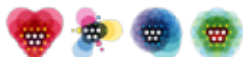


# Le BREXIT... Que faire ?



Guide pour  
les entreprises

Feel inspired



Wallonia.be

EXPORT  
INVESTMENT



# INDEX

1. Le contexte	5
2. Conséquences pour la Belgique et la Wallonie	6
3. Pour les douanes et accises, une seule adresse	7
4. Se préparer : le BREXIT Impact Scan	8
5. Le BREXIT et votre entreprise : quels impacts possibles ?	10
1. Les devises	10
2. La chaîne logistique	14
3. Les contrats	17
4. Les finances et financements	18
5. Les ressources humaines	19
6. La gestion informatique	20
7. Les réglementations	21
Normalisation	22
Accréditation	23
Conformité	24
Propriété intellectuelle	25
8. La fiscalité	26
9. Les marchés	27
10. La structure de l'activité	28



# 1. LE CONTEXTE

**Le Royaume-Uni devrait quitter l'Union européenne au plus tard le 31 janvier 2020 à minuit, heure du continent (ou 23 h à Londres).**

Le Conseil européen a en effet convenu, le 28 octobre dernier, d'une nouvelle prolongation du délai prévu à l'article 50, jusqu'au 31 janvier 2020. Il s'agit d'une prolongation flexible puisque si l'accord de retrait est ratifié par les deux parties avant cette date, le retrait du RU intervient le premier jour du mois suivant.

Suite au déclenchement de l'article 50 par le gouvernement britannique (le 29 mars 2017), la date butoir du 29 mars 2019 avait déjà fait l'objet d'un premier report jusqu'au 12 avril 2019, puis d'un second report jusqu'au 31 octobre 2019.

Les négociations entre le RU et l'UE avaient abouti fin 2018 à la conclusion d'un Accord de retrait portant sur :

- Les droits des citoyens de l'UE au RU et des citoyens britanniques dans l'UE ;
- Le règlement des obligations financières du Royaume-Uni ;
- La problématique de la frontière entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord (backstop).

Et à une Déclaration politique commune sur les relations futures entre les deux parties.

En cas de signature de l'accord, une période de transition s'appliquerait jusqu'au 31 décembre 2020, au cours de laquelle les règles de l'UE resteraient pleinement en vigueur.

Theresa May n'est pas parvenue à faire approuver cet accord par le Parlement britannique et a été contrainte de démissionner le 7 juin 2019.

Le nouveau Premier Ministre, Boris Johnson, a renégocié l'Accord de retrait avec l'UE. Les deux parties sont parvenues à un nouvel accord le 17 octobre 2019, en modifiant le backstop et la déclaration de politique commune. Cet accord n'a toutefois pas été approuvé par le Parlement britannique. Le PM a été contraint de redemander un nouveau report du Brexit.

**Le présent guide vise, au travers des recommandations d'importance, à répondre de la manière la plus concrète qui soit, aux questionnements des entreprises wallonnes au regard de cette situation.**

## 2. CONSEQUENCES DU BREXIT POUR LA BELGIQUE ET LA WALLONIE



### En cas de signature de l'accord de retrait

La période de transition prend cours. **Le Royaume-Uni ne sera plus représenté au sein des institutions, organes et organismes de l'Union** et ne participera donc plus au processus décisionnel.

**Il continuera cependant, à participer à l'Union douanière et au Marché unique** et en conséquence, l'acquis communautaire et ses éventuelles modifications s'appliqueront intégralement au RU qui restera lié par les obligations découlant des accords avec les pays tiers.



### En l'absence d'accord de retrait

**Il sera question d'un « BREXIT dur »**. Les relations commerciales entre le RU et l'UE seront régies par les règles de l'OMC (Organisation mondiale du Commerce).

