2 225	1 876	2 549	2 794	2 656	1 761	150	80	468	112
overige landen EU-15	429	493	389	471	455	353	99	106	49	66
Totaal EU-15	58 296	62 648	69 030	119 132	184 920	185 186	193 313	187 342	212 501	76 170
13 nieuwste lidstaten	64	5	7	15	3	5	17	8	3	42
Totaal EU-28	58 360	62 652	69 037	119 146	184 924	185 191	193 330	187 350	212 504	76 211
IJsland	0	0	0	13	94	117	140	158	188	258
andere 3de landen	166	177	196	199	141	121	110	72	203	79
Totaal	58 526	62 829	69 232	119 359	185 158	185 428	193 580	187 580	212 895	76 549

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



Conclusion – situation 2015

Export (BE) vers R-U

		% Belgisch waarde	export- rijik	Verenigd Konink- rijk Plaats in export
SIERTEELT	Boomkwekerij	15%		2 ^{de}
	Azalea Rhododen- dron	8%		4 ^{de}
		14%		2 ^{de}
	Kamerplanten	18%		2 ^{de}
	Perkplanten	11%		3 ^{de}
	Snijbloemen	11%		3 ^{de}
	TOTAAL			
VLEES	Varkensvlees	5%		3 ^{de}
	Vleeswaren	11%		3 ^{de}
	Rundvlees	/		/
	Gevogelte	10%		3 ^{de}
EIEREN	Eiproducten	16%		3 ^{de}

		% Belgisch waarde	export- rijik	Verenigd Konink- rijk Plaats in export
ZUIVEL	Kaas	10%		4 ^{de}
	Zuivelbereidingen	18%		2 ^{de}
GROENTEN	Verse groenten	6%		4 ^{de}
	Diepvriesgroenten	13%		3 ^{de}
	Groenteconserven	5%		4 ^{de}
FRUIT	Vers fruit	5%		4 ^{de}
AARDAPPELEN	Aardappelbereiding	14%		3 ^{de}

Source : Boerenbond

2.12. VBT

A la demande de M. K. Peeters, Vice-Premier ministre, dans son courrier portant la référence KAB/HM/2016-4332, la VBT, en concertation avec ses membres, décrit brièvement dans la note ci-dessous les principaux points du BREXIT qui retiennent l'attention du secteur coopératif des légumes et fruits (frais). La VBT espère ainsi apporter un input suffisant au HLG et à la Task Force et reste bien entendu à disposition pour de plus amples informations.

Impact sur le reste du marché unique de l'UE.

- Un marché unique de l'UE plus restreint et le recul potentiel des exportations vers le Royaume-Uni entraîneront une concurrence accrue sur le marché interne de l'UE.
- La concurrence sur le marché de l'UE pourrait être exacerbée par un comportement de plus en plus protectionniste des acteurs économiques et des consommateurs de l'UE, en particulier - par la préférence accordée aux produits 'locaux' au détriment des produits des autres Etats membres de l'UE et des pays tiers.
- Que se passera-t-il si d'autres Etats membres de l'UE suivent l'exemple du Royaume-Uni et décident de quitter l'UE.

Conséquences incertaines et aléatoires

Conséquences incertaines et aléatoires avec peut-être à court et long terme un impact sur les secteurs économiques de la Belgique (et des autres membres de l'UE) et leurs exportations vers le Royaume-Uni.

- Impact du BREXIT sur le développement économique (et les incertitudes) au Royaume-Uni ayant un impact sur le potentiel commercial au Royaume-Uni;
- Evolution des taux de change et risques liés aux devises ayant un impact sur la position concurrentielle des exportateurs belges sur le marché du Royaume-Uni;
- Adoption éventuelle par le Royaume-Uni d'obstacles tarifaires aux échanges ayant un impact sur la position concurrentielle des fournisseurs étrangers, y compris les exportateurs belges;
- Adoption éventuelle d'obstacles non tarifaires aux échanges ayant un impact sur l'accès au marché des fournisseurs étrangers et sur leur position concurrentielle sur le marché du Royaume-Uni;
- L'abandon de la législation de l'UE et l'adoption par le Royaume-Uni d'une législation spécifique nationale (et les adaptations apportées à cette législation) ayant un impact sur les exigences pour les produits importés, y compris les produits d'origine belge.

Points d'attention spécifiques liés aux produits

Points d'attention spécifiques liés aux produits pour l'exportation de légumes et de fruits frais belges vers le Royaume-Uni.

- Si le Royaume-Uni réintroduisait une législation nationale, cela pourrait avoir des conséquences au niveau technique et des produits, notamment en ce qui concerne

les exigences spécifiques relatives à la sécurité alimentaire et la traçabilité, les exigences spécifiques liées à la protection des cultures et les exigences phytosanitaires.

- Au sein de l'UE, la General Food Law EU 178/2002 sert de base à la sécurité alimentaire et à la traçabilité. Si le Royaume-Uni applique son propre système, il faut s'attendre soit à un long processus pour aboutir à une reconnaissance mutuelle avec le système de l'UE, soit à ce que des pays et/ou opérateurs exportateurs individuels doivent démontrer leur équivalence. Pour les coopératives de producteurs et les producteurs qui y sont affiliés, cela peut engendrer des adaptations spécifiques à apporter aux systèmes de qualité et aux garanties et certificats de qualité qui en résultent, aux exigences de qualité, aux normes commerciales et à l'étiquetage.
- Des MRL (maximum residue levels) uniformes sont d'application au sein de l'UE pour les produits phytopharmaceutiques autorisés à être utilisés pour la production de légumes et de fruits. Si le Royaume-Uni passe à des MRL qui divergent (sont plus stricts) des MRL de l'UE, les coopératives de producteurs et leurs producteurs devront appliquer des modes, des techniques et un monitoring de production spécifiques à ce marché d'exportation.
- Si le Royaume-Uni passe à une législation phytosanitaire nationale, qui diverge de celle de l'UE, cela pourrait éventuellement entraîner des exigences spécifiques pour les pays exportateurs. Dans le scénario le plus pessimiste, le Royaume-Uni pourrait - comme de nombreux autres pays tiers - procéder à un PRA (pest risk assessment) pour chaque combinaison de produit/pays avant d'autoriser l'accès au marché. Le VBT a déjà pu se rendre compte dans de nombreux dossiers qu'un PRA est un processus de longue durée. L'accès au marché n'est accordé qu'après que le secteur ait fourni des dossiers techniques circonstanciés et que des discussions approfondies entre les NPPO (National Plant Protection Organizations – l'AFSCA pour la Belgique) aient été menées, et sous réserve de protocoles et d'exigences strictes pour les producteurs et les coopératives de producteurs.

Conséquences pour le secteur

Si des entraves au commerce avec le Royaume-Uni apparaissent, cela aura aussi des conséquences pour le secteur des légumes et des fruits frais. Les exportations belges de ces producteurs vers le Royaume-Uni subiront, d'une part un impact direct. Un impact indirect se fera, d'autre part, sentir si les exportations belges de produits transformés sont entravées. Les tableaux ci-dessous reprennent quelques chiffres-clefs des exportations belges de légumes et fruits frais.

- Le secteur coopératif belge (essentiellement flamand) des légumes et fruits frais est fortement orienté vers l'exportation, les Etats membres (voisins) de l'UE - y compris le Royaume-Uni - représentant une part importante de ces exportations.
- Ces dernières années, environ 6% de la valeur des exportations de légumes frais est écoulée au Royaume-Uni. Pour les fruits frais, cette part dépasse les 10%. Avec une part du volume des exportations de 4% pour les légumes et de 8% pour les fruits, le Royaume-Uni est clairement un marché important pour les produits à haute valeur.
- En 2015, les exportations belges vers le Royaume-Uni s'élevaient à plus de 126 millions d'euros, dont 51 millions d'euros de légumes frais et 75 millions d'euros de fruits frais.

Les importations en provenance du Royaume-Uni se limitaient à 3 millions d'euros. La balance commerciale belge avec le Royaume-Uni pour les légumes et les fruits frais est donc clairement positive.

- L'importance du marché du Royaume-Uni varie bien entendu au fil du temps (tant d'une année à l'autre que pendant l'année en fonction de la saison et de la disponibilité des produits nationaux du Royaume-Uni et de produits importés d'autres fournisseurs, notamment les Etats membres du sud de l'UE). En 2015, plus de 10% du volume exporté belge de poires, fraises, haricots, champignons et aubergines était destiné au Royaume-Uni. Pour les tomates, les poireaux et les poivrons aussi, la part du Royaume-Uni dans le volume exporté dépassait les 5%

L'association des coopératives horticoles Belges, en abrégé VBT, représente et défend, tant sur le plan national qu'international, les intérêts des coopératives belges de producteurs des filières fruits et légumes. La VBT compte neuf membres : BFV-Belgische Fruitveiling, BelOrta, Coöperatie Hoogstraten, EFC-European Fruit Co-operation, Ingro, LAVA-Logistieke en Administratieve Veiling Associatie, LTV-Limburgse Tuinbouwveiling, REO Veiling, et La Criée de Wépion. En 2015, ils ont réalisé un chiffre d'affaires commun de plus d'1 milliard d'euros, dont 57% de légumes pour le marché du frais, 33% de fruits et 10% de légumes industriels.

Belgische export	2013	2014	2015
Groenten – miljoen euro			
Totaal export	700,3	674,5	809,4
Naar VK	39,7	38,6	50,7
Aandeel VK in totaal	6%	6%	6%
Groenten – miljoen kg			
Totaal export	810,3	830,2	858,1
Naar VK	34,9	30,5	33,8
Aandeel VK in totaal	4%	4%	4%
Fruit – miljoen euro			
Totaal export	674,2	580,7	644,0
Naar VK	53,7	62,0	75,3
Aandeel VK in totaal	8%	11%	12%
Fruit – miljoen kg			
Totaal export	569,3	607,7	667,9
Naar VK	38,2	48,2	53,1
Aandeel VK in totaal	7%	8%	8%

Belgische buitenlandse handel – 2015	Import	Export
Groenten – miljoen euro		
Totale handel	893,7	809,4
Naar/van VK	1,3	50,7
Aandeel VK in totaal	< 1%	6%
Fruit – miljoen euro		
Totale handel	569,2	644,0
Naar/van VK	1,5	75,3
Aandeel VK in totaal	< 1%	12%

Belgische export naar VK – 2015	Ton	Aandeel VK in totaal
Groenten		
Totaal export	33.819	4%
Tomaten	13.224	6%
Champignons	4.547	24%
Prei	3.741	5%
Bonen	2.810	33%
Paprika	2.506	6%
Aubergines	1.081	11%
Fruit		
Totaal export	53.084	8%
Peren	30.497	10%
Aardbeien	13.069	25%
Appelen	8.094	3%

Source: VBT sur la base du Banque Nationale de Belgique et VLAM; inclusif re-export.

2.13. FEBEG

SEQE-UE & tarification du carbone : nous plaçons en faveur du maintien du Royaume-Uni au sein du marché SEQE-UE (Système d'échange de quotas d'émissions de l'UE)

En tant que plus grand émetteur de gaz à effet de serre et importateur net de quotas d'émission, le Royaume-Uni ne devrait pas quitter le marché (SEQE-)UE. S'il le quitte, le marché du carbone et les prix du marché dans leur ensemble seront impactés. Nous nous attendons à un prix du carbone plus bas étant donné que le Royaume-Uni est un importateur net de quotas d'émission. Cette question devrait être examinée en détail, et plus particulièrement en ce qui concerne l'impact sur la réserve de stabilité du marché (RSM).

Afin d'éviter cela, trois scénarios sont envisageables :

Le modèle norvégien :

Le Royaume-Uni adhère à l'EMA & à l'AELE et obtient ainsi l'accès au marché unique (soumis à des normes & prescriptions européennes).

Le modèle suisse :

Le Royaume-Uni intègre l'AELE & négocie l'harmonisation du SEQE-RU et du SEQE-UE.

Le modèle de l'accord de libre-échange :

Le Royaume-Uni signe un accord de libre-échange avec l'UE dans lequel sont définies les conditions d'harmonisation du SEQE-RU et du SEQE-UE.

Impact sur les objectifs européens en matière d'émissions de gaz à effet de serre & de sources d'énergie renouvelables

Si le Royaume-Uni sort du marché unique européen :

L'UE devra prendre de nouvelles mesures pour réduire les émissions de gaz à effet de serre en vue d'atteindre ses objectifs (selon la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques et le récent Accord de Paris) si le Royaume-Uni et l'UE ne parviennent pas à un compromis sur la répartition des charges relatives à la diminution des émissions de gaz à effet de serre. Le Royaume-Uni contribue, en effet, bien plus qu'il ne le devrait à l'objectif UE (les obligations du Royaume-Uni en matière de réduction des émissions conformément à la Loi sur le changement climatique du Royaume-Uni semblent plus strictes que celles imposées par la législation UE).

Le Royaume-Uni est libre de décider de quelle manière il souhaite atteindre ses objectifs en matière de sources d'énergie renouvelables. Il pourrait dès lors déroger aux règles UE. Cette démarche aura des conséquences sur d'autres accords nationaux qui seront transposés en plans nationaux afin d'atteindre l'objectif de 27% en matière de sources d'énergie renouvelables au niveau UE. Le Royaume-Uni pourrait aussi utiliser davantage les unités de production d'électricité au gaz, ce qui pourrait influencer (à la hausse) les prix du gaz.

Le Brexit et le marché unique de l'énergie (MUE) : l'importance de prolonger la participation

Le Royaume-Uni doit prolonger sa participation au MUE (même s'il n'est plus un membre à part entière) afin d'éviter les obstacles relatifs à l'accès réciproque des entreprises aux marchés de l'énergie britanniques et européens. Les points suivants sont donc essentiels :

- S'assurer que les éventuelles différences entre le Royaume-Uni et l'UE au niveau de l'organisation du marché de l'énergie ne perturbent pas l'import-export vers les marchés de l'énergie du Royaume-Uni et de l'UE (par ex. des différences dans l'attribution de la capacité d'interconnexion; des limitations qui affaiblissent les flux d'interconnexion définis par les prix).
- S'assurer que les codes et les directives contraignantes continuent à fixer des règles communes pour les raccordements aux et le fonctionnement des réseaux électriques et de gaz à travers l'UE (et aussi pour les transactions sur le marché à terme, le marché à un jour, le marché intrajournalier et le marché d'équilibrage pour l'électricité et le gaz).
- S'assurer que l'accès aux marchés physiques et financiers pour les matières premières énergétiques du Royaume-Uni ne soit pas soumis à des restrictions (par ex. règles fiscales et/ou TVA; éviter les déclarations d'importation/exportation pour utiliser des interconnexions; éviter que des autorisations financières soient copiées).

Conclusion :

Nous plaidons en faveur d'un maintien du Royaume-Uni au sein du marché unique de l'énergie et du SEQE-UE.

L'impact du Brexit sur les objectifs en matière d'émissions de gaz à effet de serre & de sources d'énergie renouvelables doit clairement être réduit au maximum, et ce en adaptant les objectifs UE à la nouvelle situation post-Brexit.

2.14. UPA

Point de vue par l'Union Professionnelle d'Architectes

Abstract

The 'acquis communautaire' has considerably strengthened economical and cultural exchanges between the UK and other Member States, a.o. in the field of architecture and construction. Triggering Article 50 would halt or severely impede this collaboration and jeopardize the mutual benefits. The architects' association UPA-BUA takes a conditional stance on the preservation of future collaboration.

Situation

L'Union Européenne a permis le renforcement de la coopération économique et culturelle entre les Etats-Membres. L'architecture en est le témoin depuis longtemps mais cette union a permis un rapprochement d'autant plus efficace et plus intense.

Même si le secteur de l'architecture, du design d'intérieur à l'urbanisme, ne semble pas présenter un enjeu économique majeur en soi, son importance est décuplée par son impact direct et indirect. En tant que concepteur et prescripteur le secteur de l'architecture dispose en effet d'un levier majeur allant de la construction immobilière et de l'infrastructure à l'organisation spatiale du pays, autant de secteurs impactant l'économie, l'emploi, la mobilité, le développement durable, le bien-être et l'attractivité culturelle.

La coopération européenne, la libre circulation professionnelle, la proximité en termes de mobilité, l'harmonisation technique, la collaboration culturelle, la coordination de l'enseignement et le partage de solutions durables ont permis de renforcer ce levier que représente le secteur de l'architecture. Aussi, le secteur de l'architecture joue un rôle de catalyseur à bien des points de vue dans l'Union Européenne.

