



Chambre Française
de Commerce et d'Industrie
de Belgique

RÉUSSIR EN BELGIQUE



- Chambre Française de Commerce et d'Industrie de Belgique -
Avenue des Arts, 8 – B-1210 Bruxelles

Sommaire

Introduction.....	5
I) Présentation du pays.....	6
A) Aspects historiques.....	6
B) Aspects politiques.....	8
C) Aspects économiques.....	10
D) Les secteurs porteurs.....	13
1- Sous-traitance industrielle : aéronautique, armement, métallurgie.....	14
2- Distribution.....	14
3- Industries chimiques et biotechnologies.....	15
4- Industrie agroalimentaire.....	16
5- Progiciels.....	16
E) Relations économiques.....	17
F) Aspects fiscaux.....	19
G) Atouts majeurs.....	20
II) Conseils pour une entreprise souhaitant approcher le pays.....	22
A) Appréhender les différences culturelles.....	22
B) La Chambre Française de Commerce et d'Industrie de Belgique.....	25
1- Le Service d'Appui aux Entreprises.....	25
2- Le Centre d'Affaires.....	26
3- Le Club Affaires.....	26

Introduction

Il est assez tentant de faire de la Belgique un prolongement de la France, elle est proche, à 1 h 22 de Paris et pour une part francophone mais la proximité s'arrête là. Il y a la Wallonie francophone, une région qui a énormément souffert de l'abandon de l'activité du charbon et qui se relever en jouant la carte de l'innovation. La Flandre est néerlandophone, dynamique, elle possède de grands ports maritimes que sont Gand et Anvers (2^{ème} port européen). Une partie de la Belgique est germanophone, notre une porte vers l'Allemagne. Et puis il y a Bruxelles, capitale internationale, multiculturelle qui accueille près de 45 nationalités et de nombreux sièges sociaux de grandes entreprises.

C'est en conquérant avisé que les exportateurs français démarrent une mission export au plat pays. Or, la Belgique n'est pas une extension logique de l'hexagone, bien au contraire, et même si des atomes crochus donnent des aises à certains, il va de soit que le consommateur belge ne perçoit pas le français et ses produits / services de la même manière. Marché fiable et mature, de nombreuses entreprises françaises l'ont déjà compris. La France occupe une des premières places dans les relations commerciales du Royaume.

La Belgique est un pays de première destination souvent minimisé par les exportateurs, certains diront qu'il faut commencer par la Belgique pour faire « ses griffes » à l'export, que c'est un pays accessible et que les belges sont « sympas » donc réceptifs aux produits français. D'autres expliqueront que la Belgique, de part sa complexité et son personnel polyglotte est un marché extrêmement compétitif et qu'il faut déjà bénéficier d'expériences certaines pour pénétrer les réseaux de distribution et vendre en Belgique.

En approchant le marché belge, un entrepreneur doit avoir toutes ces spécificités en tête pour ne pas faire d'erreur : La Belgique est un marché petit par sa taille, mais complexe par sa structure.

Le Service d'Appui aux Entreprises de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie de Belgique œuvre chaque jour au bon rapprochement de ces deux pays et permet à de nombreuses sociétés françaises et étrangères de pénétrer le marché en toute quiétude.

Plaque tournante de commerce au cœur pleinement international, la Belgique constitue une plate forme de choix pour des projets d'investissement ou de commerce, cette version revisitée de notre guide « Réussir en Belgique 2013 - 2014 » vous donne les clés indispensables pour faire vos premières armes.

Sabrina GAUTHIER
Responsable Service d'Appui aux Entreprises
CFCIB

I) Présentation du pays

A) Aspects historiques

➤ Révolution et indépendance

Les provinces belges et néerlandaises sont réunies en un seul État au cours du Congrès de Vienne de 1815. La Belgique passe alors sous la direction du monarque hollandais, Guillaume 1^{er}. Bien que sa politique économique soit favorable à la bourgeoisie belge, des protestations s'élèvent rapidement. Ainsi les catholiques protestent contre l'ingérence de Guillaume 1^{er} dans les affaires religieuses et les libéraux contre le manque de libertés. En 1828, la bourgeoisie catholique et libérale de la future Belgique s'unissent pour élaborer un programme commun d'exigences. C'est ce qu'on a appelé l'unionisme ou l'alliance diabolique.

Le 23 septembre 1830, la révolution éclate à Bruxelles. Les rebelles bruxellois reçoivent l'appui de volontaires venant de l'extérieur de la ville. A la suite de cette révolution, la Belgique se sépare des provinces du nord. Le Gouvernement provisoire déclare l'indépendance, le 4 octobre 1830, et le 3 novembre de la même année 30 000 électeurs censitaires élisent le Congrès national. Ce Congrès approuve, le 7 février 1831, une constitution très progressiste pour l'époque.

➤ De 1830 à 1908

Une conférence diplomatique sur l'avenir de la Belgique s'ouvre à Londres le 4 novembre 1830. Les grandes puissances reconnaissent la séparation de la Belgique et des Pays-Bas. Léopold de Saxe-Cobourg devient le premier roi des Belges en 1831. En 1865, son fils Léopold II lui succède. Sous leurs règnes, la Belgique devient la deuxième puissance industrielle. Afin d'assurer l'approvisionnement en matières premières et de garantir par conséquent l'indépendance économique, les deux souverains ont financé diverses expéditions coloniales. Ce n'est qu'à la fin du 19^{ème} siècle que les tentatives sont couronnées de succès. Léopold II soutient activement les expéditions de Henry Stanley dans les territoires congolais. Stanley conclut avec les chefs de tribus locales des accords qui mènent à une confédération d'États. A l'origine, le gouvernement belge et le parlement n'ont rien à voir dans cette affaire. Léopold II, premier occupant d'Afrique centrale, jouit d'une position forte à la conférence de Berlin, en 1884. Ses exigences sont reconnues. En 1885, le parlement belge l'autorise à devenir chef d'État du Congo, qui n'est cédé à la Belgique qu'en 1908.

