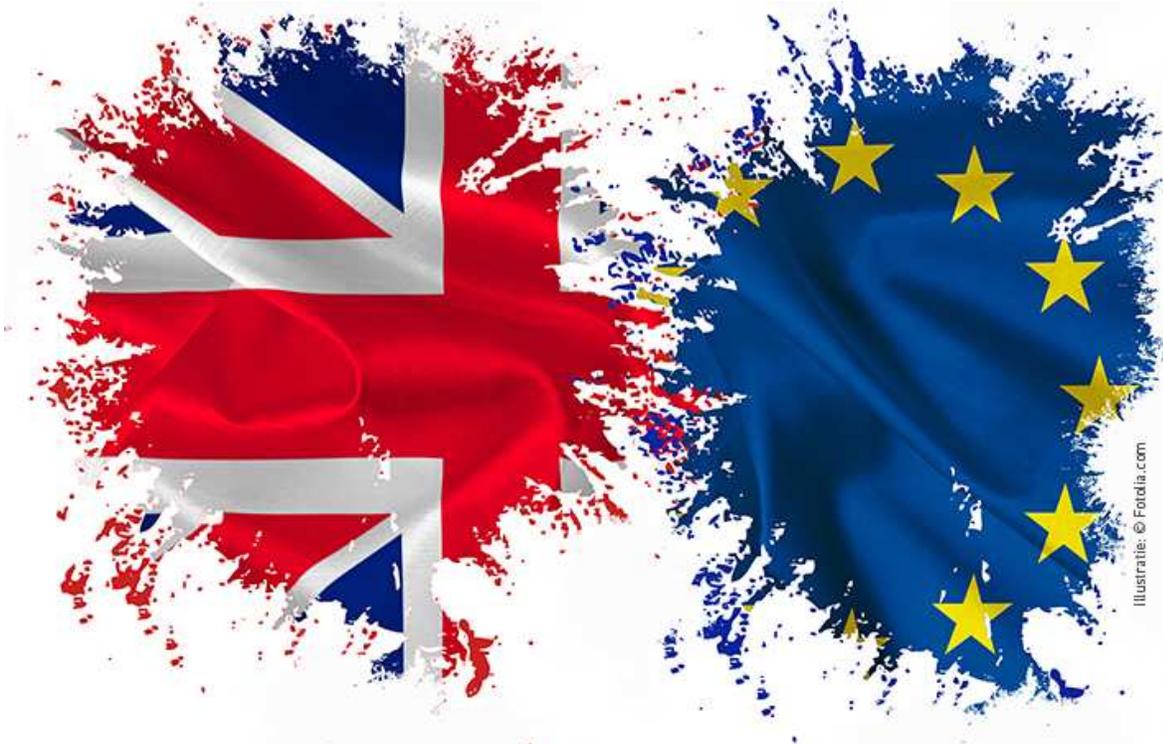


# 2<sup>ème</sup> Rapport du Brexit High Level Group Belge

sous la présidence du Comte Paul Buysse



## **“Preparing for all possible Brexit-scenarios – a strategy for the Belgian economy”**

Position of the Belgian intersectoral  
Employers' Federations

Décembre 2017



## **Avant-propos du Comte Paul Buysse**

Le Brexit High Level Group (HLG), créé en juin 2016 à l'initiative du Vice-Premier Ministre et Ministre de l'Economie, Kris Peeters sous ma présidence, a publié le 30 janvier 2017 un premier rapport contenant des recommandations politiques au Gouvernement belge. Soutenu par le service des études de la Banque Nationale et le SPF Economie, le HLG a continué à suivre l'évolution de l'économie au Royaume-Uni (RU) au cours des mois suivants. Lors de la réunion du HLG du 19 septembre 2017, il a été décidé, après un rapport diplomatique pessimiste sur l'état d'avancement des négociations, de vérifier quel serait l'impact possible sur l'économie belge du pire des scénarios ("worst case-scenario") : le scénario où un "no deal" causerait un "cliff edge".

Entretemps, les négociations ont pris un nouvel élan et un accord a été conclu sur la première phase, ce qui doit permettre de commencer à parler début 2018 d'une période de transition et des relations futures. Cependant, le travail est loin d'être terminé. L'accord du 8 décembre est certes encourageant, mais pour les mois à venir, il reste une série de dossiers difficiles et le succès n'est pas garanti. Il reste donc utile de se préparer à tous les scénarios possibles, y compris les plus négatifs.

Il n'appartient pas au HLG d'élaborer ces scénarios en détail. Cependant, l'objectif est de sensibiliser les différentes autorités de notre pays à cette problématique et de les inciter à affiner les analyses entamées.

Pour le HLG, sa mission principale restera de réduire au maximum la perturbation et l'impact économique négatif, que le Brexit causera dans tous les cas. Par conséquent, le HLG formule des conseils stratégiques aux autorités compétentes qui peuvent, à son estime et sur la base des données dont il dispose, avoir une influence atténuante et donner un signe de confiance aux entreprises, qui se voient obligées de commencer à se préparer au Brexit sans savoir pour le moment quelle sera l'issue de ce processus.

Les conséquences économiques et sociales d'un "cliff edge" sont vastes. Le HLG espère dès lors que celles-ci pourront être évitées, mais doit constater que ce scénario ne peut malheureusement pas être exclu. Nos pays voisins comme la France, les Pays-Bas et l'Allemagne et la Commission européenne cherchent également des réponses aux conséquences du pire des scénarios. Le fait de se préparer à toutes les situations possibles constitue dès lors un acte de bonne administration.

Ce 2ième rapport aussi a vu le jour grâce aux contributions des différents stakeholders économiques qui siègent dans le High Level Group. Je souhaite aussi remercier expressément la Banque Nationale de Belgique et les services du SPF Economie pour leur contribution analytique à ce rapport. C'est ainsi avec un immense plaisir que je transmets ce 2ième rapport au Premier Michel, au Vice-Premier Ministre Peeters, aux Ministres-Présidents et au Secrétaire d'Etat De Crem.

Comte Paul Buisse

## 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 Olivier Dewasseige, Union Wallonne des Entreprises (UWE) – administrateur délégué

Monsieur Timmermans, FEB - administrateur délégué

Monsieur Johan Bortier, UNIZO - administrateur délégué a.i.

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



## Introduction

Il est ressorti du premier rapport du HLG que les secteurs, qui analysent dans la 2<sup>ème</sup> partie de ce rapport la situation dans laquelle ils se trouvent actuellement suite au processus de Brexit, sont les secteurs économiques belges les plus vulnérables. Une attention particulière est accordée dans ces analyses à une première identification des plus grands problèmes auxquels ces secteurs pourraient être confrontés dans le cas d'un scénario "no deal". Dans ce scénario, les deux côtés ne parviennent pas à conclure un accord de sortie et/ou un accord de libre-échange limité, et donc certainement pas l'accord de partenariat poussé et particulier recherché par les deux parties. Dans un scénario "no deal", il n'est pas non plus question d'un accord de transition, quelle qu'en soit la forme. A partir du 29 mars 2019 à 23h, les relations commerciales entre le RU et l'UE-27 se dérouleront alors sur la base des règles générales de l'OMC.

La position actuelle du RU exclut les scénarios de Brexit plus "soft" comme le modèle norvégien (appartenance à l'Espace Economique Européen – un accès considérable mais non illimité au marché unique, libre circulation des personnes, contribution financière, transposition de la réglementation de l'UE & Cour AELE en conformité avec la Cour de Justice de l'Union européenne et consultée sur la nouvelle réglementation de l'UE) ou une union douanière à l'exemple du modèle turc. Surtout les points de vue britanniques selon lesquels le RU souhaite limiter la libre circulation des travailleurs, veut conclure ses propres accords de libre-échange et refuse d'accepter la juridiction de la Cour de Justice de l'Union européenne, limitent considérablement les possibilités de parvenir à des solutions pragmatiques de sorte que le commerce EU-RU puisse être continué après le 29 mars 2019 sans interruptions majeures et sans chocs.

Si le RU quittait le marché unique et l'union douanière sans accords particuliers, tout commerce entre l'UE et le RU, devenu alors un pays tiers, serait soumis aux taux NPF de l'OMC et aux procédures douanières des deux parties. La douane belge estime sur la base d'un modèle théorique que, suite au Brexit, le nombre de déclarations d'importation augmentera de 14% et le nombre de déclarations d'exportation de 47%. Lors des diverses discussions préparatoires avec les entreprises des secteurs précités préalables à ce rapport, la crainte d'un infarctus douanier aux frontières était la préoccupation la plus importante des entreprises. La plupart des entreprises sont actuellement encore en train d'analyser la situation et considèrent leurs options. Début de l'année prochaine, beaucoup d'entre elles commenceront à prendre des mesures qui les préparent au Brexit. Cela peut aller de la prospection intensive de marchés de remplacement, au fait d'envisager des délocalisations, le déplacement de leurs flux de marchandises, la révision de leurs chaînes de production et de valeurs européennes, etc.

Pour leur choix des moyens et méthodes à mettre en œuvre, beaucoup dépendra des chances de succès qu'elles attribuent aujourd'hui, durant leur phase d'analyse, aux négociations, de même que d'une évaluation précise de la portée et du contenu d'un accord final éventuel. Par conséquent, il y a urgence à offrir quelques sécurités qui leur permettent de mieux cibler et de rendre plus efficaces leurs décisions de (dés)investissement.

Le HLG se réjouit dès lors de l'accord qui a été trouvé la semaine passée entre les négociateurs de la Commission européenne et du Gouvernement britannique. L'accord permettra de constater, lors du Conseil européen du 14 et 15 décembre, un progrès 'suffisant' pour pouvoir passer à la deuxième phase des négociations. Celle-ci doit être lancée le plus vite possible car le temps presse. Il est par conséquent dans l'intérêt de nos entreprises et de nos citoyens que les négociations sur une période de transition, qui garantirait la sécurité juridique durant au moins deux ans, peuvent être entamées début 2018. Immédiatement après, il faudra également lancer les discussions concernant la relation future.

Pour de nombreuses entreprises, le coût du Brexit sera élevé dans chaque scénario en raison de la perte de parts de marché à cause de la baisse de la livre sterling et de la perte de pouvoir d'achat des consommateurs britanniques. Cet aspect sera examiné dans la première partie de ce rapport.

Voilà pourquoi le HLG, sur la base de la position des secteurs et de leurs entreprises, a élaboré des conseils stratégiques pour les autorités compétentes et les négociateurs dans le but de guider les entreprises dans les décisions qu'elles devront bientôt prendre.

## Table de matières

Introduction.....	7
1. IMPACT LE 1 DÉCEMBRE 2017 POUR L'ÉCONOMIE BELGE DU BREXIT .....	11
1.1. Introduction .....	11
2. ASPECTS STRUCTURELS DES RELATIONS ENTRE LA BELGIQUE ET LE ROYAUME-UNI .....	13
2.1. Principaux messages.....	13
2.2. Importance pour les entreprises belges des échanges entre la Belgique et le Royaume-Uni.	15
2.3. La recherche et le développement et l'importance des fonds européens au Royaume-Uni	18
3. ÉVOLUTIONS ÉCONOMIQUES.....	21
3.1. Principaux messages.....	21
3.2. Prévisions de croissance à moyen terme .....	26
4. EFFETS À LONG TERME DU BREXIT .....	29
4.1. Barrières tarifaires (union douanière) .....	29
4.1.1. Introduction: 'hard' Brexit – what's in a name?.....	29
4.1.2. But de la simulation .....	29
4.1.3. Configuration des échanges avec le Royaume-Uni.....	30
4.1.4. Droits de douane .....	30
4.1.5. Résultats de la simulation .....	31
4.1.6. Droits de douane et l'OMC.....	32
4.1.7. Recommandations politiques: 'soft' Brexit.....	33
4.2. Barrières non tarifaires .....	33
4.2.1. Mesures horizontales.....	34
4.2.2. Mesures sectorielles .....	35
5. ANALYSE ET POINT DE VUE D'UNE SÉLECTION DES SECTEURS LES PLUS TOUCHÉS ET DE LEURS FÉDÉRATIONS.....	39
5.1. ESSENSCIA.....	39
5.2. FEVIA.....	45
5.3. FEDUSTRIA .....	49
5.4. LE TRANSPORT ET LE SECTEUR LOGISTIQUE .....	52
6. RECOMMANDATIONS .....	57
7. ANNEXES.....	76



# 1. IMPACT LE 1 DÉCEMBRE 2017 POUR L'ÉCONOMIE BELGE DU BREXIT

## 1.1. Introduction

Le 23 juin 2016, faisant suite au référendum britannique, le Royaume-Uni a décidé de quitter l'Union européenne (Brexit) après 44 années d'adhésion. Cette décision n'est pas neutre de conséquence et soulève un certain nombre de défis tant pour l'économie britannique que pour les pays européens. L'issue des négociations quant aux relations futures du Royaume-Uni avec ceux-ci sera déterminante, notamment pour la Belgique, petite économie ouverte, pour laquelle Le Royaume-Uni représente le quatrième partenaire commercial à l'exportation ainsi qu'à l'importation.

Les effets du Brexit pourront se faire ressentir au travers de différents canaux de transmission, notamment, le taux de change, le commerce extérieur, les investissements directs étrangers et la confiance des acteurs économiques. Le marché du travail, l'immigration et les marchés financiers sont également susceptibles de se voir impacter.

Deux effets directs sont attendus. Il s'agit d'une part, d'une incertitude grandissante suivant l'état d'avancement des négociations et d'autre part, d'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.

Alors que la plupart des institutions internationales tablaient sur un ralentissement prononcé de l'économie britannique en cas de Brexit, qu'en est-il de la situation aujourd'hui ?

La croissance économique britannique, qui a fait preuve d'une robustesse allant au-delà de toute attente, montre désormais des signes de faiblesse, comme en témoigne l'évolution de sa croissance économique lors des trois premiers trimestres de 2017.

Ce ralentissement de la croissance du PIB s'explique principalement par le fléchissement de la demande intérieure. La consommation des ménages britanniques s'est réduite sous l'effet de la forte dépréciation de la livre sterling, qui a généré de l'inflation importée, pesant sur le pouvoir d'achat des ménages, à laquelle s'ajoute une évolution modérée des salaires. Tous ces éléments affaiblissent la confiance des ménages et exercent un effet dépressif sur les dépenses de consommation.

Les investissements des entreprises ont également ralenti, freinés par le climat d'incertitude et des perspectives de croissance à long terme moins propices. Toutefois, la dépréciation de la

livre, combinée à la reprise de la demande mondiale, aux conditions financières favorables et à des capacités de production limitées devraient contribuer au maintien d'un niveau d'investissements relativement soutenu.

En ce qui concerne la contribution de la demande étrangère à la croissance économique, les exportations britanniques occupent un rôle moteur au Royaume-Uni depuis le premier trimestre de 2017. Vraisemblablement, les partenaires commerciaux du Royaume-Uni tels que la Belgique, les Pays-Bas et l'Irlande ne vont pas se détourner de celui-ci à court terme. Tout au long du processus de négociations, les échanges commerciaux bénéficieront des avantages du marché unique. Pour la Belgique, il convient d'accorder une attention particulière pour les secteurs principalement exposés, à savoir les produits alimentaires et les boissons, les produits chimiques et pharmaceutiques, mais également les machines et le matériel de transports.

La dépréciation de la livre sterling est vue comme une aubaine pour les exportateurs britanniques qui deviennent de facto plus compétitifs pouvant entraîner une augmentation globale de la production. La confiance des entrepreneurs britanniques s'en trouve dès lors renforcée. Parallèlement à ces nouvelles attentes de production, le marché de l'emploi serait stimulé et contribuerait dès lors à relancer la croissance économique. Ces évolutions positives nécessiteront de disposer de main d'œuvre et de capitaux suffisants. Or, le resserrement de sa politique migratoire pourrait freiner l'engagement de la main d'œuvre qualifiée provenant de l'étranger. Bien que le taux de chômage affiche un recul au Royaume-Uni, les évolutions récentes traduisent une baisse du nombre de personnes occupant un emploi.

En revanche, les prévisions à long terme concernant la croissance économique du Royaume-Uni indiquent une poursuite de son ralentissement. L'intensification des incertitudes entourant l'environnement économique complique la prise de décision en matière de consommation, d'emploi ou d'investissements. Cela pourrait par ailleurs provoquer une relation d'attentisme de la part des acteurs économiques à l'origine d'une hausse de l'épargne de précaution des ménages et d'un report des investissements des entreprises. En fonction des accords qui seront conclus, les composantes de la croissance pourraient davantage s'affaiblir, ce qui est d'autant plus vrai pour le commerce extérieur dans le cas où des barrières, tarifaires ou non tarifaires, apparaîtraient. Ces potentielles nouvelles entraves amèneraient d'ailleurs les entreprises à reconsidérer leur mode actuel d'organisation ou de financement.

## 2. ASPECTS STRUCTURELS DES RELATIONS ENTRE LA BELGIQUE ET LE ROYAUME-UNI

### 2.1. Principaux messages

Situé parmi ses principaux partenaires commerciaux, le Royaume-Uni constitue un est un partenaire commercial essentiel pour la Belgique, mais il l'est également pour l'Irlande, les Pays-Bas et Chypre.

En ce qui concerne les **échanges de marchandises** entre la Belgique et le Royaume-Uni, ceux-ci concernent principalement les machines et matériels de transport, mais également le pétrole, le gaz et les produits médicaux et pharmaceutiques.

**Pour les services**, ce sont essentiellement les conseils en management et relations publiques qui sont concernés. Toutefois, les services financiers, les services informatiques et la publicité tirent également leur épingle du jeu.

**La demande intérieure britannique génère de la valeur ajoutée** en Belgique essentiellement pour les véhicules et matériels de transports mais également pour les produits textiles. Au total, un peu plus de 2 % de la valeur ajoutée belge est générée par la demande intérieure britannique mais d'autres pays européens dépendent davantage de la demande intérieure britannique pour la création de leur valeur ajoutée. Il s'agit principalement de l'Irlande, de Malte et de la Norvège.

La Belgique se situe parmi les principaux pays européens à investir au Royaume-Uni. Près d'un dixième de nos **investissements directs étrangers** sont d'ailleurs destinés au territoire britannique. En revanche, le Royaume-Uni ne représente qu'une part de 3,6 % dans les investissements en Belgique reçus de l'étranger.

Les **expositions des banques** de droit belge et des succursales de banques étrangères établies en Belgique envers des contreparties britanniques ont fortement diminué depuis le déclenchement de la crise financière de 2008-2009. Leur exposition se monte au total à 66 milliards d'euros, soit 6 % du total du bilan à la fin du quatrième trimestre de 2016.