Impact du Brexit

Afin d'évaluer les conséquences du Brexit dans le secteur de l'architecture il y a donc lieu de tenir compte de des secteurs intrinsèquement liés. En cas de sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne un 'hard Brexit' aurait des conséquences négatives importantes :

- Cela mettrait fin aux accords de reconnaissance mutuelle (équivalence de diplômes), interdirait l'accès à la profession (passeport de services), risquerait de provoquer une pénurie de compétences et d'expertises ;
- Il y aurait une interruption de l'accès aux marchés de services publics et privés qui même en cas d'accord commercial ne serait pas efficace par manque d'harmonisation des règles, des qualifications et de l'expertise technique ;

- Le marché des travaux et produits se désintégrerait au fur et à mesure par manque de régulation commune (p.ex. la Construction Products Regulation), l'absence de standards communs techniques (p.ex. l'harmonisation des classifications de résistance au feu REI) augmenterait les coûts au-delà de la compétitivité et les normes de procédures harmonisées disparaîtraient (p.ex. la sécurité des chantiers temporaires ou mobiles) ;
- Au lieu d'une convergence de savoirs techniques et de marché la maîtrise de connaissances divergerait et le développement d'outils compatibles se complexifierait.
- Il n'y aurait plus de coordination et de collaboration dans l'enseignement pour les étudiants et les enseignants (p.ex. ERASMUS) et dans le développement professionnel continu (CPD) ;
- Il y aurait d'importantes barrières aux échanges culturels (absence de protocoles de collaboration et d'échange), un arrêt de financement de projets communs ainsi qu'un vide juridique concernant la circulation des personnes, services et biens ;
- La recherche et développement aussi bien en sciences humaines qu'en sciences exactes ne s'établirait plus sur des bases communes ni projets ou marchés mutualisés.
- Il y aurait dès lors un manque dans la coordination des infrastructures, dans l'efficacité des investissements, dans l'enrichissement réciproque des connaissances et dans l'harmonisation des réglementations techniques.
- Il y aurait un frein considérable au niveau du développement durable en absence de marché unique de produits, de standards et de services (p.ex. pour la performance énergétique des bâtiments EPBD). La mutualisation des connaissances et la coordination des politiques s'en trouveraient fortement entravées.
- Les défis du futur tel que les bâtiments intelligents, les objets connectés et le monde virtuel des réseaux et de l'intelligence artificielle transcendant presque par définition les frontières la création de séparations artificielles ne reviendrait qu'à créer des obstacles coûteux. Ainsi l'alliance pour l'internet des objets dépasse même le cadre européen pour se faire au niveau mondial (AIoTI).

Comme exemples concrets la fermeture de l'accès au marché pour les bureaux d'études britanniques signifiera la fin des collaborations qui ont permis de prestigieuses réalisations telles que le nouveau siège du Conseil de l'Union Européenne à Bruxelles ou le Havenhuis à Anvers.

Dès lors que la création de frontières nuirait considérablement au secteur de l'architecture de part et d'autre il y a lieu de s'interroger sur les raisons fondamentales du Brexit et d'apporter des réponses aux vrais besoins. Et le parallèle avec les problèmes du monde dématérialisé nous offre déjà une vision sur le nœud du problème : « How can we build trust into the network ? »

Rem. : Les architectes belges profitent également de la coopération avec le Royaume-Uni, certains y développent une activité, d'autres ont profité d'un enseignement des plus réputés comme AA School ou des associations professionnelles telles que la RIBA. On ne peut non plus nier que le Royaume-Uni par sa taille et ses liens anglo-saxons, et partant donc mondiaux, est également une référence en terme de leadership et d'ouverture sur le monde.

Resolution

Afin mitiger les effets d'un Brexit et d'éviter une interruption brutale des échanges il y a lieu de négocier des dispositions de transition et prévoir de nouveaux accords de collaboration. Ces dispositions veilleront en première instance à maintenir les possibilités de coopération en garantissant la reconnaissance des équivalences de formation, de qualification professionnelle et de l'accès à la profession.

Ceci ne peut se faire qu'à condition ad minimum d'une reconnaissance réciproque de la libre circulation des services et personnes (type Espace Économique Européen) mais implique d'autres exigences d'intégration et de contribution. Ceci permettrait également de maintenir les échanges dans les domaines corrélés. Le Royaume-Uni n'ayant pas encore défini sa position sur le degré d'intégration qu'ils souhaitent maintenir il n'est pas possible de finaliser une réponse mais il est clair qu'un secteur aussi complexe et avec un impact aussi large ne peut se contenter d'une intégration par trop partielle.

Le secteur de l'architecture dépend de la libre circulation des personnes et des services mais aussi des produits (marché de la construction) et des capitaux (investissements immobiliers). Ces éléments forment un tout qui à défaut de convergence soutenue vont très rapidement diverger. Cette divergence va limiter fortement toute coopération (plus d'équivalences, plus de normes harmonisées, plus de recherche partagée, plus d'échanges culturels faciles, plus de mutualisation des efforts durables,...) et par conséquent démanteler tout marché commun, savoir partagé et imaginaire collectif.

Implicitement le marché commun intéresse les entrepreneurs de Business for Britain mais il rejette sa sur-réglementation et pensent pouvoir relever les défis du futur avec moins de contraintes. De ce point de vue le Brexit est plutôt un appel à la réforme de l'Union Européenne. D'un point de vue historique et philosophique le destin commun dès les valeurs démocratiques et de civilisation ne peut être nié non plus. L'intérêt et l'identité commune ne sont donc pas les sujets de discussion, mais plutôt le *fonctionnement même de son union*.

Si le Brexit peut se comprendre d'autre part comme une réaction à la globalisation, ou en d'autres termes à la '*dé-territorialisation*', l'architecture peut justement apporter des réponses créatives à la peur qui sous-tend cette crainte de perdre (le contrôle de) son territoire. Car même si l'on peut reconstruire des murs aux frontières l'évolution du monde connecté rend justement les frontières de plus en plus obsolètes. Or, en même temps des repères et limites sont nécessaires à la définition du territoire. La question de l'articulation de ces limites est par excellence celle de l'architecture : organiser l'espace, articuler les transitions et donner du sens au lieu en permettant la *réappropriation du territoire*. Voilà pourquoi il serait souhaitable et bénéfique pour tous de maintenir une coopération la plus proche possible. Et de dépasser la mauvaise question du Brexit pour répondre aux vrais besoins de réforme et de repères. Dans la conception de projets architecturaux tout comme en négociation la meilleure solution est souvent celle qui questionne le programme des besoins.

Nil volentibus arduum.

Rem. : Maintenir une équivalence des diplômes dans le futur implique de facto une harmonisation de l'enseignement. Maintenir un accès réciproque à la profession pousserait également à la convergence des marchés connexes des produits et travaux.

A Propos

L'UPA-BUA (Union Royale Professionnelle d'Architectes - Koninklijke BeroepsUnie van Architecten) est une association belge fondée en 1932 qui a pour objectif la promotion de la profession d'architecte.

2.15. IAB

Les conséquences du Brexit sur les experts-comptables et/ou conseils fiscaux

Un certain nombre d'incertitudes perdurent chez les membres quant aux modalités de la sortie britannique de l'UE. Plusieurs scénarios sont envisageables, ce qui complexifie les pronostics concernant les conséquences. Vu qu'il n'est pas encore déterminé si le Royaume-Uni restera ou non dans la zone de libre-échange (comme la Norvège, par exemple), il est impossible de déterminer les futures règles auxquelles les échanges commerciaux entre l'UE et le Royaume-Uni seront assujettis.

En outre, le Brexit aura selon nous trois effets indirects :

- L'incertitude persistante a pour effet que les marchés sont dans l'expectative, ce qui ralentit tous les secteurs économiques, et donc aussi le nôtre.
- Sur le plan fiscal, beaucoup dépendra des mesures qui seraient prises par le Royaume-Uni, la Belgique et les autres Etats membres. Certains Etats membres ont déjà pris des mesures fiscales concrètes dans l'espoir d'attirer les investissements rendus plus difficiles au Royaume-Uni en raison du Brexit.

Si la Belgique prenait de telles mesures, les investissements afflueraient. L'activité économique s'en verrait renforcée et par extension notre secteur également. Beaucoup dépendra cependant de l'attitude du Royaume-Uni ; si un climat ultra-favorable y est créé, il est possible que l'effet des mesures soit limité.

- Dès que le Royaume-Uni ne sera plus membre de l'UE, de nouvelles règles entreront en vigueur sur le plan comptable et fiscal, ce qui aura pour effet de temporairement augmenter la demande d'expertise aux experts-comptables et conseils fiscaux, notamment sur le plan de l'imposition indirecte. Ajoutons à cela que les groupes internationaux qui ont leur siège au Royaume-Uni devraient faire appel à notre expertise, car leurs rapports financiers devront être plus détaillés. Cette augmentation de la demande d'expertise aura par contre comme effet non voulu que les coûts seront plus élevés pour les entreprises, les marges des entreprises concernées seront sous pression. À terme, l'augmentation de la demande d'expertise entraînée temporairement par le Brexit pourrait donc carrément résulter en une baisse d'activité.

2.16. ASSURALIA

Pour le secteur des assurances, il est essentiel qu'au cas où, après le Brexit, les entreprises d'assurances britanniques continueraient à commercialiser leurs produits d'assurance sur le marché belge, celles-ci restent strictement soumises à la même réglementation protectrice des consommateurs et prudentielle que celle à laquelle sont soumises les entreprises d'assurances belges. Sinon, cela conduirait à des distorsions de concurrence inadmissibles au préjudice des entreprises d'assurance belges.

La législation en matière de protection des consommateurs est non seulement celle inscrite dans le Code de droit économique, mais certainement aussi les réglementations AssurMIFID et IDD (la directive européenne sur les intermédiaires d'assurance et la distribution de produits d'assurance). La réglementation prudentielle, c'est évidemment Solvency II, et tous les arrêtés d'exécution et réglementations.

2.17. FEBELFIN

Le secteur financier belge en quelques chiffres



La Belgique possède un **écosystème financier diversifié** qui englobe de nombreux acteurs nationaux et internationaux.

Après le Luxembourg, la Belgique est le pays d'Europe dont le secteur financier présente le caractère le plus "international". En termes de composition et d'activité, le secteur financier belge est très **fortement axé sur la sphère européenne et internationale**, contrairement par exemple au secteur bancaire néerlandais.

La Belgique est en outre un **centre d'excellence** dans le domaine des services de paiement et de la cybersécurité. Le secteur financier belge a en effet toujours été à l'avant-garde du développement et de l'implémentation de systèmes de paiement. Il possède ainsi une infrastructure et une expertise solides, grâce à la présence d'opérateurs tels que Euroclear, Swift et Bank of NY Mellon.

Outre les banques, cet écosystème financier regroupe également des gestionnaires de fortune, des opérateurs fintech, des opérateurs d'infrastructures de marché, des entreprises d'assurance, des fonds de pension, des entreprises de leasing et de factoring, etc.

Brexit

Le Brexit est actuellement toujours entouré de nombreuses incertitudes. Par ailleurs, plusieurs facteurs viennent compliquer le principe d'un accord négocié (délai réduit, positions diamétralement opposées concernant la libre circulation des personnes, Etats membres de l'UE divisés, procédure d'approbation stricte, etc.). C'est ce qui donne à penser qu'un **Brexit dur** pourrait constituer une issue réaliste aux négociations. Febelfin juge dès lors opportun que la Belgique se prépare à une telle issue.

Un Brexit dur reviendrait à mettre en place des freins commerciaux entre le Royaume-Uni et l'UE, à limiter la libre circulation des personnes entre le Royaume-Uni et l'UE et à déplacer les activités financières de Londres vers le continent européen.

Cela aurait pour effet d'entraîner une diminution du commerce entre l'UE et le Royaume-Uni. Du fait de son économie ouverte, la **Belgique est l'un des pays européens les plus vulnérables en cas de "Brexit dur"** (environ 8 % des exportations, en quatrième position derrière l'Irlande, Chypre et les Pays-Bas). Parallèlement à l'impact négatif prévu, le Brexit devrait cependant aussi créer certaines opportunités pour le secteur financier belge. Mais seules des initiatives appropriées de la part des gouvernements belges permettront de les concrétiser.

Dans quelle mesure le Brexit a-t-il un impact sur le secteur financier belge ?

Conséquences directes et indirectes

Le Brexit aura des conséquences directes et indirectes pour le secteur financier belge.

Les conséquences directes sont relativement limitées¹⁷. Il faut entendre par conséquence directe la mesure dans laquelle les banques belges ne pourront plus fournir des services à leurs clients britanniques (ou aux clients belges établis au Royaume-Uni). À l'heure actuelle, trois options s'offrent aux banques belges : le recours à une filiale au Royaume-Uni, à une succursale au Royaume-Uni, et à la libre circulation des services. En cas de Brexit dur, ces activités ne pourront, selon toute vraisemblance, plus être menées que par le seul biais de filiales. Ces filiales devront disposer d'un agrément britannique. On trouvera ci-dessous une liste des succursales et filiales de banques belges au Royaume-Uni.

- Byblos Banque Europe: total bilan social : 600 millions EUR
 - o 1 succursale à Londres
- KBC Bank: total bilan social : 161,5 milliards EUR
 - o 1 succursale à Londres
 - o 2 filiales financières à Londres
- The Bank of New York Mellon NV: total bilan social : 35,1 milliards EUR
 - o 1 succursale à Londres

Les conséquences indirectes du Brexit pour le secteur financier belge sont toutefois considérables.

Le secteur financier belge est en effet **au service de l'économie belge**. Si celle-ci est affectée par exemple par une réduction des exportations belges, il en subira les conséquences de plein fouet.

- baisse du nombre de demandes de crédit
- diminution du financement du commerce extérieur (import & export)
- dégradation de la solvabilité des clients
- augmentation des provisions

¹⁷ Nous nous limiterons sur ce point aux établissements de crédit.

Il existe en outre un **risque matériel de délocalisation** lié au Brexit. Plusieurs institutions établies à Londres examinent en ce moment les possibilités de relocalisation dans l'UE en vue d'un déménagement sur le continent des activités britanniques. Le risque existe que les institutions ne se contentent pas de prendre en considération les activités britanniques mais réévaluent l'ensemble de leurs activités "européennes". À l'issue d'une telle analyse, les **activités belges** pourraient alors fort bien être déménagées vers l'étranger si la Belgique n'est pas le pays retenu.

Febelfin est informée de l'éventualité d'un exode des activités hors de Belgique envisagé par des banques étrangères en raison du niveau astronomique et intenable des taxes bancaires. Il n'est pas exclu que le Brexit serve de déclencheur à un tel exode hors de Belgique.

Intérêts offensifs

Londres est le centre financier en Europe (le secteur financier représente 8% du PIB britannique; source : FMI). Si le Royaume-Uni quitte l'UE par le biais d'un Brexit dur, le Royaume-Uni **perdra** selon toute vraisemblance ses **droits de passeport**, ce qui signifie que les institutions financières établies au Royaume-Uni ne pourront plus prêter de services en faveur de clients résidant dans d'autres Etats membres de l'UE (des solutions alternatives, via par exemple l'"équivalence"¹⁸ n'ont guère de chances d'être retenues).

Ceci se traduira par un **glissement des activités financières de Londres vers d'autres pays de l'UE** :

- différents signaux indiquent que des **banques** sont actuellement occupées à mener des études comparatives en vue d'évaluer les possibilités de relocalisation (quelques institutions ont déjà annoncé un déménagement, par exemple MUFG vers Amsterdam);
- **les activités de clearing** en euro ne pourront probablement plus être exercées en dehors de l'UE (la BCE souhaite que ces activités soient exercées dans un pays de la zone euro. Par le passé, cette exigence avait été rejetée par la Cour de Justice européenne sur la base de l'argument que le Royaume-Uni faisait partie du marché unique, ce qui ne serait désormais plus le cas);
- un glissement pourrait également se produire dans le domaine de la gestion de fortune (secteur des fonds);
- par ailleurs, la **European Banking Authority** devra, en tant qu'institution de l'UE, déménager vers un autre pays de l'UE.

La Belgique possède des **atouts** certains pour attirer ces activités :

- Une localisation unique au cœur de l'Europe

¹⁸ La notion de "Third country equivalence" implique qu'il est malgré tout possible de prêter des services financiers au départ d'un pays non-UE dès lors que le régime dans ce pays tiers est "équivalent" aux normes UE. L'équivalence n'est toutefois pas envisageable pour tous les services financiers ni pour tous les clients. En outre, le principe doit être validé par la Commission européenne, répondre à plusieurs conditions, et cette autorisation peut être retirée à tout moment.