➤ Les guerres mondiales

Malgré la politique de neutralité imposée à la Belgique par les grandes puissances, le pays n'est pas épargné pendant la première guerre mondiale. L'armée belge, sous les ordres d'Albert I^{er}, n'est pas de taille à affronter la puissance allemande. Elle arrête néanmoins les Allemands devant l'Yser. La Belgique payera un lourd tribut lors de la première guerre mondiale. La région du front de l'Yser est particulièrement touchée.

Des années difficiles suivent la première guerre mondiale. Le malaise économique international est perceptible en Belgique également. Le danger vient encore de l'Allemagne, où Hitler a pris le pouvoir. A partir de 1936, la Belgique mène à nouveau une politique de neutralité, mais, cette fois encore, l'Allemagne envahit la Belgique, en mai 1940. Après 18 jours de combat, Léopold III décide de capituler. Cette décision entraîne une rupture avec le gouvernement et est à l'origine de la question royale qui surgit après la libération. Léopold III est contraint d'abdiquer en faveur de son fils Baudouin I^{er}. Ce dernier reste sur le trône jusqu'à sa mort, le 31 juillet 1993. Le Roi Albert II, son frère, monte sur le trône, le 9 août 1993. Il est le sixième roi des belges.

➤ Un État fédéral

Les questions communautaires jouent un rôle capital dans l'histoire politique récente. Quatre réformes de l'État ont transformé la Belgique en État fédéral. La scène politique est également dominée par des problèmes économiques et par une internationalisation croissante. La Belgique a joué un rôle important dans la construction de l'Union économique belgo-luxembourgeoise, du Benelux et de l'unification européenne. En tant que membre des Nations Unies et au service de la paix dans le monde, la Belgique engage régulièrement ses troupes pour participer aux actions internationales ou envoie des observateurs sur place.¹

Albert II régnera de 1993 à 2013. Il abdique en faveur de son fils Philippe, septième roi des belges. La princesse Elisabeth lui succèdera.



Le roi Philippe, la reine Mathilde et leurs enfants.

¹ Source : www.belgium.be

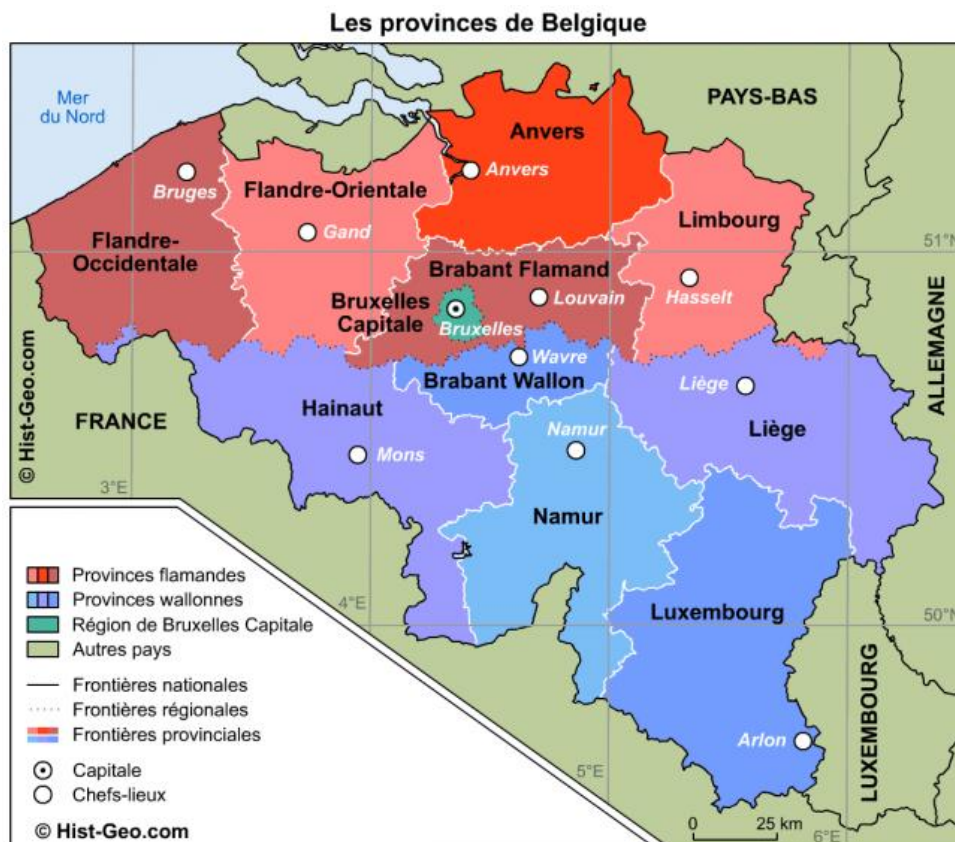
B) Aspects politiques

Le premier article de la constitution belge est le suivant « La Belgique est un État fédéral qui se compose des communautés et des régions. ». Les articles suivants détaillent ces aspects soulevés.

La Belgique est donc un État fédéral depuis 1993 et a 3 communautés : française, flamande et germanophone. Le royaume se divise en 3 régions : flamande, wallonne et Bruxelles-Capitale. Le français est parlé en Wallonie et à Bruxelles-Capitale, le néerlandais en Flandre et à Bruxelles-Capitale. L'allemand est parlé à l'est de la Wallonie, en province de Liège.

La Flandre se compose des provinces suivantes : Anvers, le Brabant flamand, la Flandre occidentale, la Flandre orientale et le Limbourg.

La Wallonie se compose des provinces suivantes : le Brabant wallon, le Hainaut, Liège, le Luxembourg et Namur.