## Importance du Royaume-Uni dans les échanges de biens et services de la Belgique

Concept national, sauf mention contraire; pourcentages, moyenne 2014-2016

### Produits les plus importants dans les échanges avec le Royaume-Uni (part dans le total des échanges avec le Royaume-Uni)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'a	20,8	78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à couss	22,1
33 - Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connex	6,5	34 - Gaz naturel et gaz manufacturé	9,8
54 - Produits médicaux et pharmaceutiques	6,2	33 - Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits co	7,9
57 - Matières plastiques sous formes primaires	5,5	51 - Produits chimiques organiques	6,7
05 - Légumes et fruits	4,1	66 - Articles minéraux non métalliques manufacturés,	5,5
65 - Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a., et produits	3,7	55 - Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfi	3,4
89 - Articles manufacturés divers, n.d.a.	3,4	74 - Machines et appareils industriels d'application gé	3,0
68 - Métaux non ferreux	3,0	54 - Produits médicaux et pharmaceutiques	2,8
51 - Produits chimiques organiques	3,0	87 - Instruments et appareils professionnels, scientifique	2,5
67 - Fer et acier	2,7	77 - Machines et appareils électriques, n.d.a., et leurs	2,5

### Produits pour lesquels le Royaume-Uni est un partenaire commercial important (part du Royaume-Uni dans le total des échanges internationaux de chaque produit)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
97 - Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et	24,0	55 - Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfi	14,8
79 - Autre matériel de transport	20,2	34 - Gaz naturel et gaz manufacturé	14,3
65 - Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a., et produits	16,4	23 - Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique	11,1
06 - Sucres, préparations à base de sucre et miel	15,8	41 - Huile et graisse d'origine animale	11,0
78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'a	14,3	78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à couss	9,8
64 - Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en pa	13,6	53 - Produits pour teinture et tannage et colorants	9,6
05 - Légumes et fruits	12,4	62 - Caoutchouc manufacturé, n.d.a.	9,6
29 - Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.	11,1	21 - Cuir, peaux et pelleteries, bruts	7,9
83 - Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires	10,9	75 - Machines et appareils de bureau ou pour le traiter	7,1
61 - Cuir et peaux préparés et ouvrages en cuir, n.d.a., et pe	10,1	51 - Produits chimiques organiques	7,0

### Services les plus importants dans les échanges avec le Royaume-Uni (part dans le total des échanges avec le Royaume-Uni)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
Conseils en management et relations publiques	21,5	Conseils en management et relations publiques	27,4
Services financiers	13,1	Publicité, études de marché et relations publiques	8,9
Services informatiques	7,8	Services informatiques	6,8
Activités connexes de transport	5,6	Services financiers	6,1
Fret	5,3	Fret	5,8
Transport maritime	5,2	Services de recherche et développements	5,1
Voyages	4,5	Voyages	4,1
Voyages à titre personnel	4,3	Voyages à titre personnel	3,9
Services de télécommunication	4,2	Services de télécommunication	3,9
Services d'architecture, d'ingénierie, scientifiques et autres services techniques	3,9	Transport maritime	3,8

### Services pour lesquels le Royaume-Uni est un partenaire commercial important (part du Royaume-Uni dans le total des échanges internationaux de chaque service)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
Enseignement	19,6	Agences de presse	29,0
Services financiers	18,0	Services légaux	21,8
Services légaux	15,5	Conseils en comptabilité, audit, fiscalité	19,2
Services de santé	15,3	Services audiovisuels	18,8
Assurances et services de pension	14,9	Assurances et services de pension	16,4
Télécommunication	11,8	Conseils en management et relations publiques	15,5
Services de transport connexes	11,7	Publicité, études de marché et relations publiques	14,4
Transport aérien de passagers	11,1	Télécommunication	13,4
Services informatiques	11,0	Enseignement	13,4
Conseils en comptabilité, audit, fiscalité	10,8	Services informatiques	12,7

Source : BNB

## 2.2. Importance pour les entreprises belges des échanges entre la Belgique et le Royaume-Uni.

L'analyse des données individuelles d'entreprises a été menée sur la période allant du premier trimestre de 2015 au deuxième trimestre de 2017. Elle se fonde sur les déclarations VIES (TVA), pour lesquelles nous avons appliqué un seuil de déclaration très faible (1.000 euros d'exportation par an vers le Royaume-Uni), et les déclarations Intrastat, pour lesquelles le seuil de déclaration est significatif (1.000.000 euros d'exportation vers l'UE28 pour les exportations, 1.500.000 euros d'importations de l'UE28 pour les importations). Les données sont décrites en annexe 1.

Elle permet de dégager les enseignements principaux suivants:

### Nombre moyen d'entreprises ayant des relations commerciales avec le Royaume-Uni:

Déclarations VIES - Exportateurs de biens ou de services .... 18.200 par an / 14.700 par semestre  
 Déclarations VIES - Exportateurs de biens uniquement ..... 9.300 par an / 7.500 par semestre  
 Déclarations Intrastat - Exportateurs de biens ..... 4.700 par an / 4.200 par semestre  
 Déclarations Intrastat - Importateurs de biens ..... 4.700 par an / 4.100 par semestre

**Le nombre d'entreprises ayant des relations commerciales avec le Royaume-Uni est resté stable (dernière données disponible: 2eme trimestre de 2017).**

	Données VIES		Données Intrastat	
	Exportateurs de biens ou de services	dont: exportateurs uniquement de biens	Exportateurs	Importateurs
<u>Données annuelles</u>				
2015	18079	9329	4701	4939
2016	18294	9214	4655	4523
<u>Données semestrielles</u>				
2015 S1	14390	7509	4230	4471
2015 S2	14656	7575	4191	3920
2016 S1	14735	7495	4219	4047
2016 S2	14707	7495	4189	3966
2017 S1	14786	7519	4281	4061

### Entreprises particulièrement exposées

Pour un nombre significatif d'entreprises, le marché britannique constitue un débouché important par rapport au total de leurs échanges avec des pays de l'UE, voire par rapport à leur chiffre d'affaires total.

C'est particulièrement marqué selon les données VIES, qui couvrent de manière presque exhaustive les exportateurs de services, et pas uniquement ceux de biens. Les données Intrastat ne portent que sur les biens dont les opérations dépassent des seuils élevés.

<b>Entreprises particulièrement exposées</b>				
(pourcentages des entreprises concernées, 2016)				
	Données VIES		Données Intrastat	
	Exportateurs de biens ou de	dont: exportateurs	Exportateurs	Importateurs
<u>Exportations / Importations vers le Royaume-Uni représente plus de 50 %:</u>				
Des exportations / importations au sein de l'UE	32,6	20,6	5,5	6,7
Du chiffre d'affaires	13,3	4,4	4,9	3,6

### Taille des entreprises concernées (en 2016)

- 25 % (selon Intra-stat) à 47 % (selon TVA) des firmes exportatrices vers le Royaume-Uni sont des entreprises de moins de 10 ETP<sup>1</sup>, et 15 % (TVA) à 16 % (Intra-stat) à compter de 10 à 20 ETP.
- La part des PME et surtout des TPE est particulièrement importante dans la sous-population des firmes n'exportant pas hors de l'UE ou dont le Royaume-Uni constitue le principal débouché.

### Branches d'activité

La ventilation par branche d'activité du nombre d'entreprises exportant vers le Royaume-Uni donne des informations supplémentaires sur les branches les plus affectées, au-delà des montants exportés qu'on retrouve dans les statistiques agrégées. En particulier, dans les branches de services, de nombreuses sociétés ont des ventes sur le marché britannique, mais elles sont souvent de plus petite taille que dans l'industrie manufacturière.

- Sur la base des deux sources, la branche d'activité la plus exposée en termes de nombre d'entreprises exportatrices vers le Royaume-Uni (de 2000 à 4000 entreprises selon les sources) est la branche du commerce de gros (hors automobile). Cette branche représente 30 % des exportations vers le Royaume-Uni.
- Les secteurs industriels les plus exposés semblent être l'industrie alimentaire (de 271 à 284 entreprises) et l'industrie chimique (de 207 à 259 entreprises).

<sup>1</sup> ETP = Equivalent temps plein

- Outre les branches du commerce, le secteur « programmation, conseil et autres activités informatiques » et celui de la « publicité et des études de marché » semblent être les branches de services les plus exportatrices vers le Royaume-Uni (respectivement 1.205 et 557 entreprises selon la TVA). Ces branches sont également celles où l'on trouve les firmes les plus fortement exposées à la demande britannique.
- Les autres branches de services aux entreprises les suivent de près (conseils légaux, de gestion, etc.).

### **Situation géographique des sociétés concernées**

Les provinces de la Flandre occidentale et de la Flandre orientale sont bien représentées dans les classements d'importance par arrondissement, mais elles sont loin d'être les seules concernées. Bruxelles et Anvers, principalement, mais aussi des arrondissements d'autres provinces flamandes, sont également présents dans ces classements.

### **Part des entreprises ayant des échanges de biens avec le Royaume-Uni, mais pas avec d'autres marchés hors UE:**

Si elles sont habituées aux démarches administratives liées aux échanges avec des pays de l'UE, ces entreprises devront à l'avenir répondre également aux exigences des démarches liées aux opérations avec des pays tiers (y compris sur le plan douanier) après la sortie du Royaume-Uni de l'UE.

Déclarations VIES - Exportateurs de biens uniquement .....	11,6 % (environ 1600 entreprises)
Déclarations Intrastat - Exportateurs de biens .....	3,0 %
Déclarations Intrastat - Importateurs de biens .....	4,8 %

## 2.3. La recherche et le développement et l'importance des fonds européens au Royaume-Uni

L'Union européenne est une source importante de financement de la R&D au Royaume-Uni. En effet, le Royaume-Uni est l'un des principaux bénéficiaires des fonds européens. Le Royaume-Uni reçoit 15 % du programme Horizon 2020, alors que sa contribution au budget de l'UE n'est "que" de 12 %. La disparition de ces fonds européens aura un impact négatif significatif sur le budget de R&D disponible au Royaume-Uni. L'"Innovative Medicine Initiative" (IMI), une initiative conjointe de la Commission européenne et de l'industrie pharmaceutique, qui mène des recherches sur les grands problèmes de santé, est également en grande partie financée par le programme Horizon 2020. Le retrait de ces fonds européens aura un impact limité sur les grandes entreprises pharmaceutiques britanniques telles que GSK et AstraZeneca, qui pourront encore avoir recours à ces fonds européens par l'intermédiaire de leurs filiales européennes, mais les petites sociétés pharmaceutiques britanniques ne pourront plus faire appel à ces fonds européens<sup>2</sup>.

Actuellement, 125.000 étudiants de l'UE étudient au Royaume-Uni. Selon des calculs récents, ils apportent une valeur ajoutée<sup>3</sup> de 22.000 GDP chacun. 31.000 chercheurs de l'UE sont également actifs au Royaume-Uni. Dans ce contexte, les universités britanniques ont déjà essayé d'évaluer l'impact du Brexit et sont arrivées à la conclusion que ces fonds de l'UE créent 8.864 emplois directs et 10.190 emplois indirects par le biais de l'industrie, ce qui a un impact positif de 1,86 milliard de GDP sur l'économie britannique<sup>4</sup>.

Il est important pour les entreprises de technologie et de biotechnologie britanniques de pouvoir continuer d'attirer des capitaux à risque pour lancer de nouvelles technologies. Toutefois, à court terme, le Brexit aura un impact négatif sur la capacité des entreprises britanniques d'attirer de nouveaux capitaux à risque et d'autres sociétés européennes vont en profiter.

---

<sup>2</sup> FTI Consulting, Brexit's impact on R&D Funding

<sup>3</sup> The Economic Impact of international students, Universities UK, 6 March 2017

<sup>4</sup> Economic impact on the UK of EU research funding to UK universities

**Tableau : H2020 répartition des fonds par Etat membre**

H2020 Participation and Requested EU Financial Contribution in Signed Grant Agreements by Country									
All Project Participants									
Country	Unique Participants from a Country	Participations from a Country		SME Participations		EU Financial Contribution for Participants from a Country		EU Financial Contribution to SME Participants	
	No.	No.	%	No.	%	euro	%	euro	%
BE - Belgium	854	2884	5%	592	4%	1284274671	5%	165812979	4%
DE - Germany	2316	8074	13%	1476	11%	4390827121	16%	502429279	12%
FR - France	1644	5770	9%	1124	9%	2774994753	10%	387653079	9%
NL - Netherlands	1125	4054	6%	832	6%	2036405424	8%	305720542	7%
UK - United Kingdom	1896	8056	13%	1522	12%	3974481742	15%	606786236	14%

Source: Belspo, Politique scientifique fédérale

En outre, le Brexit signifie également que l'Union européenne perd, avec le Royaume-Uni, l'un des principaux piliers de la promotion de la recherche et du développement. Il y a donc un risque qu'à terme, le budget de R&D de l'UE soit revu à la baisse.

S'agissant des relations entre l'Union européenne et le Royaume-Uni pour le financement et l'échange de scientifiques, deux fonds importants méritent une mention : le Conseil européen de la recherche (CER) et les Actions Marie Skłodowska Curie (AMSC).

**Conseil européen de la recherche** : le CER est un fonds paneuropéen qui existe depuis 2007 et qui constitue une partie du premier pilier « Excellence scientifique » de l'Horizon 2020. Le budget total prévu pour la période 2014-2020 s'élève à 13,1 milliards d'euros, soit 17,1 % du budget total du projet Horizon 2020. Le Royaume-Uni a obtenu le plus de contrats dans ce cadre depuis 2007, à savoir 1682, suivi par l'Allemagne avec 1180 contrats. La Belgique a quant à elle décroché 281 contrats depuis 2007.

**Actions Marie Skłodowska Curie (AMSC)** : AMSC est un fonds qui accorde des bourses aux chercheurs talentueux pendant toutes les phases possibles de leur carrière afin de favoriser la mobilité transnationale, intersectorielle et interdisciplinaire. Depuis mars 2017, plus de 100 000 chercheurs ont obtenu un fonds. Depuis 2014, 165 chercheurs belges ont été financés par ce fonds, pour un montant de 98,79 millions d'euros. Au Royaume-Uni, 486 chercheurs ont été financés pour un montant de 535,97 millions d'euros.



## 3. ÉVOLUTIONS ÉCONOMIQUES

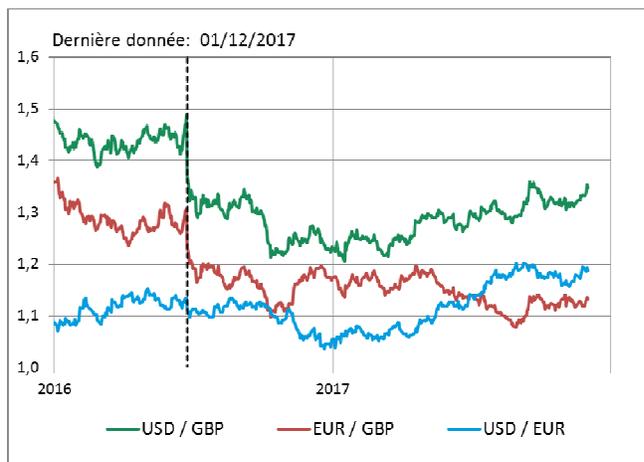
### 3.1. Principaux messages

**Au Royaume-Uni, la croissance économique marque le pas depuis le début de 2017. Ce mouvement contraste avec le renforcement de l'activité observé dans les économies de l'Europe continentale.**

Grâce à des impulsions de politique monétaire et un desserrement des normes budgétaires, la croissance trimestrielle du PIB avait plutôt bien résisté au second semestre de 2016, juste après le référendum. Durant les trois premiers trimestres de 2017, elle est revenue à 0,3-0,4 %. Elle est ainsi devenue plus faible que dans les autres grands pays de l'UE. La croissance à un an d'écart a décéléré de 2 % au troisième trimestre de 2016 à 1,5 % au troisième trimestre de 2017.

**L'économie britannique a principalement été affectée par la dépréciation de la livre sterling, l'accélération de l'inflation et le recul de la confiance des consommateurs.**

**Cours de change (Données journalière jusqu'au 01/12/2017)**



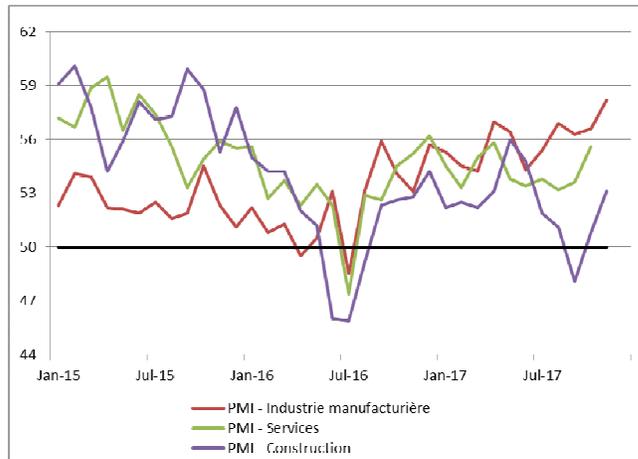
Source : Thomson Reuters

**Après avoir atteint un niveau élevé en novembre 2015, la livre sterling s'est dépréciée.** Ce mouvement s'est intensifié immédiatement après le référendum et il s'est prolongé par la suite au rythme des incertitudes quant à la nature du Brexit souhaité par le gouvernement britannique. La livre sterling s'est quelque peu redressée depuis la fin août 2017, sous l'effet d'anticipations du marché d'un resserrement plus précoce de la politique monétaire britannique. Les mouvements de la livre sterling ont également été le reflet des changements dans la perception par les marchés de l'état d'avancement des négociations sur le Brexit.

Sous l'effet du renchérissement des importations, **l'inflation a remonté jusqu'à 3 % ces derniers mois**, érodant le **pouvoir d'achat des ménages**.

**Dans ce contexte, le ralentissement de l'économie britannique a principalement touché les branches et les composantes de la demande orientées vers l'économie domestique.**

### Indicateurs de conjoncture PMI pour le Royaume-Uni (Données mensuelles)



Source : Thomson Reuters (Markit – PMI).

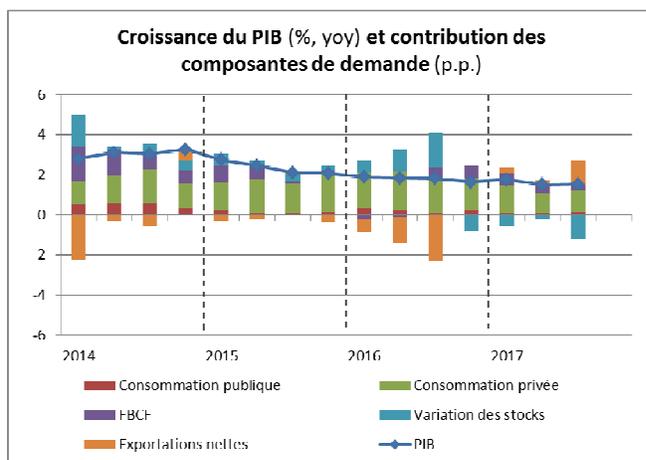
**Parmi les branches d'activité, la construction** a particulièrement marqué le pas. Après avoir progressé à un rythme soutenu sur les trois années précédentes, la valeur ajoutée de la construction s'est contractée de 0,5 % au deuxième trimestre de 2017, et de 0,9 % au troisième trimestre. C'est principalement la construction de bâtiments commerciaux qui a été touchée, tandis que le logement et les travaux d'infrastructure font preuve de davantage de résilience.

Un ralentissement se marque aussi dans les **services**, parallèlement au repli des indicateurs de confiance des entrepreneurs dans ce secteur (indicateurs PMI). Pour les services, qui représentent 80 % de l'économie britannique, la valeur ajoutée a toutefois encore progressé de 0,4 % au troisième trimestre de 2017.

Par contraste, **l'industrie manufacturière** tourne à plein régime, les entreprises exportatrices profitant à la fois de l'expansion de la demande étrangère, spécialement celle de la zone euro dont la conjoncture est favorable, et des gains de compétitivité engendrés par la baisse de la livre sterling.

**Les moteurs de la demande ont également changé en 2017. La consommation des ménages et les investissements des entreprises se sont affaiblis. A l'inverse, la dépréciation marquée de la livre sterling a contribué à soutenir les exportations de biens.**

## Contribution des composantes de la demande à la croissance du PIB au Royaume-Uni (yoy, points de pourcentage)



Source : Eurostat.

La **consommation des ménages** a été affectée par des pressions sur leur pouvoir d'achat résultant à la fois d'une évolution modérée des salaires et de l'inflation plus élevée. Ces effets ont pris le pas en 2017 sur la réduction du taux d'épargne et, concomitamment, l'alourdissement de l'endettement des ménages. Dans ce contexte, partant d'un niveau élevé avant le référendum, la confiance des consommateurs s'est détériorée au Royaume-Uni. Les consommateurs sont principalement préoccupés par la situation économique durant les 12 prochains mois.