- La présence d'institutions européennes et d'autres organisations internationales (OTAN)
- Un écosystème financier fort, diversifié et ouvert
- Une expertise en infrastructures de marché, systèmes de paiement et cybersécurité
- Une qualité de vie élevée
- Une grande communauté d'expatriés
- Des espaces de bureaux et des logements disponibles et à des prix accessibles

Si nous valorisons ces atouts et si nous œuvrons à combler nos faiblesses (voir infra), le Brexit pourrait avoir des effets positifs pour la Belgique.

Intérêts défensifs

Ce ne sont pas les seules activités londoniennes qui sont en jeu. Dès lors que les institutions internationales envisagent de quitter Londres, d'autres activités (par exemple belges) se retrouvent également dans le collimateur.

D'ailleurs, la dynamique liée au Brexit n'a pas échappé à d'autres villes et pays. Plusieurs **pays/villes de l'UE ont pris des initiatives** pour attirer à eux/elles certaines activités (Paris, Francfort, Dublin, Luxembourg (fonds), Berlin (Fintech), Amsterdam (activités de clearing), etc).

La Belgique et Bruxelles sont les grands absents des comparaisons internationales. De plus, l'absence d'initiatives belges réduit l'attrait et la compétitivité relatifs de la Belgique. Notre pays présente en outre une série d'inconvénients manifestes lorsqu'il s'agit d'attirer des activités :

- L'introduction potentielle d'une taxe sur les transactions financières (FTT)
- La taxe bancaire nationale appliquée en Belgique (enveloppe de 805 millions d'euros)
- Le handicap salarial par rapport aux pays voisins (voir graphique ci-dessous)
- L'impôt des sociétés élevé

Compte tenu des inconvénients précités ainsi que de l'absence de stratégie belge face au Brexit, le **risque de délocalisation** des activités belges est bien réel.

Actions pouvant être entreprises

Créer de la visibilité pour la Belgique et Bruxelles

Mettre davantage en évidence la Belgique et Bruxelles en tant que centre financier en recourant à une stratégie de communication ciblée et des projets concrétisables à court terme.

Identification et ciblage d'activités de niche

La Belgique héberge divers acteurs internationaux opérant dans le domaine des infrastructures de marché (par ex. Swift, Euroclear, Bank of NY Mellon). Une stratégie pourrait consister à concentrer les moyens sur de telles activités de niche (et autres).

Prévoir une initiative afin de simplifier le transfert vers Bruxelles

Il serait utile et important que des initiatives soient prises en vue de simplifier/accompagner un transfert du personnel des banques du Royaume-Uni et d'autres prestataires de services financiers. Il faut entendre par là l'administration du personnel, le transfert des régimes de pension, les logements, etc. Pour Febelfin, il y aurait en la matière un rôle potentiellement à jouer par les agences d'exportation régionales FIT, AWEX, et BIE. Il faudrait encore vérifier quelle(s) instance(s) pourrai(en)t également remplir au mieux ce rôle.

Succursales en Belgique de banques du Royaume-Uni

a) Octroi d'une autorisation bancaire belge

Il n'est pas exclu que la BNB se penche en particulier sur la question de l'octroi d'autorisations bancaires belges à toutes les succursales en Belgique de banques du Royaume-Uni qui le demanderaient. Il en va de même pour les banques du Royaume-Uni qui seraient intéressées par l'obtention d'une licence bancaire belge.

La même question peut également se poser pour la FSMA en ce qui concerne la gestion de fortune.

b) Traitement en tant que succursales d'« établissements de crédit de pays tiers »

la loi bancaire belge contient un titre distinct « Succursales en Belgique d'établissements de crédit de pays tiers ». Il n'est pas exclu que les succursales actuelles de banques du Royaume-Uni en Belgique soient transférées vers cette nouvelle section de la loi bancaire. Il convient de voir avec la BNB si ce transfert peut être facilité ainsi que si la loi bancaire est suffisamment souple/attractive pour les banques du Royaume-Uni qui envisagent de créer une succursale en Belgique.

Création d'un « single point of contact » auprès des autorités de contrôle pour les nouveaux opérateurs

ABE (Autorité Bancaire Européenne)

- **identification de la localisation** : un lieu optimal peut déjà être recherché pour l'établissement de l'ABE à Bruxelles afin de rendre l'idée tangible et attractive.
- **Prise de contact avec l'ABE.**
- **Travail de lobbying au niveau du gouvernement** : en coulisse, le gouvernement belge peut argumenter et défendre l'idée d'une localisation à Bruxelles.

Mettre en place un leadership en matière de contrôle des benchmarks

Euribor (EMMI) est établi à Bruxelles et relève du contrôle de la FSMA. Cette expertise pourrait être développée plus avant.

Accent sur le Brexit dans le cadre de la Plate-forme de Concertation permanente « Bruxelles en tant que centre financier »

Le ministre des Finances Johan Van Overtveldt a constitué en 2016 une plate-forme de concertation permanente afin de renforcer la position de Bruxelles en tant que centre financier. Dans le cadre du Brexit, cette plate-forme de concertation pourrait mettre l'accent à titre supplémentaire sur des actions visant à améliorer l'attractivité de Bruxelles et le climat de travail du secteur financier.

Annexe - Bruxelles versus autres villes

Le 1er juillet 2016, l'International New York Times (INYT) a publié un article à l'occasion du référendum relatif au Brexit. Cet article évoquait l'éventualité d'un déménagement partiel du secteur financier de Londres au cas où le Brexit se confirmerait effectivement. Dans l'hypothèse d'un tel départ, l'INYT s'efforçait de déterminer quelles villes posséderaient les meilleures cartes pour récupérer ces activités dans l'avenir.

Cette évaluation a été réalisée selon les paramètres suivants :

- Utilisation de l'anglais
- Cadre réglementaire favorable (entre autres conditions de travail)
- Infrastructures de transport et de communication
- Disponibilité d'espaces de bureaux et de logements de prestige
- Qualité des écoles
- Qualité de vie (par exemple restaurants)
- Ouverture à rapport à un afflux de types financiers hautement rémunérés

Sur la base des paramètres précités, l'étude a permis de dresser le top neuf suivant des villes européennes :

1. Amsterdam
2. Francfort
3. Vienne
4. Dublin
5. Paris
6. Luxembourg
7. Varsovie
8. Milan
9. Barcelone

Etant donné que Bruxelles n'était pas reprise dans l'article, la présente s'efforce de situer Bruxelles par rapport aux autres villes, sur la base des paramètres utilisés par l'INYT.

Il convient toutefois de noter que cette étude a ses limites. Il n'a été utilisé pour chaque paramètre qu'une seule mesure/variable, ce qui nuit quelquefois à la représentativité du résultat. Globalement, la comparaison demeure cependant intéressante.

Un aperçu par paramètre spécifique est indiqué ci-dessous pour les neuf villes + Bruxelles. Par paramètre, l'aperçu reprend également le top trois et les villes qui enregistrent des résultats similaires à ceux de Bruxelles.

Utilisation de la langue anglaise

Source : EU 2012 survey 'Europeans and their language'

Classement villes	Classement source	Villes (pays)	% Population pays de l'UE ayant une connaissance de l'anglais permettant de mener une conversation n
1	1	Dublin	100%
	1	<i>Londres</i>	100%
2	3	Amsterdam	90%
3	7	Vienne	73%
4	11	Francfort	56%
5	11	Luxembourg	56%
6	16	Paris	39%
7	17	Bruxelles	38%
	17	<i>Vilnius (Lituanie)</i>	38%
8	19	Milan	34%
9	20	Varsovie	33%
10	26	Barcelone	22%

Un cadre réglementaire favorable

Source : Ease of doing business index of World Bank (2015)

Classement villes	Villes (pays)	Classement 'Ease of doing business' par pays
	<i>Singapour</i>	1
	<i>Wellington (Nouvelle-Zélande)</i>	2
	<i>Copenhague (Danemark)</i>	3
1	Francfort	15
2	Dublin	17
3	Vienne	21
4	Varsovie	25
5	Paris	27
6	Amsterdam	28
7	Barcelone	33
	<i>Budapest (Hongrie)</i>	42
8	Bruxelles	43
	<i>Minsk (Belarus)</i>	44
9	Milan	45
10	Luxembourg	61

Infrastructures de transport et de communication

Source : On time departure & leading passenger satisfaction survey

Classement villes	Villes	Skytrax 'world airport awards customer satisfaction'
	<i>Singapour</i>	1
	<i>Séoul (Incheon)</i>	2
	<i>Munich</i>	3
1	Francfort	12
2	Amsterdam	13
3	Barcelone	27
4	Vienne	29
5	Paris	33
6	Dublin	80
	<i>Hanoï</i>	82
7	Bruxelles	83
	<i>Nice</i>	84
8	Luxembourg	99
9	Milan	N/A
10	Varsovie	N/A

Disponibilité/abordabilité des espaces de bureaux et des logements de prestige

Source : 'Global Property Guide'

Classement villes	Classement source	Villes (pays)	Prix au m ² des appartements au centre-ville
	1	<i>Chisinau (Moldavie)</i>	965
	2	<i>Skopje (Macédoine)</i>	1,134
	3	<i>Sofia (Bulgarie)</i>	1,222
1	12	Varsovie	2,159
	19	<i>Ljubljana (Slovénie)</i>	2,843
2	20	Bruxelles	3,023
	21	<i>Istanbul (Turquie)</i>	3,037
3	23	Barcelone	3,442
4	25	Francfort	4,078
5	26	Dublin	4,156
6	28	Amsterdam	4,907
7	29	Luxembourg	5,669
8	30	Milan	5,930
9	34	Vienne	10,807
10	36	Paris	13,639

Qualité des écoles

Source : 'Pearson learning curve index'

Classement villes	Villes (pays)	2014 Pearson index par pays
	<i>Séoul (Corée du Sud)</i>	1
	<i>Tokyo (Japon)</i>	2
	<i>Singapour</i>	3
1	Amsterdam	8
2	Dublin	9
3	Varsovie	10
4	Francfort	12
	<i>Jérusalem/ Tel Aviv (Israël)</i>	17
5	Bruxelles	18
	<i>Prague (Tchéquie)</i>	19
6	Paris	23
7	Milan	25
8	Vienne	26
9	Barcelone	29
10	Luxembourg	N/A

Qualité de vie & restaurants

Source : 'Mercer consulting's quality of living survey' & ranking of cities based on Michelin-starred restaurants

Classement villes	Villes	Mercer consulting's 'quality of living' enquête
1	Vienne	1
	<i>Zürich (Suisse)</i>	2
	<i>Auckland (Nouvelle-Zélande)</i>	3
2	Francfort	7
3	Amsterdam	11
4	Luxembourg	19
	<i>Stockholm</i>	19
5	Bruxelles	21
	<i>Perth (Australie)</i>	21
6	Dublin	33
7	Paris	37
8	Barcelone	39
9	Milan	41
10	Varsovie	79

Classement villes	Classement source	Villes	Classement des restaurants étoilés Michelin par ville d'Europe
1	1	Paris	118
	2	<i>Londres</i>	66
	3	<i>Amalfi / Sorrento / Capri</i>	22
2	4	Bruxelles	21
3	5	Barcelone	20
	5	<i>Lyon</i>	20
4	8	Luxembourg	16
5	10	Milan	15
6	17	Amsterdam	11
7	23	Francfort	10
8	N/A	Dublin	N/A
9	N/A	Varsovie	N/A
10	N/A	Vienne	N/A

Ouverture par rapport à un afflux de types financiers hautement rémunérés

Source : non communiquée dans l'article

Conclusion

Compte tenu de l'ensemble de ces paramètres, nous pouvons dire que Bruxelles se situe relativement dans la moyenne par rapport aux autres villes.

En ce qui concerne les paramètres spécifiques utilisés par le INYT, Bruxelles enregistre un moins bon résultat au niveau du cadre réglementaire mais possède des atouts incontestables en termes de qualité de vie et d'abordabilité.

D'autres villes cherchent activement à se promouvoir comme alternatives pour Londres. Si Bruxelles ambitionne de représenter une destination attrayante et d'accroître ses chances, il lui faut sans tarder prendre les initiatives nécessaires pour créer un cadre suffisamment attractif. Dans ce contexte, l'adoption d'un positionnement clair revêt une importance non négligeable. Une question prioritaire pour la Belgique est donc de parvenir rapidement à une politique coordonnée, développant un programme clair et visant un positionnement sans équivoque.

3. RECOMMANDATIONS

Les intérêts belges en matière d'exportation vers le Royaume-Uni sont plus élevés que ceux en moyenne des autres Etats membres de l'UE¹⁹. Les autres pays de la zone euro dont les intérêts économiques seront le plus durement touchés sont l'Irlande, les Pays-Bas et le Luxembourg. Il est également clair que certains intérêts offensifs de la Belgique diffèrent de ceux des autres Etats membres de l'UE, en particulier des grandes économies européennes. De plus, les relations économiques entre les économies du Sud et de l'Est de l'Europe et le Royaume-Uni sont plutôt faibles. Le coût économique du Brexit est dès lors moins élevé pour elles, ce qui a pour conséquence qu'elles ont une autre vision de la position de l'UE dans les négociations. Au cours des négociations, la Belgique devra donc mettre sur la table quelques points d'attention spécifiques. Dans ce contexte, une coopération peut être envisagée avec d'autres petites économies ouvertes, et en particulier avec les pays du Benelux et l'Irlande.

Principe général : garantir les avantages à long terme de l'intégration politique et économique européenne et limiter au maximum l'impact négatif sur l'économie belge grâce à un régime de transition vers un nouveau cadre institutionnel global axé sur le commerce, qui se rapproche autant que possible des principes du marché unique. Nous ne devons pas non plus perdre de vue les opportunités que le Brexit offre à notre économie.

1. Les conditions essentielles à la croissance économique sont la paix, la sécurité, la stabilité, des institutions fortes et des entreprises compétitives. C'est pourquoi le projet de paix qu'est en soi l'intégration européenne doit rester l'objectif final. Des intérêts économiques à court terme ne peuvent donc jamais l'emporter sur l'unité de l'UE, qui sert des intérêts économiques structurels. Cette aventure commune d'une union politique de plus en plus forte a également eu de grands avantages économiques. Le départ du Royaume-Uni est regrettable et affaiblit considérablement le projet européen. L'UE-27 est tenue politiquement de considérer le Royaume-Uni, après l'activation de l'art. 50, comme un Etat tiers et de le traiter comme tel même si, juridiquement, le Royaume-Uni est et reste un Etat membre à part entière jusqu'à la fin des négociations et qu'aucune modification ne peut donc être apportée à la réglementation européenne au Royaume-Uni. Lors du Brexit, il ne peut pas être question de garder uniquement les avantages du marché unique et de ne pas contribuer aux obligations et à la solidarité, autrement dit celui qui souhaite avoir accès au marché unique doit également accepter les principes des quatre libertés, parmi lesquels la libre circulation des travailleurs, ainsi que l'autorité de la Cour européenne de Justice.

¹⁹ " Les relations entre le Royaume-Uni et l'UE à la lumière du Brexit », note de la BNB du 24/06/2016

2. Force est de constater que, selon ses déclarations, le gouvernement britannique vise clairement un « smooth orderly Brexit » et souhaite quitter non seulement le marché intérieur mais également l'union douanière.
3. Le Royaume-Uni reste cependant un pays voisin avec lequel notre pays a, non seulement historiquement mais aujourd'hui encore, de nombreuses relations économiques étroites et des intérêts réciproques, dont principalement la nécessité de coopérer stratégiquement vu la position géopolitique et les intérêts inchangés en matière de sécurité du Royaume-Uni. Il faut donc travailler avec raison et bon sens à un avenir commun. Le Royaume-Uni surtout ne pourra atteindre certains objectifs du Brexit qu'à terme, soit après une période de transition, sous peine d'un coût économique trop élevé pour lui-même, mais aussi pour l'UE-27 (« effet d'escalade »). Le coût économique élevé ne vient cependant pas des augmentations tarifaires. En l'absence d'accord, les tarifs de la « most favoured nation » de l'Organisation mondiale du commerce, relativement bas pour la plupart des produits, seraient d'application, mais des pics tarifaires et des quotas s'appliquent à d'autres produits, par exemple agricoles. Le vrai défi se situe à plus long terme lorsqu'une réglementation divergente compliquera l'accès réciproque au marché.
4. Le peuple britannique a choisi souverainement de quitter l'UE. Ce n'est pas le choix de l'UE, mais cela va néanmoins avoir un important impact économique sur l'UE-27 : à court ou à moyen terme à cause des changements dus au Brexit dans les relations commerciales entre la Belgique et le Royaume-Uni ; à plus long terme à cause des coûts d'une non-Europe ces prochaines années parce que le départ du Royaume-Uni et l'établissement d'une nouvelle relation entre l'UE et le Royaume-Uni demandera énormément d'énergie. Cela aura entre autres pour conséquence que l'approfondissement nécessaire de l'UEM risque d'être gelé²⁰. Ce type de coûts peut être évité au maximum en prévoyant une période de transition suffisante pour les entreprises et les économies afin qu'elles puissent se réorienter, trouver de nouveaux marchés et se préparer correctement aux nouvelles conditions sur le marché britannique, grâce à l'élaboration de réglementations transparentes et réalistes. La même demande émane par ailleurs des investisseurs étrangers au Royaume-Uni qui souhaitent avoir accès à l'UE-27 pour leurs produits²¹.
5. Le Brexit apporte également de potentiels avantages à la Belgique. A terme, après le Brexit, le Royaume-Uni attirera moins les investisseurs étrangers cherchant une base de départ pour le marché européen. Plus les différences dans diverses spécifications et réglementations techniques seront prononcées entre le Royaume-Uni et l'UE, plus les entreprises se dé-

²⁰ Chaque pays souverain peut naturellement faire ses propres choix. Lors de l'élaboration du traité de l'UE, il aurait fallu définir plus clairement le fonctionnement de l'art. 50, précisément afin de minimiser les conséquences immédiates pour les pays restants.

