



Datum / Date: 29/03/2017
Uur / Heure: 14:49
Vraag / Question: n° 17596

**Question orale de la Députée Kattrin JADIN
à Monsieur Didier REYNDERS, Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires
étrangères et européennes,
concernant
le financement d'évènements diplomatiques par le secteur privé
- déposée le 23 mars 2017 -**

Monsieur le Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères,

Un article de l'Echo paru le 23 mars 2017 énonce que l'ambassadeur belge en poste au Danemark aurait sollicité des entreprises privées à participer en partie au financement d'une réception dans le cadre d'une visite royale au Danemark.

Des contreparties seraient offertes en fonction du montant pécuniaire donné par les entreprises privées. Plusieurs formes seraient proposées, dont une invitation à un dîner en présence de l'ambassadeur.

Monsieur le Vice-Premier Ministre, mes questions sont dès lors les suivantes :

- Quelle est votre première analyse de cette pratique ? Est-ce un cas isolé ?
- Quels moyens de promotion de nos entreprises belges lors d'évènements diplomatiques seraient envisageables ?

Je vous remercie, Monsieur le Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères, pour les réponses que vous voudrez bien m'apporter.

Kattrin JADIN

Réponse du Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères et européennes, chargé de Beliris et des Institutions culturelles fédérales à la question orale en Commission n°17596 de Madame Katrin JADIN concernant "le financement d'évènements diplomatiques par le secteur privé".

Le sponsoring volontaire de réceptions dites 'diplomatiques' par des sociétés privées est une pratique établie. Cette pratique est également utilisée de manière systématique lors des missions économiques princières et des visites d'Etat afin de diminuer les frais à charge du contribuable et afin de permettre une visibilité promotionnelle à nos sociétés pendant ces événements de networking importants.

Le fait que cette pratique a pu être appliquée sans aucun problème en Chine, en Pologne, au Japon et aux Pays Bas démontre que les entreprises sont également parties prenantes, des coopérations que j'ai beaucoup appréciées.

Les grandes lignes de la formule sont claires. Pendant la réception-même une entreprise peut attendre comme contreparties éventuelles un mixe de:

- une visibilité accrue (par ex. bannières, brochures, produits mis en avant, etc.);
- la possibilité de proposer des invités additionnels.

Chaque ambassadeur peut peaufiner ces éléments en étroite consultation avec mes services pour mieux adapter la formule aux circonstances locales et aux limitations pratiques sur place.