L'**investissement des entreprises** a crû à un taux annuel de l'ordre de 2 % depuis le référendum. Cela représente un ralentissement par rapport à l'évolution antérieure. Selon les enquêtes auprès des chefs d'entreprise, les intentions d'investissement restent toutefois relativement soutenues à court terme, sous l'effet de la reprise de la demande mondiale, de la dépréciation de la livre, de conditions financières favorables et des capacités de production limitées. En revanche, elles sont freinées par l'incertitude, par les moindres perspectives de long terme dues au Brexit et par le renchérissement des inputs importés.

**Sur le marché du travail, les données récentes montrent à la fois un nouveau recul du taux de chômage et, pour la première fois, une diminution de l'emploi en équivalents temps-plein.**

Au troisième trimestre de 2017, le **taux de chômage** est revenu au niveau historiquement bas de 4,3 %, ce qui représente 1,425 millions de personnes au chômage. Dans le même temps, le nombre de **personnes occupant un emploi** (concept EFT<sup>5</sup>) a diminué. Contrairement aux autres économies européennes, le taux de participation s'est donc replié, tandis que l'afflux de migrants européens s'est tari depuis le référendum.

<sup>5</sup> EFT = Enquête force de travail

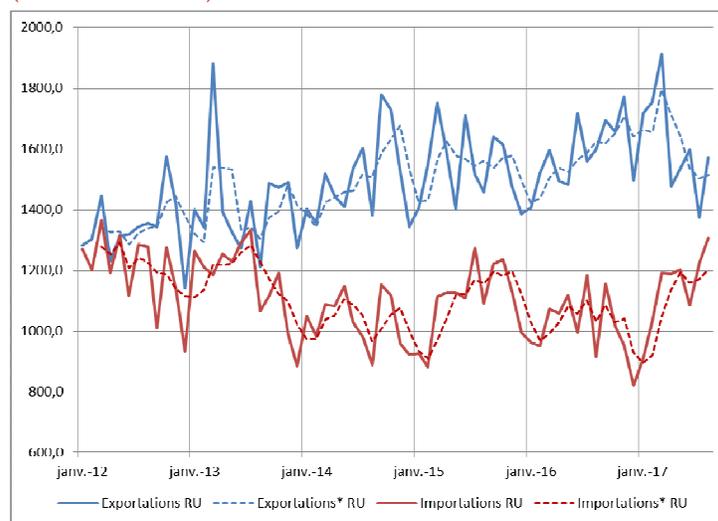
Des facteurs de flexibilisation accrue des statuts sur le marché du travail et la migration accrue des régions moins favorisées vers Londres et le Sud-Est de l'Angleterre, plus confrontées aux difficultés de recrutement contribuent à freiner la hausse des salaires, en dépit du recul du chômage.

**Les prévisions macroéconomiques récentes des institutions britanniques et internationales tablent sur une poursuite du ralentissement économique au Royaume-Uni.** Le taux de croissance du PIB reviendrait de 1,8 % en 2016 à une moyenne de l'ordre de 1,6 % en 2017 et 1,4 % en 2018. **Les estimations de croissance potentielle de l'économie britannique fléchissent également.**

**Alors que les échanges commerciaux de la Belgique avec le Royaume-Uni n'avaient pas montré de signes négatifs jusqu'alors, un recul des exportations semble se dessiner au deuxième trimestre de 2017. Il appelle une confirmation dans les résultats des prochains mois.**

**Le montant nominal des exportations de biens de la Belgique vers le Royaume-Uni s'est inscrit en forte hausse jusqu'au premier trimestre de 2017. Il s'est sensiblement replié au deuxième trimestre.** Un tel retournement pourrait s'inscrire dans le contexte de ralentissement de la demande intérieure au Royaume-Uni (effet de volume) et de dépréciation de la livre sterling (pression sur les prix en euros). Il est toutefois trop tôt pour le considérer comme un retournement de tendance. En effet, sur les huit premiers mois de 2017, la valeur des exportations de biens à destination du Royaume-Uni a continué d'augmenter par rapport à la même période en 2016.

#### Evolution des échanges de biens de la Belgique vis-à-vis du Royaume-Uni - Données en valeur (millions d'euros)



Note : \* moyenne des trois derniers mois

Source : ICN (concept national).

Les **importations** de biens en valeur **de la Belgique** en provenance du Royaume-Uni sont réparties à la hausse de manière presque continue depuis janvier 2017. En conséquence, sur les huit premiers mois de l'année 2017, **l'excédent commercial de la Belgique vis-à-vis du Royaume-Uni** est légèrement moindre qu'au cours des huit premiers mois de 2016.

Si certaines catégories de biens ont été identifiées comme prioritaires pour le suivi, à savoir les produits alimentaires et les boissons, les produits chimiques et pharmaceutiques, les machines et le matériel de transport, **à ce stade, les évolutions ne permettent pas d'identifier des effets généralisés du Brexit.**

<b>Tableau. Echanges de biens de la Belgique vers le Royaume-Uni par catégories de produits (ventilation CTCI)</b>				
			<b>2016-2017</b>	
			<b>Janvier-Août</b>	
	<b>Exportations</b>	<b>Importations</b>	<b>Exportations</b>	<b>Importations</b>
<b>Total</b>	<b>2,7</b>	<b>-7,8</b>	<b>4,6</b>	<b>10,6</b>
<b>0 - Produits alimentaires et animaux vivants</b>	<b>0,2</b>	<b>10,7</b>	<b>7,4</b>	<b>21,1</b>
<b>1 - Boissons et tabacs</b>	<b>-31,9</b>	<b>-3,4</b>	<b>14,7</b>	<b>0,8</b>
2 - Matières brutes non comestibles, à l'exception des carburants	-6,7	30,8	5,5	5,1
3 - Combustibles minéraux, lubrifiants et produits annexes	-9,5	-34,7	44,6	55,2
4 - Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	-2,6	46,8	13,2	112,0
<b>5 - Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.</b>	<b>25,6</b>	<b>0,5</b>	<b>18,1</b>	<b>11,9</b>
6 - Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	-7,1	-7,6	4,3	-2,5
<b>7 - Machines et matériel de transport</b>	<b>-0,3</b>	<b>-4,9</b>	<b>-3,5</b>	<b>-2,6</b>
8 - Articles manufacturés divers	-3,2	14,2	-3,1	-2,3
9 - Articles et transactions non classés ailleurs dans la CTCI	16,2	-68,3	-50,9	-80,6

Source: ICN.

## 3.2. Prévisions de croissance à moyen terme

Tableau 4. Croissance en % du PIB en volume

	2016	2017	2018	2019
<b>Royaume-Uni</b>				
FMI (oct 2017)	1,8	1,7	1,5	1,6
CE (nov 2017)	1,8	1,5	1,3	1,1
Bank of England (nov 2017)	1,8	1,6	1,6	1,7
OBR (nov 2017)	1,8	1,5	1,4	1,3
OCDE (nov 2017)	1,8	1,5	1,2	1,1
<b>Belgique</b>				
FMI (oct 2017)	1,2	1,6	1,6	1,5
CE (nov 2017)	1,5	1,7	1,8	1,7
OCDE (nov 2017)	1,5	1,7	1,7	1,7
Bureau du Plan (sept 2017)	1,5	1,7	1,7	
<b>Zone euro</b>				
FMI (oct 2017)	1,8	2,1	1,9	1,7
CE (nov 2017)	1,8	2,2	2,1	1,9
OCDE (nov 2017)	1,8	2,4	2,1	1,9

Pour le Royaume-Uni, les hypothèses en termes de Brexit sont les suivantes :

- FMI : pas d'augmentation des droits de douane, mais les barrières non tarifaires augmentent en 2019 au moment où le Royaume-Uni quitte le marché unique ;
- CE : la prévision jusqu'en 2019 suppose un statu quo en termes de relation commerciale entre l'UE27 et le Royaume-Uni ;
- Bank of England : moyenne d'un éventail de résultats possibles pour la relation commerciale future entre le Royaume-Uni et l'UE. Les ménages et les entreprises basent leurs décisions dans l'attente d'un ajustement en douceur vers cette nouvelle relation commerciale ;

- Office for Budget Responsibility (OBR) : le Royaume-Uni quitte l'UE en mars 2019. Les négociations sur la relation économique future avec l'UE et d'autres partenaires ralentissent le rythme de croissance des importations et des exportations au cours des 10 années suivant le référendum. Ce ralentissement est calibré sur la base d'un éventail d'études externes de différents régimes commerciaux possibles et l'impact des importations sur la croissance du PIB est supposé neutraliser l'impact des exportations. En outre, le Royaume-Uni adopte un régime de migration plus strict après le départ de l'UE que celui en place actuellement, mais l'immigration nette n'est pas réduite aux dizaines de milliers de personnes désirées.
- OCDE : jusqu'en juin 2017, l'OCDE supposait une absence d'accord entre le Royaume-Uni et l'UE de sorte que les règles de l'OMC s'appliqueraient dès janvier 2019. Depuis décembre 2017, l'OCDE prend en compte une période de transition, de sorte qu'il n'y aurait quasi pas de rupture des relations commerciales en 2019.



## 4. EFFETS À LONG TERME DU BREXIT

### 4.1. Barrières tarifaires (union douanière)

#### 4.1.1. Introduction: 'hard' Brexit – what's in a name?

Si le Royaume-Uni quitte l'UE le 29 mars 2019, la libre circulation des marchandises entre les deux partenaires commerciaux s'arrête. En l'absence d'accord (commercial) bilatéral en vigueur ce jour-là ou en l'absence de mesures transitoires spécifiques, les autorités douanières des deux côtés de la Manche soumettront les marchandises à des droits à l'importation à partir de ce jour. Cela rend les échanges entre l'UE et le Royaume-Uni plus coûteux. Cette analyse estime le coût supplémentaire des droits à l'importation pour les échanges de marchandises entre la Belgique et le Royaume-Uni.

#### 4.1.2. But de la simulation

Nous estimons les droits à l'importation auxquels les entreprises sur le sol belge seraient soumises en cas de "hard Brexit" en croisant les montants agrégés (et corrigés de l'inflation<sup>6</sup>) du commerce de marchandises entre les trois régions belges et le Royaume-Uni sur la période 2012-2016 (source: Banque Nationale de Belgique, BNB) avec les droits NPF de l'UE appliqués en 2016 (source: OMC). À cet effet, nous ventilons le flux des marchandises en importations et exportations "pures" et en quasi-transit<sup>7</sup>.

Il est impossible de tenir compte de tous les détails de la structure tarifaire de l'UE. Cette simulation ne prend en considération que les droits ad valorem<sup>8</sup>. La composition des échanges est regroupée selon la nomenclature HS6 (source: OMD<sup>9</sup>). Les droits de douane calculés par la simulation sous-estiment donc la réalité<sup>10</sup> et se fondent sur la configuration des échanges du passé récent. Enfin, nous supposons que les droits ad valorem du Royaume-Uni sont identiques à ceux de l'UE. En effet, le futur régime tarifaire britannique est aujourd'hui un grand point d'interrogation.

---

<sup>6</sup> Les montants en prix courants de la BNB ont été corrigés à l'aide de l'IPCH (source: Statistics Belgium) pour tenir compte de l'inflation et sont exprimés en prix courants pour l'année 2017.

<sup>7</sup> La BNB calcule pour Eurostat les importations et exportations de biens selon le concept communautaire. Sur la base d'enquêtes et du décompte de la TVA intracommunautaire avec les autres États membres de l'UE, la BNB déduit le quasi-transit afin d'obtenir les chiffres des échanges "purs" selon le concept national. Ainsi, la BNB fait la distinction entre les biens provenant de (et destinés à) une société établie sur le territoire belge et les biens qui ne font que transiter ici en provenance de (et vers) un autre État membre de l'UE.

<sup>8</sup> Dans le cas d'un droit de douane "ad valorem", la valeur des marchandises constitue la base du calcul des droits à l'importation (comme la TVA). Dans le cas d'un droit de douane "non ad valorem", la base de détermination du droit de douane n'est pas la valeur mais bien le poids, le nombre, la composition, etc. (combinés).

<sup>9</sup> OMD = Organisation mondiale des douanes

<sup>10</sup> Les pertes de temps supplémentaires et les coûts qui en résultent (augmentation de la charge administrative, contrôles aux frontières, embouteillages, etc.) ne sont pas non plus reprises dans la simulation.

### 4.1.3. Configuration des échanges avec le Royaume-Uni

#### 4.1.3.1. Exportations

Le Royaume-Uni est le quatrième plus important marché d'exportation de la Belgique. Chaque année, des marchandises d'une valeur totale moyenne de 30 milliards d'euros partent chaque année de l'autre côté de la Manche. En moyenne, 18,2 milliards d'euros proviennent d'entreprises implantées ici. Plus d'un cinquième (21 %) se compose de matériel de transport. Parmi les autres catégories importantes de biens figurent les produits chimiques et pharmaceutiques (14 %), la mécanique et l'électronique (9 %), les plastiques et le caoutchouc (9 %), les produits minéraux (9 %), l'alimentation (8 %) et les métaux communs (7 %).

Au niveau régional, on observe quelques différences au niveau de l'ordre, mais les mêmes types de marchandises reviennent. Le matériel de transport arrive en première position pour la Flandre et Bruxelles. Les principales exportations pour la Wallonie sont les produits chimiques et pharmaceutiques. En termes d'ordre de grandeur, la Flandre (en moyenne 83 % du total belge) se situe bien au-dessus des deux autres régions (Wallonie en moyenne 14 % et Bruxelles en moyenne 3 % du total belge).

#### 4.1.3.2. Importations

Le Royaume-Uni est le cinquième plus grand marché d'importation de la Belgique. Chaque année, des marchandises d'une valeur totale moyenne de 18 milliards d'euros arrivent chaque année en provenance de l'autre côté de la Manche. En moyenne, 13,5 milliards d'euros sont destinés à des entreprises implantées ici. Les principales catégories de marchandises sont le matériel de transport (19 %) et les produits minéraux (19 %). Parmi les autres catégories importantes de biens figurent les produits chimiques et pharmaceutiques (16 %), la mécanique et l'électronique (12 %) et les métaux précieux (11 %).

Au niveau régional, on observe quelques différences dans l'ordre, mais les mêmes types de marchandises reviennent. Pour la Flandre, le matériel de transport et les produits minéraux arrivent en première position. La Wallonie importe principalement des produits chimiques et pharmaceutiques du Royaume Uni, Bruxelles principalement de la mécanique et de l'électronique. En termes d'ordre de grandeur, la Flandre (en moyenne 88 % du total belge) se situe à nouveau bien au-dessus des deux autres régions (Wallonie en moyenne 7 % et Bruxelles en moyenne 4 % du total belge).

### 4.1.4. Droits de douane

L'UE applique des droits d'importation élevés aux produits agricoles et alimentaires importés: en moyenne 35,4 % sur les produits laitiers, 23,6 % sur le sucre et les confiseries, 15,7 % sur la viande et 10,5 % sur les fruits et légumes. Les droits moyens sur les produits industriels sont souvent moins

élevés: les plus importants sont les droits à l'importation de 11,5 % en moyenne sur les vêtements, 6,5 % sur les textiles, 4,5 % sur les produits chimiques et 4,3 % sur le matériel de transport.

#### 4.1.5. Résultats de la simulation

Le croisement des flux commerciaux et des droits de douane donne un surcoût estimé à au moins 2,2 milliards d'euros sur la période 2012-2016. Les droits de douane britanniques sur nos exportations<sup>11</sup> s'élèveraient à 877 millions d'euros, tandis que les importateurs belges paieraient 485 millions d'euros supplémentaires sur la même période. Les 853 millions d'euros restants sont dus au quasi-transit<sup>12</sup> et pourraient avoir un impact négatif sur le secteur des transports et le transbordement dans nos ports.

##### 4.1.5.1. Exportations

	BE	Duties
1 <b>Transport equipment</b>	21%	<b>349</b>
2 Chemicals * & pharma **	14%	60 * / 0 **
3 Mechanics & electronics	9%	32
4 <b>Plastics &amp; rubber</b>	9%	<b>85</b>
5 Mineral products	9%	26
6 <b>Food industries</b>	8%	<b>142</b>
7 Base metals	7%	26
8 <b>Textiles</b>	4%	<b>66</b>
9 Precious metals & jewellery	4%	0,4
10 Optics & precision instruments	3%	3
<b>TOTAL (€ million)</b>	<b>18.200</b>	<b>877</b>

Figure 1 : Principales composantes des exportations des entreprises belges vers le Royaume-Uni (2012-2016) et estimation des droits de douane correspondants. (Source: calculs propres sur la base de données de la BNB et de l'OMC).

Compte tenu de sa grande importance dans nos exportations et des droits de douane relativement élevés en moyenne, l'exportation de matériel de transport vers le Royaume-Uni coûte en moyenne 70 millions d'euros supplémentaires par an, soit la moitié des droits de douane supplémentaires perçus par an. Il faudrait payer 28 millions d'euros de plus à la frontière britannique pour les produits alimentaires. Les légumes surgelés, le chocolat, les pâtisseries et les jus de fruits non fermentés sont les principales victimes. Les textiles, dont les tapis sont la principale composante, paient en moyenne 13 millions d'euros de droits de douane par an. Les exportations de matières plastiques et de caoutchouc vers le Royaume-Uni coûtent 17 millions d'euros supplémentaires par an. Dans

<sup>11</sup> En réalité, ce sont les consommateurs et les entreprises britanniques qui paient les droits à l'importation, mais cela rend les entreprises belges moins compétitives.

<sup>12</sup> 689 millions d'euros grèvent la compétitivité des exportateurs des autres États membres de l'UE et 164 millions d'euros sont à la charge des importateurs de marchandises britanniques d'autres États membres de l'UE.

l'ensemble, le prix de revient de nos exportations augmente d'environ 5 %. Converti par britannique et en incluant le quasi-transit vers le Royaume-Uni, cela représente un coût supplémentaire de 24 € par an.

#### 4.1.5.2. Importations

	BE	Duties
1 <b>Transport equipment</b>	19%	<b>240</b>
2 Chemicals * & pharma **	16%	54 * / 0 **
3 Mechanics & electronics	12%	29
4 <b>Plastics &amp; rubber</b>	6%	<b>39</b>
5 Mineral products	19%	37
6 <b>Food industries</b>	2%	<b>18</b>
7 Base metals	4%	8
8 <b>Textiles</b>	2%	<b>20</b>
9 Precious metals & jewellery	11%	0,1
10 Optics & precision instruments	3%	4
<b>TOTAL (€ million)</b>	<b>13.540</b>	<b>485</b>

Figure 2 : Principales composantes des importations des entreprises belges vers le Royaume-Uni (2012-2016) et estimation des droits de douane correspondants. (Source: calculs propres sur la base de données de la BNB et de l'OMC).

Compte tenu de sa grande importance dans nos importations et des droits de douane relativement élevés en moyenne, l'importation de matériel de transport britannique coûte en moyenne 48 millions d'euros supplémentaires par an, soit (à nouveau) la moitié des droits de douane supplémentaires perçus par an. Il faudrait payer 3,6 millions d'euros de plus à la frontière pour les denrées alimentaires. La viande bovine, le chocolat et les céréales pour petit-déjeuner sont les principales victimes. Les importateurs de textiles britanniques (principalement des vêtements) paient en moyenne 4 millions d'euros supplémentaires par an. Dans l'ensemble, le prix de revient des importations britanniques augmente d'environ 4 %. L'importation de médicaments et de produits en papier n'entraîne pas de coûts supplémentaires, car l'UE ne perçoit pas de droits à l'importation sur ces produits. Converti par habitant (et en excluant le quasi-transit en provenance du Royaume-Uni), cela représente un coût supplémentaire de 43 € par Belge par an. Compte tenu de la répartition régionale inégale, chaque Flamand paie en moyenne 66 euros de plus par an, tandis que les Bruxellois et les Wallons paient respectivement en moyenne 14 euros et 10 euros supplémentaires par an.