²¹ Japan's message to the United Kingdom and the European Union

localiseront et investiront au sein de l'UE, et donc potentiellement au centre de l'UE, soit dans notre pays.

6. Il faut absolument éviter une séparation après 2 ans sans accord de transition ni idée des futures relations entre le Royaume-Uni et l'UE. C'est un intérêt réciproque.

Recommandation 1 : Limiter les conséquences potentiellement néfastes pour l'économie qui sont dues à l'incertitude politique. L'incertitude est le plus grand ennemi de la croissance économique et de la prospérité. Il est possible de limiter cette incertitude en formulant en toute transparence des perspectives claires et réalistes pour la relation souhaitée au final entre l'UE et le Royaume-Uni et en faisant preuve de flexibilité en établissant la route pour y parvenir.

7. Le premier tour des négociations est la procédure de l'art. 50 qui définit que le Royaume-Uni conclura un accord avec l'UE dans les 2 ans sur les conditions de son départ, en tenant compte du cadre des futures relations entre lui et l'UE. Une prolongation de cette période est improbable (outre le Royaume-Uni, les 27 Etats membres doivent donner leur approbation à l'unanimité).
8. Etant donné les procédures d'approbation et de ratification, il n'y aura en pratique que de 15 à 18 mois pour les négociations. Afin d'éviter un effet d'escalade, il est nécessaire que les négociations se concentrent non seulement sur les conditions de retrait de l'«accord de retrait» et sur une description très générale des futures relations, mais aussi sur les mesures de transition qui, pendant une période de 3 à maximum 5 ans, détermineront les différentes relations économiques, sociales et politiques entre les deux parties ainsi que les aspects institutionnels en découlant (budget, Cour de Justice, etc.)
9. C'est au Royaume-Uni à indiquer quels éléments de la politique européenne, auxquels il a actuellement accès, il souhaite conserver sous l'une ou l'autre forme dans la relation finale et pour lesquels un règlement doit donc être élaboré pendant la période de transition. Il va de soi que l'UE liera certaines obligations supplémentaires aux droits que le Royaume Uni souhaite. Cela ne peut naturellement pas être vu comme une avance sur les résultats finaux de l'accord de libre-échange et les autres accords qui régleront les nouvelles relations entre le Royaume-Uni et l'UE-27. La condition essentielle dans ce contexte est que le Royaume-Uni accepte le rôle de la Commission européenne et la juridiction de la Cour de Justice pendant la phase de transition, en ce qui concerne les éléments pour lesquels il souhaite conserver la réglementation européenne existante et l'accès au marché intérieur ou les instruments européens. Il va de soi que, lors du gel d'une partie importante des modalités d'accès au marché, d'autres accords existants seront maintenus, nous pensons par exemple à la circulation des personnes et aux contributions budgétaires, au prorata, du Royaume-Uni.
10. La 2^e étape de la procédure (préciser les relations finales) devra être clôturée avant la fin de la période de transition. Les futures relations devront indiquer si les mesures de transition seront adaptées ou confirmées.

11. Dans son discours le 17 janvier 2017 à Lancaster House, le Premier Ministre britannique T. May a déclaré qu'elle souhaitait clôturer les négociations sur la nouvelle relation dans le délai de négociations de 2 ans, ce qui est considéré comme irréaliste, même avec des partenaires qui se connaissent de mieux en mieux et qui partagent de nombreux projets communs et des standards identiques propres au marché unique. Par ailleurs, selon la commission européenne, d'un point de vue juridique, ces négociations ne peuvent en principe commencer que lorsqu'un accord a été conclu sur le traité de sortie et le Brexit en soi, ce qui, sans mesure de transition, se traduit dans la réalité par un scénario de l'OMC jusqu'à l'entrée en vigueur d'un nouvel accord de libre-échange²².
12. Diverses élections nationales en 2017, notamment en France, aux Pays-Bas, en Allemagne et éventuellement en Italie, ainsi que celles qui devraient en principe avoir lieu en 2019 au Royaume-Uni forment le cadre politique dans lequel les négociations du Brexit auront lieu. Ce n'est pas parce que les élections en Allemagne (prévues en septembre 2017) et la formation d'un nouveau gouvernement allemand ralentiront de facto les négociations que les discussions ne peuvent pas démarrer et que de nombreux progrès techniques ne peuvent pas déjà être enregistrés.
13. La réglementation de l'UE ne reste d'application que pendant les 2 années de négociations sous l'art. 50 (où par définition toute la réglementation est toujours en vigueur au sein du Royaume-Uni). Pendant la période de transition entre la sortie du Royaume-Uni et un nouvel accord de libre-échange qui sera généré et ambitieux, il vaudrait mieux conserver de nombreux éléments de la réglementation essentiels pour nos relations commerciales afin que les entreprises aient la possibilité de réorienter leurs exportations ou de s'adapter à la nouvelle situation qui se mettra en place progressivement au cours d'un processus de négociation transparent.
14. Le Bureau fédéral du Plan prévoyait un impact négatif sur l'économie belge de 0,2 % pendant les mois suivant le vote du Brexit. Après le 23 juin 2016, contrairement aux attentes générales des économistes, l'économie britannique s'est bien maintenue, notamment grâce à la forte dépréciation de la livre et des mesures accompagnatrices de la Banque d'Angleterre. Entre-temps, l'impact à court terme s'est révélé plus faible que prévu. La confiance des consommateurs et des producteurs au Royaume-Uni s'est en grande partie rétablie après avoir diminué pendant l'été. La croissance économique et le marché du travail ont enregistré de bons résultats. Cela ne signifie pas que les risques à moyen terme ont été évités. En effet, les investissements des entreprises stagnent. Les prix de l'immobilier commercial ont été touchés, même si aucun exode massif n'a été constaté. Par ailleurs, l'inflation britannique augmente à cause des importations plus chères. En 2017 et en 2018, cet effet aura des répercus-

²² Le service juridique du Conseil semble adopter une position plus nuancée et pense qu'il faut parallèlement négocier sur la sortie du Royaume-Uni et sur les nouvelles relations entre l'UE-27 et le Royaume-Uni.

sions sur le marché britannique et un ralentissement de la croissance, voire une récession ne sont pas exclus vu l'incertitude provoquée par les négociations de longue durée.

15. La position concurrentielle et la part de marché de la Belgique ont déjà été touchées par la dépréciation de la livre par rapport à l'euro. Mais une demande plus faible au Royaume-Uni aura également des répercussions négatives sur les exportations belges. Afin de garantir leur rentabilité, les exportateurs belges doivent augmenter leurs prix en livres au Royaume-Uni tout en acceptant une diminution des prix en euros s'ils souhaitent conserver leur part de marché au Royaume-Uni. La rentabilité et/ou les parts de marché des entreprises exportant une grande partie de leur production au Royaume-Uni sont donc sous pression. Il est probable que la livre sterling soit de nouveau dépréciée dans un avenir proche. La faiblesse de la livre et l'incertitude économique pèsent sur les exportations belges et mettent sous pression les marges de nos entreprises exportant au Royaume-Uni. Ainsi, la baisse de la livre en 2016 a déjà coûté quelques centaines de millions d'euros d'exportations à l'industrie alimentaire belge.
16. Les autorités et les fédérations doivent attirer l'attention des entreprises sur les instruments bancaires existants afin de se couvrir contre les risques de change et les encourager à utiliser ces derniers. Etant donné la part des entreprises belges dans certains segments du marché britannique, une économie britannique forte profite à la Belgique. Par conséquent, il faut veiller lors des négociations à viser, en fonction de la situation, un résultat économiquement aussi favorable que possible au lieu d'avoir recours à une approche négative. Une approche dure de la part du Royaume-Uni aura également des conséquences négatives pour les principaux partenaires commerciaux, dont la Belgique. Il est toutefois évident que le Royaume-Uni, en quittant l'UE, perdra de nombreux avantages économiques liés à l'appartenance à un grand marché unique. A terme, le Royaume-Uni deviendra un pays tiers qui devra négocier un accès au marché préférentiel. Mais les négociateurs ne doivent pas perdre de vue l'objectif final : des relations positives, nouvelles et étroites entre le Royaume-Uni et l'UE-27. Le Royaume-Uni est et reste finalement un pays voisin avec lequel nous partageons par exemple des intérêts en matière de sécurité, des défis environnementaux et des valeurs culturelles. Personne ne gagnera donc à alourdir davantage les conséquences économiques, pour le Royaume-Uni et pour l'UE.
17. Quelle que soit la décision, il est important pour les entreprises belges que, pendant cette phase de transition, les importantes relations économiques entre notre pays et le Royaume-Uni puissent être conservées efficacement et qu'une rupture soit évitée. Le commerce doit également se dérouler selon des règles juridiques contraignantes. Le principe d'un level-playing-field et de la concurrence loyale doit aussi être respecté. De plus, la situation de transition ne peut pas être plus favorable au Royaume-Uni que la situation actuelle en tant que membre à part entière, étant donné que cela peut miner la position de l'UE lors des négociations des futures relations.

Recommandation 2 : Lors des négociations sur les mesures de transition, éviter toutes conséquences menant à une distorsion commerciale ou les réduire à un minimum.

18. L'accord de sortie devra régler quelques questions très délicates comme les dispositions juridiques, le règlement des contributions budgétaires et d'autres dossiers similaires (par ex. BEI), les frontières extérieures, les procédures en cours, la protection des droits acquis pour les 2,2 millions de Britanniques sur le continent et les 3,2 millions de ressortissants de l'UE-27 qui travaillent et habitent au Royaume-Uni, etc. L'élaboration des grandes lignes des nouvelles relations entre le Royaume-Uni et l'UE-27 demandera également beaucoup d'énergie. Il ne restera plus beaucoup de temps pour prendre des mesures très détaillées. Il vaudra donc mieux reprendre des ensembles de règlements/paquets existants dans un régime de transition en attendant les résultats des négociations relatives au nouvel accord de coopération qui doivent commencer après la phase de l'art. 50.
19. Si, pendant la période de transition, le Royaume-Uni ne peut pas satisfaire aux conditions en vue de conserver les 4 piliers du marché intérieur, il est recommandé, afin de minimiser l'impact sur les deux économies, de négocier des mesures de transition spécifiques.
20. En ce qui concerne la libre-circulation des marchandises un accord tarifaire « zero-for-zero » et libre de tout quota peut être conclu, en définissant des règles d'origine strictes. Il vaut mieux accompagner cette mesure d'un très large accord de facilitation des échanges afin d'éviter des formalités administratives inutiles et coûteuses et de limiter à un minimum le « red tape », maintenant que le « just-in-time delivery » devient la norme et que les chaînes de distribution intégrées sont de plus en plus importantes dans l'organisation de notre économie. D'un point de vue organisationnel, cela relève du bon sens, car renforcer les services des douanes des deux côtés de la Manche et les faire travailler à plein régime et de manière efficace demande du temps et de l'argent.

En tous cas, des mesures de transition doivent garantir que les normes en vigueur et les méthodes de test de l'UE soient conservées et contraignantes. Etant donné l'objectif du « repeal bill », cela devrait être possible. Si le Royaume-Uni n'était plus lié aux normes et standards européens, il risque d'avoir rapidement recours à ses propres normes ou parfois à des normes américaines. Une telle évolution entraînerait des coûts additionnels non rentables (développement de la production, tests, ...) pour les exportateurs belges de nombreux secteurs, mais surtout du secteur textile et alimentaire, et formerait une importante barrière commerciale non tarifaire.

21. En ce qui concerne la libre circulation des services, il n'existe pas non plus d'autre solution que de conserver lors d'une phase de transition les règles européennes communes exis-

tantes en attendant un accord de libre-échange détaillé qui règlera l'accès aux deux marchés. Cependant, nous ne savons pas clairement comment régler minutieusement ce point. Vu que du côté britannique la base est le "repeal bill", RU pourra adopter un cadre réglementaire pour le secteur tertiaire propre et se départir ainsi, s'il le souhaite, de certaines règles européennes. Les régulateurs européens n'auront également plus aucun droit de regard sur le cadre réglementaire des secteurs réglementés au Royaume-Uni. Les conditions d'accès au marché et de traitement national pour les Etats membres de l'UE au Royaume-Uni seront dès lors uniquement garanties sur base des engagements de l'Accord AGCS de l'OMC.

22. En ce qui concerne la libre circulation du capital et la liberté d'établissement des prestataires de services financiers, le départ du marché interne implique également la perte du passeport financier. Nous pouvons nous attendre à ce que les organismes financiers s'y adaptent autant que possible, par une délocalisation de leurs activités (ou d'une partie de celles-ci), par exemple, sous la surveillance, entre autres, de la BCE (en tant qu'organe européen de contrôle bancaire). Au-delà, il faudra attendre de voir quelles alternatives le Royaume-Uni et l'UE vont développer suite à la disparition du passeport financier. Nous devons en outre être attentifs à la stabilité financière, mais également à garantir la continuité du financement et de notre exportation, même si, selon l'analyse provisoire de Delcredere, il s'avère que le rôle qu'y joue la City est plutôt limité pour les exportations belges.
23. La Belgique est également un important investisseur au Royaume-Uni. Même en ce moment, les entreprises belges investissent au Royaume-Uni, encouragées par les faibles coûts salariaux, la forte déréglementation et la perspective d'impôts sur les sociétés (encore) (plus) faibles.
24. La concurrence fiscale est naturellement un point important auquel il faudra accorder de l'attention aussi bien lors des mesures de transition que lors de l'établissement de la relation finale entre le Royaume-Uni et l'UE-27. Le ministre allemand des Finances, M. Schauble, de même que le gouvernement des Pays-Bas, ont considéré à juste titre comme fondamental le problème d'éventuelle concurrence fiscale déloyale.
25. En ce qui concerne la libre circulation des personnes, il vaut mieux n'apporter aucune modification lors de la période de transition en attendant le règlement définitif. Lors des négociations, cela pourrait devenir un facteur entraînant un blocage total. En effet, on peut s'attendre à ce qu'une évolution ait lieu au sein de l'UE-27 en vue de réduire ultérieurement le fossé entre les souhaits du Royaume-Uni et la réalité de la libre circulation dans l'UE. De cette manière, de nouveaux régimes peuvent progressivement être élaborés et les parties impliquées peuvent s'organiser afin d'éviter de graves chocs menant à une déstabilisation, principalement au Royaume-Uni où des secteurs économiques et non marchands entiers reposent dans certaines villes sur les travailleurs étrangers. Par ailleurs, les discussions sur la

libre circulation des personnes risquent d'être particulièrement difficiles vu l'interdépendance entre la législation communautaire et la législation nationale divergente. La solution risque donc, par définition, d'être mixte, ce qu'il vaudrait mieux éviter dans l'accord de sortie étant donné le risque élevé de problèmes de ratification dans les parlements nationaux et régionaux (cf. la ratification du CETA).

