

## Belgique Faits & chiffres



**Capitale:** Bruxelles

**Autres villes importantes:** Anvers, Gand, Liège, Courtrai, Namur

**Langues d'affaires:** français, flamand, allemand, anglais

**Monnaie d'affaires:** euro

**Superficie:** 30.688 km<sup>2</sup>

**Population:** 11.570.762 personnes (juillet 2018)

**Population belge au Luxembourg:** 20.200 personnes (2018)

**PIB par habitant:** 46.600 \$ (2017)

**Classement mondial du PIB**

**par habitant:** 35<sup>e</sup> (2017)

**Taux de croissance:** 1,7 % (2017)

**Taux d'inflation:** 2,2 % (2017)

**Taux de chômage:** 7,1 % (2017)

**Facilité à faire des affaires:** 45<sup>e</sup> sur 190 pays classés par la Banque mondiale (le Luxembourg est 66<sup>e</sup>) (2018)

**Exportations du Luxembourg vers la Belgique (biens):**

1.545,8 millions € (2018)

**Importations au Luxembourg depuis la Belgique (biens):**

7.105,2 millions € (2018)

**Logistics Performance Index:**

4,04/5; la Belgique est 3<sup>e</sup> sur 160 pays classés par la Banque mondiale (le Luxembourg est 24<sup>e</sup>) (2018)

**Indicateur de corruption:** 75 sur une échelle de 0 (fortement corrompu) à 100 (irréprochable). La Belgique est 17<sup>e</sup> sur 180 pays classés par Transparency International (2018)

**Poids des secteurs économiques:**

Services: 74,9 %

Industrie: 24,1 %

Agriculture: 1 %

**Sources:** Chambre de Commerce; CIA; STATEC; Transparency International; Banque mondiale; OCDE; FMI - World Economic Outlook Database

## BELGIQUE

# LE ROYAUME VOISIN ET COUSIN

La dynamique économie belge tire parti de l'emplacement géographique central du pays, de son réseau de transport très développé et de sa base industrielle et commerciale diversifiée. Premier pays d'importation du Grand-Duché de Luxembourg et troisième pays d'exportation, la Belgique est ainsi l'un de ses partenaires commerciaux les plus importants. Au-delà de ses bières, chocolats et gaufres dont la réputation n'est plus à faire, notre voisin recèle de nombreuses opportunités.

Texte: Affaires internationales, Chambre de Commerce

Premier pays à avoir connu une révolution industrielle sur le continent européen au début du 19<sup>e</sup> siècle, la Belgique a développé d'excellentes infrastructures de transport (ports, canaux, voies ferrées et autoroutes) pour intégrer son industrie à celle de ses voisins. L'industrie est principalement concentrée dans le nord du pays, en Flandre, autour de Bruxelles et dans les deux plus grandes villes wallonnes, Liège et Charleroi, le long du sillon industriel. La Belgique importe des matières premières et des produits semi-finis qui sont ensuite transformés et réexportés. À l'exception du charbon, qui n'est plus rentable, elle dispose de peu de ressources naturelles autres que des sols fertiles. Néanmoins, la plupart des secteurs industriels traditionnels sont représentés dans l'économie, notamment l'acier, les textiles, le raffinage, les produits chimiques, le traitement des produits alimentaires, les produits pharmaceutiques, l'automobile, l'électronique et la fabrication de machines. Malgré la composante industrielle importante, les services représentent 74,9 % du PIB, tandis que l'agriculture ne représente plus qu'1 %.

Avec un total des exportations équivalant à plus de deux tiers du PNB, la Belgique est fortement tributaire du commerce mondial. Les avantages commerciaux du pays découlent de sa situation géographique centrale et de sa main-d'œuvre hautement qualifiée, multilingue et productive. La Belgique, en tant que membre fondateur de la Communauté européenne, soutient fermement le renforcement des pouvoirs de l'Union européenne pour intégrer davantage les économies qui la composent. En règle générale, les autorités belges sont antiprotectionnistes et s'efforcent de maintenir un climat commercial et d'investissement accueillant et ouvert. Environ 80 % des échanges commerciaux se font avec d'autres États membres de l'UE, dont le Luxembourg, pour cause de proximité géographique notamment.