#### 4.1.6. Droits de douane et l'OMC

En l'absence d'accord après le départ du Royaume-Uni de l'Union européenne, les tarifs NPF de l'OMC seront appliqués. Une possibilité pour mettre les tarifs entre l'UE et le Royaume-Uni à zéro consiste à conclure un accord de libre-échange (ALE) ou un accord commercial régional (ACR). Un ALE/ACR constitue une exception importante au principe de non-discrimination de l'OMC. En vertu des règles de l'OMC, les pays ayant conclu un ACR peuvent commercer entre eux à des tarifs préférentiels et avec des conditions d'accès au marché plus souples que celles applicables aux autres membres de l'OMC. L'article I du GATT (AGETAC) (1947) interdit tout régime commercial préfé-

rentiel (principe de la nation la plus favorisée, NPF). Le fait qu'un ACR est autorisé, à condition qu'il prenne la forme d'une union douanière ou d'un ALE remplissant les conditions de l'article XXIV, à savoir principalement que "substantially all trade" soit entièrement libéralisé et qu'il n'y ait pas d'augmentation générale du protectionnisme extérieur, constitue une exception à cette règle. Appliquer le principe "zero-for-zero" aux tarifs douaniers dans un futur ALE entre l'UE et le Royaume-Uni semble donc faire partie des possibilités.

#### 4.1.7. Recommandations politiques: 'soft' Brexit

Chaque scénario de (Br)exit fera indubitablement fléchir la prospérité des deux côtés de la Manche. La suppression de la libre circulation et les droits de douane supplémentaires redistribuent en effet les moyens depuis les secteurs privés vers les pouvoirs publics. Il n'est pas sûr que les budgets tireront un grand profit des recettes douanières, étant donné que la structure des échanges commerciaux pourra être fortement altérée après le Brexit.

Afin de préserver au maximum la prospérité, il convient d'aspirer à un Brexit « le plus doux possible ». Les vastes accords de libre-échange récemment conclus, comme le CETA<sup>13</sup>, peuvent servir de sources d'inspiration dans ce cadre. Pour la Belgique, ce sont surtout les intérêts du secteur agro-alimentaire, du matériel de transport, des plastiques et du caoutchouc et des produits textiles qui sont en jeu.

## 4.2. Barrières non tarifaires

Outre les barrières tarifaires, il existe également des barrières commerciales qui n'impliquent pas de taxes ou de droits de douane. On les appelle les mesures non tarifaires (NTM). Elles peuvent prendre la forme de quotas d'importation, de subventions, de retards dans les procédures douanières, de barrières techniques ou d'autres systèmes qui empêchent ou entravent le commerce. Dans le cadre de l'OMC ([https://www.wto.org/english/thewto\\_f/whatis\\_e/tif\\_e/agrm9\\_f.htm](https://www.wto.org/english/thewto_f/whatis_e/tif_e/agrm9_f.htm)), un certain nombre d'accords ont été conclus pour régler les questions bureaucratiques et juridiques qui pourraient entraver le commerce (licence d'importation, règles d'évaluation des marchandises aux douanes, inspections préalables à l'expédition, règles d'origine et mesures d'investissement liées au commerce, facilitation du commerce).

En ce qui concerne plus particulièrement le secteur des services, les barrières commerciales non tarifaires sont principalement réglementaires et la transparence et la prévisibilité des règles sont primordiales pour les entreprises du secteur. Les barrières affectant les services ont également un impact sur l'industrie manufacturière. En effet, la base de données conjointe OCDE-OMC sur le commerce en valeur ajoutée (TiVA) révèle que les services représentent plus de 30 % de

---

<sup>13</sup> Le CETA est l'accord commercial entre l'UE et le Canada.

la valeur ajoutée dans les exportations manufacturières. Il est donc aussi nécessaire de se pencher sur le cadre réglementaire qui sera appliqué aux fournisseurs de services belges après le Brexit.

Dans le cadre d'un scénario "Hard Brexit", il est opportun d'examiner les éventuelles conséquences et plus précisément les possibles différences entre le traitement appliqué actuellement au Royaume-Uni aux fournisseurs européens et celui octroyé aux fournisseurs issus de pays tiers.

Les sources d'information permettant de disposer d'une vue détaillée de ces différences sont peu nombreuses. Dans un premier temps, il a été choisi de se pencher sur la base de données de l'OCDE qui répertorie sur la période 2014-2016 les restrictions au commerce de services pour 22<sup>14</sup> secteurs et 44 pays (dont le Royaume-Uni). Le but de cette base de données est de mesurer la « restrictivité » (c'est-à-dire le niveau d'ouverture) d'un pays (« Services Trade restrictiveness Index » -STRI15).

Le Royaume-Uni de manière générale obtient de bons scores pour l'ensemble des secteurs examinés (niveau de « restrictivité » (contrainte) en dessous de la moyenne) à l'exception des services d'architecture pour lesquels les mesures horizontales appliquées par le Royaume-Uni pour le mouvement temporaire de personnes physiques à des fins professionnelles ont un fort impact.

#### 4.2.1. Mesures horizontales

Plusieurs mesures s'appliquant de manière horizontale à tous les secteurs impactent le niveau d'ouverture du commerce du Royaume-Uni vis-à-vis des pays tiers (non UE). Celles-ci touchent principalement trois catégories de restriction :

##### 1) Les restrictions à l'entrée sur le marché pour les entreprises étrangères

- a. Filtrage des investissements : le gouvernement britannique peut intervenir dans une opération de fusion ou d'acquisition impliquant un transfert d'influence significative (plus de 15 % de participation) pour des raisons d'intérêt public lorsque certains critères énumérés à l'article 58 (1) - (2D) de l'« Enterprise Act » sont respectés. Lorsque l'enquête conclut que la fusion va à l'encontre de l'intérêt public, des mesures correctives peuvent être prises, y compris le blocage total de la fusion ou son autorisation sous réserve de certaines conditions ;

---

<sup>14</sup> Services de comptabilité, Architecture, Banques commerciales, Services informatiques, Construction, Poste et messagerie, Distribution, Ingénierie, Assurance, Services juridiques, Transport maritime, Cinéma, Transport ferroviaire, Transport routier, Enregistrement sonore, Télécommunications, Télévision, Transport aérien, Manutention, Expédition de fret, Stockage et entreposage et Courtage

<sup>15</sup> <http://www.oecd.org/trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>

- b. Libre flux des données : les transferts de données vers des économies non membres de l'Espace Economique Européen ne sont autorisés que si un niveau de protection adéquat est garanti. Un accord devra donc être conclu entre l'UE et le Royaume-Uni sur cette question afin de maintenir la libre circulation des données, point essentiel pour les entreprises qui sont de plus en plus numérisées ;

## **2) Les restrictions concernant le mouvement de personnes physiques à des fins professionnelles**

Le Royaume-Uni applique un test du marché du travail aux travailleurs cherchant à fournir des services dans le pays de manière temporaire comme les personnes transférées par leur société et les professionnels indépendants. Ces catégories de professionnels peuvent cependant rester dans le pays jusqu'à 5 ans une fois leur permis d'entrée octroyé. Les fournisseurs de services contractuels pour un ensemble limité de secteurs<sup>16</sup> (secteurs en pénurie de main d'œuvre) peuvent déroger au test du marché du travail mais dans ce cas, ils ne peuvent rester au Royaume-Uni plus de 6 mois sur une année. Les fournisseurs de services contractuels ne relevant pas de la liste des secteurs en pénurie ainsi que les professionnels indépendants doivent demander un visa de travail général qui est sujet à un quota annuel (21 700 en 2016). Le coût de ce visa est de £87 en 2016 (+/-99 euros au 4 décembre 2017) ;

## **3) Les limitations en matière de transparence réglementaire**

Il n'y a aucune obligation légale au Royaume-Uni de communiquer les réglementations au public dans un délai raisonnable avant leur entrée en vigueur. Un projet de loi approuvé devient formellement une loi dès la sanction royale et il n'y a aucune exigence explicite d'adopter un délai raisonnable entre la publication et l'entrée en vigueur. Une loi peut entrer en vigueur immédiatement (à une date de début précise ou par étapes).

### **4.2.2. Mesures sectorielles**

Outre les mesures qui s'appliquent à tous les secteurs, certaines réglementations spécifiques à un secteur peuvent limiter l'accès au marché des services du Royaume-Uni pour les fournisseurs de pays tiers (hors UE). Ci-dessous se trouve un premier aperçu (non-exhaustif) de ces mesures pour quelques secteurs d'activités. Celui-ci pourra être étendu et approfondi si nécessaire dans une étape ultérieure, l'examen circonstancié de chacun des secteurs nécessitant un certain temps.

---

<sup>16</sup> <http://www.visabureau.com/uk/shortage-occupations-list.aspx>

#### 4.2.2.1. Services juridiques

Ce secteur est globalement ouvert au Royaume-Uni comparé à la moyenne des autres pays étudiés dans le projet STRI de l'OCDE. Les principales mesures restreignant la fourniture de services juridiques sont les suivantes :

- Une licence est exigée pour pouvoir exercer certaines activités « réservées » aussi bien en droit national qu'international. Néanmoins, les avocats étrangers peuvent avoir leurs qualifications reconnues en postulant au "Qualified Lawyers Transfer Scheme" ou peuvent recevoir un permis temporaire pour comparaître devant un tribunal dans un cas spécifique ;
- Une présence commerciale est exigée pour pouvoir fournir des services transfrontaliers en Angleterre et aux Pays de Galles.

#### 4.2.2.2. Services d'architecture

Une licence ou une autorisation est requise pour exercer ces activités. Les architectes ayant obtenu leur qualification en dehors de l'Union européenne doivent passer une évaluation auprès du Bureau d'enregistrement des architectes (« Architects Registration Board »-ARB) pour acquérir l'équivalence et avoir une expérience minimale de 24 mois (dont au moins 12 mois dans l'EEE, les îles anglo-normandes ou l'île de Man) avant de pouvoir être enregistré dans le registre de l'ARB.

#### 4.2.2.3. Services d'audit

Une licence ou une autorisation est requise pour exercer ces activités. Pour obtenir cette licence ou autorisation, les fournisseurs étrangers non européens doivent répondre à une série d'exigences (par exemple, pour obtenir la reconnaissance des qualifications professionnelles acquises dans un pays tiers, des examens et une formation professionnelle locale sont requis).

Les sociétés d'audit doivent également être majoritairement détenues par des auditeurs agréés de l'EEE.

#### 4.2.2.4. Assurance

Les entreprises non membres de l'EEE doivent désigner un représentant résident au Royaume-Uni et obtenir une autorisation de la « Prudential Regulation Authority » (PRA). L'autorisation de la PRA pour les assureurs non-EEE nécessite une présence locale.

#### 4.2.2.5. Cinéma et télévision

Des allègements fiscaux pour la production de films et d'émissions de télévision sont réservés aux productions britanniques ayant réussi le « Cultural Test ».

Au-delà de la première analyse menée ici, les engagements spécifiques du Royaume-Uni dans le cadre de l'accord CETA pourraient également être examinés ultérieurement afin d'identifier les éventuelles zones d'atterrissage minimales possibles dans l'éventuel accord commercial conclu entre le Royaume-Uni et l'UE. Il serait en effet inacceptable que les entreprises de l'UE n'obtiennent pas un traitement au moins équivalent à celui octroyé aux fournisseurs de services et aux investisseurs canadiens.



## 5. ANALYSE ET POINT DE VUE D'UNE SÉLECTION DES SECTEURS LES PLUS TOUCHÉS ET DE LEURS FÉDÉRATIONS

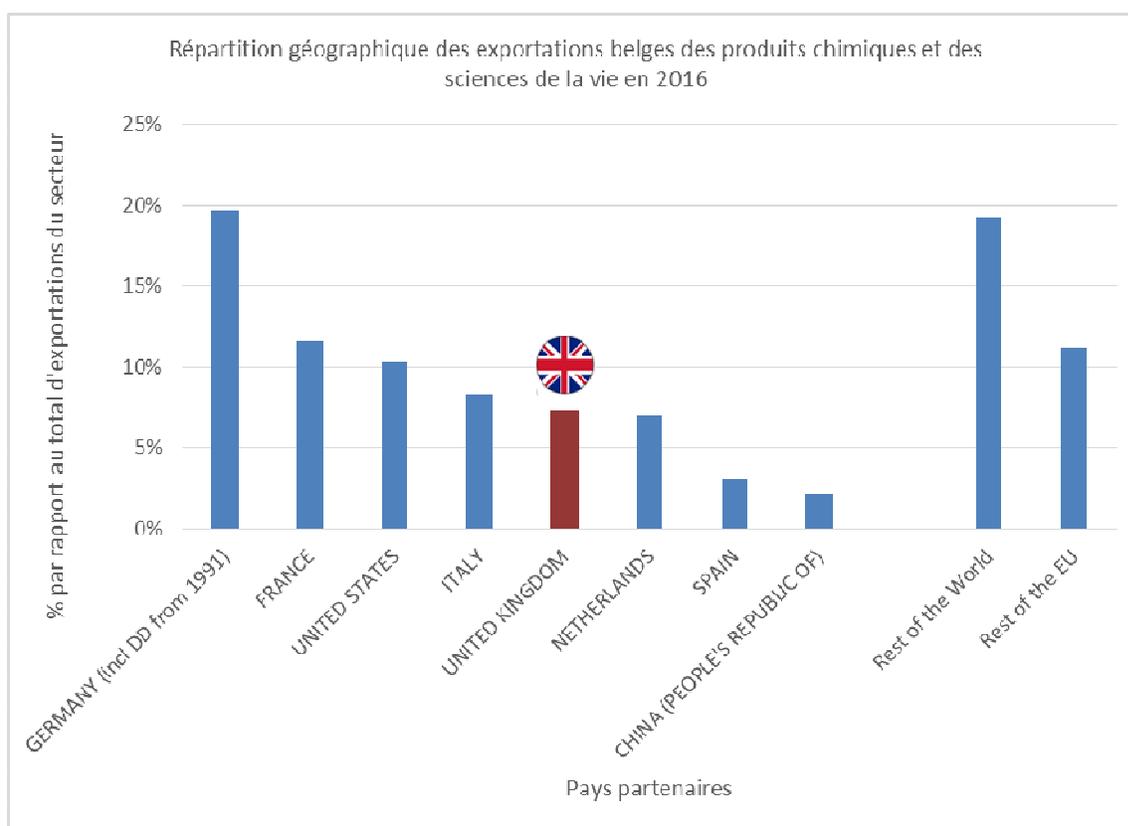
### 5.1. ESSENCIA

#### 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 5ème 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 8,4 milliards d'euros en 2016. Le Royaume-Uni couvre ainsi 7,3% 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)



Source : Eurostat Comext selon le concept communautaire, Chapitres 28 à 40 de la nomenclature combinée

Les produits chimiques et des sciences de la vie représentent plus d'un quart (**26% en 2016**) 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 (30%), la moyenne européenne se situant à 17%. 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** (47.8%), les **polymères & articles en plastiques** (23.4%) ainsi que les **produits chimiques organiques de base** (10.4%) 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.

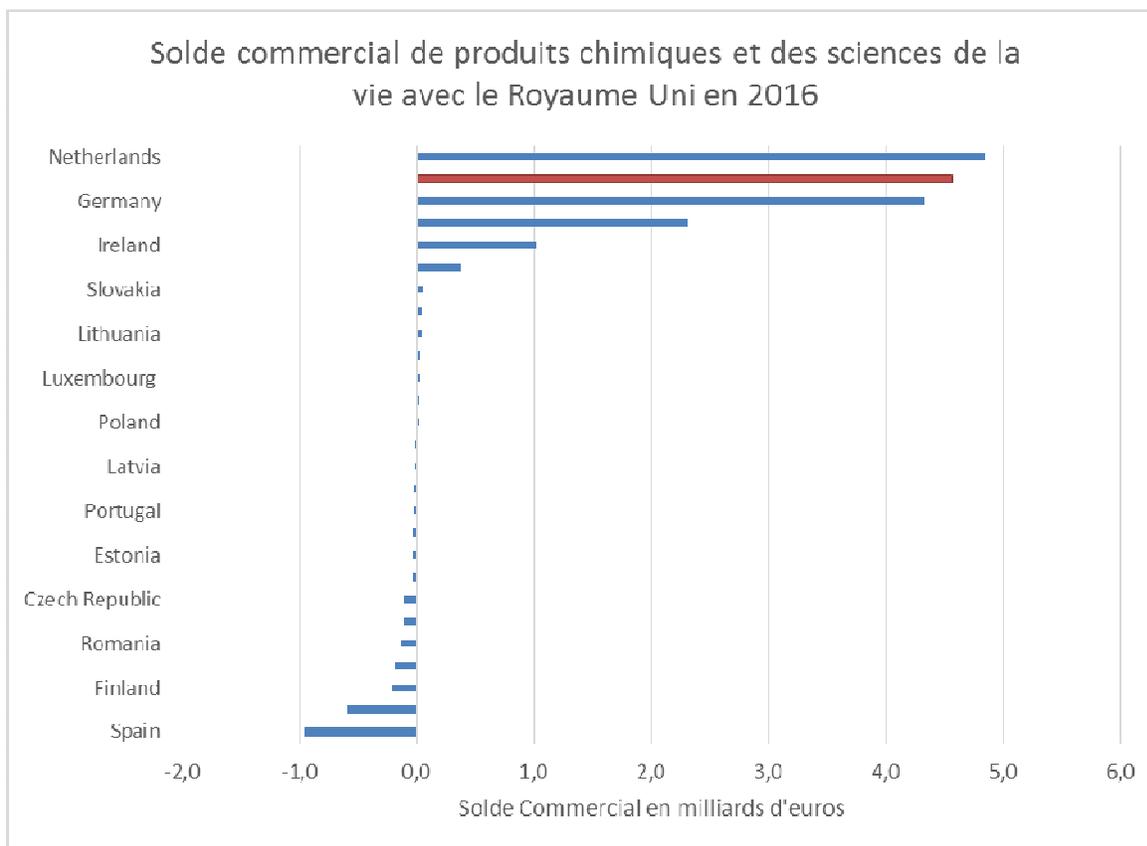
#### **Part dans les exportations belges de produits chimiques et des sciences de la vie vers le Royaume-Uni (2016)**

Segment	
Produits pharmaceutiques	47,8%
Polymères et articles en plastique	23,4%
Produits chimiques organiques de base	10,1%
Produits divers des industries chimiques	4,9%
Savons et produits d'entretien	2,8%
Polymères et articles en caoutchouc	2,6%
Produits cosmétiques	2,5%
Pigments, peintures, vernis et encres	2,4%
Produits chimiques inorganiques de base	1,6%
Engrais	1,1%
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 2016, il s'élevait à **+4,6 milliards d'euros**. Au sein du secteur, les produits pharmaceutiques (+3,4 milliards d'euros) et les polymères & articles en plastiques (+1,3 milliards d'euros) sont les principaux contributeurs à ce solde positif. Ce résultat place notre pays à **la deuxième 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 les Pays-Bas. Notons qu'en 2016, 20 pays de l'Union européenne affichent un solde commercial quasi nul ou 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'entreprises multinationales. 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 essencia sur base de Belfirst*)<sup>17</sup>.

### Promotion de l'innovation

Le Royaume-Uni adopte généralement une attitude « fondée sur la science » et « favorable à l'innovation » dans divers dossiers. Le Royaume-Uni fait souvent preuve de pragmatisme et d'un réel sens des réalités dans les débats sur la réglementation des produits chimiques. Elle met fortement l'accent sur l'importance d'une base scientifiquement reconnue. On redoute que l'approche conservatrice du principe de précaution des pays du Nord ne prévale.