26. Une approche sectorielle pour les mesures de transition serait finalement très complexe, car tous les pays de l'UE mettraient alors leurs intérêts et secteurs sur la table. Il est donc déconseillé de suivre cette voie. Sans insister sur des négociations sectorielles beaucoup trop chronophages, probablement délicates et donc entraînant un blocage complet, il est conseillé que la Belgique ne perde pas de vue les éléments sectoriels suivants : - Les analyses ont révélé que les principaux intérêts en matière d'exportation de la Belgique se situaient dans les domaines suivants :
27. - l'industrie textile et alimentaire. Les Pays-Bas ont également de grands intérêts offensifs dans ces secteurs. Aucun des grands pays européens ne sera partie demanderesse pour ces secteurs ;
28. - le secteur du transport routier. L'accès au marché du transport de marchandises est régi par le Règlement (CE) n° 1072/2009 et la loi du 15 juillet 2013 relative au transport de marchandises par route et ses arrêtés d'exécution. Dans le meilleur des cas, ceux-ci resteront en vigueur pendant toute la durée de la phase de transition, jusqu'à ce que, dans la nouvelle relation, les modalités selon lesquelles les transporteurs de la Belgique et de l'UE-27 pourront effectuer des transports de et vers le Royaume-Uni (problème de cabotage inclus) seront discutées en détails et pourront être définies ;
29. - le port d'Anvers constate d'une première étude provisoire, réalisée à l'aide d'une analyse des flux de marchandises, qu'une grande partie des flux de marchandises avec le Royaume-Uni via le port d'Anvers ne sont pas d'origine européenne ni à destination d'un pays européen. On part du principe qu'en ce qui concerne le vrac liquide, la moitié environ du flux de marchandises avec le Royaume-Uni ne subira pas de conséquences du Brexit. Le port d'Anvers conclut donc que, sur la base des paramètres actuels, le Brexit aura à court terme un impact plutôt limité en ce qui le concerne ;
30. - Par contre, dans le port de Zeebruges, le marché britannique représente 25 % (dont 1 million de voitures) du volume global de marchandises. Le port remplit en quelque sorte une fonction de magasin pour la production et la distribution au Royaume-Uni. Zeebruges est responsable de la gestion des stocks, de l'expédition et de la « just in time delivery » des pièces et produits. La vitesse et la prévisibilité des livraisons ne peuvent pas être menacées. Les accords nécessaires doivent par conséquent être conclus pendant la phase de transition. Même si le Royaume-Uni signait un accord douanier considérable, des contrôles de douane

resteraient possibles si les produits devaient répondre à d'autres règles et standards sur le marché britannique. Si ces contrôles entraînent des retards, le modèle d'affaires du port et de ses clients serait menacé ;

31. - notre secteur agricole souligne que le Royaume-Uni pourvoit lui-même à 62 % seulement de ses besoins en produits agroalimentaires. Ce degré d'auto-provisionnement diminuera encore à l'avenir, selon des analyses. Etant donné la qualité des produits, ayant une valeur ajoutée élevée, la Belgique était en 2015 le 7^e fournisseur de produits agricoles et alimentaires du Royaume-Uni. Après l'Allemagne, les Pays-Bas et la France, le Royaume-Uni est la principale destination des exportations. Le secteur agricole subit encore les conséquences de la fermeture des frontières russes aux produits agricoles européens et plaide pour un marché ouvert et des mesures de transition en ce qui concerne les exigences sanitaires et phytosanitaires ;
32. - dans le domaine de l'énergie, il faut essayer de mener à bien les projets d'interconnexion existants, dont le projet belgo-britannique NEMO, et de parvenir ainsi à un marché considérablement intégré, en gardant ce même Etat d'esprit après les mesures de transition. Aussi bien le Royaume-Uni que l'UE-27 tireront de nets avantages, en matière de développement économique et de sécurité de l'approvisionnement, d'une étroite coopération visant à ce que les marchés énergétiques et climatiques puissent de préférence continuer à se développer ensemble. Sur le marché du gaz, il faut garantir, à l'aide d'une modification de la législation européenne ou d'un traité bilatéral, que la ligne d'interconnexion dispose de la flexibilité commerciale nécessaire afin de continuer à jouer son rôle de stabilisateur des prix et de fournisseur de flexibilité entre les marchés du Royaume-Uni, de la Belgique et du Nord-Ouest de l'Europe. De plus, il faudra veiller à l'aide d'un cadre européen ou d'une concertation bilatérale entre la Belgique et le Royaume-Uni que des règles techniques et de marchés trop divergents, via les codes réseau, ne causent à terme une baisse de la prospérité au Royaume-Uni et dans l'UE. Enfin, vu le caractère spécifique et stratégique du secteur nucléaire, un groupe d'experts devrait être créé aussi bien au niveau européen qu'au niveau belge, en impliquant les régions, en vue de simplifier la transition.
33. La politique climatique devrait toujours être harmonisée le plus possible.
34. Le commerce de diamants entre la Belgique et le Royaume-Uni est un commerce très spécifique qui joue un rôle prépondérant dans nos chiffres commerciaux. Etant donné qu'aucune taxe à l'importation sur les diamants bruts ou taillés n'est appliquée sur la base des engagements de l'UE auprès de l'OMC, le Brexit n'aura peu voire pas d'impact au niveau tarifaire. Lors de la sortie du pays, la perte immédiate pour Londres du statut d'Autorité communautaire pour le contrôle de l'importation de diamant brut, à la suite du processus de Kimberley, aura cependant pour conséquence que les diamants bruts destinés au marché anversoïse devront être importés directement à Anvers. Cela concerne des marchandises représentant une valeur d'environ 1,3 milliard de dollars US.

Recommandation 3 : L'élaboration de mesures de soutien au niveau européen est nécessaire pour les entreprises de l'UE-27 touchées par le Brexit.

35. Il faut sensibiliser la Commission européenne afin qu'ils développent des mesures de soutien aux entreprises fortement exposées au marché britannique. Ces mesures peuvent varier du soutien aux entreprises lors de la recherche de marchés alternatifs, de l'aide permettant d'assimiler les coûts d'adaptation jusqu'à la prise de mesures renforçant la compétitivité.
36. Compte tenu des relations économiques importantes entre la Belgique et le Royaume-Uni, les entreprises plaident pour un monitoring des importations et exportations belges à partir du ou vers le Royaume-Uni jusqu'à l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre l'UE et le Royaume-Uni. En cas de baisse drastique des exportations, elles souhaitent se concerter avec le secteur concerné pour discuter des mesures de soutien adéquates à envisager (par ex. l'aide aux producteurs de poires dans leur quête de nouveaux marchés pour leurs produits suite à l'embargo russe sur les importations).
37. La Belgique plaide en faveur d'un élargissement du champ d'action du Fonds européen d'ajustement à la mondialisation (FEM) et d'une augmentation des moyens disponibles jusqu'à ce que les relations définitives avec le Royaume-Uni soient ratifiées.

Recommandation 4 : La Belgique possède de grandes qualités pour attirer les investisseurs étrangers et doit les mettre en évidence en collaborant avec l'ensemble des gouvernements concernés.

38. La Belgique doit miser sur ses atouts pour attirer les investisseurs étrangers basés au Royaume-Uni. Nous pensons, par exemple, à certaines activités financières qui se déroulent dans la « City » ou aux activités de multinationales situées au Royaume-Uni, mais aussi aux nombreuses ONG et aux autres institutions axées principalement sur l'UE. La plupart des villes/pays européen(ne)s ont déjà mis sur pied des campagnes et ont formulés des promesses à l'attention des investisseurs étrangers (ex. Francfort, Paris, Amsterdam). En Belgique, divers secteurs ont déjà commencé ou ont élaboré un plan d'action afin d'amener certaines activités.
39. Pour réussir à attirer les investisseurs, notre pays doit renforcer notre compétitivité, rendre plus flexible le marché de l'emploi, réformer la fiscalité, faciliter l'innovation et éviter une paralysie de la circulation.
40. Suite au Brexit, les deux Agences européennes basées à Londres déménagent vers l'E27. Ce serait bénéfique pour l'économie belge, en général, et pour les secteurs concernés, en particulier, si nous pouvions attirer dans notre pays l'Agence européenne des médicaments (EMA) et/ou l'Autorité bancaire européenne (ABE). Vu la forte concentration d'entreprises pharmaceutiques et de centres de recherche en Belgique, la relocalisation de l'EMA serait un choix rationnel. Le secteur financier belge est convaincu que la Belgique peut avancer de précieux arguments pour l'EMA lors des négociations. Cela permettrait aussi de développer Bruxelles comme centre financier. La Belgique peut se targuer, à juste titre, d'être un lieu attractif pour les autorités de régulation. L'ABE pourrait, par exemple, déménager de Londres vers la métropole bruxelloise et profiter ainsi de la proximité des institutions européennes. Cet argument vaut également pour d'autres administrations et institutions.
41. Tout cela requiert une bonne coordination de tous les acteurs politiques, tant d'un point de vue stratégique et tactique, que pour l'ordre de priorité et ce, en concertation avec les secteurs concernés. Jusqu'à présent, les gouvernements compétents n'ont encore pris aucune décision à ce sujet ni élaboré de stratégie claire et cohérente. Le HLG ne s'exprime pas quant à la stratégie à suivre.
42. Les conséquences directes d'un Brexit pour le secteur financier belge sont limitées. Les échanges commerciaux devront sans doute se dérouler via les filiales. Toutefois, les conséquences indirectes sont grandes, car une diminution des exportations belges aura des effets sur le secteur financier. Par ailleurs, le secteur craint une délocalisation. En effet, certaines grandes institutions pourraient non seulement restructurer leurs activités britanniques mais aussi toutes les activités « européennes » et les centraliser dans un nouvel établissement EU.

Certains investissements à Bruxelles pourraient ainsi être délocalisés. La meilleure réponse à cette problématique est d'améliorer au plus vite le climat d'investissement pour les institutions financières en Belgique et d'élaborer des modalités d'accueil attrayantes auprès des instances de surveillance, comme un SPOC.

43. Selon toute probabilité, les institutions financières (banques, gestionnaires de patrimoine, institutions de services de paiement, entreprises d'investissement, entreprises d'assurance,...) possédant un siège et une licence au Royaume-Uni (Londres) ne pourront plus bénéficier d'un passeport européen après le Brexit. Elles ont été amenées à reconnaître les possibilités d'obtention d'une licence dans un autre Etat membre de l'UE leur permettant ainsi d'avoir librement accès au marché européen. Pour obtenir une licence en Belgique ou dans un autre Etat membre de l'UE, l'entité doit être fondée dans ce pays avec un minimum de substance : direction effective, vérification de la conformité, systèmes essentiels, etc. et le personnel qui est affecté. Cette question ne se pose pas uniquement pour les institutions financières spécialisées établies à Londres, mais également pour les divisions financières de grands groupes commerciaux internationaux (Alibaba/Alipay, Google,...) qui avaient jusqu'à maintenant accès au marché unique européen grâce à une filiale basée à Londres pour les services financiers qu'ils développent de manière croissante en Europe. La Belgique devrait se focaliser là-dessus pour attirer des institutions financières novatrices et technologiques (services de paiement en ligne, applications blockchain pour le financement des exportations, transactions des marchés de capitaux,...) dans notre pays et créer des stimuli supplémentaires pour maintenir et développer des services financiers en Belgique (« Fintech » & « Centre financier »).
44. Bien que les services régionaux soient compétents en matière de promotion des exportations, il faut reconnaître que de nombreux éléments (réglementation sociale et fiscale, approche coordonnée des investisseurs potentiels par rapport à la forte concurrence des autres lieux d'établissement dans l'UE-27) obligent les gouvernements fédéraux à adopter une position particulière et à collaborer intensivement. La Cellule d'investissement, centre de la concertation institutionnelle entre les services régionaux et les instances fédérales compétentes, pourrait créer d'urgence une Task Force extraordinaire afin de mettre en place la collaboration et la promotion sur le terrain.

Recommandation 5 : Le projet des relations avec le Royaume-Uni doit être caractérisé par une collaboration économique solide qui se rapproche le plus possible des acquis du Marché unique. Celui-ci peut être défini, tout en respectant les intérêts mutuels, dans un accord de libre-échange qui génère et ambitieux. Dans ce cadre, des règles visant à freiner la concurrence réglementaire sont également nécessaires.

45. Le HLG est, tout comme les entreprises japonaises et de nombreuses entreprises britanniques, d'avis qu'un Brexit devrait avoir lieu en causant le moins de perturbations possible afin que l'économie britannique puisse rester étroitement liée avec l'activité économique de l'UE-27. Compte tenu des orientations stratégiques évoquées par le Premier Ministre Theresa May le 17 janvier 2017, le HLG souligne l'importance cruciale pour de nombreux secteurs et entreprises belges de maintenir des échanges commerciaux fluides, même à long terme, entre le Royaume-Uni et la Belgique. Le Royaume-Uni est, en effet, un partenaire économique essentiel de la Belgique, à savoir son 4^e client et son 5^e fournisseur. De plus, ces pays sont parvenus à une balance commerciale positive au cours des dernières années. Ces dernières années, l'UE a déjà conclu différents accords commerciaux avec des partenaires importants à travers le monde (par ex. avec la Corée du Sud, le Vietnam et le Canada). Elle poursuit ses négociations en vue d'une libéralisation du commerce mondial (par ex. avec le Japon et les Etats-Unis). Le HLG espère aussi que le gouvernement belge insistera sur le fait que l'UE conclura après le Brexit un accord de libre-échange global et équilibré avec le Royaume-Uni.

46. La balle se trouve actuellement dans le camp du Royaume-Uni. Dans un premier temps, le Royaume-Uni devra décider de la nature des relations qu'il continuera d'entretenir avec l'UE-27 tout en tenant compte des changements qui seront aussi opérés au sein de l'Union européenne. Un « Accord de libre-échange global », comme le qualifie le Premier ministre Theresa May, reprend autant que possible l'acquis du marché unique et offre l'accès aux agences et programmes européens (comme le programme Horizon 2020, l'Agence européenne de défense, etc.). D'autre part, le Royaume-Uni devient un pays tiers et le maintien des nombreux avantages conférés par le marché intérieur et par l'adhésion à l'UE, comme l'accès aux marchés financiers de l'UE-27 avec le privilège qu'offrait le passeport financier à la City londonienne, devient impossible pour des raisons politiques et de surveillance. Les normes et standards de nos produits et services seront des éléments importants pour nos relations économiques. Les pays qui utiliseront les critères communs existants développeront rapidement leurs propres standards et normes. Il est évident qu'un processus transparent et des consultations préalables seront organisés. Toutefois, l'influence d'une économie qui représente 1/5 de l'UE ne peut pas s'étendre beaucoup plus loin. Les produits issus de pays tiers peuvent uniquement être mis sur le marché si, d'une part, ils répondent à certaines normes en la matière et si, d'autre part, le pays importateur respecte la fonction de surveillance de la Commission européenne et la juridiction de la Cour de Justice.

47. Lors des négociations, il faudra plutôt tenir compte de toutes ces restrictions que de peser les intérêts offensifs et défensifs lors de l'ouverture du marché de ces deux économies. Pour le secteur de l'énergie et du climat, qui sont en essence des problèmes transfrontaliers, un accord particulier est souhaitable. Ensuite, il faut éviter que les règlements ne favorisent pas uniquement certains secteurs. Il vaut mieux que l'accord de libre-échange balaie l'ensemble des relations économiques entre le Royaume-Uni et l'UE-27. La Belgique, en concertation avec les secteurs, devra continuer à analyser les intérêts offensifs et défensifs de notre économie au niveau des secteurs, voire parfois des entreprises, et fournir cet input à l'UE, qui pourra tenir compte de ces informations lors de l'élaboration des futures relations commerciales avec le Royaume-Uni.
48. A l'avenir, les deux partenaires devront construire une relation commerciale solide et durable afin de pouvoir continuer à garantir des courants d'échanges commerciaux efficaces (import, export, mobilité professionnelle, collaboration en R&D,...).
49. Comme lors des négociations sur la sortie du Royaume-Uni de l'UE et les mesures de transition, le HLG souhaite une approche globale, qui veille aux intérêts de tous les secteurs, lors des négociations définissant les futures relations.
50. Quelle que soit la relation future, il faudra veiller à ce qu'un pays n'ait pas plus d'avantages à se trouver en dehors plutôt qu'au sein de l'Union européenne. Ce pour éviter un effet domino incitant d'autres Etats membres à quitter également l'UE ou à faire des exceptions donnant lieu à une « Europe à la carte ». Bien entendu, nous ne devons pas maintenir à flot l'UE en rendant une sortie (« exit ») difficile, bien en approfondissant le marché unique, de sorte que les avantages de l'adhésion à l'UE soient maximisés pour tous les acteurs
51. Les futures relations doivent, d'une part, faciliter les échanges commerciaux entre l'UE et le Royaume-Uni et, d'autre part, ne pas perturber le bon fonctionnement du marché intérieur européen. En fonction des souhaits et exigences des Britanniques et de l'UE, les futures relations commerciales devraient respecter les principes suivants :
- Encourager le commerce des biens et services sans barrières tarifaires et non tarifaires, tant en ce qui concerne l'import que l'export ;
 - La libre circulation des biens et des services doit se baser uniquement sur la réglementation applicable au marché interne, telle qu'elle a été définie par l'UE (cf. relations UE/Suisse)
 - Des pratiques commerciales reposant sur des règles juridiques contraignantes qui garantissent des conditions équitables et une concurrence loyale ;

- Permettre une mobilité professionnelle comme le transfert de personnel entre les établissements situés sur le sol européen et ceux basés au Royaume-Uni ou encore lors de services transfrontaliers ;
- Offrir une protection suffisante des droits de propriété intellectuelle existants et futurs ;
- Assurer une protection suffisante des investisseurs ;
- Permettre la collaboration autour de certains projets financés au niveau européen, comme dans les domaines de l'innovation et de la R&D (cf. Horizon 2020). Ces principes se rapprochent d'un modèle CETA+, qui va plus loin que le CETA le plus global entre l'UE et un pays tiers, à savoir, le Canada (CETA).