En 2018, le volume total des exportations vers ce marché voisin est de 7,1 milliards d'euros, soit

presque un tiers du volume total des importations luxembourgeoises. Les importations de la Belgique en provenance du Luxembourg se chiffrent à 1,5 milliard d'euros. Les métaux communs constituent la première catégorie de produits importés depuis le Luxembourg, suivis du matériel de transport et des matières plastiques. Dans le commerce des services, les exportations de services luxembourgeois vers la Belgique s'élèvent à 5 milliards d'euros, dont la moitié en services financiers.

## SPÉCIFICITÉS ATYPIQUES

La Belgique est un État fédéral aux structures inédites qui se compose, d'une part, de trois « régions » : la Wallonie, la Flandre et Bruxelles-Capitale; et, d'autre part, de trois « communautés » : flamande, française et germanophone. Les régions disposent d'une autonomie étendue, en particulier dans le domaine de l'économie. Alors que la Flandre a réussi à développer la deuxième plus grande industrie pétrochimique au monde et accueille un nombre croissant de fintech, la Wallonie se concentre sur le secteur pharmaceutique, l'espace et la défense. Bruxelles se distingue dans les domaines des télécommunications, du développement de logiciels et des écotechnologies.

Il est à noter que l'organisation politique décentralisée et multipolaire de la Belgique, avec différents niveaux de gouvernement, rend parfois délicate la question de savoir à qui s'adresser. Ce sera le cas, par exemple, pour le secteur de l'énergie. En cas de doute, les entreprises peuvent demander conseil auprès de différentes structures (voir contacts utiles).

Dans les relations d'affaires, il sera bienvenu de parler anglais du fait du contexte multilingue de la Belgique. La ponctualité peut varier suivant la communauté, les Flamands y étant généralement plus sensibles que les Wallons. Le style de management est aussi assez différent d'une communauté à l'autre, les Wallons privilégiant un modèle hiérarchique classique, quand les Flamands travaillent



Le port d'Anvers est le deuxième port européen et constitue une des portes d'entrée commerciales de l'Europe.

plus souvent en mode participatif et égalitaire. Les Belges dans leur ensemble sont généralement pragmatiques et directs, et sont également réputés pour leur capacité à faire des compromis.

Au-delà d'une histoire commune, les relations entre le Grand-Duché et la Belgique ont toujours été nombreuses et multiples, culminant en 1921 avec la naissance de l'Union économique belgo-luxembourgeoise (UEBL), et plus tard au sein du Benelux, de l'Union européenne et de la Grande Région. Les deux pays sont fiers d'être des membres fondateurs des Nations unies, de l'Union européenne, et de l'OTAN notamment. Selon les chiffres du Stavec, la communauté belge établie au Grand-Duché compte 20.200 ressortissants, auxquels s'ajoutent quelque 45.000 travailleurs frontaliers qui font quotidiennement la navette entre la Belgique et le Grand-Duché. Ainsi, nos communautés d'affaires sont étroitement liées. Les liens sont également très étroits entre les deux familles royales. ●

## Business Club Belgium-Luxembourg

En novembre 2017, la Chambre de Commerce et l'Ambassadeur du Luxembourg à Bruxelles ont lancé le Business Club Belgium-Luxembourg (BCBL) en vue de promouvoir les relations commerciales entre les deux pays. Le BCBL compte actuellement une cinquantaine d'entreprises membres, de secteurs variés : construction, banque, industrie,

télécom et énergie. Connecter les entreprises des deux pays, favoriser les échanges, créer des opportunités d'affaires, contribuer à détecter des complémentarités, telles sont les missions du Business Club Belgium-Luxembourg.