De plus, sa participation au programme Horizon2020 est importante pour nos secteurs. Le Royaume-Uni est un partenaire actif dans de nombreux projets. Bien qu'il soit impossible de réaliser une analyse sectorielle sur le nombre de collaborations, il existe 2366 projets associant un partenaire belge et un partenaire britannique sur l'ensemble du programme Horizon2020.

<sup>17</sup> Chiffres 2015

En outre, pour certains programmes relativement plus importants pour nos secteurs, il existe de nombreuses collaborations entre la Belgique et le Royaume-Uni : 18 collaborations pour le programme Industrial Leadership-Biotechnology, 62 collaborations pour le programme Industrial Leadership-Advanced Materials et 175 collaborations pour le programme Societal Challenge Environnement.

Le Royaume-Uni et l'UE-27 doivent donc prendre des mesures positives pour stimuler l'innovation dans les industries chimiques et des sciences de la vie afin qu'elles puissent prospérer et contribuer à l'emploi et à la croissance économique des deux parties.

### Libre circulation des personnes

En ce qui concerne les éventuelles restrictions à la libre circulation des personnes compétentes, nous voudrions souligner que l'industrie chimique et des sciences de la vie est une industrie mondiale, avec des chaînes d'approvisionnement complexes qui traversent plusieurs frontières. Au sein de ces chaînes d'approvisionnement, de nombreuses spécialisations différentes sont nécessaires et il n'est pas possible de développer tous les talents dans un seul pays. Dans l'industrie de la chimie et des sciences de la vie, on trouve généralement des personnes hautement qualifiées issues de différentes nationalités, qu'il s'agisse de personnel fixe ou de contractants, et ce, tant au Royaume-Uni que dans l'UE-27 et dans le monde entier. Le maintien de la libre circulation des travailleurs compétents et qualifiés entre l'UE-27 et le Royaume-Uni est donc également une priorité majeure pour nous. Les entreprises de chimie et des sciences de la vie comprennent l'importance des avantages économiques locaux, tels que l'emploi, mais pour diverses raisons, notamment le manque de compétences, l'accès aux talents dans le monde entier est nécessaire. "Securing the best can help secure employment for the rest."

### Implications spécifiques du secteur pharmaceutique

En plus des thématiques abordées ci-dessus (telles que l'innovation ou la libre circulation des personnes), le secteur pharmaceutique doit faire face à une série de domaines qui lui sont spécifiques.

En effet, compte-tenu du caractère très régulé du secteur, le Brexit cause un risque accru de perturbations qui auraient un impact direct tant sur les patients que les entreprises. Au vu des implications particulières du secteur en termes de santé publique et sécurité du patient, ce domaine requiert un traitement séparé.

Le défi sera de convenir d'un cadre réglementaire qui rendra possible à chaque instant un approvisionnement intégral de tous les marchés de manière à assurer l'accès aux médicaments à tous les patients.

Une complexification complémentaire du cadre réglementaire existant doit à tout prix être évitée. Ceci requiert une période de transition suffisamment longue et des modalités flexibles.

## Implications pour REACH

L'impact du Brexit sur REACH dépendra entièrement de l'accord qui sera conclu. Si le Royaume-Uni demeure dans l'EEE et se voit doté d'un statut similaire à la Norvège, il n'y aura pas d'impact sur le monde de l'entreprise, si tous les enregistrements et les autorisations restent valables et que l'ECHA peut continuer à remplir son rôle. Cependant, un accord devra être conclu sur la manière dont le Royaume-Uni contribue au financement de l'ECHA et sur la manière dont le Royaume-Uni est représenté dans les différents comités de l'ECHA.

Cependant, les plus importants problèmes vont se poser si le Royaume-Uni quitte complètement l'UE et ne reste pas dans l'EEE. Dans ce cas, chaque importateur en Belgique sera considéré comme un importateur sous REACH et aura donc des obligations d'enregistrement car l'enregistrement du fournisseur britannique ne sera plus valable. Les entreprises britanniques pourraient opter pour la désignation d'un représentant unique («only representative») dans un autre État membre de l'UE, qui reprendrait les tâches et les responsabilités des importateurs afin d'être conformes à REACH. En outre, de nombreux producteurs non européens utilisent déjà actuellement un représentant unique au Royaume-Uni pour accéder au marché européen. À l'heure actuelle, environ 23% des inscriptions sont effectuées par des «only representatives» au Royaume-Uni, ce qui constitue donc un facteur important pour les importations en Europe

En outre, REACH exige également que les déclarants d'une même substance préparent et soumettent un dossier commun. Les entreprises ayant la même substance sont ainsi virtuellement rassemblées dans un «forum d'échange d'informations sur les substances» (FEIS ou Substance Information Exchange Forum). Pour que l'enregistrement se déroule avec succès, le FEIS doit désigner une entreprise comme leader. Ce déclarant principal prend en charge la mise sur pied de la soumission conjointe du dossier d'enregistrement. Il est aussi le premier à enregistrer le dossier et est également le point central pour les mises à jour ultérieures. Ces FEIS devraient rester opérationnels au moins jusqu'en 2022 (et peut-être plus longtemps). 9% des déclarants principaux sont actuellement basés au Royaume-Uni (en Belgique, il y a actuellement environ 6% de déclarants principaux). De plus, de nombreuses sociétés britanniques participent également à ces FEIS et il n'est pas certain que ces sociétés puissent encore participer après 2019. En outre, il n'y a pas de clarté sur ce qu'il adviendra des coûts, puisque les coûts d'un dossier d'enregistrement sont partagés par les déclarants.

En outre, il existe également un manque de clarté concernant l'autorisation (c'est-à-dire l'obligation d'autoriser les substances extrêmement préoccupantes). Si une autorisation est accordée à une société au Royaume-Uni, qui couvre également les utilisations de ses clients, la question se pose de savoir si cette autorisation continuera à être valide. Selon la section «Questions fréquentes» sur le Brexit du site internet de l'ECHA, la licence n'est plus valable si le Royaume-Uni quitte l'UE. Par conséquent, le client européen doit demander une nouvelle autorisation. Étant donné que la date d'expiration de plusieurs substances est déjà dépassée et que le processus de demande dure en moyenne 18 mois, si aucune disposition transitoire n'a été convenue, cette situation mène à une interruption du processus de production du client européen jusqu'à ce que l'autorisation soit accordée.

En outre, il n'est pas certain que le Royaume-Uni souhaite développer ses propres restrictions sur les substances contenues dans des articles ou pour certains usages. Dans ce cas, les entreprises de l'UE devront en tenir compte lors de l'exportation vers le Royaume-Uni. Il va sans dire que l'industrie souhaite éviter un doublement des coûts.

Enfin, on ne sait pas si le Royaume-Uni souhaite conserver la fiche de données de sécurité et s'il souhaite également reprendre de manière inchangée le règlement CLP (Règlement 1272/2008) relatif à la classification et l'étiquetage. Dans le cas contraire, tout devra être réétiqueté pour les exportations vers le Royaume-Uni.

Le plus simple serait que le Royaume-Uni continue à faire partie de REACH avec l'ECHA pour agence centrale. En tout cas, le Royaume-Uni et l'UE-27 devraient s'efforcer de maintenir un *level playing field* où idéalement le Royaume-Uni reprendrait les restrictions, les classifications et l'étiquetage de l'UE. Tout se pourrait se dérouler au mieux si les autorités britanniques compétentes pouvaient continuer à participer aux processus de réglementation au sein de l'ECHA. Si le Royaume-Uni quitte l'EEE, il est absolument nécessaire de définir un régime transitoire pour éviter les perturbations dans les chaînes d'approvisionnement.

#### 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 des négociations.

Il est cependant 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 afin de supprimer les incertitudes car ces dernières risquent de continuer à peser sur l'environnement économique global.

Compte-tenu des enjeux de santé publique, les implications du secteur pharmaceutique doivent être traitées séparément tant au niveau belge qu'euro-péen.

## 5.2. FEVIA

### Synthèse

Une étude récente de Hylke Vandebussche, William Connell et Wouter Simons confirme une fois de plus que l'industrie alimentaire est le secteur belge le plus durement touché par le Brexit.

Le Royaume-Uni est en effet le 4<sup>ème</sup> marché d'exportation pour l'industrie alimentaire belge, après la France, les Pays-Bas et l'Allemagne. Près de 10% de nos exportations totales sont destinées au Royaume-Uni. A court terme, la dévaluation de la livre sera le plus grand défi à relever. A moyen et à long terme, ce sont les différences de réglementation, le protectionnisme, les tarifs douaniers et enfin le détricotage du marché unique européen qui constituent les principaux risques pour l'industrie alimentaire belge. A cela s'ajoute les tarifs douaniers moyens de l'OMC qui sont particulièrement élevés pour les produits alimentaires. Enfin, il n'est pas évident de trouver des marchés d'exportation alternatifs en raison de la durée de conservation limitée de certains produits.

### Demandes

Tout d'abord, l'industrie alimentaire belge demande d'éviter des tarifs douaniers et une réglementation divergente entre l'Union européenne et le Royaume-Uni. De manière plus générale, le secteur demande aux autorités de contribuer à rétablir la confiance dans l'Union européenne afin d'éviter de nouvelles sorties et de contrebalancer les tendances protectionnistes.

En outre, l'industrie alimentaire, dans le cadre du Brexit, demande à toutes les autorités en Belgique :

- de simplifier la concertation belge interne et d'organiser une concertation structurelle avec l'industrie alimentaire ;
- de garder l'impact sur le secteur de l'alimentation et des boissons à l'esprit lors des négociations ;
- de défendre au maximum les intérêts du secteur au moment où des négociations ont lieu sur les barrières (non) tarifaires concernant les produits alimentaires (transformés) (= pas de tarifs douaniers et de réglementation divergente entre l'Union européenne et le Royaume-Uni ainsi qu'un minimum de formalités douanières) ;
- d'examiner, dans le cas où le scénario d'un « Brexit dur » voire d'un « no-deal » se réaliserait, si un fonds de transition au niveau belge ou européen pour les secteurs les plus touchés est opportun et réalisable ;
- d'aider l'industrie alimentaire durant cette période difficile et de ne prendre aucune mesure en Belgique comme des taxes, redevances et cotisations sur les denrées alimentaires et les boissons qui portent préjudice au secteur ;
- de continuer à soutenir le secteur dans la promotion de l'alimentation belge à l'étranger sous l'égide de Food.be - Small country. Great food.

## Analyse de l'impact potentiel du Brexit

Après le référendum sur le Brexit, FEVIA a immédiatement signalé l'impact négatif potentiel sur l'industrie alimentaire belge. La plupart de ces préoccupations restent d'actualité :

- **A court terme** la chute de la livre et l'instabilité économique feront pression sur nos exportations et nos marges bénéficiaires. La chute de la livre peut facilement coûter des dizaines voire des centaines de millions d'euros d'exportation à l'industrie alimentaire.
- **A moyen terme :**
  - Nous pourrions voir apparaître des barrières non-tarifaires qu'il s'agisse d'un Brexit « doux » ou d'un Brexit « dur ». Il est difficile de prévoir quel en sera l'impact mais les principales préoccupations qu'il conviendra de suivre concernent :
    - Les formalités douanières
    - Les systèmes européens de certification de la qualité (PDO, PGI, certification biologique, etc.)
    - La Législation alimentaire générale, y compris la législation secondaire
      - Les contrôles officiels des denrées alimentaires et des aliments pour animaux
      - RASFF
      - EFSA
      - Les applications (par ex. novel foods, allégations de santé, améliorants alimentaires)
      - L'information des consommateurs
    - L'application correcte des directives sectorielles européennes (par exemple, la directive sur le chocolat...);
    - La politique nutritionnelle et de santé publique
    - La Directive des Services de médias audiovisuels (AVMSD)
    - La Directive sur les Pratiques commerciales déloyales (UCP)
    - La législation environnementale (gaspillage alimentaire, emballages, bien-être animal, gaspillage/non gaspillage, ETS, ...)
    - Qu'en est-il de la reconnaissance mutuelle des inspections et des contrôles ?
    - Des certificats de santé sont-ils nécessaires pour exporter vers le Royaume-Uni comme 3<sup>ème</sup> destination ? L'AFSCA a-t-elle déjà commencé à mesurer l'impact du pire scénario (sur son fonctionnement) ?
    - La notification européenne d'une nouvelle législation s'arrêtera-t-elle directement après le Brexit ? Ou est-il déjà question d'une phase de transition ? Y aura-t-il uniquement une notification de l'OMC dans ce cas ?
  - Impact d'une (non) division des quotas d'importation préférentiels de l'OMC pour la viande de poulet. Si l'ensemble de ces quotas reviennent à l'UE, ce scénario risque d'entraîner une offre excédentaire et une déstabilisation du secteur.

- Des barrières tarifaires pourraient également apparaître en cas de Brexit « dur » voire de « no-deal ». Ce risque s'est considérablement accru depuis le référendum. Plusieurs de nos principaux produits d'exportation pourraient y être confrontés.<sup>18</sup> (voir également l'annexe 1 pour une estimation des tarifs moyens par catégorie de produit).
- Une autre question essentielle est de savoir comment le Royaume-Uni veut « transformer » la politique agricole commune européenne (PAC) (par exemple : le Royaume-Uni pourrait décider de maintenir le quota sucrier) et la façon dont cette décision influencera les négociations sur le Brexit. Par ailleurs, le Brexit pourrait également entraîner une réduction de la PAC dans le budget pluriannuel européen, ce qui ajouterait une pression supplémentaire sur l'ensemble de la chaîne alimentaire.
- **A long terme** FEVIA continue à redouter un réflexe protectionniste à travers l'Europe et le Royaume-Uni :
  - Le « projet pilote » de la France concernant l'étiquetage d'origine obligatoire pour le lait et la viande dans les produits alimentaires transformés reste un signal inquiétant et trouve sans cesse plus d'écho dans d'autres Etats membres de l'UE. Une initiative similaire a vu le jour au Royaume-Uni avec le label « *red tractor* ».
  - Jusqu'à présent, l'industrie alimentaire et l'agriculture britanniques s'opposent à toute forme de barrières tarifaires entre le continent européen et le Royaume-Uni. On se demande comment ces secteurs se comporteront au moment où un grand nombre de travailleurs partiront (forcés) pour le continent européen et que leur position concurrentielle sera davantage compromise. A ce moment-là, ils risquent d'opter pour une certaine forme de verrouillage du marché.
  - Si le Royaume-Uni quitte l'union douanière et conclut des accords commerciaux avec des pays tiers, il risque d'y avoir davantage de différences en matière de réglementation et de formalités douanières.

---

<sup>18</sup> Tarifs de l'OMC pour nos principaux produits d'exportation vers le Royaume-Uni : **2004 10 99** (frozen potato products): 17,6%; **1905 90 55** (bakers' wares, extruded/expanded, savoury/salted): (9+EA) MAX (20,7+ADF/M) (1); **2202 10 00** (Sodas): 9,6%; **2203 00 ..** (beer made from malt): 0%; **1806 20 ..** (Chocolate bars and blocks > 2kg): (8,3 + EA) MAX (18,7 + AD S/ Z) (1) ; **0406 30 90** (cheese, fat content exceeding 36%: 215 €/100 kg/net; **0203 19 55** (meat of swine, boneless, fresh or chilled): 86,9 €/100 kg/net; **0207 13 10** (meat of poultry, boneless, fresh or chilled): 102,4 €/100 kg/net

Par ailleurs, il existe également une importante dynamique politico-économique qui peut jouer en défaveur de l'industrie alimentaire belge. L'industrie alimentaire est relativement importante en Belgique mais beaucoup moins importante en Allemagne. Du reste, il est clair que (en ce qui concerne l'industrie alimentaire) le Royaume-Uni est et reste un débouché important pour plusieurs pays d'Europe occidentale avec une contribution positive importante à la balance commerciale.

Annexe 1 : tarifs douaniers moyens de l'OMC par catégorie de produit.

<b>Exportations de la Belgique vers le Royaume-Uni</b>	Taxe en %
Chapitre 02	32,8%
Chapitre 03	11,1%
Chapitre 04	44,0%
Lait et poudre de lait	46,7%
Yaourt	28,5%
Lactosérum	58,2%
Graisses (beurre)	63,3%
Fromages	51,2%
Produits laitiers	45,4%
Oeufs	22,3%
Miel	17,3%
Chapitre 07	13,2%
Chapitre 09	6,6%
Chapitre 10	11,6%
Chapitre 11	47,0%
Chapitre 15	12,2%
Chapitre 16	36,2%
Préparations de viande	41,8%
Préparations de poisson	16,4%
Préparations de crustacés et mollusques	20,0%
Chapitre 17	60,0%
Chapitre 18	16,2%
Chapitre 19	25,1%
Chapitre 20	15,1%
Préparations de fruits et légumes	16,6%
Jus de fruits	13,8%
Chapitre 21	25,4%
Chapitre 22	6,6%

Source : calculs J-P Feynaerts

## 5.3. FEDUSTRIA

### Importance du marché britannique pour l'industrie belge du textile, du bois et de l'ameublement

Pour l'industrie belge du textile, du bois et de l'ameublement, le RU est un débouché très important : environ 10% des exportations, mais avec des différences importantes selon le groupe de produits.

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

- (1) Part de chaque segment dans la totalité des industries respectives du textile, du bois et de l'ameublement  
(2) Part du RU dans la totalité des exportations du segment

Pour le textile d'intérieur (comme les tapis, tissus d'ameublement et de décoration, couil à matelas), qui représente environ 50% du secteur belge du textile, le RU est le premier débouché. La valeur d'exportation sur base annuelle est d'environ 700 millions d'euros.

Pour le secteur du bois et de l'ameublement dans son ensemble, le RU est le quatrième marché d'exportation.

### Le Brexit se fait déjà fort ressentir

La faiblesse de la livre sterling (environ -18% depuis le référendum du Brexit) pèse déjà maintenant sur les exportations de notre industrie, avec des effets tant sur les prix que sur les volumes.

Se pose en outre le problème de la perte de pouvoir d'achat du consommateur britannique puisque les salaires nominaux ne suivent pas l'inflation britannique.

Il faut enfin souligner que 'le textile et l'ameublement' constituent des achats qui peuvent être reportés.

### Points importants pour Fedustria

Fedustria plaide en faveur d'une sortie négociée du RU de l'UE. Un **scénario no deal** serait en effet néfaste pour le marché belge du textile, du bois et de l'ameublement, puisque cela revient à ce que le RU et l'UE des 27 commerceront entre eux comme des 'pays tiers'. Cela signifie concrètement que :

- le RU pourra lever des droits de douane sur les importations des produits belges/européens, qui, suite au principe 'no rollback', ne pourront être plus élevés que le tarif 'pays tiers' appliqué par l'UE. Il s'agit en règle générale de 4% pour les fils, 8% pour les tissus (en ce compris les tapis) et 12% pour les vêtements.
- des formalités de douane devront être accomplies lors de l'exportation vers le RU : la combinaison 'proche du RU' plus 'service rapide et efficace' est toutefois un atout important pour les industries belges de textile (d'intérieur). Si on peut moins jouer la carte de ce service, nous perdons un atout compétitif important vis-à-vis des concurrents 'low cost'.
- le RU ne sera plus lié par la législation UE. Par conséquent, il y a un risque que les Britanniques retournent à leurs propres normes britanniques, de sorte que nos entreprises seront confrontées à des normes de produits et standards différents, ainsi qu'à des méthodes de test différentes.
- les entreprises auront des frais pour adapter leurs systèmes informatiques au fait que le RU devient un 'pays tiers'.