52. La concurrence axée sur la force d'attraction d'investisseurs étrangers, qui s'articulera entre les économies britanniques et celles de l'UE-27, doit pouvoir être régie d'une manière ou d'une autre par certaines règles. Des accords bilatéraux et multilatéraux devront limiter un nivellement par le bas en matière de fiscalité, les manipulations du cours du change et les grandes différences au niveau des règles relatives à l'aide d'Etat illégitime.

53. L'UE-27 doit veiller à ce que, dans un accord avec le Royaume-Uni, toute possibilité de dumping social et écologique soit exclue et que, par conséquent, les concepts tels que « level playing field », la réciprocité et la concurrence loyale, ainsi que nos valeurs telles que décrites dans la nouvelle stratégie de la Commission européenne « Trade for all-Towards a more responsible trade and investment policy » soient préservés et promus.

54. Les futures relations, qui seront négociées avec le Royaume-Uni, ne peuvent pas mettre en péril les nombreux partenariats privilégiés qui existent entre l'UE et les autres pays. Les futures relations doivent être en adéquation avec les droits que nous octroyons et les obligations que nous imposons à nos autres partenaires. Par exemple, la contribution au budget européen, l'adoption ou le respect des règles et normes européennes, le respect de la jurisprudence de la Cour européenne de Justice, etc. La Norvège en est un exemple.

Recommandation 6 : Les grandes lignes énoncées par le Premier ministre Theresa May lors de son discours à Lancaster House sont suffisamment claires quant à l'interprétation que souhaite donner le Royaume-Uni au terme « Brexit ». Outre une task force extraordinaire « Brexit » dans les départements compétents, il faudra également prévoir de renforcer les équipes afin de limiter les conséquences du retrait du Royaume-Uni au niveau du fonctionnement de l'UE. Une concertation approfondie avec les stakeholders du secteur privé, qui se prépareront également à ce débat, sera nécessaire. Elle devra débiter au plus vite afin que l'UE soit prête à faire face aux problèmes qui surgiront dans quelques mois lors des négociations de sortie.

55. Le retrait du Royaume-Uni de l'UE soulèvera, à court terme, un certain nombre de questions, en particulier en ce qui concerne les nombreux objectifs que s'est fixée l'UE. Ainsi, l'UE doit s'interroger sur la répartition entre les Etats membres de son objectif actuel de réduction des émissions de CO₂ de 40% d'ici 2030 si le Royaume-Uni se retire complètement, ou même partiellement, de l'UE. Cette question se pose pour l'ensemble des objectifs fixés pour les 28 Etats membres de l'UE et dont les coûts sont également répartis entre les différents Etats membres. Il faudra aussi examiner l'éventuel impact sur les quotas définis dans les accords de libre-échange. Dans ce cadre, la FEB plaide en faveur du respect de la sécurité juridique et elle ne souhaite pas relever le niveau actuel des charges. Par ailleurs, il faut veiller à ce que les Etats membres européens ne se voient pas imposer des charges plus conséquentes que nos partenaires privilégiés, ce qui entraînerait une distorsion de concurrence.
56. Un autre problème pratique fera son apparition est le financement du budget européen. Le retrait du Royaume-Uni de l'UE signifie que ce pays ne contribuera plus (ou du moins très faiblement) au budget européen. Le Royaume-Uni est un contributeur net qui participe annuellement au budget européen à hauteur de 7 milliards. L'UE doit s'attaquer à cette question pour augmenter davantage l'efficacité de son fonctionnement. En outre, il faut envisager de déplacer les moyens vers les postes budgétaires qui renforceront la compétitivité de notre économie (par exemple « Horizon 2020 » pour la R&D, « COSME » pour les PME, « Connecting Europe Facility » pour l'énergie, le transport et l'infrastructure numérique, etc.). Il faut impérativement éviter que les autres pays ne doivent combler le vide budgétaire laissé par les Britanniques.
57. Outre les conséquences pratiques à court terme suite au retrait d'un pays de l'UE, il est essentiel que les dirigeants européens entreprennent des actions afin de perpétuer le projet européen de collaboration sur le long terme. En effet, la collaboration économique européenne est cruciale pour l'économie belge. Le processus Bratislava mérite un certain appui. Toutefois, il doit être complété par l'ambition de vouloir agrandir l'UEM, notamment en finalisant l'union bancaire avec le troisième pilier (SEGD) et un « fiscal backstop » pour le mécanisme de résolution, ainsi que par la mise en place d'une «fiscal capacity » pour la zone euro.

58. Les représentations diplomatiques belges dans les principales capitales (Berlin, Paris, Rome, Varsovie, Madrid, La Haye et notre RP à Bruxelles) suivent de près les positions des Etats membres de l'UE-27. D'après l'analyse économique, notre pays devra envisager d'éventuelles coalitions.
59. Les institutions belges, les SPF, mais également les institutions comme la BNB, la FSMA et les autres doivent établir des contacts avec les parties adverses dans les grandes capitales (voir ci-dessus) afin de définir et protéger leurs intérêts communs. D'autres pays s'y attèlent déjà activement. Ce point est d'une importance capitale, non seulement pour les négociations sur le Brexit, mais aussi, et bien plus encore, pour l'élaboration de l'UE post-Brexit.
60. Compte tenu des grands intérêts nationaux mis en jeu, le rôle du Conseil lors des négociations sur le Brexit sera crucial et grandissant. Le Conseil européen en particulier, mais aussi le Conseil ECOFIN, doivent se pencher sur la question du Brexit lors de chaque réunion.
61. Vu l'expérience de la ratification du CETA, il est impératif de renforcer les mécanismes de concertation DGE afin d'obtenir explicitement l'approbation politique de tous les gouvernements pour les points de vue adoptés et les mandats exercés au nom de notre pays.

Recommandation 7 : Le Brexit doit faire figure de sonnette d'alarme pour l'UE-27 et donner lieu à une redéfinition et à un approfondissement du projet européen.

62. Le Brexit doit faire figure de sonnette d'alarme pour les décideurs politiques européens qui doivent se demander : Comment en est-on arrivé là ? La population, et pas uniquement celle du Royaume-Uni, a de moins en moins d'affinités avec l'UE. Ce constat doit être analysé et mener à des modifications au niveau politique. L'UE doit mettre davantage à profit ses atouts et sa raison d'être. Elle doit admettre qu'elle ne sait pas et ne peut pas tout régler. L'Europe doit plus se focaliser sur ses missions clés et s'attaquer de manière efficace aux grands défis transfrontaliers à venir : Il s'agit de la compétitivité en baisse, des coûts élevés et de la dépendance en matière d'énergie et de matières fossiles, des maillons manquants de l'infrastructure, de la crise de l'asile, etc. La Belgique doit donc travailler activement à l'approfondissement de l'UE (processus Bratislava), mais aussi de l'UEM (exécution du Rapport des 5 présidents) en fixant correctement les priorités et sur base d'une avancée commune concernant, d'une part, la poursuite de la réduction des risques et, d'autre part, le partage des risques et la solidarité. La diminution des risques doit contribuer à augmenter la responsabilité (« Haftung ») et à diminuer le « hasard moral », et mettre en place les conditions indispensables sur le plan politique pour les instruments de la solidarité et du partage des risques, tels que la « fiscal capacity » pour la zone Euro et la finalisation de l'union bancaire par le 3^{ème} pilier (EDIS).
63. Il faut rapprocher la population et les entreprises de l'UE. Ce sera possible si l'UE ne veut pas, ne sait pas et ne peut pas tout régler. S'agissant des entreprises belges, l'Europe doit plus se focaliser sur ses missions clés et s'attaquer de manière efficace aux grands défis à venir. Il s'agit de la compétitivité en baisse, des accords commerciaux et d'investissements, de la révolution numérique, de la convergence des économies nationales, des coûts élevés et de la dépendance en matière d'énergie et de matières fossiles, des maillons manquants de l'infrastructure, de la crise de l'asile, etc. En outre, l'UE et les gouvernements nationaux et régionaux doivent mieux communiquer en ce qui concerne les avantages tangibles des citoyens dans leur vie quotidienne, mais aussi mieux expliquer les réformes nécessaires décidées au niveau européen, sans pour autant rejeter la faute sur l'UE. Mais la communication seule n'est pas suffisante. La seule chose qui compte vraiment est une Europe fournissant des résultats.

Conclusion

64. Suite à l'analyse des relations macro-économiques et sectorielles entre les économies belge et britannique, 7 recommandations ont été formulées pour garantir les intérêts de nos entreprises et de notre économie.
65. Les entreprises belges déplorent mais respectent le résultat du referendum. Dans cette optique, nous aurions préféré que le Royaume-Uni adhère à l'Espace économique européen (EEE - le « scénario norvégien »). Le Royaume-Uni opte pour un accord de libre-échange large et global avec l'UE ce qui permet en effet à nos entreprises de limiter les coûts du Brexit sur le long terme. Notre objectif fondamental reste, de préserver les objectifs à long terme de l'UE, tels que cela a été clairement précisé au début de ces recommandations. A court terme, les intérêts de nos entreprises sont tels que notre pays doit tout mettre en œuvre pour atténuer les dommages en limitant au maximum l'insécurité juridique jusqu'à ce qu'un nouvel accord de libre-échange sui generis et ambitieux soit conclu avec le Royaume-Uni. Dans ce contexte, le déroulement et l'agenda des négociations de retrait sont d'une importance capitale. Conclure un « accord de sortie » en 18 mois, développer une vision commune sur les grands lignes directrices pour tous les domaines de collaboration et pour les futures relations entre le Royaume-Uni et l'UE sera déjà un défi en soi. Ajouter à cela un accord de libre-échange global, comme le souhaite le Premier ministre britannique Theresa May, est irréaliste. C'est la raison pour laquelle le HLG souhaite une période de transition limitée dans le temps, qui s'appliquerait uniquement aux relations commerciales. Dans l'idéal, l'UE devrait s'inspirer du modèle norvégien. Si, pour des raisons politiques, cela s'avère impossible pour le Royaume-Uni, il faudra durant cette période de transition maintenir notre ouverture d'esprit ou du moins réduire au maximum les barrières commerciales en attendant l'accord définitif. Nous devons respecter les acquis d'un marché unique et éviter que les Etats membres mettent certains intérêts sectoriels sur la table. Cela rendrait les négociations chronophages et trop compliquées. Durant la période de transition, les entreprises auront la possibilité de se réorganiser ou de se réorienter vers d'autres marchés en fonction du déroulement des négociations qui devront impérativement être transparentes.
66. Le HLG souhaite éviter à tout prix un scénario OMC.
67. Néanmoins, le maintien de la construction européenne, l'intégration sans cesse approfondie et le développement continu du marché intérieur sont bien plus importants que les coûts à court terme. Le Royaume-Uni choisit de devenir un pays tiers vis-à-vis de l'UE-27. Il est, dès lors, logique qu'il ne pourra pas jouir des mêmes avantages avec un accord de libre-échange, aussi ambitieux soit-il, que ceux dont bénéficient l'UE-27 et nos partenaires privilégiés de l'AEE (par ex. la Norvège).

68. Nos relations économiques avec un pays voisin comme le Royaume-Uni, même outre-Manche, ont toujours été intenses et profitables pour les deux pays. Toutes sortes de biens et de services, mais aussi de nombreux investissements ont connu une hausse ces dernières années. Les relations commerciales devraient se dérouler facilement, voir encore plus facilement, même après le retrait du Royaume-Uni de l'UE.
69. Notre pays doit donc viser le « bon » Brexit, à savoir un Brexit qui n'est pas seulement « propre » (clean) mais aussi « équitable » (fair) pour toutes les parties prenantes. Ensemble, tirons-en le meilleur parti !

Annexes

Annexe 1: Top 25 goederenuitvoer naar het Verenigd Koninkrijk

Annexe 2: Top 25 goedereninvoer uit het Verenigd Koninkrijk

Annexe 3: Belgische invoer uit het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

Annexe 4: Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

Annexe 5: Secteurs importants à l'exportation de la Belgique vers le Royaume-Uni

Annexe 6: Secteurs importants à l'exportation de l'Allemagne vers le Royaume-Uni

Annexe 7: Secteurs importants à l'exportation de la France vers le Royaume-Uni

Annexe 8: Secteurs importants à l'exportation des Pays-Bas vers le Royaume-Uni

Annexe 9: Secteurs importants à l'exportation de l'Union européenne vers le Royaume-Uni

Annexe 10: Part du Royaume-Uni dans les exportations de la Belgique par secteur

Annexe 11: Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Allemagne par secteur

Annexe 12: Part du Royaume-Uni dans les exportations de la France par secteur

Annexe 13: Part du Royaume-Uni dans les exportations des Pays-Bas par secteur

Annexe 14: Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Union européenne par secteur

Annexe 15: Avantages comparatifs de la Belgique

Annexe 16: Avantages comparatifs de l'Allemagne

Annexe 17: Avantages comparatifs de la France

Annexe 18: Avantages comparatifs des Pays-Bas

Annexe 1: Top 25 goederenuitvoer naar het Verenigd Koninkrijk

	Code	Top 25 goederenuitvoer	Aandeel
1	870332	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelf-ontsteking, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	7,58%
2	271019	Halfzware oliën en preparaten uit aardolie of uit bitumineuze mineralen, geen biodiesel bevattend, n.e.g.	5,58%
3	870322	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 000 cm ³ , doch ≤ 1 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	3,40%
4	271121	Aardgas in gasvormige toestand	1,87%
5	870899	Delen en toebehoren voor tractors, voor bussen, voor automobielen voor personenvervoer, voor automobielen voor goederenvervoer en voor automobielen voor bijzondere doeleinden, n.e.g.	1,62%
6	710813	Goud, incl. geplatineerd goud, halfbewerkt (m.u.v. monetair goud)	1,55%
7	740811	Draad van geraffineerd koper, met een grootste afmeting der dwarsdoorsnede van > 6 mm	1,50%
8	870323	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,42%
9	570330	Tapijten van synthetische of van kunstmatige textielstoffen, getuft, ook indien geconfectioneerd (m.u.v. die van nylon of van andere polyamiden)	1,35%
10	300490	Geneesmiddelen (andere dan producten bedoeld bij de posten 3002, 3005 en 3006), bestaande uit al dan niet vermengde producten voor therapeutisch of profylactisch gebruik, in afgemeten hoeveelheden (ook die in de vorm van systemen voor gereguleerde toediening door de huid), dan wel opgesteld voor de verkoop in het klein (m.u.v. geneesmiddelen bevattende penicillinen of derivaten daarvan met een structuur van penicillaanzuur, dan wel streptomycinen of derivaten daarvan, bevattende andere antibiotica, bevattende hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, doch geen antibiotica, bevattende alkaloiden of derivaten daarvan, doch geen hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, noch antibiotica en geneesmiddelen die provitaminen, vitaminen of als vitaminen gebruikte derivaten daarvan bevatten)	1,31%