**Des tarifs d'importation et des contrôles aux frontières pourront par conséquent être imposés.**

### 3. DOUANES ET ACCISES, UNE SEULE ADRESSE

Pour des informations complètes sur les douanes et accises, nous vous invitons à consulter la [page web de l'Administration générale des Douanes et Accises \(AGD&A\) de Belgique](#).



Nous souhaitons particulièrement attirer l'attention de l'entreprise exportant ou souhaitant exporter vers le Royaume-Uni sur **la nécessité absolue de disposer d'un numéro EORI**.

Cet enregistrement est **indispensable pour les échanges commerciaux hors UE** (importations, exportations et transit) ; catégorie dans laquelle tomberont les exportations des entreprises wallonnes vers le Royaume-Uni après le BREXIT.

**OBTENIR UN NUMERO EORI**

Autre mesure à envisager d'urgence : **obtenir le statut d'Opérateur économique agréé (Authorised Economic Operator - AEO)**

Il est important que toute entreprise wallonne active à l'international examine d'urgence l'opportunité de demander à bénéficier de ce statut. Sans être obligatoire, il offre de nombreuses facilités douanières et son obtention permettra de limiter autant que possible les effets négatifs du BREXIT en matière douanière.

**N'attendez pas la date butoir pour entamer la procédure d'autorisation, sous peine de ne pas être reconnu à temps !**

**Plus d'informations sur l'AEO**

## 4. SE PREPARER : LE BREXIT IMPACT SCAN

La proximité de l'échéance et la difficulté des négociations incitent à « espérer le mieux et préparer le pire ».



**Pour savoir dans quelle mesure le BREXIT peut affecter votre entreprise et ses relations commerciales avec le Royaume-Uni, faites le [BREXIT IMPACT SCAN](#).**

Cet outil interactif développé par le SPF Economie aide l'entreprise à se préparer au BREXIT en listant tous les points auxquels l'entreprise doit prêter attention.

L'approche BREXIT y est envisagée sous 9 angles différents :

- L'exportation
- L'importation
- Les services
- Le transport
- L'approvisionnement
- Les données et les services numériques (réglementation vie privée)
- La propriété intellectuelle
- L'implantation
- La concurrence et le marché





## EXEMPLE 1

**Vous exportez des produits directement à vos clients au RU et vous n'avez pas d'expérience de l'exportation hors UE**

- Grâce au BREXIT SCAN, vous obtiendrez des conseils relatifs aux formalités et documents douaniers, aux tarifs et réglementations possibles, ainsi qu'aux contrats, au transport et au mode de paiement.

## EXEMPLE 2

**Vous exportez des services, et des équipements temporairement, et vous avez du personnel belge au RU.**

- Le BREXIT SCAN vous aiguillera vers des questions essentielles relatives notamment à votre stratégie commerciale, aux documents dont vous devez disposer tels que le carnet ATA ainsi qu'à la question des droits des citoyens.

## 5. LE BREXIT ET VOTRE ENTREPRISE : QUELS IMPACTS POSSIBLES ?

A des degrés divers, le BREXIT affectera les activités de toutes les entreprises ayant des relations commerciales avec le Royaume-Uni. Si ce guide s'adresse essentiellement aux exportateurs, il est clair que les sociétés qui importent de ce pays rencontreront des problèmes similaires en matière de devises, de réglementation ou de logistique, par exemple.

En parallèle aux initiatives fédérales et au BREXIT IMPACT SCAN, nous avons jugé utile de mettre en évidence les points sur lesquels vous devriez vous focaliser afin de réduire l'impact du BREXIT sur votre entreprise.



### 1. Les devises

Vos échanges commerciaux sont libellés en livres sterling ? Vous devez vous interroger sur votre degré d'exposition aux fluctuations de cette devise. Depuis l'annonce du BREXIT, la livre a en effet perdu de sa valeur par rapport à l'euro.