Les pouvoirs sont répartis de la sorte :

- ▶ **L'État fédéral** dispose d'une compétence exclusive dans les domaines de la justice, de la Défense nationale, de la sécurité sociale, et ; de façon toute théorique désormais, dans celui de la Monnaie. Il dispose d'une compétence partagée dans le domaine des relations extérieures, y compris le commerce extérieur.

- ▶ **Les régions** sont compétentes dans les matières localisables sur un territoire, à savoir : l'aménagement du territoire et le logement, l'environnement, la protection de la nature et la rénovation rurale, l'eau, l'énergie, la politique économique (pour toutes les questions qui ne relèvent pas de la compétence de l'État fédéral), les transports et les communications, l'emploi, etc.

- ▶ **Les communautés linguistiques** (flamande, francophone et germanophone), sont compétentes dans les matières qui intéressent les personnes, c'est-à-dire principalement : les affaires culturelles, l'audiovisuel, le tourisme, la formation professionnelle, l'enseignement, la santé, l'aide sociale, la protection de la jeunesse, etc.

C) Aspects économiques

Historiquement fondée sur le commerce, l'économie belge a connu un essor considérable au XIX^{ème} et début du XX^{ème} siècle grâce au développement des activités sidérurgiques et minières. En raison de la taille relativement étroite de son marché intérieur et de sa position géographique privilégiée, l'économie belge a très tôt été marquée par une forte ouverture à l'international. A titre d'exemple, le royaume se classe dans les 10 premières nations commerciales du monde alors que sa population ne représente que 0,16% de la population de la planète. En 2012, la Belgique totalisait une population de 11.183.350 citoyens, on observe que la région flamande regroupe 59% de la population belge, la Wallonie représente 32% de la population belge.

Les villes les plus peuplées sont Anvers, Gand, Charleroi avec respectivement 484.000 habitants ; 244.000 habitants et 203.000 habitants environ (derniers chiffres en date de 2010 ; source : statbel.fgov.be).

Chaque région dispose d'atouts économiques particuliers :

- **La Flandre** était jusqu'à la première guerre mondiale une région agricole. Elle représente aujourd'hui la seconde plus grande concentration d'entreprises pétrochimiques au monde et compte de nombreux ports comme Zeebrugge ou Anvers, qui est le 2^{ème} port européen derrière Rotterdam mais bien devant le Havre. Les activités diamantaires et agroalimentaires y sont également très développées de même que l'industrie automobile. La place de la Flandre est prépondérante dans l'économie belge : elle représente 57% du PIB. Cette région attire beaucoup d'investisseurs étrangers : près d'un quart des nouveaux investissements sont réalisés par des entreprises américaines et les investisseurs indiens sont de plus en plus intéressés par l'industrie diamantaire ;
- **La Wallonie** était auparavant une région industrielle phare positionnant la Belgique à la fin du 19^{ème} siècle comme l'une des principales puissances économiques, aujourd'hui elle présente différents pôles d'excellence : les biotechnologies, l'industrie chimique, l'aéronautique et l'armement. La région wallonne représente 23% du PIB belge. Nous pouvons expliquer cette évolution par le « Plan Marshall Wallon » ;
- **A Bruxelles**, on compte un grand nombre de sièges européens de sociétés étrangères, françaises, américaines ou japonaises. En outre, Bruxelles est également le siège de la Commission européenne, du Conseil de l'UE et de l'OTAN. On recense 39.000 fonctionnaires européens et 6.400 employés des autres institutions européennes (dont 4.000 à l'OTAN). L'activité tertiaire y est fortement développée (banque, assurance, communication, conseil aux entreprises, lobbying etc.).

Malgré ses atouts économiques, la Belgique connaît des faiblesses structurelles : une dette importante et un taux de chômage élevé dans le sud du Royaume.

La Belgique est fortement endettée, ce qui réduit la marge de manœuvre des gouvernements, qui sont contraints de présenter des budgets équilibrés afin de se conformer aux exigences de l'Union européenne. Il est à noter que ces efforts budgétaires ont porté leurs fruits : la dette a été réduite à 96% du PIB en 2010 contre 109% en 2000 ; après un pic à 134%. Au 30 juin 2013, la dette fédérale belge s'élevait à 376.234.527.575,90 €.

La Wallonie et Bruxelles font face à des taux de chômage structurellement élevés respectivement 10,8% et 20.5%, liés notamment, pour Bruxelles, à un manque de qualification de la population locale, et, pour la Wallonie, à une reconversion industrielle difficile. La BNB (Banque Nationale Belge) prévoit un taux de chômage de 5.3%.

Ces chiffres masquent toutefois des contrastes régionaux et provinciaux importants. Bien que la Flandre soit proche du plein emploi dans de nombreux secteurs, la province du Brabant Wallon est la plus riche du pays.

Le taux de chômage a subi une augmentation ces derniers temps et les économistes prévoient une nouvelle hausse à venir.

On dénombre ainsi 14.2% chez la classe ayant un reçu un bas niveau d'éducation ; 7.8% chez ceux ayant reçu un niveau moyen d'éducation et enfin 4.0% de chômage chez ceux ayant reçu un haut niveau d'éducation.

Les taux d'emplois sont (suivant le même ordre que précédemment) de 38.1% ; 65.2% et 81.7%.

L'emploi en Belgique se divise entre :

- ✓ Les services à hauteur de 79.6% dont 45.4% dans les services marchands et 34.4% dans les services non marchands ;
- ✓ Le secteur industriel à hauteur de 13% ;
- ✓ La construction à hauteur de 6.1% ;
- ✓ L'agriculture à hauteur de 1.4%.

L'inflation pour 2012 est chiffrée à +2.8%. Elle a été alimentée essentiellement par les prix des services.

L'activité économique a reculé de 0.3% du fait d'une contraction de l'activité industrielle.