Code		Top 25 goederenuitvoer	Aandeel
11	870321	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van $\leq 1\,000\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,12%
12	870120	Trekkers 'wegtractors' voor opleggers	1,04%
13	200410	Aardappelen (op andere wijze bereid of verduurzaamd dan in azijn of azijnzuur), bevroren	1,00%
14	721049	Warm of koud gewalste platte producten, van ijzer of van niet-gelegeerd staal, met een breedte van $\geq 600\text{ mm}$, verzinkt (niet gegolfd en niet elektrolytisch verzinkt)	0,98%
15	300220	Vaccins voor mensen	0,98%
16	271012	Lichte oliën en preparaten, van aardolie en olie uit bitumineuze mineralen, die $\geq 90\%$ van hun volume, incl. distillatie-verliezen, overdistilleren bij 210°C 'ASTM D 86 methode' (m.u.v. bevattende biodiesel)	0,98%
17	390120	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $\geq 0,94$ in primaire vormen	0,96%
18	901890	Instrumenten, apparaten en toestellen voor de geneeskunde, voor de chirurgie of voor de veeartsenijkunde, n.e.g.	0,94%
19	880330	Delen van hefschroefvliegtuigen of van vliegtuigen, n.e.g. (m.u.v. delen van zweefvliegtuigen)	0,84%
20	390110	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $< 0,94$ in primaire vormen	0,83%
21	961900	Maandverbanden en tampons, luiers en inlegluiers voor baby's en dergelijke artikelen, ongeacht van welk materiaal	0,81%
22	710239	Diamant, bewerkt, noch gezet noch gevat (m.u.v. industriediamant)	0,69%
23	870850	Drijfassen met differentieel, ook indien met andere organen voor de overbrenging, voor motorvoertuigen	0,65%
24	390690	Acrylpolymeren in primaire vormen (m.u.v. polymethylmethacrylaat)	0,62%
25	180620	Chocolade en andere bereidingen voor menselijke consumptie die cacao bevatten, hetzij in blokken of in staven, met een gewicht van $> 2\text{ kg}$, hetzij in vloeibare toestand of in de vorm van pasta, poeder, korrels of dergelijke, in recipiënten of in andere verpakkingen met een inhoud per onmiddellijke verpakking van $> 2\text{ kg}$ (m.u.v. cacaopoeder)	0,55%
		TOTAAL	40,17%

Bron: DG Trade en NBB

Annexe 2: Top 25 goedereninvoer uit het Verenigd Koninkrijk

	Code	Top 25 goedereninvoer	Aandeel
1	710231	Diamanten, onbewerkt of enkel gezaagd, gekloofd of ruw gesneden (m.u.v. industriediamanten)	10,41%
2	271121	Aardgas in gasvormige toestand	9,54%
3	870323	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	5,33%
4	271019	Halfzware oliën en preparaten uit aardolie of uit bitumineuze mineralen, geen biodiesel bevattend, n.e.g.	5,12%
5	870332	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelf-ontsteking, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	4,80%
6	271012	Lichte oliën en preparaten, van aardolie en olie uit bitumineuze mineralen, die ≥ 90% van hun volume, incl. distillatie-verliezen, overdistilleren bij 210°C 'ASTM D 86 methode' (m.u.v. bevattende biodiesel)	3,50%
7	710210	Diamanten, ongesorteerd	2,22%
8	290121	Ethyleen	2,01%
9	330499	Schoonheidsmiddelen en producten voor de huidverzorging, incl. preparaten tegen zonnebrand en preparaten voor het verkrijgen van een bruine huidskleur (m.u.v. geneesmiddelen en m.u.v. producten voor het opmaken van de lippen, producten voor het opmaken van de ogen, producten voor manicure of voor pedicure en m.u.v. poeder, ook indien geperst)	1,38%
10	840820	Zuigermotoren met zelfontsteking 'diesel en semi-dieselmotoren', voor de voortbeweging van voertuigen bedoeld bij hoofdst. 87	1,26%
11	292122	Hexamethyleendiamine en zouten daarvan	1,25%

Code		Top 25 goederenimport	Aandeel
12	300490	Geneesmiddelen (andere dan producten bedoeld bij de posten 3002, 3005 en 3006), bestaande uit al dan niet vermengde producten voor therapeutisch of profylactisch gebruik, in afgemeten hoeveelheden (ook die in de vorm van systemen voor gereguleerde toediening door de huid), dan wel opgesteld voor de verkoop in het klein (m.u.v. geneesmiddelen bevattende penicillinen of derivaten daarvan met een structuur van penicillaanzuur, dan wel streptomycinen of derivaten daarvan, bevattende andere antibiotica, bevattende hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, doch geen antibiotica, bevattende alkaloiden of derivaten daarvan, doch geen hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, noch antibiotica en geneesmiddelen die provitaminen, vitaminen of als vitaminen gebruikte derivaten daarvan bevatten)	1,09%
13	870421	Automobielen voor goederenvervoer, met een motor met zelfontsteking, met een maximaal toegelaten gewicht van ≤ 5 ton (m.u.v. dumpers, bedoeld bij post 870410; automobielen voor bijzondere doeleinden bedoeld bij post 8705)	1,08%
14	391000	Siliconen in primaire vormen	1,04%
15	710691	Zilver, incl. verguld en geplatineerd zilver, onbewerkt (m.u.v. dat in poedervorm)	0,90%
16	851762	Toestellen voor het ontvangen, omzetten en zenden of regenereren van spraak, van beelden of van andere gegevens, schakelapparaten en toestellen voor het routen daaronder begrepen (m.u.v. telefoontoestellen, toestellen voor cellulaire netwerken of voor andere draadloze netwerken)	0,90%
17	870322	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van $> 1\,000\text{ cm}^3$, doch $\leq 1\,500\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,79%
18	901890	Instrumenten, apparaten en toestellen voor de geneeskunde, voor de chirurgie of voor de veeartsenijkunde, n.e.g.	0,75%
19	870331	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van $\leq 1\,500\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,73%
20	300610	Steriel catgut, dergelijk steriel hechtdraad en hechtgaren (steriele garens die door het lichaam worden geabsorbeerd, voor de chirurgie en voor de tandheelkunde daaronder begrepen) en steriele kleefstoffen, voor het dichten van wonden in de chirurgie; steriele laminaria; steriele bloedstelpende artikelen, die door het lichaam worden geabsorbeerd, voor de chirurgie en voor de tandheelkunde; steriele barrièremiddelen tegen het verkleven, voor de chirurgie of voor de tandheelkunde, ook indien zij door het lichaam kunnen worden geabsorbeerd	0,72%

	Code	Top 25 goederenimport	Aandeel
21	870333	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelf-ontsteking, met een cilinderinhoud van > 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,71%
22	290211	Cyclohexaan	0,70%
23	271113	Vloeibaar gemaakte butanen (m.u.v. die met een zuiverheidsgraad van >= 95% aan N-butaan of isobutaan)	0,65%
24	401120	Luchtbanden van rubber, nieuw, van de soort gebruikt voor autobussen en vrachtwagens (m.u.v. die met visgraatprofiel of met dergelijk profiel)	0,56%
25	840734	Motoren met op- en neergaande zuigers, voor de voortbeweging van voertuigen bedoeld bij hoofdstuk 87, met een cilinderinhoud van > 1 000 cm ³	0,52%
		TOTAAL	57,97%

Bronnen: DG Trade en NBB.

Annexe 3: Belgische invoer uit het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

	Hypothese: De EU heft invoerrechten op de goederenuitvoer uit het VK, die gelijk zijn aan de huidige (2015) gemiddelde MBN (meest begunstigde natie) rechten			
Productcategorie	Belgische invoer uit het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro	Gemiddelde MBN (*) invoerrechten van de EU	Theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro	Aandeel in de totale Belgische goederen-invoer uit Groot-Brittannië, 2015
Alle goederen	17.009.973.331			
Dierlijke producten	93.559.638	17,70%	16.560.056	0,55%
Zuivelproducten	110.077.200	42,10%	46.342.501	0,65%
Fruit, groente en planten	53.733.249	10,90%	5.856.924	0,32%
Koffie, thee en cacao	56.966.621	6,10%	3.474.964	0,33%
Granen en bereidingen	145.596.084	14,90%	21.693.817	0,86%
Oliezaden, vetten en dierlijke of plantaardige olie	89.484.122	6,80%	6.084.920	0,53%
Suiker en suikerwerk	27.255.100	25,20%	6.868.285	0,16%
Dranken en tabak	150.089.045	20,70%	31.068.432	0,88%
Katoen	78.222	0,00%	0	0,00%
Andere landbouwproducten	60.454.363	3,60%	2.176.357	0,36%
Vis en visproducten	49.431.756	12%	5.931.811	0,29%
Mineralen en metalen (incl. steenkool, aardgas, werken van steen of cement, glas en glaswerk, edelstenen, gereedschappen en andere werken van onedele	3.347.875.119	2,00%	66.957.502	19,68%

metalen]				
Petroleum	1.674.201.970	2,50%	41.855.049	9,84%
Chemische producten, kunststof en geneesmiddelen	3.450.898.842	4,50%	155.290.448	20,29%
Hout, papier, meubelen	212.895.157	0,90%	1.916.056	1,25%
Textiel	70.565.774	6,50%	4.586.775	0,41%
Kleding	144.529.469	11,40%	16.476.359	0,85%
Leder; schoeisel; rubber en werken daarvan	549.586.412	4,10%	22.533.043	3,23%
Niet-elektrische machines	1.479.006.891	1,90%	28.101.131	8,69%
Elektrische machines	683.215.101	2,80%	19.130.023	4,02%
Vervoersuitrusting	3.571.330.398	4,30%	153.567.207	21,00%
Andere industrie-producten	867.336.781	2,60%	22.550.756	5,10%
Vertrouwelijke handel	121.806.015	--		0,72%
Totaal	17.009.973.331		679.022.419	100,00%

(*) MBN = meest begunstigde natie

Bron: Nationale Bank van België; WHO;
berekningen door de Afdeling Internationale Economie, Algemene Directie Economische Analyses en Internationale Economie
Opmerking: invoer gemeten volgens het communautair begrip.

Annexe 4: Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

	Hypothese: het VK heft invoerrechten op de goederenuitvoer uit de EU, die gelijk zijn aan de huidige (2015) gemiddelde MBN (meest begunstigde natie) rechten van de EU			
Productcategorie	Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro	Gemiddelde MBN invoerrechten van de EU	Theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro	Aandeel in de totale Belgische goederen-invoer uit Groot-Brittannië, 2015
Alle goederen	31.327.623.638			
Dierlijke producten	286.701.491	17,70%	50.746.164	0,9%
Zuivelproducten	218.719.660	42,10%	92.080.977	0,7%
Fruit, groente en planten	714.980.993	10,90%	77.932.928	2,3%
Koffie, thee en cacao	283.618.248	6,10%	17.300.713	0,9%
Granen en bereidingen	587.695.617	14,90%	87.566.647	1,9%
Oliezaden, vetten en dierlijke of plantaardige olie	155.569.949	6,80%	10.578.757	0,5%
Suiker en suikerwerk	116.406.074	25,20%	29.334.331	0,4%
Dranken en tabak	656.504.512	20,70%	135.896.434	2,1%
Katoen	211.369	0%	0	0,0%
Andere landbouwproducten	182.552.545	3,60%	6.571.892	0,6%
Vis en visproducten	29.968.081	12,00%	3.596.170	0,1%
Mineralen en metalen (incl. steenkool, aardgas, werken van steen of cement, glas en glaswerk, edelstenen, gereedschappen en andere werken van onedele metalen)	2.560.865.970	2,00%	51.217.319	8,2%
Petroleum	1.394.520.248	2,50%	34.863.006	4,5%
Chemische producten, kunststof en geneesmiddelen	8.319.895.428	4,50%	374.395.294	26,6%
Hout, papier, meubelen	528.131.296	0,90%	4.753.182	1,7%
Textiel	742.771.947	6,50%	48.280.177	2,4%
Kleding	613.207.796	11,40%	69.905.689	2,0%

Leder; schoeisel; rubber en werken daarvan	1.068.084.765	4,10%	43.791.475	3,4%
Niet-elektrische machines	1.581.591.720	1,90%	30.050.243	5,0%
Elektrische machines	943.905.937	2,80%	26.429.366	3,0%
Vervoersuitrusting	8.370.805.245	4,30%	359.944.626	26,7%
Andere industrieproducten	1.580.262.697	2,60%	41.086.830	5,0%
Kunstwerken en antiquiteiten	4.619.683	0%	0	0,0%
Vertrouwelijke handel	386.032.366	geen informatie		1,2%
Totaal	31.327.623.638		1.596.322.219	100,0%

(*) MBN = meest begunstigde natie

Bron: Nationale Bank van België; WHO;
berekeningen door de Afdeling Internationale Economie, Algemene Directie Economische Analyses en Internationale Economie

Opmerking: uitvoer gemeten volgens het communautair begrip.

Annexe 5 : Secteurs importants à l'exportation de la Belgique vers le Royaume-Uni

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	24,1%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	11,8%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	6,9%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	6,9%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	5,2%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	3,6%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	3,5%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	3,0%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,2%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,1%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	1,8%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,7%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,5%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,3%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	1,3%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	1,2%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	1,2%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	1,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	0,9%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	0,8%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,8%
99 - PRODUITS DIVERS	0,8%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,8%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	0,8%
96 - OUVRAGES DIVERS	0,7%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	0,7%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,7%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	0,7%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	0,6%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	0,6%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	0,6%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	0,6%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	0,6%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,5%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,5%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 6 : Secteurs importants à l'exportation de l'Allemagne vers le Royaume-Uni

REPORTER	ALLEMAGNE
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	30,7%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	13,9%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	7,7%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	7,3%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	3,9%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	3,5%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,0%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	1,8%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	1,7%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,7%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,6%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,3%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,2%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,2%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	1,1%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,0%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	1,0%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,9%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	0,9%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,7%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	0,7%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	0,6%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	0,6%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES	0,6%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,6%
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	0,6%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,6%
99 - PRODUITS DIVERS	0,5%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	0,5%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,5%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	0,5%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	0,5%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	0,5%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 7 : Secteurs importants à l'exportation de la France vers le Royaume-Uni

REPORTER	France
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	11,1%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	10,9%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	6,5%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	5,8%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	5,1%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	4,9%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	4,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	3,4%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	3,4%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,9%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	2,6%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	2,2%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	2,1%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	2,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	1,8%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	1,6%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,4%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	1,3%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,2%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	1,2%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,2%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODÉLER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	1,2%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,0%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,9%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	0,9%
91 - HORLOGERIE	0,9%
10 - CÉRÉALES	0,8%
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	0,8%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,8%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,8%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	0,8%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	0,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	0,7%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	0,7%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	0,7%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	0,6%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	0,6%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,6%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	0,6%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	0,5%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	0,5%
96 - OUVRAGES DIVERS	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 8 : Tableau 5. Secteurs importants à l'exportation des Pays-Bas vers le Royaume-Uni

REPORTER	PAYS-BAS
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	18,2%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	12,0%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	7,2%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	7,1%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	4,0%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	3,6%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	3,5%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	3,0%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	2,7%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	2,4%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	2,0%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,7%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES	1,4%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	1,3%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,3%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	1,2%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,2%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	1,2%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	0,9%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	0,9%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,8%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	0,8%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	0,7%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	0,7%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	0,7%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	0,6%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	0,6%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	0,6%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	0,5%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «Cires pour l'art dentaire» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,5%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	0,5%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	0,5%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	0,5%
95 - JOUETS, JEUX, ARTICLES POUR DIVERTISSEMENTS OU POUR SPORTS; LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 9 : Secteurs importants à l'exportation de l'Union européenne vers le Royaume-Uni

REPORTER	EU28
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	17,5%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	11,7%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	9,2%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	6,6%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	4,5%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	3,8%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	2,9%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,9%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	1,8%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLLIQUES ET VINAIGRES	1,8%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,8%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,7%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	1,7%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	1,5%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	1,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	1,3%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,3%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,2%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	1,1%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,1%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	1,1%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,0%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	1,0%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,0%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	0,9%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	0,9%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	0,9%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	0,9%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,8%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	0,7%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	0,7%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,7%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,6%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODÉLER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,6%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	0,5%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,5%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	0,5%
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	0,5%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 10 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de la Belgique par secteur

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	8,2%
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	30,8%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	25,6%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	19,9%
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	19,7%
96 - OUVRAGES DIVERS	19,3%
51 - LAINE, POILS FINS OU GROSSIERS; FILS ET TISSUS DE CRIN	18,6%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	17,5%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	17,0%
50 - SOIE	14,9%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	14,8%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	12,7%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	12,2%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	12,1%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	12,1%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	11,1%
69 - PRODUITS CÉRAMIQUES	10,9%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	10,9%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	10,7%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	10,3%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,9%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	9,8%
54 - LAMES ET FORMES SIMILAIRES EN MATIÈRES TEXTILES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES	9,4%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	9,4%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	9,2%
56 - OUATES, FEUTRES ET NONTISSÉS; FILS SPÉCIAUX; FICELLES, CORDES ET CORDAGES; ARTICLES DE CORDERIE	8,9%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	8,8%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	8,7%
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	8,7%
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	8,6%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	8,3%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	8,2%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	7,7%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	7,6%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	7,5%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	7,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 11 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Allemagne par secteur