Si le BREXIT devient réalité, soyez particulièrement attentif aux éléments suivants



- A quel taux de change livre/euro les exportations de mon entreprise vers le Royaume-Uni cessent-elles d'être rentables ?
- Des modifications de prix liées à la fluctuation des devises sont-elles autorisées dans les contrats conclus par mon entreprise ?
- Comment puis-je réagir, minimiser mes risques ou me protéger contre une livre potentiellement faible à long terme ?
- Puis-je déplacer des opérations au RU pour servir mes clients britanniques ?
- Ai-je des fournisseurs britanniques que je pourrais payer en livres sterling ?
- Puis-je sourcer une partie de mes matières premières au Royaume-Uni pour contrebalancer la pression tarifaire ?



## COMMENT SE PROTÉGER CONTRE LES RISQUES DE CHANGE ?

**La méthode la plus courante est celle du contrat à terme, dont le principe de fonctionnement est le suivant :**

**Hypothèse : L'entreprise obtient le paiement de ses livraisons en livres sterling dans trois mois**

→ Elle a la faculté de conclure une **convention avec sa banque** aux termes de laquelle elle vendra une certaine quantité de livres sterling **à une date précise et à un cours déterminé.**

- Le cours figurant dans le contrat à terme est déterminé sur la base du cours de change au comptant et les points de swap, c'est-à-dire le différentiel de taux entre la livre sterling et l'euro au moment où l'entreprise conclut le contrat à terme.

- À la date d'échéance, elle vend les livres qu'elle reçoit au cours de change à terme qui est stipulé dans le contrat à terme, quel que soit le taux de change de la livre sterling à ce moment-là.

⊕ **Avantage** : elle n'a pas à se soucier d'une baisse de la livre sterling entre la date de la couverture et le moment du paiement.

⊖ **Inconvénient** : un contrat à terme ne lui permet pas de bénéficier d'un possible redressement de la livre au cours de cette même période.

## COMMENT SAVOIR S'IL VAUT MIEUX PRENDRE UNE COUVERTURE CONTRE LES RISQUES DE CHANGE ?

**Certains facteurs peuvent aider à en évaluer la nécessité.**

- **L'importance de la marge bénéficiaire**
- **La durée de la phase de l'offre**

Les marges bénéficiaires peuvent varier sensiblement d'un secteur à l'autre. Les commerçants dont la marge bénéficiaire est faible voient fondre leur rentabilité comme neige au soleil en cas de baisse du cours de change de 5 ou 10 %. Mais si leurs marges sont d'environ 30 %, par exemple, ils peuvent facilement 'digérer' une fluctuation de cet ordre de grandeur.

Si une longue période s'écoule entre la date de son offre et la signature du contrat, elle est exposée aux risques de change durant cette longue période. Dans ce cas, elle choisira une option, qui la protège - moyennant le paiement d'une prime - contre une évolution défavorable des cours, mais elle conservera le droit d'y renoncer si le contrat de vente n'est pas conclu.

- **Le volume d'affaires en livres sterling**
- **Les délais de paiement**

Dans combien de monnaies l'entreprise court-elle un risque ? Et quelle est la part de son chiffre d'affaires en livres sterling dans son chiffre d'affaires global ? Plus cette part est grande, plus la chute du cours de cette monnaie pèsera dans le résultat d'une transaction commerciale. Bref, dans ce cas précis, mieux vaut qu'elle se protège.

Si ses clients bénéficient contractuellement de larges conditions de paiement ou si elle leur accorde parfois un sursis de paiement, l'entreprise sera exposée beaucoup plus longtemps à d'éventuelles fluctuations du cours de la monnaie que lorsque ce délai est très court.



- **La durée du contrat**

Si elle conclut des contrats de vente sur le long terme, l'entreprise devrait demander conseil à sa banque. Les contrats d'achat impliquent que tout achat certain nécessite une stratégie de taux de change différente de celle d'achats potentiels. Une couverture partielle peut dans ce cas être considérée valablement.