La balance commerciale de 2012 enregistre un déficit de 8 milliards d'euros (il se chiffrait à 9 milliards d'euros en 2011). Le déficit commercial est alimenté par les échanges intracommunautaires. 2012 a donc été une année propice à la réduction du déficit commercial global et du déficit hors énergie.

Les produits chimiques et produits connexes, les autres articles manufacturés et les machines et matériels de transports ont absorbé 76% des exportations belges.

Ces 3 composantes ont généré :

- ✓ 165 milliards d'euros au titre des exportations intracommunautaires
- ✓ 84 milliards d'euros au titre des exportations extracommunautaires.

Les dépenses en R&D représentaient 2.64% du PIB belge en 2011. Ainsi, la Belgique se place au dessus de la moyenne européenne concernant ces dépenses.

À l'inverse de la zone euro, en 2012, le royaume de Belgique a vu son industrie manufacturière retrouver et même dépasser son niveau d'avant-crise.

Parmi les services marchands, le commerce et les activités de services administratifs et de soutien ont le plus contribué à la croissance de l'économie belge en 2011².

Indicateurs à retenir :

- ✓ Population : 11.183.350
- ✓ PIB : 377.5 milliards d'euros
- ✓ Taux de croissance : -2,96% (2009) ; 2,05% (2010) ; 1.9% (2011) ; 0% (2012)
- ✓ Taux d'inflation : 4,5% (2008) ; -0,12% (2009) ; 2,2% (2010) ; 3.4% (2011)

² Sources :

- « Panorama de l'économie belge en 2012 » par le SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie.

- Banque Nationale de Belgique, bnb.be

- statbel.fgov.be

D) Les secteurs porteurs

La Belgique, à l'instar de la France, présente un marché mûr où tous les secteurs de l'économie sont développés.

En effet, il n'existe pas de corrélation entre la part que représente un secteur dans l'économie et les opportunités qu'il offre à un entrepreneur français. Une société peut rencontrer davantage de succès dans une niche au sein d'un secteur en relatif déclin comme la sidérurgie qu'en tentant de pénétrer un secteur important tel que la distribution où les acteurs présents sont bien installés et où il règne une concurrence féroce. Nous identifierons ici, les secteurs développés en Belgique, ainsi que les secteurs dans lesquels les sociétés françaises ont pu saisir des opportunités.

La Belgique est le premier exportateur mondial de médicaments (y compris vétérinaires), de polyéthylène, de recouvrements de sol (lino, tapis, etc.) ainsi que de diamants et pierres précieuses.

C'est le deuxième exportateur mondial de jus de fruits et de légumes, de chocolat, de margarine, de fibres textiles végétales, de bâtons en matières plastiques ainsi que de produits laminés en fer ou acier non allié.

Les 5 principales catégories de produits exportés en 2010

	CATEGORIES DE PRODUITS	EN MILLIONS €	% DU TOTAL
1	Matériel de transport	38 643,50	10,53
2	Produits pharmaceutiques	37 432,78	10,20
3	Produits minéraux	33 615,81	9,16
4	Matériel nucléaire	29 028,50	7,91
5	Matières et ouvrages plastiques	24 808,17	6,76

1- Sous-traitance industrielle : aéronautique, armement, métallurgie

La Belgique a connu un passé industriel fondé sur les charbonnages et la sidérurgie. Ce dernier secteur, bien que toujours présent, a connu de forts mouvements de rationalisation et de concentration. Aujourd'hui DUFERCO, THY MARCINELLE ou ARCELOR MITTAL, leader mondial du secteur avec une production globale de près de 120 millions de tonnes par an, exploitent divers sites à travers le pays.

Matières premières à proximité et marchés accessibles grâce à des ports de rang mondial (ANVERS et ZEBRUGGE) ont permis le développement ou l'accueil de nombreuses entreprises industrielles. Aujourd'hui, ALSTOM ou BOMBARDIER dans le transport ferroviaire, SABCA, TECHSPACE AERO et SONACA dans l'aéronautique, FN HERSTAL et LES FORGES DE ZEEBRUGGE dans l'armement, AUDI, FORD, OPEL et VOLVO, dans l'automobile, ou encore CATERPILLAR, VAN HOOL, VOLVO TRUCKS et VDL JONCKHEER dans les bus et véhicules industriels disposent de sites de production en Belgique.

750.000 voitures et 90.000 véhicules utilitaires, autobus et autocars sont assemblés en Belgique chaque année. Cette activité occupe 360.000 personnes. La crise va certainement réduire ces capacités mais une politique de R&D soutenue par les pouvoirs publics et la spécialisation dans les produits à forte valeur ajoutée va permettre à certaines sociétés de résister à la conjoncture actuelle.

➔ Les acteurs majeurs disposent tous d'un réseau de sous-traitants spécialisés au sein duquel les entreprises françaises peuvent trouver leur place. Il convient bien évidemment à ces dernières d'être présentes sur le marché au bon moment, d'offrir un couple qualité-prix maîtrisé et surtout de proposer des solutions spécifiques telles que le travail de matériaux rares, les travaux de précision ou la fourniture de sous-ensembles complets.

2- Distribution

Le secteur de la distribution est plus important dans le PIB belge qu'en France (11,5% contre 9,5%). Il emploie 10% de la population active. Les chaînes spécialisées exercent une forte pression sur toutes les autres formes de distribution et connaissent un essor constant.

Le chiffre d'affaires de la distribution alimentaire progresse régulièrement. Trois grands groupes représentent les deux tiers de la distribution de détail :

- CARREFOUR,
- DELHAIZE,
- COLRUYT.

→ Les produits agroalimentaires français, connus par les consommateurs belges, peuvent trouver des débouchés intéressants en Belgique tant en marque propre qu'en MDD si le fournisseur français est en mesure d'adapter son packaging au contexte plurilingue et ses prix au contexte de concurrence accrue.

