



**Question écrite de la Députée Kattrin JADIN  
à Monsieur Kris Peeters, Ministre de l'Economie et de l'Emploi,  
concernant  
L'impact du Brexit sur les entreprises belges  
- déposée le 1er mars 2018 -**

Monsieur le Premier Ministre,

Un rapport du cabinet d'audit et de conseil Deloitte rapporte ce jour que la Belgique est susceptible d'être le quatrième pays de l'Union européenne le plus susceptible d'être affecté par le Brexit, notamment en raison de l'importance des exportations entre le Royaume-Uni et la Belgique. Les exportations belges à destination du Royaume-Uni s'élèvent en effet à près de 32 milliards d'euros.

Monsieur le Premier Ministre, mes questions sont donc les suivantes:

- Existe-t-il une ou plusieurs évaluations de ce que le Brexit, suivant qu'il prenne la forme d'un scénario « doux » ou « dur », pourrait avoir comme impact financier auprès des entreprises belges ?
- Si oui, ces évaluations attestent-elles d'un impact différencié selon les secteurs économiques ? Quels sont les secteurs les plus exposés à un impact important du Brexit ?
- Comment les entreprises belges peuvent-elles se préparer aux conséquences légales et commerciales d'un tel événement ?

Je vous remercie, Monsieur le Premier Ministre, pour les réponses que vous voudrez bien m'apporter.

**Kattrin JADIN**

Vice-eersteminister en  
Minister van Werk, Economie en  
Consumenten, belast met  
Buitenlandse Handel



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

**Vraag nr. 2242 van mevrouw JADIN Katrin  
van 25 april 2018**

**Question n° 2242 de madame JADIN  
Katrin du 25 avril 2018**

**Betreft:** De impact van de Brexit op de  
Belgische ondernemingen.

**Concerne :** L'impact du Brexit sur les  
entreprises belges.

1. Als de Europese Unie en het Verenigd Koninkrijk geen akkoord zouden bereiken op het einde van de onderhandelingsperiode (« no deal »), dan geldt de situatie van een « hard Brexit ». Dat zou met name betekenen dat er tariefbarrières ontstaan volgens het principe van meest begunstigde natie, zoals voorzien door de Wereldhandelsorganisatie.

1. Dans le cas où l'Union européenne et le Royaume-Uni ne trouvaient pas d'accord au terme de la période de négociation (« no deal »), la situation de « hard Brexit » serait en vigueur. Cela impliquerait notamment l'apparition de barrières tarifaires selon le principe de la nation la plus favorisée, tel que prévu par l'Organisation Mondiale du Commerce.

Mijn administratie heeft volgens deze hypothese simulaties uitgevoerd. Hieruit blijkt dat, in het algemeen, de kosten zou opgelopen zijn tot ongeveer 1,4 miljard euro, tussen 2012 en 2016, indien douanerechten geïnd waren, waarvan 485 miljoen euro voor Belgische invoer en 877 miljoen euro op Belgische uitvoer, volgens het nationaal concept.

Dans cette hypothèse, mon administration a effectué des simulations. Il en ressort que, de façon générale, le coût total se serait élevé à environ 1,4 milliard d'euros entre 2012 et 2016, si des droits de douanes avaient été perçus, à raison de 485 millions d'euros sur les importations belges et de 877 millions d'euros sur les exportations belges, selon le concept national.

Bovendien zouden de niet-tarifaire kosten van een « hard Brexit » volgens een schatting in de literatuur (Dhingra et al. - 2017)<sup>1</sup> kunnen oplopen tot 8,31 % van de transactiewaarde.

De plus, les coûts non-tarifaires d'un « hard Brexit » pourraient s'élever à 8,31 % de la valeur des transactions selon une estimation tirée de la littérature (Dhingra et al. - 2017)<sup>1</sup>.

Voor de Belgische invoer uit het Verenigd Koninkrijk zou dit dan 5,5 miljard euro aan

Pour les importations belges en provenance du Royaume-Uni, cela correspondrait alors à

<sup>1</sup> Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G. I., Pessoa, J., P., Sampson, T. and Van Reenen, J. (2017), "The costs and benefits of leaving the EU: Trade effects".

extra kosten betekenen, op basis van de handelscijfers van de Nationale Bank van België volgens het nationale concept over de periode 2012-2016, en voor de Belgische uitvoer zou dat een extra kost betekenen van 7,4 miljard euro. De som van beiden, ongeveer 12,9 miljard euro, is dan de totale (theoretische) kost van de niet-tarifaire handelsbelemmeringen voor de Belgisch-Britse goederenhandel bij een « hard Brexit » -scenario.