Plus d'informations : [www.bcbl.be](http://www.bcbl.be)

### Contacts utiles

#### Chambre de Commerce du Luxembourg Bureau à Bruxelles

Contact : Belgique et Business Club Belgium-Luxembourg  
Mme Claudine Otto  
Tél. : +32 2 737 57 34  
E-mail : [Belgium@cc.lu](mailto:Belgium@cc.lu)

#### Ambassade du Luxembourg à Bruxelles

Ambassadeur : S.E. Mme Arlette Conzemius  
Tél. : +32 2 737 57 00  
E-mail : [bruxelles.amb@mae.etat.lu](mailto:bruxelles.amb@mae.etat.lu)

#### Consulats honoraires Province d'Anvers

Tél. : +32 32 02 09 20  
E-mail : [mail@noesen.be](mailto:mail@noesen.be)

#### Province de Flandre occidentale

Tél. : +32 59 70 09 12  
E-mail : [frank.deceuninck@defiac.be](mailto:frank.deceuninck@defiac.be)

#### Flandre-Orientale

Tél. : +32 92 79 82 78  
E-mail : [paul.verstraeten4@telenet.be](mailto:paul.verstraeten4@telenet.be)

#### Province de Liège

Tél. / Fax : +32 43 72 02 51  
E-mail : [rdondelinger@chu.ulg.ac.be](mailto:rdondelinger@chu.ulg.ac.be)

#### Province de Namur

Tél. : +32 42 59 90 00  
E-mail : [depitteurs.elisabeth@belgacom.net](mailto:depitteurs.elisabeth@belgacom.net)

## Agenda

Le roi et la reine des Belges effectueront une visite d'État au Grand-Duché du 15 au 17 octobre prochains. Une série d'événements et de conférences économiques seront organisés à cette occasion.

Plus d'informations : [www.cc.lu](http://www.cc.lu)



### INTERVIEW

ELFY PINS

Founder and CEO,  
Supermiro + Helloboss

“  
Nous avons déjà travaillé les aspects multiculturels et plurilingues. Nous étions donc prêts pour aborder la Belgique  
”

#### Quelles sont vos relations commerciales avec la Belgique ?

« En 2018, nous avons décidé d'étendre le service Supermiro (application qui recense les événements et activités d'un lieu donné, ndr) à la Belgique. Après quelques mois de mise en place et de tests, nous avons commencé à communiquer auprès du public en janvier 2019 pour annoncer notre arrivée à Bruxelles. C'est exactement la même plate-forme que celle du Luxembourg, que nous avons étendue à la Belgique. Elle est désormais capable de proposer des contenus (sorties, restaurants, bars, activités diverses...) de Luxembourg à Bruxelles, en passant par le Luxembourg belge.

#### Quelles opportunités ce marché présente-t-il pour vous ?

« Nous développer en Belgique nous permet d'atteindre un nouveau seuil. Nous avons investi beaucoup dans notre technologie et rester sur le seul marché luxembourgeois reviendrait à sous-utiliser la puissance de notre outil. La partie technique reste au Luxembourg et ne doit pas être dupliquée en Belgique. C'est la force de notre technologie qui permet de rendre les choses 'scalable'. Par ailleurs, nous avons déjà travaillé les aspects multiculturels et plurilingues pour le Luxembourg. Nous étions donc prêts pour aborder la Belgique, qui connaît un contexte similaire. Il s'agit donc d'une bonne synergie, qui produit des économies d'échelle.

#### Quels risques ou difficultés rencontrez-vous ?

« Même si nous savions comment traiter la problématique du plurilinguisme, le néerlandais ne faisait pas partie des langues de Supermiro. Or nous avons rapidement compris qu'il n'était pas question d'aborder Bruxelles sans cette langue. Il a fallu que nous la développions en moins de deux mois. Nous avons appris également ce que cela signifie de travailler avec un marché beaucoup plus grand que le Luxembourg et d'adapter nos process en conséquence. Rien qu'à Bruxelles-Capitale, il y a 1,2 million d'habitants. La pénétration s'y fait donc plus lentement qu'au Luxembourg et nécessite plus de moyens.

#### Quels conseils donneriez-vous aux entreprises qui voudraient travailler avec ce pays ?

« Comme au Luxembourg, le bouche-à-oreille fonctionne très bien en Belgique, mais il faut identifier les bons relais, les bons partenariats. Je pense que le développement peut alors être rapide. Il faut donc prendre le temps d'aller sur place régulièrement pour connaître le marché de l'intérieur et nouer les bons contacts. »