Un référencement auprès de la grande distribution en France peut, parfois, être un atout.

3- Industries chimiques et biotechnologies

La Belgique est un des grands acteurs de l'industrie chimique mondiale. Le pays présente un fort degré de spécialisation. Ce secteur est majoritairement localisé en Flandre où les groupes suivants sont présents: RECTICEL, BAYER, SOLVAY, AGFA-GEVAERT. Anvers est le 2^{ème} centre pétrochimique mondial après Houston au Texas.

Dans le secteur des biotechnologies, la Belgique compte 140 entreprises dont une centaine « pure biotech ». Les entreprises emblématiques de ce secteur sont de grands groupes internationaux : UCB, GLAXOSMITHKLINE BIOLOGICALS et EUROGENTEC.

Anvers est également un acteur important dans le domaine maritime. Il est le 2^{ème} port maritime européen avec 13 000 hectares ; 1100 km de voies ferrées ; 900 entreprises installées ; 65 000 emplois directs et 183 000 emplois indirects ; 187 millions de tonnes traitées en 2011 et 183 millions de tonnes traitées en 2012.

La Belgique possède également un réseau de pipelines très important (pour les gaz naturels, le propylène, le pétrole brut etc.).

4- Industrie agroalimentaire

La Belgique est le 2ème client agroalimentaire de la France. L'agriculture belge est principalement orientée vers les productions animales en Wallonie et l'horticulture en Flandre. Cette dernière est devenue leader dans la production et la transformation de légumes de plein champ.

L'industrie alimentaire belge est spécialisée dans la transformation des matières premières importées : chocolat, café, thé.

L'activité brassicole est également soutenue avec des nombreux producteurs locaux et des multinationales comme le belgo-brésilien INBEV (JUPILER, LEFFE, STELLA) ou MAES.

→ Les spécialités françaises (boulangerie, fromagerie, produits du terroir et épicerie fine) occupent des niches intéressantes sur les marchés des GMS et HORECA.

La Belgique est, par ailleurs, un débouché traditionnel pour les vins et spiritueux français. Cependant, la part de marché relative des ces derniers est en régression.

Les sociétés françaises sont également présentes dans des domaines connexes : machines agricoles et systèmes de traitement des eaux.

5- Progiciels

Le secteur des TIC en Belgique représente 107.000 emplois pour un chiffre d'affaires de 34,3 milliards d'euros en 2007. Ce secteur est en croissance de 2 à 4% ces dernières années.

→ Ce secteur en développement offre de nombreuses opportunités pour les entreprises françaises.

Que ce soient des éditeurs de logiciels qui distribuent leurs solutions via des intégrateurs belges ou des SSII, les acteurs français ont toute leur place dans un marché caractérisé par des acteurs internationaux, parfois trop importants pour des PME belges, et des acteurs trop petits, dont la pérennité est incertaine.

En cas d'approche de clients institutionnels belges ou européens une implantation locale est fortement recommandée.

E) Relations économiques

La France est le 3^{ème} fournisseur de la Belgique et son 2^{ème} client :

Les 3 principaux fournisseurs de la Belgique en 2012 :

RANG	PAYS	MILLIONS	TOTAL (%)
1	Pays-Bas	52.132	20,6%
2	Allemagne	35.325	13,9%
3	France	26.496	10,5%

Les 3 principaux clients de la Belgique en 2012 :

RANG	PAYS	MILLIARDS	TOTAL (%)
1	Allemagne	45.985	18,2%
2	France	40.737	16,4%
3	Pays-Bas	32.676	12,1%

La Belgique est le 4^{ème} client de la France avec 30.3 milliards d'euros de marchandises françaises (soit 7,6% des exportations globales françaises dans le monde).

La Belgique est le troisième fournisseur de la France, représentant 7.87% de produits belges dans l'ensemble des importations françaises.

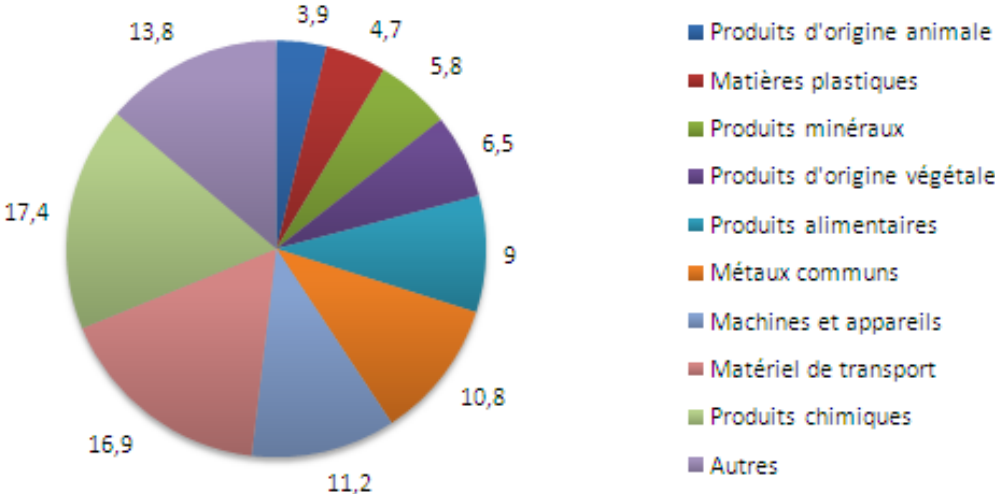
Voici la structure des échanges commerciaux entre la Belgique et la France³ :

En millions €	2008	2009	2010	2011	2012
Exportations	56.013,9	47.531,6	51.046,8	56.210,3	54.145,8
Importations	34.691,4	29.333,1	32.542,1	35.541,1	35.820,4
Balance commerciale	21.322,5	18.195,5	18.504,7	20.669,2	18.325,4
Exportations : variation %	7,0	-15,1	7,4	10,1	-3,7
Importations : variation %	4,1	-15,4	10,9	9,2	0,8