In het geval van een « soft Brexit » is de impact moeilijker in te schatten, deze zal vooral afhangen van de gemaakte akkoorden tijdens de onderhandelingsronde.

Niettemin werd er volgens de studie van Dhingra een raming gemaakt van de financiële impact in het geval van een « soft Brexit ». Daaruit blijkt dat er in deze hypothese geen tarifaire belemmeringen zouden zijn. Er zouden daarentegen wel niet-tarifaire belemmeringen van toepassing zijn, maar deze zouden niet van dezelfde omvang zijn als in het geval van een « hard Brexit ». De impact van deze niet-tarifaire belemmeringen zou 2,77 % van de waarde van de handel vertegenwoordigen, zoals dat nu het geval is voor Noorwegen, en dat is driemaal minder dan in het geval van een « hard Brexit ». Zo zou de theoretische kost van de niet-tarifaire belemmeringen tussen België en het Verenigd Koninkrijk voor de periode 2012-2016 volgens het nationale concept 1,8 miljard euro bedragen hebben voor de Belgische invoer vanuit het Verenigd Koninkrijk en 2,5 miljard euro voor de Belgische uitvoer naar het VK.

5,5 milliards d'euros de coûts supplémentaires, sur la base des chiffres du commerce de la Banque Nationale de Belgique selon le concept national sur la période 2012-2016, tandis que pour les exportations belges, cela s'assimilerait à des coûts supplémentaires de l'ordre de 7,4 milliards d'euros. La somme des deux, près de 12,9 milliards d'euros, est donc le total (théorique) du coût des barrières commerciales non-tarifaires pour le commerce des biens entre la Belgique et le Royaume-Uni dans le cas d'un scénario « hard Brexit ».

Concernant le cas du « soft Brexit », l'impact est plus difficile à évaluer, tant celui-ci dépendra des accords pris lors du processus de négociations.

Toutefois, selon l'étude de Dhingra, l'estimation de l'impact financier dans le cas d'un « soft Brexit » a été effectuée. Il ressort que dans cette hypothèse, il n'y aurait pas de barrières tarifaires. Par contre, des barrières non-tarifaires seraient d'application, sans avoir la même ampleur que dans le cas d'un « hard Brexit ». L'impact de ces barrières non tarifaires représenterait 2,77 % de la valeur des échanges, comme c'est actuellement le cas pour la Norvège, soit trois fois moins que dans le cas d'un « hard Brexit ». Ainsi, pour la période 2012-2016, le coût théorique des barrières non tarifaires entre la Belgique et le Royaume-Uni, selon le concept national, aurait été de 1,8 milliard d'euros sur les importations belges en provenance du Royaume-Uni et 2,5 milliards d'euros sur les exportations belges destinées à celui-ci.

2. In de hypothese van een « hard Brexit » blijkt dat bij de opkomst van tarifaire belemmeringen de douanerechten zouden schommelen naargelang het soort verhandelde producten. Potentieel het meest blootgesteld, omdat de desbetreffende douanetarieven van de WTO erg hoog liggen, zouden de melkproducten zijn, gevolgd door suiker en confiserie, en daarna drank en tabak. De gemiddelde douanetarieven voor deze producten bedragen voor 2017 respectievelijk 35,4 %, 23,6 % en 19,6 %.

De drie sectoren waarvoor de opkomst van tarifaire belemmeringen in waarde het nadeligst zou zijn voor de Belgische uitvoer zijn het vervoermaterieel, de voedingsindustrie en de plastics en rubber. Indien de douanerechten gestort zouden zijn, zouden deze tussen 2012 en 2016 goed geweest zijn voor een bedrag van respectievelijk 349 miljoen euro, 142 miljoen euro en 85 miljoen euro.

Wat betreft de Belgische invoer zouden tussen 2012 en 2016 de hoogste douanerechten, in waarde, betaald zijn voor vervoermaterieel (240 miljoen euro), producten uit de chemische nijverheid (54 miljoen euro) en plastics en rubber (39 miljoen euro).

Het dient tevens te worden opgemerkt dat de farmaceutische sector niet aan douanerechten zou onderworpen zijn geweest.

De opsplitsing per bedrijfstak van het aantal Belgische ondernemingen die naar het Verenigd Koninkrijk exporteren, volgens de VIES- of

2. Dans l'hypothèse d'un « hard Brexit », l'apparition de barrières tarifaires révèle que les taux des droits de douane varieraient en fonction de la nature des produits échangés. Ainsi, les biens potentiellement les plus exposés, parce que les tarifs douaniers de l'OMC qui s'y réfèrent sont particulièrement importants, seraient les produits laitiers, suivis par le sucre et les confiseries et enfin les boissons et tabacs. En effet, les tarifs douaniers moyens pour ces produits s'élèvent respectivement, à 35,4 %, 23,6 % et 19,6 % pour l'année 2017.