Fedustria demande **des règles transitoires** pour la période entre la sortie effective du RU de l'UE et l'entrée en vigueur de la relation commerciale future, dont les lignes directrices doivent être les suivantes :

- le RU doit rester membre de l'union douanière de l'UE, de sorte que n'apparaissent pas de droits de douane entre le RU et l'UE, et que sur le plan externe, une politique commerciale commune continue à être menée. Le RU ne peut en effet devenir une porte dérobée pour des marchandises de pays tiers, qui entreraient via le RU sur le marché européen en étant libres de droits de douane, alors que des droits d'importation devraient bien être payés sur ces marchandises si elles étaient directement importées depuis le pays tiers vers l'UE.
- de même, le RU doit rester membre de la zone Pan-Euro-Med, de sorte que les chaînes d'approvisionnement existantes puissent être maintenues.
- les normes de produits et standards, ainsi que les méthodes de tests doivent rester les mêmes au sein de l'UE qu'au RU. De même, le principe de la reconnaissance mutuelle doit continuer à s'appliquer.
- l'accès au marché britannique des marchés publics doit continuer à être garanti, de préférence avec une préférence communautaire, sous forme de réciprocité.

- le Brexit ne peut pas diminuer la protection des droits intellectuels existants dans le chef des entreprises belges du textile, du bois et de l'ameublement.
- il faut un level-playing field sur le plan de la réglementation chimique et de REACH.

## 5.4. PORTS MARITIMES

### Introduction: Importance du RU pour le Port maritime de Zeebrugge et la région

Le Royaume-Uni (RU) est le partenaire commercial le plus important du port de Zeebrugge. Il manutentionne annuellement 17,1 millions de tonnes ou 45 % du trafic maritime total au RU. Le commerce consiste de 68 % d'exportations vers le RU.<sup>19</sup>

La plupart des marchandises, exportées vers le RU, vient des industries de la Belgique et les pays voisins: l'industrie du textile (textile, tapis), le secteur alimentaire (produit de confiserie, le chocolat, des légumes et fruits, pâtisserie), l'automobile, la pharmacie et la chimie, les plastiques et l'industrie des machines et des appareils.

Le port de Zeebrugge est la tête de pont de la distribution britannique de l'Europe du nord-ouest. Par semaine, 70 services réguliers, donc plusieurs par jour, connectent le port à différentes régions du RU. Beaucoup d'armateurs et d'entreprises logistiques dans le port se concentrent sur le RU. Le port de Zeebrugge est un port rapide. A Zeebrugge, la plupart des marchandises à bord du navire est non accompagnés (le chauffeur ne voyage donc pas avec les marchandises au RU). Les marchandises sont transportées au RU à la demande du client, donc il faut être vite et efficace. Les navires restent que quelques heures dans le port. Les produits de la Belgique, de la France, de l'Allemagne, de l'Italie, etc. arrivent à Zeebrugge par rail, navire ou en route et sont expédiés de Zeebrugge au RU.

Le port de Zeebrugge est le leader mondial quant au trafic de nouvelles voitures, il traite annuellement 2,8 millions de nouvelles voitures. En 2016 1 million de nouvelles voitures ont été transportées entre Zeebrugge et le RU, la plupart est destinée à l'exportation au RU. Vu les gros volumes de voitures qui sont traités quotidiennement dans le port maritime de Zeebrugge, quasi toutes les marques automobiles sont présentes.

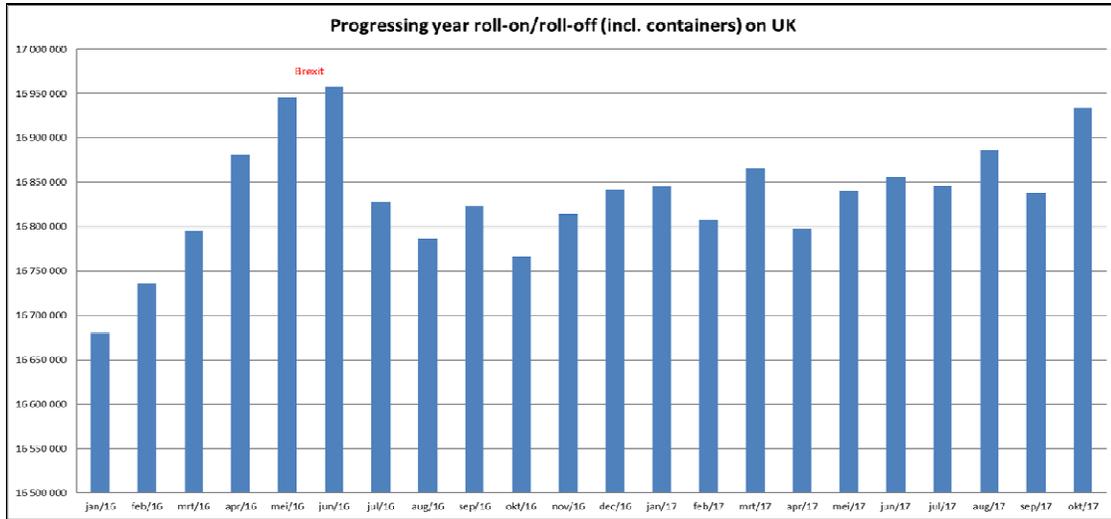
### 'Effet-Brexit' dans le port de Zeebrugge?

La dépréciation de la livre sterling a une influence sur le pouvoir d'achat des Britanniques. Nous prévoyons pour 2017, sur base des dix premiers mois, un statu quo. Ces dernières années, nous constatons une hausse constante de trafic liée au RU. Depuis le referendum, nous apercevons une stagnation.

On tient compte d'enregistrer une baisse dans les chiffres de trafic lié au RU. Dépendant des derniers mois de 2017, il y a la possibilité qu'on note une baisse dans notre chiffres d'affaires liés au RU.

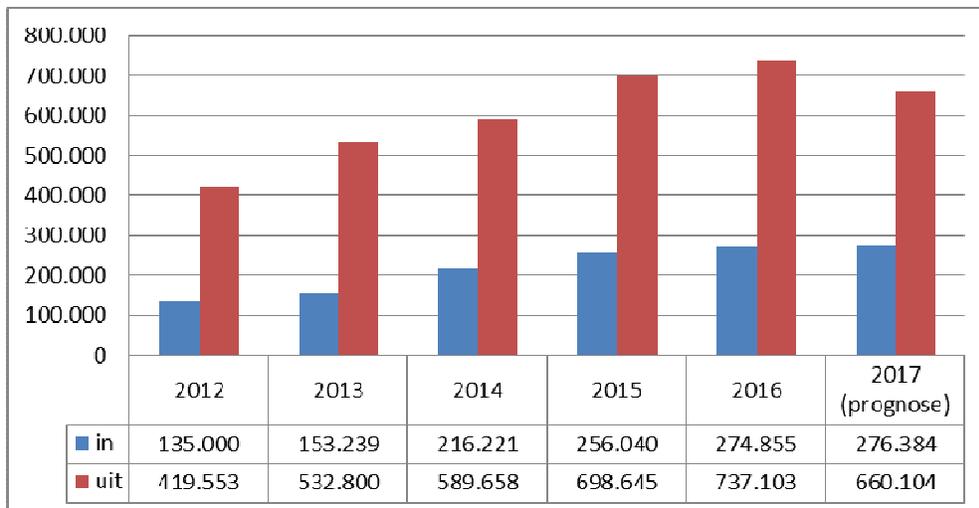
---

<sup>19</sup> Il s'agit des chiffres pour 2016.



Graphique 1: port de Zeebrugge: année progressive janvier 2016 – octobre 2017 (en tonnes)<sup>20</sup>

En 2017, les ventes de voitures neuves au Royaume-Uni ont chuté de 5%<sup>21</sup>, et cela a des conséquences pour le port. Nous prévoyons de traiter 7%<sup>22</sup> moins de voitures neuves par rapport à l'année passée.



Graphique 2: port de Zeebrugge: des nouvelles voiture de/pour le RU VK 2012 – 2017 (prévision)

Plusieurs de nos entreprises se sont confrontés avec des réactions des clients dans un mouvement de panique. Il manque de clarté et il y a beaucoup de questions, ce qui affecte les opérations commerciales de nos entreprises.

<sup>20</sup> année progressive: les chiffres de jan – oct 2017 + les chiffres nov-dec 2016

<sup>21</sup> The Society of Motor Manufacturers and Traders (SMMT), 06/11/2017, <https://www.smmt.co.uk/vehicle-data/car-registrations/>

<sup>22</sup> Prévision basé sur les 10 premier mois de 2017

C'est pourquoi il est essentiel de donner un message clair aux clients, pousser vers le devant le port de Zeebrugge comme 'Brexit proof port' basé sur quelques solutions tangibles.

### Les conséquences du Brexit: défis et opportunités

Un Brexit dur entraînera des droits d'importation, ce qui rendra nos marchandises plus chères et donc moins intéressantes et qui diminuera le commerce. Moins de commerce entre l'UE et le RU mènera à moins de trafic dans les ports ainsi qu'à moins d'activités dans les entreprises. Afin de limiter au minimum les effets négatifs sur les échanges commerciaux entre UE/Zeebrugge et le RU, un accord de libre-échange équilibré et large est essentiel.

Ce sont surtout les barrières non-tarifaires qui posent le défi. A part de la possibilité de tarifs, et même au cas où le tarif serait 0, chaque cargaison vers ou en provenance du RU sera confrontée à une déclaration obligatoire. Des inspections par des autorités fédérales et instances administratives (telles que la douane, l'AFSCA, SPF économie,...) peuvent provoquer des interruptions, et donc des délais dans la chaîne. Pour cette raison les inspections doivent être organisées de telle façon que les flux commerciaux en éprouvent aussi peu d'embarras que possible.

Le règlement pratique des barrières non-tarifaires est déterminant pour que les entreprises conservent leur part de marché. L'implémentation flexible de la législation et des accords peut fortement aider les entreprises à organiser leur flot logistique de manière vite et efficace, ce qui leur permettrait de maintenir leurs procédés actuels. L'utilisation de réglementations douanières particulières (tels que l'entrepôts en douane, régime suspensif de droits de douane...) doit être facilitée.

En effet, chaque délai influence la chaîne logistique et peut provoquer la congestion sur un terminal. Beaucoup de marchandises (y inclus les denrées périssables) sont envoyées 'just in time' vers le RU, chaque hic peut avoir de très grandes conséquences pour la chaîne entière.

Pour cette raison, l'autorité portuaire, investit, ensemble avec le secteur privé, dans la plateforme électronique RX/Seaport, une large plate-forme de données qui rassemble toute information sur une cargaison. En suivant digitalement les processus, la chaîne logistique devient plus efficace. Mais on ne peut pas le faire tout seul. La douane aussi doit participer à ce système. Et même la douane britannique – et éventuellement un nombre de ports britanniques – doivent se joindre à la plate-forme. Cette plate-forme électronique devrait être active en mars 2019.

En tant que port international Zeebrugge possède un grand nombre d'experts en douane. Pourquoi ne pourrait-on pas développer un système dans lequel les marchandises soient acheminées jusqu'à Zeebrugge en libre trafic pour ensuite être déclarées correctement par les experts de notre port avant d'être réexpédiées vers le RU? Et pourquoi ne laisserait on pas la possibilité d'effectuer des changements au dernier moment et de résoudre de petites corrections lorsque la cargaison est déjà à bord du bateau, en route vers le RU? Cela pourrait engendrer un véritable gain de temps pour les entreprises de Zeebrugge en garantissant en même temps une déclaration douanière correcte, avant que la cargaison arrive au RU.

Zeebrugge offre un nombre de connexions avec l'Irlande, qui seront encore élaborées. Mais pour y réussir, de bons accords sur la frontière Irlande/l'Irlande du Nord sont essentiels.

### Impact du ‘worst case scenario’?

En fait, le risque peut être réduit à deux choses.

D’une part il y a l’effet sur le commerce avec le RU, signifiant en général des marchandises communautaires plus chères qui mèneront à moins de trafic entre l’UE et le RU ce qui sera ressenti dans le port. En cette raison, la négociation d’un bon accord de libre-échange est essentiel.

D’autre part il y a le risque qu’ à l’avenir des cargaisons soient expédiées, directement vers le RU au lieu d’être transportées via Zeebrugge en raison de notre fonction ‘hub’ parce qu’on est effrayé les formalités administratives additionnels et les délais qui pourraient en résulter. Il existe déjà des entreprises qui savent que leur clients sont en train d’examiner des escales directes au RU. Ces clients cherchent des espaces au RU pour stocker leurs marchandises et ils envisagent donc des investissements au RU au lieu de l’UE.

Nous risquons donc de rater des investissements en Belgique. L’urgence est grande pour créer clarté rapidement. Le déplacement des trafics, directement vers le RU, pose des conséquences négatives pour l’économie de la Flandre et de l’Europe occidentale et peut-être de l’UE entière. Car comme les marchandises ne passent pas par l’UE, elles n’y peuvent pas non plus créer de la valeur ajoutée ou des emplois.

Il faut absolument éviter un tel scénario. C’est la raison pour laquelle il nous faut, en tant que port et pays, une réponse rapide.

### Questions pour les responsables politiques et les administrations

- ✓ La création de clarté et l’élimination de l’incertitude est d’une priorité absolue.
- ✓ Le support et la facilitation de la mise en place de la plate-forme de données RX/Seaport.
- ✓ Les différentes règlementations douanières facilitantes pour la déclaration de marchandises UE et non-UE doivent être appliquées entièrement.
- ✓ Les marchandises en provenance d’un pays non-UE qui peuvent actuellement être facilement transporté vers le RU, par l’intermédiaire de Zeebrugge sous régime suspensif de droit de douanes, doivent pouvoir se servir des mêmes systèmes à l’avenir. La procédure de demande des permis (relatifs à la douane) doit être organisée de manière facile et transparente.
- ✓ Permettre la flexibilité nécessaire pour les formalités administratives de façon que les chaînes logistiques peuvent maintenir leur organisation efficace afin de limiter la congestion et les délais au minimum absolu.
- ✓ Les inspections, effectuées par les différentes autorités, ne peuvent perturber les flots commerciaux que minimalement.
- ✓ La Belgique doit s’organiser et se profiler avec une attitude commerciale bienveillante. Cela nécessite non seulement les systèmes correctes mais également une application flexible. En agissant plus flexible dans un cadre législatif que d’autres pays, on peut garder notre part de marché sur le RU et peut-être on pourra même l’augmenter.

- ✓ Il faut trouver une solution pour le matériel de transport vide (conteneurs/remorques/emballages/palettes...) enfin d'éviter que d'additionnelles formalités administratives ou financières devraient être effectuées.
- ✓ Promouvoir Zeebrugge comme des experts en douane. Informer les entreprises communautaires du fait que le port de Zeebrugge offre la meilleure porte vers les marchés britanniques et que nous maîtrisons la déclaration et le dédouanement administratifs des marchandises.
- ✓ Il faut examiner la possibilité d'effectuer certaines choses, comme des adaptations au dernier moment ou bien résoudre des lacunes éventuelles dans les formalités administratives pendant le voyage maritime. Les marchandises en partance de Zeebrugge, en route pour le RU, prennent quand-même quelques heures pour y arriver. L'usage efficace du temps de la traversée peut donc signifier un considérable gain de temps.
- ✓ Les services douaniers belges doivent sans délai commencer un dialogue avec leurs collègues britanniques. En collaborant et en cherchant des solutions pratiques, nous pouvons armer notre pays contre les conséquences du Brexit ainsi que nous préparer entièrement.

### Conclusions

Il est possible de nous préparer entièrement à un Brexit. D'un point de vue opérationnel Zeebrugge doit devenir un 'Brexit proof port'. Notre 'Unique Selling Point' et les chaînes logistiques existent. Le Brexit constitue un défi et aura probablement un effet négatif sur le commerce, mais apportera en même temps des opportunités. Il faut prendre des décisions. Il faut trouver des solutions qui fonctionnent. Des solutions que les entreprises peuvent illustrer à leurs clients.

Le gouvernement belge peut aider à rendre Zeebrugge Brexit proof, en contractant des engagements et en soumettant des échéances. Une étroite collaboration avec la douane est essentielle. Des entreprises concernées doivent pouvoir donner un signal à leurs clients que la situation est sous contrôle. En agissant aujourd'hui, nous serons 'le mieux préparé' par rapport aux autres états-membres, ce qui constitue un atout pour l'économie.

## 6. RECOMMANDATIONS

Depuis le premier rapport du Brexit HLG, clôturé le 30 janvier 2017, le paysage politique européen a fortement évolué. Après les élections du 8 juin 2017 au RU, le nouveau gouvernement britannique est une coalition minoritaire qui bénéficie, dans la Chambre des communes, du soutien toléré du Democratic Unionist Party protestant. Après la série d'élections sur le continent et la reprise économique attendue de longue date, nous constatons, au sein de l'UE27, une nouvelle dynamique par rapport à la réflexion sur l'avenir de l'UE. L'UE27 se focalise à présent en premier lieu sur le façonnement de l'avenir commun.

La percée dans les négociations de la semaine écoulée et le fait que le Conseil européen du 14 et 15 décembre pourra de ce fait constater 'des progrès suffisants' sont une excellente chose. Cela permet de passer à la deuxième phase des négociations. Le premier point à l'ordre du jour de ces négociations est de définir une phase transitoire. Au cours de cette période de transition de deux ans environ, les entreprises pourront continuer à travailler dans des conditions inchangées, ce qui leur fournirait la sécurité juridique indispensable. Grâce aux négociations entamées sur la future relation, nos entreprises pourraient enfin mieux identifier les règles de jeu de leurs futures opérations. Il n'en demeure pas moins que les entreprises et les pouvoirs publics feraient mieux de se préparer à tous les scénarios possibles, mais l'accord du 8 décembre replace ceux-ci dans un contexte plus prometteur.

Même si des progrès satisfaisants ont été réalisés pour l'UE27 dans les négociations sur le Brexit visant également à entamer les négociations sur les futures relations entre l'UE27 et le RU, on ne voit pas très bien où le RU veut en venir avec ces négociations. Tant le gouvernement britannique que le parlement et la société britannique sont fort divisés sur la future relation avec l'UE et l'intensité de cette relation. La place que le RU occupe dans le monde fait l'objet des analyses les plus diverses et parfois irréalistes. L'impression qui règne c'est que les conséquences, sur le terrain et sur le plan de la politique commerciale de son choix d'un Brexit dur aux 4 lignes rouges – quitter le marché unique et l'Union douanière, suspendre la libre circulation de personnes et restaurer la suprématie des juridictions nationales –, ne sont ni reconnues, ni acceptées. **L'UE27 place le maintien de l'intégrité du marché intérieur et de l'union douanière au centre de ses préoccupations.** Il ne peut être question de remettre en question cette intégrité. Le « level playing field » entre l'UE27 ne peut être compromis. Egalement et surtout au sein des entreprises européennes, il y a un large consensus à ce sujet. Par conséquent, le HLG espère que les différents intérêts économiques nationaux ne briseront pas le consensus et la solidarité qui règne au sein de l'UE27.

Malgré le souhait du HLG de mener des négociations constructives et fructueuses, l'analyse pondérée de nombreux observateurs le pousse à insister auprès des autorités belges et européennes pour que celles-ci élaborent les mesures nécessaires permettant pour l'ensemble des différents scénarios, au minimum de garantir et d'organiser correctement la fluidité des échanges commerciaux entre les deux partenaires, même dans le cas d'un « no deal ».

D'une manière générale, le HLG reste favorable à un minimum de changements dans les relations belgo-britanniques après le Brexit, afin de réduire à un minimum la charge supplémentaire pour les opérateurs économiques. Dans ce contexte, il faudra élaborer des solutions créatives, pragmatiques et pratiques, conjointement ou, le cas échéant, des deux côtés indépendamment, afin d'éviter les chocs indésirables et les nuisances inutiles pour notre commerce.