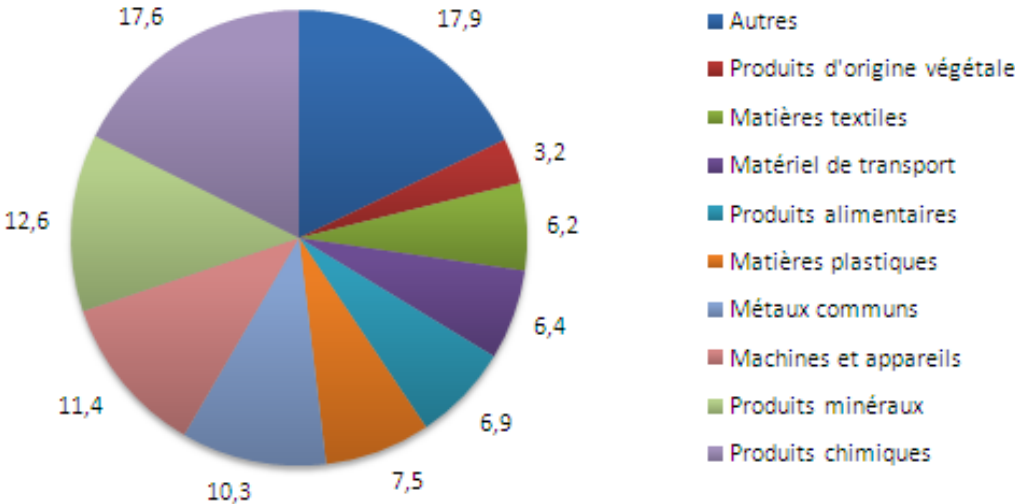
³ Données issues de l'Agence pour le Commerce Extérieur à Bruxelles

Ci- dessous figure la répartition sectorielle des importations et exportations belges en provenance et à destination de France en valeur et exprimée en pourcentage⁴.

Importations belges en provenance de France



Exportations belges à destination de France



⁴ Données issues de l'Agence pour le Commerce Extérieur à Bruxelles

F) Aspects fiscaux

Disposant de nombreux atouts pour attirer de nombreux exportateurs et investisseurs étrangers, la Belgique a été, en 2012, la 3^{ème} destination mondiale d'Investissements Directs Étrangers (IDE) derrière les États-Unis et la Chine selon le CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement).

Les pays investisseurs	Pour 2011 (%)
Luxembourg	28.0
France	19.0
Pays-Bas	16.0
Allemagne	5.0
Royaume-Uni	5.0
États-Unis	3.0

Les secteurs d'investissements	Pour 2011 (%)
Immobilier, locations et activités professionnelles, scientifiques et techniques	69.0
Intermédiation financière	26.0
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	3.0
Commerce de gros, de détail et réparations de biens	2.0

Source : dernières données disponibles de la Banque Nationale de Belgique

La Belgique jouit d'un contexte fiscal favorable. En effet, de nombreux dispositifs fiscaux fédéraux et régionaux ont été mis en place pour attirer les investisseurs étrangers et favoriser la croissance économique du Royaume. Pour n'en citer que quelques uns :

- Le mécanisme de la **déduction d'intérêts notionnels** permet de ramener le taux effectif d'impôt des sociétés à un niveau moyen de 26% et de théoriquement de 0% pour les sociétés dont les fonds propres sont très importants ;
- **Absence d'impôt sur les plus values de cession** ;
- **Absence d'impôt sur la fortune (ISF)** ;
- Des déductions spécifiques pour des investissements réalisés dans des secteurs spécifiques tels que la « Tax Shelter » pour les investissements dans les productions audiovisuelles ;
- Autres incitants fiscaux au niveau des **revenus de brevets** ou du régime des **cadres expatriés**.

L'impôt des sociétés est de 33.99% en incluant la contribution complémentaire de crise de 3 %. Pour les entreprises dont le revenu imposable ne dépasse pas le seuil des 322.500 €, il existe un tarif réduit progressif sous certaines conditions⁵.

Revenu imposable	Taux
De 1 à 25.000 €	24,98 %
De 25.000 à 90.000 €	31,93 %
De 90.000 à 322.500 €	35.54 %

G) Atouts majeurs

Les autres avantages que présentent l'économie belge et son marché sont les suivants :

➤ Une localisation au cœur de l'Europe

La Belgique bénéficie d'une situation géographique privilégiée au cœur du marché européen, au « **carrefour de l'Europe** ».

Le pays, croisement de cultures différentes, dispose d'une **infrastructure bien développée** :

- Le réseau autoroutier : La Belgique occupe la 9^{ème} place pour la densité de son réseau autoroutier (56,7 km/1000 km²). Au total il y a 153 119 km de routes principales dont 1 747 km d'autoroutes ;
- Les ports maritimes belges sont connus dans le monde entier : le port d'Anvers, 2^{ème} port maritime en Europe et 5^{ème} au niveau mondial ;
- Le trafic aéroportuaire : 18,7 millions de passagers en 2011. Liège Airport est le 7^{ème} aéroport cargo en Europe ;
- Le réseau ferroviaire belge occupe la seconde place du classement de l'Union européenne (116 km/1000 km²). Au total il y a 3 233 km de voies ferrées ; Bruxelles est à moins de 2 heures de Londres, à 1 heure 22 de Paris ; il en sera bientôt de même pour Cologne et Amsterdam ;
- Canaux ou fleuves navigables : 1 532 km.

Source : SNCB, SPF Mobilité et Transports, Eurostat.

➤ Un marché de proximité

La Belgique est géographiquement proche de la France. Comme évoqué plus haut, 40% de sa population est de langue maternelle française.