- **La stratégie de vos concurrents**

Imaginons qu'une entreprise « X » opte pour une couverture, mais que ses concurrents ne le fassent pas. Ses concurrents bénéficieront alors d'une hausse de la livre sterling pendant la durée du contrat à terme conclu par ladite entreprise X. En revanche, en cas de recul de cette devise, c'est elle qui bénéficiera d'un avantage concurrentiel.

Source : ING

## 2. La chaîne logistique



**Le tunnel sous la Manche joue un rôle crucial en connectant le Royaume-Uni au reste du monde.**

Selon les chiffres d'Eurotunnel, en 2017, plus d'1,6 million de camions et leurs 21 millions de tonnes de marchandises ont traversé la Manche. A cela s'ajoute plus d'un million de tonnes de marchandises transportées par près de 1.800 trains.

Environ un quart des échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et l'Union Européenne passent par le tunnel sous la Manche, représentant 137,8 Md € d'échanges en 2017.

Le BREXIT aura, on le voit, une incidence sur la circulation des marchandises, des services et des personnes entre le Royaume-Uni et la Belgique. Il convient dès lors d'analyser la manière dont l'introduction de frontières douanières, de tarifs et de taxes peut affecter les coûts et la compétitivité globale de votre entreprise, que ce soit pour l'exportation ou l'importation.

**Nous vous recommandons donc d'évaluer ce que représente le Royaume-Uni dans votre logistique globale et d'analyser vos frais de transport en vous posant les bonnes questions :**



Source : Rapport E&Y - Juin 2018

- Quel impact des frais administratifs supplémentaires auront-ils sur mes coûts de transport?
- Quelles seront les conséquences des contrôles frontaliers sur mes délais de livraison ?
- Quel sera l'impact des barrières commerciales sur mes prix et coûts ?
- Quelle est la sensibilité de mes consommateurs au prix de mon produit ?
- Mes marges sont-elles serrées? Puis-je supporter les coûts supplémentaires ?
- Quels sont les tarifs douaniers « Most Favoured Nations » appliqués à mes produits ou à mes intrants (tarifs OMC) ?
- Ma production pourrait-elle être déplacée en tout ou en partie pour éviter les contraintes douanières ?
- Dois-je constituer des stocks au Royaume-Uni ?
- Quelles sont les routes de transport de remplacement disponibles pour mes biens actuellement transportés via le Royaume-Uni ?
- Mon processus de fabrication intègre-t-il des produits importés du Royaume-Uni ?
- Suis-je conscient de l'impact que les règles d'origine appliquées à mes produits ou intrants pourraient avoir pour mon entreprise après le BREXIT?
- Ai-je à ma disposition une expertise commerciale interne suffisante pour traiter les questions douanières ?
- Ai-je recours à un représentant en douane ? Ne serait-il pas utile d'en sélectionner un ?

## Règles douanières

Comme mentionné précédemment, nous vous recommandons vivement de consulter **la page de l'Administration générale des Douanes et Accises de Belgique** et ses informations sur le sujet.

[CONSULTER LA PAGE DOUANE ET ACCISES](#)

## Droits de douane

La Commission européenne publie toutes les données relatives aux tarifs, aux règles d'origine et aux documents nécessaires aux échanges commerciaux (import-export) avec les pays tiers, dans sa **Market Access Database (MADB)**.

Cette base de données vous permet de rechercher, par pays et par code de marchandises (SH), **les droits de douane et les règles d'origine** s'appliquant à vos produits ainsi que les **formalités douanières** devant être accomplies.

Les **règles commerciales avantageuses** dont l'UE convient dans les accords de libre-échange passés avec les pays tiers sont également intégrées dans cette base de données régulièrement mise à jour.