Dans la phase actuelle des négociations, le HLG souhaite formuler des recommandations qui tendent à renforcer la sécurité des entreprises, de sorte que celles-ci puissent se préparer au 29 mars 2019 sur base d'évaluations plus réalistes. Les entreprises doivent pouvoir avoir confiance dans la bonne fin des négociations ou dans la possibilité et la volonté des autorités publiques de garantir la continuité du commerce, ne fut-ce que par des interventions minimales et conservatoires. Nombre des mesures décrites ci-dessous peuvent même être décidées unilatéralement – par l'UE27, le RU ou les Etats membres s'ils sont compétents – pour des raisons d'intérêts propres bien compris. D'autres sont d'intérêt général social et n'affectent pas le cœur même des intérêts du RU, ni de ceux de l'UE27. Les mesures décidées ou négociées par les autorités compétentes pour parer à un scénario « cliff edge » ont uniquement pour but de prendre les mesures qui sont à même de réaliser la continuité des échanges commerciaux.

Peut-être bien que le navire des négociations sur le Brexit est surchargé et que le temps qui nous reste est tout simplement trop court pour que les différentes phases nécessaires des négociations puissent encore être menées à bonne fin. Compte tenu d'un échec éventuel des négociations pour une sortie et/ou une période de transition, il convient donc de se focaliser sur certains aspects essentiels de notre vie en bon voisinage, de sorte que le commerce parfois littéralement vital de produits de base non facilement remplaçables – allant de produits alimentaires, médicaments, produits chimiques à des produits textiles – puisse être poursuivi sans encombre. Il convient, dans ce contexte, de ne pas sous-estimer l'importance de bien organiser et régler les contrôles frontaliers. Pour la douane, il serait plus sûr de ne pas considérer qu'une période de transition ou une phase de mise en œuvre fait partie des possibilités. Tout doit être réglé pour le 29 mars 2019.

S'il devait s'avérer qu'il n'est pas possible de mener des négociations constructives avec le RU, il conviendrait que l'UE prépare un paquet de mesures réglant les questions essentielles. Ce paquet pourrait alors être soumis à l'approbation du gouvernement britannique.

Pour notre économie, le Brexit représente également une opportunité d'attirer des investissements étrangers, de décrocher des missions d'analyse et d'étude pour des agences comme l'EMA, quoique le siège sera établi à Amsterdam, d'attirer des chercheurs intéressants qui

pourront réaliser, dans nos laboratoires et universités, des projets de recherche financés par l'UE, de jouer un rôle plus important dans les services juridiques et commerciaux en Europe, etc... A cette fin, tant l'ensemble des pouvoirs publics que le secteur privé devront mettre en commun leurs contacts et connaissances, de sorte que, dans les limites de ses compétences et ses capacités, chacun puisse contribuer à cet effort commun et coordonné.

### *Recommandation 1°: la clarté sur la phase de transition*

**La clarté à court terme, du moins au niveau politique, sur le phasage des négociations, au-delà de la date du Brexit du 29 mars 2019 ou non, est essentielle afin de donner un minimum de direction et de certitude à la population et surtout aux entreprises, qui sont face à des décisions importantes. La confirmation d'une phase de transition, de son caractère et de sa durée est nécessaire et d'une importance primordiale. D'autre part, les entreprises doivent être conscientes qu'il n'y aura qu'une sécurité juridique totale sur une telle phase de transition au moment de la ratification complète de l'accord de sortie, donc en 2019. Pour le HLG, cette phase de transition ne peut pas modifier pour les entreprises la situation du marché interne sur le terrain, qu'elles connaissent aujourd'hui. Durant la transition, le statu quo doit être maintenu, sans toutefois que le RU puisse encore participer formellement au processus décisionnel européen.**

Le HLG reste convaincu que sa recommandation dans le premier rapport HLG de prévoir une phase de transition de plusieurs années était correcte. Autrement, comment un partenariat approfondi et poussé entre les deux économies et sociétés peut-il être élaboré ? Tenant compte d'une période de 5 mois pour les procédures de ratification, nous sommes aujourd'hui à quelque 300 jours calendrier de la fin du mois d'octobre 2018. Le temps pour négocier un accord de sortie devient déjà très court. La période de transition sera nécessaire afin de convertir les accords politiques sur les relations futures entre le RU et l'UE-27, qui, espérons-le, seront trouvés avant le 29 mars 2019, en engagements conventionnels équilibrés. Une prolongation de l'article 50 à l'unanimité de l'UE-27 constitue également une possibilité, mais signifie une incertitude persistante – ce qui est de toute évidence préférable à un “cliff edge” – et l'impossibilité de conclure formellement un accord de libre-échange. Dans ce cas, le RU reste en effet un membre à part entière de l'UE. D'autre part, le grand avantage de ce scénario réside dans le fait que du temps est également gagné en ce qui concerne la dimension OMC du Brexit et qu'un accord de libre-échange entre l'UE-27 et le RU peut être négocié.

De préférence, cette phase de transition signifiera un statu quo (conforme aux acquis de l'UE), comme recommandé par le premier rapport et comme repris dans les directives de négociation de l'UE-27. Il faut éviter que les entreprises doivent s'adapter à de nouvelles règles provisoires valables uniquement pendant la période de transition, dans l'attente d'une 3<sup>ème</sup> réglementation en quelques années de l'accord de libre-échange ambitieux qui doit être conclu. Cette phase de transition peut être vue comme une étape intermédiaire, durant laquelle le RU maintient la situation actuelle sans avoir toutefois une voix à la table européenne, en attendant l'entrée en vigueur du nouveau cadre commercial. Cela implique également que la nouvelle réglementation dans le cadre du marché interne, qui sera élaborée durant cette phase par l'UE-27 (avec le RU dans un rôle d'observateur), sera d'application au RU. De nouveaux accords internationaux conclus par le RU ne pourront logiquement pas entrer en vigueur dans cette phase. La date butoir (“cut off date”) politique et internationale, de même que le jour où des droits peuvent être

créés qui relèvent du champ d'application de l'accord de sortie, resterait donc le 29 mars 2019, mais la date butoir économique et juridique serait reportée à la date d'entrée en vigueur de l'ALE+. Sans aucun doute, une analyse plus profonde de cette problématique complexe est nécessaire et les avantages et les désavantages de ce scénario doivent être évalués par les parties à la négociation, certainement sur le plan des effets sur les entreprises et sur les économies, afin de pouvoir élaborer dans tous les détails un règlement correct et de pouvoir exclure des problèmes en pratique.

Dans le cas d'une prolongation de l'article 50, le statu quo, qui est conforme aux règles de l'OMC, est également assuré et les entreprises ne devront s'adapter qu'au nouvel ALE.

## *Recommandation 2°: nous préparer à tous les scénarios possibles*

**Au cas où les négociations s'enliseraient, ou aboutiraient même à une impasse, les autorités et le secteur privé doivent être préparés afin d'éviter les conséquences désastreuses d'un "cliff edge" ou au moins de les atténuer. Dans le cas d'un "no deal" sur les relations futures, certains problèmes nécessiteront, à cause de leur importance sociale et économique, un accord le 29 mars 2019, afin de pouvoir maintenir des échanges commerciaux minimaux. La liste non exhaustive ci-dessous énumère des exemples d'aspects intersectoriels importants susceptibles de provoquer de grands problèmes: l'énergie nucléaire et des sources d'énergie alternatives, le maintien de la connectivité aérienne et des modalités pour le transport routier, la mobilité professionnelle, la protection des droits de propriété intellectuelle, le statut des biens et des services, le statut des filiales au RU, un "grandfathering" des conditions des contrats conclus avant le Brexit mais qui prennent fin après et la réglementation des transferts de données entre l'UE-27 et le RU.**

**Dans le cas d'un scénario « cliff edge », de nombreux secteurs risquent d'être confrontés à des tarifs à l'importation et des procédures supplémentaires, avec des conséquences en terme de coûts additionnels, perte de compétitivité et perte de part de marché. Afin de pouvoir répondre à ces conséquences négatives pour nos exportations, les autorités compétentes doivent suivre la situation de près et, le cas échéant, élaborer ensemble des mesures appropriées. C'est le cas en particulier des secteurs textile et alimentaire, où les tarifs à l'importation peuvent parfois être fort élevés.**

Petit à petit, les entreprises entrent dans une phase de décision, au cours de laquelle elles se préparent afin de pouvoir faire face aux conséquences du Brexit le 29 mars 2019. L'incertitude quant à l'issue éventuelle des négociations sur le Brexit les amène à s'orienter vers le pire des scénarios d'un "no deal". La transparence et la clarté pour les entreprises sont cruciales afin de pouvoir se préparer de façon optimale et de pouvoir éviter des investissements inutiles, dans p.ex. de nouveaux centres de distribution au RU en remplacement des courts délais de livraison actuels depuis la Belgique.

Afin de soutenir les entreprises dans ce processus décisionnel difficile et d'éviter des (dés)investissements inutiles, il faut à court terme une clarté maximale sur les grands objectifs de négociation réalisables que les deux partenaires se fixent et qu'ils veulent atteindre.

Pour la période actuelle jusqu'au moment de la ratification de l'accord final entre le RU et l'UE-27 par le Parlement britannique, une crise dans les négociations menant au « cliff edge » ou à un « hard Brexit », peut encore surgir à au moins trois moments. Dès lors, les entreprises doivent se préparer d'urgence à ces scénarios possibles. Là où les grandes banques sont déjà en train de le faire, cela semble être beaucoup moins le cas pour les entreprises non financières. Il est donc essentiel que les représentants des organisations d'employeurs sensibilisent leurs membres.

Vu les échanges intensifs et la forte interconnexion des processus de production et des processus logistiques entre le RU et l'UE-27, chaque accord douanier conclu dans le cadre du Brexit sera unique et approfondi. Un tel accord peut être conclu hors du cadre d'un accord de libre-échange sans enfreindre les règles de l'OMC concernant le traitement préférentiel. L'UE a en effet déjà signé des accords de coopération douanière avec la Chine et les Etats-Unis.

Les propositions du RU dans le document de réflexion intitulé "Future customs arrangements: a future partnership paper" en date du 16 août concernant un "customs partnership with the EU", dans lequel le RU effectuerait en tant qu'agent chargé d'une fonction de garantie des contrôles douaniers sur les marchandises à destination de l'UE, ne sont pas faisables, certainement pas dans la phase d'un "no-deal". La proposition alternative d'une facilitation administrative poussée des échanges (le cas échéant sur une base unilatérale) pour le commerce des marchandises transfrontalier est une base correcte qui permet d'obtenir des résultats relativement rapides dans les négociations. Le "Customs Bill" soumis par le Gouvernement britannique le 20 novembre 2017 propose le cadre d'un propre régime douanier dont les modalités seront encore élaborées en fonction du résultat des négociations. A priori, le système en vigueur dans l'UE sera repris en grande partie, ce qui facilitera la mise en œuvre sur le terrain. Vu les conditions pratiques difficiles dans les ports britanniques en raison d'un manque de place, des solutions pratiques comme des déclarations simplifiées ou une dispense de déclarations et des contrôles a posteriori qui peuvent également être faits du côté de l'UE-27, peuvent être prises en considération afin d'éviter des retards et des encombrements.

Un des éléments les plus importants et les plus urgents sera la définition des règles d'origine, aussi peu coûteuses que possible pour le commerce et permettant d'empêcher le commerce triangulaire.

La Belgique a une économie très ouverte et vit du commerce international. Il vaut donc mieux que nos services réagissent de la manière la plus souple et la plus propice aux échanges possible – tout en respectant les limites imposées par le cadre réglementaire – de sorte que notre exportation vers le RU puisse se maintenir voire même s'accroître. Les divers contrôles doivent être bien coordonnés et organisés de manière à ce qu'ils perturbent le moins possible les flux commerciaux.

Si un accord douanier et un accord sur la facilitation des échanges poussés s'avéraient impossibles, des accords ponctuels limités entre les autorités douanières concernées, dans le cadre de leur réglementation existante, permettraient déjà de résoudre de nombreux problèmes pratiques. La reconnaissance mutuelle des entreprises certifiées OEA (Opérateurs Economiques Agréés), dont les processus internes répondent à un certain nombre de critères définis dans le code des douanes de l'Union, serait déjà un grand pas en avant. En effet, ces entreprises collaborent étroitement avec la douane afin de sécuriser la chaîne d'approvisionnement internationale et obtiennent, en contrepartie, certains avantages (moins de contrôles, traitement priori-

taire lors de contrôles) qui facilitent les passages frontaliers des marchandises qu'elles transportent.

Il est donc souhaitable que la douane belge insiste au niveau de l'UE que des discussions soient entamées avec le RU afin de parvenir à un accord de reconnaissance mutuelle en matière d'OEA. En outre, sur la base d'une analyse du trafic et des besoins des modèles économiques (p.ex. des livraisons en juste-à-temps), des solutions pratiques spécifiques doivent être cherchées, en collaboration avec le commerce, et dans les limites de la réglementation existante.

En raison des intérêts spécifiques nationaux belges, le HLG souhaite attirer l'attention sur les thèmes suivants :

- des accords relatifs au commerce de produits agricoles et alimentaires
- des accords relatifs aux quotas de pêche et aux droits de pêche
- des accords relatifs aux produits pharmaceutiques

Le commerce de produits alimentaires avec les producteurs de l'UE-27 est d'une grande importance pour le RU. Une grande partie de l'importation de denrées fraîches du continent est irremplaçable pour les consommateurs britanniques, vu que la production locale ne couvre pas les besoins du marché et qu'une importation de substitution n'est pas possible. Dans le cas d'un "cliff edge", des accords sanitaires et phytosanitaires ad hoc seront nécessaires afin d'organiser les contrôles aux points de passage des frontières de telle manière que ces marchandises périssables puissent arriver sur leur marché dans un état optimal. L'industrie alimentaire belge est un fournisseur important pour le RU qui est son 4<sup>ème</sup> marché de destination des exportations et qui représente 8,7% de l'exportation totale. Le fait de pouvoir continuer cette exportation avec la même intensité et la même rentabilité constituerait donc une situation "gagnant-gagnant" pour les deux pays. En outre, dans le cas d'un "no deal", les deux partenaires surveilleront et surmonteront essentiellement les obstacles non tarifaires qui se formeront ou qui seront créés progressivement. Les obstacles tarifaires seront inévitables dans le cas d'un "cliff edge" et il est nécessaire de réfléchir à des mesures d'accompagnement pour les entreprises exportatrices jusqu'à l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange qui contient une clause "zéro pour zéro", comme le préconise le premier rapport du Brexit HLG.

Les stocks de poisson en mer du Nord sont d'une grande importance pour les deux partenaires. Un accord ad hoc relatif aux droits de pêche pour les pêcheurs de l'UE-27 dans les eaux britanniques et, en contrepartie, à l'accès au marché de l'UE-27 pour la flotte de pêche du RU, est, à la lumière de quotas de pêche définis en concertation, un des accords nécessaires le 29 mars 2019, même si le RU n'est plus membre de l'UE.

Le maintien de la qualité la plus élevée possible de l'offre des médicaments sur le marché est vital tant pour le RU que pour l'UE-27. Certaines entreprises pharmaceutiques et certains forums de concertation sectorielle européens soulignent avec insistance que dans le cas d'un "cliff

edge” le 29 mars 2019, des mesures seront nécessaires afin d’éviter de graves perturbations dans la distribution des médicaments spéciaux et des médicaments les plus récents. Le secteur a des chaînes de production et d’approvisionnement très intégrées au niveau européen. Un “cliff edge” pourrait entraîner de grands problèmes d’approvisionnement immédiats. Les patients dans l’UE-27 et au RU ont droit non seulement aux meilleurs soins de santé possibles – ce qui nécessite des accords réciproques qui garantissent aux patients l’accès aux deux systèmes de soins - mais également aux médicaments et techniques les plus modernes, qui ont été développés dans l’UE-27 ou au RU avant le Brexit ou qui y seront développés après le Brexit. Il est dans l’intérêt de chacun d’organiser une collaboration la plus étroite possible dans ce domaine. Le commerce des médicaments doit pouvoir se faire sans entraves de sorte que la perturbation de la production et de l’approvisionnement en médicaments ou technologies médicales puisse être évitée.

Dans tous les cas, les mesures nécessaires devront être prises pour que les agréments des médicaments provenant du RU accordés avant le Brexit restent valables après le Brexit. Cependant, après le 29 mars 2019, il vaudrait mieux enregistrer de nouveaux médicaments dans l’UE-27 pour qu’ils puissent faire l’objet d’une autorisation de mise sur le marché européenne.

Dans le cas d’un “no deal” et d’un scénario OMC, les secteurs textile et alimentaire seront sujets à des tarifs à l’importation élevés. Les tarifs à l’importation pour l’alimentation et l’agriculture s’élèvent en moyenne à 22%, allant même jusqu’à 86% pour certains. Pour les fils, ces tarifs sont de 4%, pour les tissus (tapis inclus), ils s’élèvent à 8% et pour les vêtements, à 12%. Ces tarifs ne peuvent être soumis à la formule « zéro pour zéro » qu’aux termes d’un accord de libre-échange. A défaut, les droits NPF seront applicables. Il est nécessaire d’examiner si, dans l’attente de l’entrée en vigueur de l’accord de libre-échange, cette situation difficile peut être compensée par des mesures d’accompagnement.

Pour le secteur textile, les mesures de soutien suivantes s’imposent :

Encourager les entreprises textiles à innover dans la production et le design, afin d’anticiper les changements après le Brexit.

Explorer la possibilité de lancer une campagne promotionnelle internationale pour les produits textiles les plus lourdement touchés par le Brexit, comme le tapis plain tissé et le tapis touffeté, actuellement fort demandés par le consommateur britannique, afin de créer de cette manière un nouveau marché (en Scandinavie, Allemagne et Europe orientale par exemple). Grâce à une nouvelle conception et un accent sur la qualité, l’image du tapis comme revêtement de sol pourrait éventuellement être améliorée dans certains marchés qui, par le passé, avaient un certain intérêt.

Le RU doit en outre rester membre de la zone Pan-Euro-Med, assurant de ce fait la continuité des chaînes d'approvisionnement.

L'accès au marché britannique des marchés publics doit être maintenu et garanti. Il est probable qu'après le Brexit et dans son propre intérêt, le RU accède à l'accord de l'OMC sur les marchés publics (« Government Procurement Agreement (GPA) »), auquel il est déjà depuis le 1er janvier 1996 soumis via l'UE.

Spécifiquement pour l'industrie alimentaire belge :

Examiner les possibilités en matière de facilitation des échanges, notamment par le biais des articles sur les produits périssables dans l'AFE de l'OMC (cf. les préoccupations du secteur avicole quant aux viandes fraîches).

Soutenir les producteurs les plus touchés dans le secteur alimentaire dans leur recherche de nouveaux débouchés dans l'UE27 et d'autres destinations proches.

Apporter son soutien à l'identification de potentiels fournisseurs alternatifs de matières premières (des produits de base agricoles et des ingrédients, mais également des emballages...).

Insister auprès du RU pour que celui-ci maintienne les mentions obligatoires sur les étiquettes (numéros E), comme celles-ci sont à présent réglées au sein de l'UE, et ce jusqu'à l'entrée en vigueur d'un ALE. Cela est important pour tant les producteurs que les consommateurs qui ont droit au maximum de transparence.

Un accord vétérinaire entre les services vétérinaires doit régler les contrôles frontaliers, principalement de produits frais, de manière si efficace que ce commerce peut être poursuivi sans obstacles notables.