⁵ Plus d'informations sur www.belgium.be

Les belges connaissent relativement bien la France : elle est leur première destination touristique à l'international et les chaînes de télévision françaises sont regardées par les francophones. Au sein de l'UE, aborder la Belgique n'implique pas de complexités administratives notables.

➤ **Un tremplin vers des marchés plus lointains**

Le marché belge disposant à la fois des caractéristiques d'un marché de proximité et de celles d'un marché plus lointain, se présente comme l'interface idéale pour les primo-exportateurs français qui souhaitent tester leur produit ou service avant d'aborder des environnements exigeants comme ceux de l'Allemagne ou de la Grande-Bretagne.

➤ **Un marché exigeant et concurrentiel**

La Belgique est un joueur significatif dans l'économie mondiale : son export représente près de 75% de son PIB. Cette ouverture sur le monde entraîne une réelle pression concurrentielle et tarifaire.

Le multilinguisme force les sociétés françaises à adapter leur communication, packaging et approche commerciale.

➤ **Une main d'œuvre de qualité**

La main d'œuvre belge est productive, **flexible** et surtout **polyglotte** grâce au fait que le Royaume compte trois langues officielles et à la présence des instances internationales et de différentes diasporas (française, italienne, turque, marocaine...). On observe aussi que la productivité horaire du travail en Belgique compte parmi l'une des plus élevées au sein de l'Union Européenne.

➤ **Une qualité de vie exceptionnelle**

La richesse de la culture belge crée un excellent climat où chacun se sent comme chez soi.

Selon l'enquête annuelle "Worldwide Quality of Living Survey 2012" Bruxelles occupe la 22^{ème} position dans le classement mondial des endroits où il fait bon vivre (pour l'infrastructure, la qualité de vie et les ressources humaines).

II) Conseils pour une entreprise souhaitant approcher le pays

Le conseil primordial que l'on peut donner à l'exportateur français souhaitant appréhender le marché belge est de l'approcher avec le même professionnalisme que tout autre marché plus lointain et de ne pas se laisser tromper par son apparente proximité : le marché belge n'est pas une extension du marché français ; la Belgique n'est pas la 23^{ème} région de France !

Aussi, que vous soyez primo-exportateur ou que vous ayez une expérience certaine à l'international, nous pouvons vous accompagner vers le marché belge.

A) Appréhender les différences culturelles

La Belgique est un petit pays mais il n'en reste pas moins complexe. Comme décrit plus haut, 3 communautés linguistiques y cohabitent. Les différences culturelles sont bien présentes et en tant qu'étranger, il vaut mieux intégrer ces différences car une petite maladresse peut quelques fois porter à conséquence lors de rendez-vous commerciaux. Pour les éviter, autant les anticiper.

Ci-dessous, nous avons rassemblé des recommandations extraites du guide *Affaires ou ne pas faire ?*

➤ Les maladresses à éviter

- Faire systématiquement référence à la France

Veillez à ne pas prendre pour modèle des expériences qui ont certainement fait leurs preuves en France. Elles pourraient s'avérer décalées en Belgique et être mises en concurrence avec bien d'autres expériences étrangères. Evitez donc les phrases du type « nous allons faire en Belgique ce qui a si bien réussi en France ».

Sur ce même registre, évitez d'être « parisien ». Les belges, comme d'ailleurs la plupart des français, n'apprécient pas la « suffisance » de certains habitants de la capitale à l'égard des provinciaux.

- Considérer la Belgique comme un quasi département français

La Belgique et sa diversité culturelle sont sources de « complexe » pour les français. Masquez, si besoin est, votre faible culture générale dans ce domaine en évitant les discussions d'ordre politique ou historique au sujet de la Belgique.

- Sous-estimer le conflit linguistique et prendre parti

Le flamand n'est pas une langue régionale, comme peut l'être par exemple le breton, le corse, l'occitan. Il est la langue nationale de Belgique la plus parlée.

- Être trop extraverti

En Belgique, le français passe régulièrement pour un « beau parleur ». Il est vrai que les réunions se déroulent souvent de façon très différente dans les entreprises. Les Belges, de façon générale laissent leurs interlocuteurs s'exprimer, ne les coupent pas et s'écoutent mutuellement. Vous serez peut-être également surpris du faible nombre de questions qui seront posées par les participants au cours des réunions.

Cela ne témoigne pas d'un manque d'intérêt, mais plutôt d'un respect vis-à-vis de l'orateur. Vos interlocuteurs reviendront vers vous, si nécessaire, après la réunion.

- Mal interpréter le tutoiement

C'est l'un des signes le plus rapidement visible en matière de différence culturelle pour un français. On se tutoie très facilement en Belgique et souvent dès la première rencontre. Ne tombez pas dans le piège d'une fausse complicité, en vous laissant aller à trop de convivialité et à des familiarités, car les relations restent bien entendu très professionnelles.

- Chercher à tout prix à imposer votre point de vue

Prenez le temps de recueillir les différents points de vue et de trouver si possible une solution de type consensuelle. Dans tous les cas, veillez à bien expliquer votre décision.

➤ **Les attitudes à adopter**

- Parler « belge » et se préparer à jongler avec trois langues

Le français : cette langue a donné lieu, comme dans d'autres pays francophones à des adaptations et à des expressions le plus souvent savoureuses. Vous vous empresserez de les connaître et de les utiliser pour ne plus passer pour un « français de France ». Aux côtés des septante (70) et nonante (90) bien connus, voici quelques illustrations du français « belge » :

- Savez-vous ... ? / Êtes-vous capable de ... ?
- Je te sonne / Je te téléphone
- Une farde / un classeur, une chemise

Le néerlandais : cette langue est particulièrement difficile à apprendre. N'espérez pas maîtriser le néerlandais en quelques mois. Cela ne constitue pas un véritable problème mais il convient d'apprendre quelques phrases qui permettent de commencer la conversation en flamand pour que le plus souvent, votre interlocuteur continue naturellement la conversation en français ou en anglais.