En valeur, les trois secteurs pour lesquels l'apparition de barrières tarifaires seraient la plus préjudiciable pour les exportations belges concernent le matériel de transport, les industries alimentaires et le plastique et caoutchouc. Entre 2012 et 2016, si des droits de douane avaient été versés, ceux-ci auraient atteint respectivement 349 millions d'euros, 142 millions d'euros et 85 millions d'euros.

En ce qui concerne les importations belges, les droits de douane les plus élevés sur les biens, en valeur, qui auraient dû être payés entre 2012 et 2016, se réfèrent au matériel de transport (240 millions d'euros), aux produits issus des industries chimiques (54 millions d'euros) et au plastique et caoutchouc (39 millions d'euros).

Il est à noter également que le secteur pharmaceutique n'aurait pas été soumis à des droits de douane.

La ventilation par branche d'activité du nombre d'entreprises belges exportant vers le Royaume-Uni, selon les déclarations VIES ou

Intrastat-aangiften, biedt aanvullende informatie. In de dienstenbranches zijn er heel wat ondernemingen die op de Britse markt verkopen, maar het betreft meestal kleinere bedrijven dan in de verwerkende nijverheid. De meest blootgestelde bedrijfstakken zijn enerzijds de groothandel (zonder automobielsector), de informatica en de publiciteit voor de diensten, en anderzijds de chemie en de voeding voor de industrie.

**3.** Er is op dit moment geen zekerheid over de vorm die de toekomstige relatie met het Verenigd Koninkrijk zal aannemen. De boodschap die de Europese Commissie ook meegeeft is « be prepared », ook op een eventueel no-deal scenario. De Belgische bedrijven moeten zich alvast grondig informeren en bijvoorbeeld nagaan of hun productieproces raakvlakken heeft met het Verenigd Koninkrijk. Ondernemingen kunnen uiteraard geraakt worden in hun uitvoer, maar er zijn ook andere indirecte gevolgen mogelijk in het ondernemingsproces, via wijzigingen op vlak van douaneformaliteiten, oorsprongsregels, vergunningen, verpakkingen, normen, gehanteerde wetgeving, certificaten, etc.

Mijn administratie organiseert, op regelmatige tijdstippen een overleg met de sectorfederaties, waarvoor ook de gewesten uitgenodigd worden, en waarin wordt aangespoord om het bedrijfsleven te sensibiliseren, en waarbij bijvoorbeeld gewezen zal worden op « preparedness » documenten van de Commissie, over type-goedkeuring voor de auto- en

Intrastat, donne des informations supplémentaires. 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. Les branches d'activité les plus exposées concernent d'une part, le commerce de gros (hors automobile), les activités informatiques et la publicité pour les services et d'autre part, la chimie et l'alimentaire pour l'industrie.

**3.** Pour l'heure, il n'existe aucune certitude quant à la forme que prendra la relation avec le Royaume-Uni à l'avenir. Par ailleurs, le message que diffuse la Commission européenne est « be prepared » (soyez préparés) à un scénario éventuel dans lequel aucun accord ne serait conclu. Les entreprises belges doivent déjà s'informer en détails et vérifier par exemple si elles disposent de liens avec le Royaume-Uni dans leur processus de production. Il va de soi que les entreprises pourraient être touchées au niveau de leur exportation, mais d'autres impacts indirects sont possibles dans le processus entrepreneurial, par les modifications en matière de formalités douanières, de règles d'origine, de licences, d'emballages, de normes, de législation en vigueur, de certificats, etc.

Mon administration organise des réunions de concertation avec les fédérations sectorielles à une fréquence régulière. Les Régions y sont également conviées. Ces réunions visent à promouvoir la sensibilisation des entreprises et à mettre en exergue les documents « preparedness » de la Commission quant à l'homologation pour les secteurs

farmasector.

pharmaceutique et de l'automobile par exemple.

Ik bekijk met mijn administratie welke bijkomende initiatieven nog ondernomen kunnen worden om het bedrijfsleven te informeren over de mogelijke impact van de Brexit.

Avec l'aide de mon administration, j'examine les initiatives supplémentaires qui pourraient encore être prises afin d'informer les entreprises quant à l'impact possible du Brexit.

Kris PEETERS

Vice-eersteminister en Minister van Werk, Economie en Consumenten

Vice-Premier Ministre et Ministre de l'Emploi, de l'Economie et des Consommateurs