REPORTER	ALLEMAGNE
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	7,0%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	14,7%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	14,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	12,0%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	10,8%
36 - POUDRES ET EXPLOSIFS; ARTICLES DE PYROTECHNIE; ALLUMETTES; ALLIAGES PYROPHORIQUES; MATIÈRES INFLAMMABLES	10,7%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	10,1%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	10,1%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	9,8%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,3%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES	9,2%
03 - POISSONS ET CRUSTACEES, MOLLUSQUES ET AUTRES INVERTÉBRÉS AQUATIQUES	8,6%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	8,4%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	8,3%
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	8,2%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	8,2%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	8,0%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 12 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de la France par secteur

REPORTER	France
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	7,0%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	17,2%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	15,4%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	14,5%
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	14,1%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	13,9%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	13,9%
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	13,9%
19 - PRÉPARATIONS À BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FÉCULES OU DE LAIT; PATISSERIES	13,6%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	13,3%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES	12,5%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	12,3%
91 - HORLOGERIE	12,2%
68 - OUVRAGES EN PIERRES, PLÂTRE, CIMENT, AMIANTE, MICA OU MATIÈRES ANALOGUES	12,2%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	11,7%
09 - CAFÉ, THÉ, MÂTE ET ÉPICES	11,4%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	11,0%
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	10,6%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	10,1%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	10,1%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	10,0%
96 - OUVRAGES DIVERS	10,0%
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	9,7%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,7%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	9,4%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	9,3%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	9,1%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	8,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	8,8%
93 - ARMES, MUNITIONS ET LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	8,5%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	8,2%
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	8,2%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	8,1%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	8,1%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	8,0%
43 - PELLETERIES ET FOURRURES; PELLETERIES FACTICES	8,0%
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	7,7%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 13 : Part du Royaume-Uni dans les exportations des Pays-Bas par secteur

REPORTER	PAYS-BAS
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	8,8%
50 - SOIE	30,9%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	27,0%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	20,6%
14 - MATIÈRES À TRESSER ET AUTRES PRODUITS D'ORIGINE VÉGÉTALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	18,5%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	16,5%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	14,8%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	14,4%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	14,1%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	13,9%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLLIQUES ET VINAIGRES	13,9%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	13,8%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	13,7%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	12,8%
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	12,4%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	12,1%
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	11,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	11,6%
49 - PRODUITS DE L'ÉDITION, DE LA PRESSE OU DES AUTRES INDUSTRIES GRAPHIQUES; TEXTES MANUSCRITS OU DACTYLOGRAPHIÉS ET PLANS	11,5%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	11,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	11,0%
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	10,5%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	10,2%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	10,0%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	10,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	9,9%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	9,8%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRE ARTIFICIELLES, CIRE PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODÉLER, «CIRE POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	9,7%
96 - OUVRAGES DIVERS	9,4%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	9,3%
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	9,2%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	9,1%
91 - HORLOGERIE	8,9%
31 - ENGRAIS	8,8%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	8,8%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	8,6%
80 - ÉTAÏN ET OUVRAGES EN ÉTAÏN	8,5%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	8,4%
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	8,4%
10 - CÉRÉALES	8,4%
69 - PRODUITS CÉRAMIQUES	8,3%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	8,1%
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	8,1%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	8,0%
68 - OUVRAGES EN PIERRES, PL-TRÉ, CIMENT, AMIANTE, MICA OU MATIÈRES ANALOGUES	8,0%
19 - PRÉPARATIONS À BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	7,9%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	7,8%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	7,6%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 14 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Union européenne par secteur

REPORTER	EU28
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	6,3%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	17,1%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	16,0%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	12,0%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	11,6%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	10,6%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	10,5%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	10,1%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISseries	10,0%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,8%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	9,7%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	9,5%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	8,4%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	8,0%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	8,0%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	7,6%
96 - OUVRAGES DIVERS	7,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	7,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 15 : Avantages comparatifs de la Belgique

REPORTER	BELGIQUE
PRODUCT	RCA
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	4,88
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	4,30
53 - AUTRES FIBRES TEXTILES VÉGÉTALES; FILS DE PAPIER ET TISSUS DE FILS DE PAPIER	2,70
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,45
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	2,09
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	2,04
96 - OUVRAGES DIVERS	1,97
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,88
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,85
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,83
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,79
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	1,77
99 - PRODUITS DIVERS	1,73
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	1,54
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	1,53
55 - FIBRES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES DISCONTINUES	1,51
31 - ENGRAIS	1,49
54 - LAMES ET FORMES SIMILAIRES EN MATIÈRES TEXTILES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES	1,41
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,40
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,38
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,36
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	1,34
17 - SUCRES ET SUCRERIES	1,34
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,24
59 - TISSUS IMPRÉGNÉS, ENDUITS, RECOUVERTS OU STRATIFIÉS; ARTICLES TECHNIQUES EN MATIÈRES TEXTILES	1,24
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	1,21
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	1,20
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,17
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	1,14
93 - ARMES, MUNITIONS ET LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,13
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	1,13
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	1,11
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	1,10
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	1,03
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	1,03
51 - LAINE, POILS FINS OU GROSSIERS; FILS ET TISSUS DE CRIN	1,02

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 16 : Avantages comparatifs de l'Allemagne

REPORTER	ALLEMAGNE
PRODUCT	RCA
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,76
86 - VÉHICULES ET MATÉRIEL POUR VOIES FERRÉES OU SIMILAIRES ET LEURS PARTIES; APPAREILS MÉCANIQUES (Y COMPRIS ÉLECTROMÉCANIQUES) DE SIGNALISATION POUR VOIES DE COMMUNICATIONS	1,74
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,60
36 - POUDRES ET EXPLOSIFS; ARTICLES DE PYROTECHNIE; ALLUMETTES; ALLIAGES PYROPHORIQUES; MATIÈRES INFLAMMABLES	1,47
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	1,46
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	1,43
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	1,39
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	1,34
66 - PARAPLUIES, OMBRELLES, PARASOLS, CANNES, CANNES-SIÈGES, FOUETS, CRAVACHES ET LEURS PARTIES	1,27
56 - OUATES, FEUTRES ET NONTISSÉS; FILS SPÉCIAUX; FICELLES, CORDES ET CORDAGES; ARTICLES DE CORDERIE	1,26
59 - TISSUS IMPRÉGNÉS, ENDUITS, RECOUVERTS OU STRATIFIÉS; ARTICLES TECHNIQUES EN MATIÈRES TEXTILES	1,24
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	1,24
99 - PRODUITS DIVERS	1,22
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,22
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	1,20
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	1,20
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	1,19
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,17
46 - OUVRAGES DE SPARTERIE OU DE VANNERIE	1,15
35 - MATIÈRES ALBUMINOÏDES; PRODUITS À BASE D'AMIDONS OU DE FÉCULES MODIFIÉS; COLLES; ENZYMES	1,14
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,13
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,12
49 - PRODUITS DE L'ÉDITION, DE LA PRESSE OU DES AUTRES INDUSTRIES GRAPHIQUES; TEXTES MANUSCRITS OU DACTYLOGRAPHIÉS ET PLANS	1,12
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	1,10
79 - ZINC ET OUVRAGES EN ZINC	1,10
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	1,03
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,02

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 17 : Avantages comparatifs de la France

REPORTER	FRANCE
PRODUCT	RCA
91 - HORLOGERIE	4,95
10 - CEREALES	3,35
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	3,18
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	2,98
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	2,80
13 - GOMMES, RÉSINES ET AUTRES SUCS ET EXTRAITS VÉGÉTAUX	2,70
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	2,67
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	2,60
17 - SUCRES ET SUCRERIES	2,59
97 - OBJETS D'ART, DE COLLECTION OU D'ANTIQUITÉ	2,13
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	2,06
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	2,04
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,95
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	1,87
60 - ÉTOFFES DE BONNETERIE	1,87
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	1,86
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	1,84
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,75
11 - PRODUITS DE LA MINOTERIE; MALT; AMIDONS ET FÉCULES; INULINE; GLUTEN DE FROMENT	1,65
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	1,65
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	1,63
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,60
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	1,54
19 - PRÉPARATIONS À BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FÉCULES OU DE LAIT; PATISSERIES	1,51
01 - ANIMAUX VIVANTS	1,49
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	1,47
43 - PELLETERIES ET FOURRURES; PELLETERIES FACTICES	1,46
53 - AUTRES FIBRES TEXTILES VÉGÉTALES; FILS DE PAPIER ET TISSUS DE FILS DE PAPIER	1,42
36 - POUDRES ET EXPLOSIFS; ARTICLES DE PYROTECHNIE; ALLUMETTES; ALLIAGES PYROPHORIQUES; MATIÈRES INFLAMMABLES	1,42
96 - OUVRAGES DIVERS	1,31
35 - MATIÈRES ALBUMINOÏDES; PRODUITS À BASE D'AMIDONS OU DE FÉCULES MODIFIÉS; COLLES; ENZYMES	1,28
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,19
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	1,19
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,18
68 - OUVRAGES EN PIERRES, PL-TRE, CIMENT, AMIANTE, MICA OU MATIÈRES ANALOGUES	1,17
12 - GRAINES ET FRUITS OLÉAGINEUX; GRAINES, SEMENCES ET FRUITS DIVERS; PLANTES INDUSTRIELLES OU MÉDICINALES; PAILLES ET FOURRAGES	1,16
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,15
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	1,14
25 - SEL; SOUFRE; TERRES ET PIERRES; PL-TRES, CHAUX ET CEMENTS	1,11
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,05
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	1,02
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,00

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 18 : Avantages comparatifs des Pays-Bas

REPORTER	PAYS-BAS
PRODUCT	RCA
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	5,48
14 - MATIÈRES À TRESSER ET AUTRES PRODUITS D'ORIGINE VÉGÉTALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	4,63
80 - ÉTAIN ET OUVRAGES EN ÉTAIN	4,52
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	3,52
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	3,23
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	2,34
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	2,28
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	2,19
12 - GRAINES ET FRUITS OLÉAGINEUX; GRAINES, SEMENCES ET FRUITS DIVERS; PLANTES INDUSTRIELLES OU MÉDICINALES; PAILLES ET FOURRAGES	2,14
24 - TABACS ET SUCCÉDANÉS DE TABAC FABRIQUÉS	2,06
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	1,98
31 - ENGRAIS	1,96
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	1,92
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	1,81
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	1,58
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	1,58
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	1,55
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	1,53
26 - MINÉRAIS, SCORIES ET CENDRES	1,52
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	1,49
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,43
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	1,39
35 - MATIÈRES ALBUMINOÏDES; PRODUITS À BASE D'AMIDONS OU DE FÉCULES MODIFIÉS; COLLES; ENZYMES	1,39
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,36
66 - PARAPLUIES, OMBRELLES, PARASOLS, CANNES, CANNES-SIÈGES, FOUETS, CRAVACHES ET LEURS PARTIES	1,33
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	1,31
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	1,31
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,23
03 - POISSONS ET CRUSTACÉES, MOLLUSQUES ET AUTRES INVERTÉBRÉS AQUATIQUES	1,22
89 - NAVIGATION MARITIME OU FLUVIALE	1,22
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	1,15
95 - JOUETS, JEUX, ARTICLES POUR DIVERTISSEMENTS OU POUR SPORTS; LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,13
49 - PRODUITS DE L'ÉDITION, DE LA PRESSE OU DES AUTRES INDUSTRIES GRAPHIQUES; TEXTES MANUSCRITS OU DACTYLOGRAPHIÉS ET PLANS	1,13
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,10
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	1,06
59 - TISSUS IMPRÉGNÉS, ENDUITS, RECOUVERTS OU STRATIFIÉS; ARTICLES TECHNIQUES EN MATIÈRES TEXTILES	1,04
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,04
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	1,02
52 - COTON	1,02
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	1,01

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Annexe 19 : Top 25 goederendoorvoer met het Verenigd Koninkrijk

CODE		TOP 25 DOORVOER	AANDEEL
1	870332	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	11,25%
2	300490	Geneesmiddelen (andere dan producten bedoeld bij de posten 3002, 3005 en 3006), bestaande uit al dan niet vermengde producten voor therapeutisch of profylactisch gebruik, in afgemeten hoeveelheden (ook die in de vorm van systemen voor gereguleerde toediening door de huid), dan wel opge maakt voor de verkoop in het klein (m.u.v. geneesmiddelen bevattende penicillinen of derivaten daarvan met een structuur van penicillaanzuur, dan wel streptomycinen of derivaten daarvan, bevattende andere antibiotica, bevattende hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, doch geen antibiotica, bevattende alkaloiden of derivaten daarvan, doch geen hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, noch antibiotica en geneesmiddelen die provitaminen, vitaminen of als vitaminen gebruikte derivaten daarvan bevatten)	11,09%
3	271019	Halfzware oliën en preparaten uit aardolie of uit bitumineuze mineralen, geen biodiesel bevattend, n.e.g.	5,00%
4	870323	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	3,85%
5	870333	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van > 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	3,35%
6	271012	Lichte oliën en preparaten, van aardolie en olie uit bitumineuze mineralen, die ≥ 90% van hun volume, incl. distillatieverliezen, overdistilleren bij 210°C 'ASTM D 86 methode' (m.u.v. bevattende biodiesel)	3,23%
7	300220	Vaccins voor mensen	2,70%
8	300210	Sera van geïmmuniseerde dieren of personen, alsmede andere bloedfracties	1,83%
9	870331	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van ≤ 1 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,58%
10	870324	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,39%
11	901839	Naalden, katheters, canules e.d. instrumenten, voor medisch gebruik (m.u.v. spuiten, buisvormige metalen naalden en hechtnaalden)	1,32%
12	870421	Automobielen voor goederenvervoer, met een motor met zelfontsteking, met een maximaal toegelaten gewicht van ≤ 5 ton (m.u.v. dumpers, bedoeld bij post 870410; automobielen voor bijzondere doeleinden bedoeld bij post 8705)	1,17%

CODE		TOP 25 DOORVOER	AANDEEL
13	640411	Sportschoeisel, incl. tennisschoenen, basketbalschoenen, gymnastiekschoenen, trainingsschoenen e.d. schoeisel, met buitenzool van rubber of van kunststof en met bovendel van textiel	1,14%
14	640399	Schoeisel met buitenzool van rubber, van kunststof of van kunstleder en met bovendeel van leder (m.u.v. schoeisel dat de enkel bedekt, schoeisel met een beschermende metalen neus, schoeisel met houten basis zonder binnenzool, sportschoeisel, orthopedisch schoeisel en schoeisel dat het karakter heeft van speelgoed)	0,98%
15	390120	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $\geq 0,94$, in primaire vormen	0,97%
16	270900	Ruwe aardolie en ruwe olie uit bitumineuze mineralen	0,86%
17	999999	Vertrouwelijke trafiek niet gerangschikt in de hoofdstukken waaronder zij valt (algemene code)	0,83%
18	390110	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $< 0,94$, in primaire vormen	0,81%
19	901890	Instrumenten, apparaten en toestellen voor de geneeskunde, voor de chirurgie of voor de veeartsenijkunde, n.e.g.	0,81%
20	848230	Tonlagers	0,73%
21	844399	Delen en toebehoren van afdrukkers, kopieertoestellen en telekopieertoestellen, n.e.g. (m.u.v. machines en toestellen voor het drukken met behulp van drukplaten, drukcilinders en ander materiaal voor het drukken bedoeld bij post 8442)	0,69%
22	382200	Reageermiddelen van gemengde samenstelling voor diagnose of voor laboratoriumgebruik (m.u.v. diagnostische reagentia van gemengde samenstelling voor gebruik bij patiënten, reagentia voor bepalen van bloedgroepen of van bloedfactoren, dierlijk bloed voor diagnostische doeleinden en m.u.v. vaccins, toxinen, culturen van micro-organismen e.d. produkten)	0,65%
23	390210	Polypropyleen in primaire vormen	0,63%
24	870322	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van $> 1\ 000\text{ cm}^3$, doch $\leq 1\ 500\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,59%
25	190590	Brood, gebak, biscuits en andere bakkerswaren, ook indien deze producten cacao bevatten, alsmede ouwel in bladen, hosties, ouwels voor geneesmiddelen, plakouwels e.d. producten, van meel of van zetmeel (m.u.v. bros gebakken brood, zgn. 'knäckebröd', ontbijtboek, koekjes en biscuits, gezoet, wafels en wafeltjes met een gehalte aan water van ≤ 10 gewichtspercenten, beschuit, geroosterd brood e.d. geroosterde producten)	0,58%
TOTAAL			58,04%

Bron: NBB