L'anglais : il s'agit de la langue la plus utilisée en présence d'étrangers tant à Bruxelles qu'en Flandre. Ne cherchez surtout pas à réorienter la conversation vers votre langue maternelle car vous commettriez alors une nouvelle maladresse. Les néerlandophones prennent la peine, pour vous être agréables, de ne pas utiliser leur propre langue.

Vous constaterez que dans certaines entreprises, l'anglais est considéré comme une langue neutre, que tout le monde est supposé maîtriser. Vous aurez donc peut-être l'occasion de participer à des réunions qui vous paraîtront surréalistes : les participants belges s'exprimant chacun dans leur langue natale et les documents projetés étant rédigés en anglais.

- Être concret

Le français est parfois décrit comme quelqu'un qui parle plus qu'il ne sait faire. Ne tombez pas dans ce panneau en étant précis dans vos promesses et en ne vous engageant pas à la légère. De même, les Belges apprécieront que vous illustriez vos propos de cas pratiques, d'exemples concrets qui crédibiliseront votre démarche.

- Bien gérer la confidentialité

Les milieux d'affaires reposent en Belgique sur un très petit nombre de personnes. Vous constaterez que dans ce pays tout le monde se connaît et que les informations se diffusent très vite. Attention à préserver la confidentialité de vos échanges et à soigner votre réputation ... car tout se sait.

- Rester simple

Dans un pays où les français sont parfois qualifiés de « dikkenek » (expression bruxelloise néerlandophone qui se traduit en français belge par « gros cou » et en français de France par « les chevilles qui enflent »), vous devrez cultiver les vertus de l'humilité et des rapports directs. Si certains français ont un complexe de supériorité, on peut également penser que des belges souffrent d'un complexe d'infériorité. Attention donc à ne pas donner l'impression de tout savoir et d'être arrogant.

- Doser son humour

Pour ceux qui ne l'auraient pas encore compris, l'usage des blagues belges doit rester très modéré. De même que les expressions du type « la Belgique est un petit pays ». Même si les belges jouissent d'un fort esprit d'autodérision, vous risquez par votre maladresse de les vexer. Enfin, évitez de pointer l'accent belge car c'est vous qui parlez avec un accent.

Si vous voulez réussir en Belgique, en plus de votre professionnalisme et de votre sérieux, respectez l'identité propre de ce pays et celle de vos interlocuteurs belges. Cela paraît être le meilleur moyen pour nouer une relation durable avec ce pays.

B) La Chambre Française de Commerce et d'Industrie de Belgique

Fondée en 1885, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie de Belgique (CFCIB) est un organisme privé de droit local qui a pour double mission :

- ✓ d'animer la communauté d'affaires franco-belge ;
- ✓ de soutenir les entreprises françaises qui souhaitent exporter vers la Belgique ou s'y implanter.

La CFCIB est structurée autour de trois pôles complémentaires :

1- Le Service d'Appui aux Entreprises

La CFCIB accompagne les entreprises françaises et plus largement étrangères dans leur développement en Belgique. Nous avons mis en place une vaste gamme de services afin de réaliser avec vous tous types de projets allant du conseil à la mise en œuvre opérationnelle de différentes solutions.

- **Aide à l'exportation :**
 - Liste d'entreprises ;
 - Panel test et benchmark ;
 - Étude de marché pour primo-exportateurs et Diagnostic produit/ marché ;
 - Prospection commerciale ;
 - Missions collectives ;
 - Aide au recrutement.

- **Aide à l'implantation :**
 - Création d'entreprise et soutien juridique (constitution de société, ouverture de succursale, immatriculation à la TVA, etc.) ;
 - Mandataire Social pour société souhaitant embaucher du personnel sans établissement stable ;
 - Tutorat de V.I.E. et accompagnement.

- **Sens Inverse**
 - Organisation de missions avec les autres CCIFE en France
 - Accompagnement d'acheteurs belge en France
 - Visite d'entreprises françaises

Fort d'un réseau international et d'une expérience certaine, le SAE se tient à la disposition de toute entreprise française ou étrangère afin de définir et de mettre en œuvre la stratégie qu'il lui faut pour réussir en Belgique.

2- Le Centre d'Affaires

Que vous souhaitiez établir un bureau de représentation, une antenne commerciale ou fixer le siège social ou administratif de votre structure en Belgique, la CFCIB met à votre disposition plus de 1.700 m² de bureaux idéalement localisés au centre économique et institutionnel de Bruxelles.

La CFCIB propose des solutions souples pour répondre à tous vos besoins et ce, à tous les stades de votre développement en Belgique :

- Location de bureaux entièrement équipés, à la journée ou à l'année ;
- Location de postes de travail à la journée ou à l'année avec prestation de tutorat pour V.I.E. ;
- Location de salles de réunion entièrement équipées avec tous services (wifi, vidéoconférence, etc.) d'une capacité de 10 à 150 personnes ;
- Domiciliation administrative avec boîte postale, transfert téléphonique et permanence téléphonique (S.A.V. et service clients externalisés).

3- Le Club Affaires

Notre Club Affaires crée des occasions de rencontres et de Networking pour ses 220 membres représentant 700 contacts (sociétés françaises ou belges) à travers ses activités : conférences, séminaires, ateliers de formation ou dîners autour d'une personnalité belge ou française, issue du monde économique ou politique.

**Chambre Française de Commerce et
d'Industrie de Belgique :**

Avenue des Arts, 8
B-1210 BRUXELLES

Tél : +32 (0)2 506 88 11
Fax : +32 (0)2 506 88 17

@: sae@cfci.be
site: www.cfcib.be