### *Recommandation 3° : renforcer les services de contrôle frontalier belges*

**Il est urgent que les besoins des différents services fédéraux et régionaux belges impliqués dans les contrôles frontaliers de biens pour pouvoir répondre à l'activité accrue à la suite du Brexit soient consignés dans une liste. Les services doivent également évaluer et rationaliser leur coopération sur le terrain. Dans le processus de modernisation de la douane, il faut donner la priorité à tous les projets liés au Brexit. L'expérience avec les formalités et les autorisations de douane qui fait souvent défaut chez certaines entreprises belges exportant vers le RU nous oblige à faire des efforts de formation considérables.**

Sur base d'un modèle théorique, l'Administration générale belge des Douanes et Accises (AGDA) estime que, si le RU devait devenir un pays tiers, le nombre de déclarations d'importation en Belgique (pour le pays entier) augmenterait de 14%, et le nombre de déclarations d'exportation augmenterait de 47%. Cela signifierait une forte hausse du nombre de déclarations et de contrôles aux frontières extérieures. Seules une plus grande automatisation et des procédures plus rapides avec davantage de personnes sur le terrain pourraient faire efficacement face à cette hausse. Si la Belgique veut continuer, en Europe occidentale, à jouer un rôle important sur le plan de la logistique, il lui faudra investir dans ses services de douane.

En vue d'une organisation efficace permanente des échanges commerciaux et des chaînes logistiques, dans tous nos ports et principalement à Zeebrugge, il faut réduire et rationaliser au maximum le délai de traitement. Ainsi par exemple, pour le volet non fiscal de la déclaration, le délai de traitement pour déclarer les marchandises importées depuis et exportées vers le RU et celui pour les autres Etats membres de l'UE, et les éventuels frais liés aux temps d'attente, dépendent de la vitesse d'action des autres autorités concernées, par exemple le SPF Economie lorsque la sécurité des produits doit être contrôlée ou l'AFSCA pour le contrôle de la sécurité alimentaire.

Pour ce qui est de la problématique en matière de dédouanement et de stockage, il n'existe actuellement pas d'accords entre les services de douane belges et britanniques. Si des accords étaient possibles, il incomberait à l'UE de les conclure. En matière de douane, l'UE est compétente tant pour le cadre légal que pour les modalités d'application, de sorte que, sur le plan national, il n'y a qu'une faible marge de manœuvre pour éventuellement régler l'une ou l'autre chose par le biais d'un accord entre la Belgique et le RU. Des propositions doivent donc être faites à l'Europe pour veiller à ce que les intérêts des entreprises des Etats membres de l'UE soient bien défendus.

Il doit être fait pleinement usage des différentes mesures douanières de facilitation pour le dédouanement rapide de marchandises UE et non-UE. Dans ce contexte, c'est aux services fédéraux de soutenir les entreprises.

La procédure de demande d'autorisations (en matière de douane) doit être organisée de manière efficace et transparente. La durée de parcours d'une demande d'autorisation est essentielle. Les entreprises doivent pouvoir avoir la garantie que tout sera réglé en temps utile.

Compte tenu de la spécificité des trafics portuaires, il y a lieu d'examiner, pour certains ports, la possibilité d'aménager des « ports francs ». Dans la mesure du possible, les procédures de dépôt temporaire, entrepôt douanier, perfectionnement actif, etc... doivent également être examinées et évaluées en vue d'une application en Belgique pour le commerce avec le RU.

Pour le port de Zeebrugge, spécifiquement, il y a lieu de régler de manière rapide et pragmatique la problématique des nombreux conteneurs vides ou remorques sans tracteur. Les conteneurs ou remorques pleins sont considérés comme « emballage » et ne doivent pas être importés ou exportés. Pour les conteneurs ou remorques vides, ce n'est pas le cas, de sorte qu'ils doivent chaque fois être importés ou exportés.

Etant donné que, pendant des années, la majorité des entreprises exportant vers le RU ont travaillé dans le marché intérieur, celles-ci manquent souvent de savoir-faire en matière de procédures de douane. Il conviendrait qu'en collaboration avec les Chambres de Commerce locales et les fédérations sectorielles, l'AGDA organise des cours spéciaux afin de permettre aux entreprises et à leur personnel d'acquérir une expertise suffisante en matière de douane.

Il faudra rapidement faire de nos ports des ports où le dédouanement est encore plus rapide et où il y a une grande expertise en matière de douane. Il faudra également étudier, par secteur, les possibilités de faciliter au maximum le flux logistique. Il ne suffit en outre pas de réaliser d'excellentes performances sans que les entreprises exportatrices de l'UE soient convaincues du fait que nos ports forment le « gateway » le plus efficace vers le RU. Il est dès lors souhaitable de mettre sur pied, au sein de l'UE27, une campagne d'image et de sensibilisation ciblée sur des groupes spécifiques, et soutenue par les autorités compétentes dans notre pays.

#### *Recommandation 4° : coopération minimale sur les normes, les standards et l'innovation*

L'évolution favorable éventuelle dans le cadre de l'innovation, la propriété intellectuelle ou l'élaboration/la mise en œuvre actuelle de normes et de standards ne pourrait pas venir hypothéquer. Après le Brexit, le RU devrait pouvoir continuer à participer en tant qu'observateur aux discussions scientifiques au sein de l'ECHA et d'autres agences axées sur l'innovation et pertinentes du point de vue scientifique, à condition que les droits et obligations attribués au RU soient en ligne avec ceux d'autres partenaires privilégiés, comme par exemple la Norvège qui se conforme aux règles européennes en découlant et qui les reprend dans son système juridique. De cette manière, ils continuent à enrichir le débat avec leurs importantes connaissances scientifiques. Il faudra également clarifier et apporter une sécurité juridique à la participation du RU aux programmes européens de recherche et de développement qui perdureront au-delà du Brexit. Le fait que le RU ratifiera d'ici peu la Juridiction unifiée du brevet (« Unitary Patent Court » - UPC) est d'ores et déjà encourageant. Puisque l'on peut supposer que le RU continuera à appliquer le règlement REACH (qui est considéré par un nombre croissant de pays comme assumant un rôle de chef de file), il y a lieu de prendre des mesures visant à éviter que les livraisons, à l'attention de nos entreprises, de produits indispensables ne subissent pas d'interruption à défaut de certification.

Pour les entreprises, les accords de reconnaissance mutuelle pour standards de produits et procédures de conformité constituent de très importantes décisions qui permettent potentiellement d'éviter qu'après le Brexit, certains produits doivent à nouveau être soumis à des essais de conformité ou, s'ils sont neufs, doivent également être examinés par les agences européennes. De tels accords peuvent être conclus en dehors du cadre d'un accord de libre-échange sans avoir à violer les règles de l'OMC, à condition que les pays tiers puissent également passer de tels accords avec l'UE27 et le RU. Sans être dans les liens d'un ALE avec ces pays, l'UE a déjà conclu de tels accords avec l'Australie, les Etats-Unis et la Nouvelle-Zélande. Vu que ces accords comprennent de très importants aspects relatifs à l'accès au marché intérieur de l'UE27, il est exclu que des accords d'équivalence à part entière soient conclus en dehors du cadre des négociations ALE entre l'UE27 et le RU. Néanmoins, après le 29 mars 2019, il est important de continuer à associer le RU aux discussions au sein de toutes ces agences, afin de pouvoir assurer une transition fluide une fois qu'un accord pourra être trouvé, par la conclusion de l'ALE, pour les problèmes des divergences de standards qui seront causés à la suite de la conclusion, par le RU, d'ALEs avec des pays tiers. Etant donné que, dans une phase transitoire convenue, il ne sera pas question de tels accords de libre-échange, il conviendrait qu'après le 29 mars 2019, le RU se voie proposer le statut d'observateur dans toutes les agences.

Dans les secteurs concernés, la préoccupation est grande à l'égard de l'avenir de la réglementation REACH après le Brexit, notamment sur le plan de l'enregistrement, du représentant exclusif (RE) et de l'autorisation. Après le Brexit, les PME qui, avant le Brexit, achetaient par exemple

des produits issus du RU, devront se faire enregistrer comme importateur au titre du règlement REACH et faire effectuer un enregistrement auprès de l'ECHA, ce qui implique qu'ils devront satisfaire aux exigences correctes. Il ne peut en effet y avoir d'accès au marché européen si les produits ne sont pas conformes au règlement REACH. Une des préoccupations majeures, qui se situe en fait en dehors de la discussion relative au Brexit, mais qui pourrait bien devenir problématique, c'est la date butoir du 31 mai 2018 pour l'enregistrement de petits volumes de 1 à 100 tonnes.

De nombreux représentants exclusifs (RE) sont par ailleurs actuellement établis au RU. L'absence, au RU, après le Brexit, d'une réglementation conforme au règlement REACH reconnue par l'UE27, aurait une incidence sur les importateurs. Si une telle situation se présentait, cela poserait un problème non seulement pour l'industrie chimique, mais également pour d'autres industries (textile, alimentation) pour lesquelles l'industrie chimique fournit des matières premières. Ces aspects réglementaires du règlement REACH pourraient perturber la chaîne d'approvisionnement. Un régime spécifique en cas de « cliff edge » s'impose dès lors.

La « Supreme Court » britannique pourrait suivre les opinions relatives aux contestations de la Cour de Justice de l'Union européenne dans le cadre du règlement REACH, mais n'y est pas obligée, et ces opinions ne sont pas contraignantes. Par souci de sécurité juridique et d'unité d'interprétation des règles REACH, le HLG préconise que le RU reconnaissent quand même l'autorité de la Cour de Justice de l'Union européenne et que ces opinions deviennent contraignantes devant les juridictions britanniques.

A l'heure qu'il est, le RU joue un rôle important dans les discussions au sein de l'UE28 sur l'innovation et la politique scientifique. Afin que les projets en cours ne subissent pas d'interruption et puissent être poursuivis, il convient qu'après le 29 mars 2019, le RU puisse continuer à participer comme observateur à des discussions scientifiques au sein d'importantes agences comme l'ECHA. Cette possibilité pourrait être étudiée, mais, dans ce contexte, il ne faut pas perdre de vue la valeur de précédent en résultant potentiellement : d'autres pays de l'UE pourraient demander le même régime (la Turquie par exemple). Dans le cadre des discussions relatives au TTIP, une controverse est en outre née à propos d'influences potentielles des Etats-Unis sur la politique de l'UE via des comités de coopération réglementaire (coopération réglementaire sur base volontaire). Cet élément devrait être pris en compte au cours de la réflexion. La solution la plus opportune est de viser, pour le RU, une position analogue à la Norvège (un pays tiers mais avec une relation historique particulièrement forte sur le plan de la coopération scientifique). La Norvège est membre de l'ECHA, mais est disposée à être un « rule-taker » des règles européennes. Le RU devrait accepter la même condition.

Pour nos universités et chercheurs également, il est important de créer un régime permettant de poursuivre les projets en cours et de continuer à stimuler la coopération future. Pour les universités et les entreprises flamandes associées à des projets dans le cadre du Horizon 2020, le RU

est aujourd'hui le 2ème plus important pays partenaire. 70% des chercheurs francophones en Belgique ont, dans leur consortium, un partenaire du RU lorsqu'ils participent à un projet de recherche financé par l'UE. Le document de réflexion sur la coopération sur le plan des sciences et de l'innovation, publié par le RU en août 2017, décrit un certain nombre d'options utiles et importantes, sur le plan de la mobilité des chercheurs et de l'accès au talent également.

Pour nos entreprises, et principalement pour l'industrie pharmaceutique et chimique, l'UPC (la Juridiction unifiée du brevet) revêt une importance particulière. Notre pays est à la base de l'accord conclu au cours de sa présidence en 2011 et a à plusieurs reprises plaidé, au sein du Conseil de la concurrence, pour que le RU ne soit pas exclu dans cette phase et pour que le processus de ratification et de mise en œuvre puisse être poursuivi dans l'attente d'un accord final dans le cadre d'un ALE. La participation du RU est souhaitable à la lumière de la plus-value économique liée au champ d'application géographique du brevet unitaire et de la juridiction unifiée du brevet. Afin de garantir la réussite du brevet unitaire européen, la participation du RU est dès lors essentielle, après le Brexit également. L'entrée en vigueur de l'accord UPC requiert encore la ratification du RU et de l'Allemagne.

### *Recommandation 5°: Attirer ensemble des investissements*

**Les différentes autorités belges compétentes - fédérales et régionales - ont la mission d'attirer l'attention des entreprises délocalisantes sur notre pays de sorte que la Belgique puisse accueillir une partie des entreprises qui quittent le RU en raison du Brexit. Le niveau fédéral et le niveau régional se complètent pour attirer des investissements. En plus de la coordination administrative au sein de la "Cellule d'Investissement", une coordination inter-fédérale au niveau politique est nécessaire de sorte que les entreprises puissent être approchées le plus vite possible d'une façon proactive et cohérente.**

La taskforce interfédérale à mettre en place au niveau politique ne devra pas seulement examiner les orientations de fond et les aspects formels ou organisationnels. Elle devra également élaborer une approche internationale mondiale qui permette de faire valoir tous les atouts de la Belgique. Les secteurs belges sont également bien placés pour formuler des conseils et des suggestions afin de sélectionner les entreprises qu'il faudrait approcher.

Il vaut la peine d'investir dans une taskforce spéciale interfédérale de spécialistes qui soutiendrait durant quelques années la promotion et qui accompagnerait le processus de délocalisation industrielle du RU vers la Belgique.

*Recommandation 6°: Répercussions sur les programmes, les dépenses et la politique de l'UE-27*

**Après un Brexit et certainement dans le cas d'un "cliff edge", il faudra faire des choix concernant les dépenses et les programmes qui seront compromis par l'absence de fonds au niveau de l'UE-27. Il faudra également régler la mise en œuvre de décisions politiques et la répartition des coûts qui y sont liés. Comme déjà mentionné dans le premier rapport, le HLG considère, à cet égard, qu'il n'est pas possible de répercuter des charges supplémentaires sur l'UE-27.**

Un "cliff edge Brexit" soulèvera, à court terme, un certain nombre de questions pratiques, en particulier en ce qui concerne les nombreux objectifs que l'UE se fixe. Ce problème se pose pour tous les objectifs qui ont été fixés pour les 28 Etats membres de l'UE et dont les charges sont réparties entre les différents Etats membres. Il conviendra également d'évaluer l'impact potentiel sur les quotas prévus dans les accords de libre-échange. Dans ce cadre, le HLG plaide pour que le principe de la sécurité juridique soit respecté et pour que les charges ne soient pas alourdies. En outre, il faut veiller à ce que les charges imposées aux Etats membres européens ne soient pas plus lourdes que celles de nos partenaires privilégiés, ce qui conduirait à une distorsion de concurrence.

### *Recommandation 7°: l'impact sur les services financiers*

**La City londonienne continuera à jouer un rôle important dans le domaine financier-économique pour l'UE27. Afin d'atténuer les conséquences négatives du Brexit, une coopération intense entre l'UE27 et le RU est indiquée, pour le secteur financier également. Entre-temps, les entreprises non financières doivent également se préparer à tous les potentiels scénarios Brexit, à leur impact sur leur accès aux services financiers du RU, et aux éventuelles alternatives.**

Pour ce qui est du secteur financier également, l'UE27 part des principes qu'il doit y avoir un équilibre entre les droits et obligations dans le cadre de la relation entre le RU et l'UE27, qu'il doit y avoir un « level playing field », pas de picorage, et que l'autonomie réglementaire de l'UE27 doit être sauvegardée. La stabilité financière au sein de l'UE27 ne pourrait être compromise<sup>23</sup>.

Indépendamment d'un éventuel accord entre l'UE27 et le RU, l'UE27 et le RU peuvent, chacun de leur côté, définir les conditions dans lesquelles les établissements financiers de pays tiers peuvent offrir leurs services. Les 'règles d'équivalence' européennes existantes et le monitoring continu de l'équivalence doivent être renforcés lorsqu'ils seraient également appliqués au RU.

Les activités de compensation pour transactions libellées sont exécutées de préférence exclusivement dans la zone euro et doivent donc être hébergées en dehors du RU, ce qui pourrait avoir un impact sur les clients (banques) des chambres de compensation à Londres.

---

<sup>23</sup> En supposant qu'il y aura une période de transition (limitée dans le temps) pendant laquelle le statu quo est maintenu, et qu'entretemps un accord sur la relation future peut être trouvé, cette relation future prendrait la forme d'un accord de libre-échange. Le CETA, l'accord de libre-échange entre l'UE et le Canada, peut être un modèle à cet égard, mais même dans le CETA, le chapitre relatif aux services financiers est limité.

### *Recommandation 8° : vers une concurrence loyale future*

**Même après le Brexit, le RU restera sans doute le principal partenaire commercial de l'UE27 ; eu égard au poids économique et à la proximité du RU, pour la Belgique, le RU restera certainement le marché le plus important en dehors de l'UE. Voilà pourquoi il est essentiel que les nouvelles relations avec le RU restent fondées sur les principes de la concurrence loyale.**

L'UE27 devra décider où et comment intégrer des garanties que le RU ne pourra pratiquer le dumping social, écologique, fiscal ou autre. C'est à la Commission européenne d'y veiller, d'avoir les pouvoirs et les possibilités nécessaires pour non seulement imposer des droits anti-dumping (ce qui existe déjà), mais également formuler des propositions pour compenser d'autres formes de droits compensateurs aux frontières sur les marges de dumping (également à la suite du dumping social, écologique ou fiscal).

## 7. ANNEXES

### DESCRIPTION DES DONNÉES

Afin de caractériser l'exposition des entreprises belges aux conséquences éventuelles du Brexit, différents indicateurs ont été construits sur la base de 2 sources :

- les données individuelles du commerce extérieur de biens provenant des déclarations Intrastat ;
- les données individuelles des déclarations VIES à la TVA portant sur les exportations de biens et services des entreprises belges vers les pays de l'UE.

Les données du commerce extérieur et les données VIES portent sur la période allant du 1<sup>er</sup> trimestre 2015 au 2<sup>ème</sup> trimestre 2017. Si ces deux sources d'information fournissent des données permettant d'identifier les entreprises exportatrices, elles diffèrent sensiblement quant à leur couverture. Les données Intrastat ne couvrent que les exportations et importations de biens et ne sont disponibles que pour les entreprises exportant ou important un montant minimum par an vers l'ensemble de l'UE. Ce montant minimum s'élève à un million d'euros pour les exportations et à 1,5 million d'euros pour les importations. Une entreprise commerçant uniquement avec le Royaume-Uni ne sera pas observée dans cette banque de données si le montant total de ses ventes ou achats avec le Royaume-Uni est inférieur à ces seuils. Les déclarations VIES ne sont pas soumises à de tels seuils de déclaration (les entreprises doivent rapporter à l'administration fiscale l'ensemble de leurs ventes à toutes les entreprises localisées dans l'UE) mais ne couvrent que les flux d'exportations. Les données VIES couvrent à la fois les exportations de biens et de services. Un seuil minimum de 1.000 EUR de vente par an a été imposé afin de déterminer si une entreprise exportait vers le Royaume-Uni, ce montant correspondant au seuil minimum de déclaration auprès des douanes pour les exportations hors de l'UE.

Les données relatives aux investissements directs portent sur les années 2015 et 2016. Ces données sont également soumises à des seuils de déclaration relativement élevés.

Ces données individuelles ont été couplées aux informations disponibles dans la Banque Carrefour des entreprises (secteur d'activité principal, localisation du siège social de l'entreprise) afin de caractériser les secteurs et les arrondissements les plus exposés au Brexit. Des données d'emploi extraites des comptes annuels pour les années 2015 et 2016 sont également utilisées afin de déterminer des classes de taille d'entreprises. Finalement, les déclarations mensuelles et trimestrielles auprès de l'administration de la TVA sont également utilisées pour évaluer le chiffre d'affaires trimestriel des entreprises.