**Lorsque le Royaume-Uni deviendra un pays tiers, accord de libre échange ou non, tous ces droits, règles et formalités seront repris dans la base de données de la commission européenne.**

[CONSULTER LA MADB](#)





### 3. Les contrats

**Il est important de vérifier quel impact le BREXIT peut avoir sur vos contrats commerciaux à court et à long terme. Les contrats postérieurs au BREXIT seront particulièrement sensibles.**

Un contrat est par nature contraignant et toutes les règles et conditions contractuelles existantes s'appliqueront également après le BREXIT.

Une nouvelle situation économique justifie en effet de nouveaux accords, qui doivent se refléter dans les contrats nouveaux et existants.

Pour les contrats relevant actuellement de la législation britannique, mais avec un partenaire non britannique, il est important de connaître les options de juridictions contractuelles alternatives après l'entrée en vigueur du BREXIT.

Nous vous recommandons d'identifier sans délais les clauses à modifier pour réduire les risques liés au BREXIT, en renforçant, par exemple, vos conditions générales.



**Votre entreprise dispose de contrats commerciaux en cours avec des partenaires britanniques soumis au droit britannique ? Posez-vous les questions suivantes :**

- **Mes contrats reposent-ils sur le principe que le Royaume-Uni est membre de l'Union européenne ?**
- **Supposent-ils la libre circulation des marchandises, des services et des personnes pour pouvoir être exécutés correctement ?**
- **Reposent-ils sur l'existence d'une réglementation commune entre la Belgique et le Royaume-Uni ?**
- **Prévoient-ils une révision des prix convenus si des frais de douane devaient intervenir ?**

## 4. Les finances et financements

**La fin de la libre circulation des capitaux redéfinira les règles du jeu pour les entrepreneurs et notamment pour les institutions financières.**

Le BREXIT peut avoir un impact pour votre entreprise en termes d'accès au marché des capitaux et aux financements européens.

Il est donc recommandé de vérifier si vos plans d'investissement et financement seront toujours réalisables après le BREXIT et si vous pourrez encore financer ces plans de la même manière.



- Mes financements peuvent-ils être stoppés, restreints ou plus coûteux suite au BREXIT?
- Comment la volatilité sur les marchés des capitaux pourrait-elle affecter mon entreprise ?
- Mon entreprise est-elle dépendante de ses partenaires avec le Royaume-Uni pour accéder à des financements européens actuels ou futurs ?
- Comment mon entreprise va-t-elle financer les frais supplémentaires engendrés par le BREXIT ?

## 5. Les ressources humaines

**Le BREXIT qui se profile aura non seulement des conséquences majeures pour votre entreprise mais également pour les citoyens. La libre circulation des personnes/travailleurs depuis ou à destination du Royaume-Uni telle qu'on la connaît aujourd'hui ne sera plus autorisée.**

Un accord pourrait toutefois être conclu avec le Royaume-Uni afin que les citoyens européens qui résident et travaillent déjà au Royaume-Uni puissent continuer à le faire après le BREXIT. Et il en irait de même pour les citoyens britanniques qui résident et travaillent dans un Etat membre de l'Union européenne.

Mais il n'existe actuellement encore aucune certitude quant à l'avenir.

Le BREXIT signifiera probablement la fin du système permettant aux personnes de se rendre au Royaume-Uni en tant que citoyens européens pour y travailler. De la même manière, un citoyen britannique devra probablement posséder un permis de travail pour exer-

cer une fonction en Belgique ou ailleurs dans l'UE après le BREXIT.

Dès lors, les questions suivantes devront être prises en compte :

- Ai-je de la main d'œuvre au Royaume-Uni ? Pourrait-elle être affectée par une restriction de visa ?
- Ma société emploie-t-elle en Belgique des ressortissants britanniques ?
- Mes activités requièrent-elles que je me rende régulièrement au Royaume-Uni ?
- Mes fournisseurs britanniques pourraient-ils être affectés par des problèmes de main d'œuvre ?

**Évaluez votre situation spécifique via les liens suivants :**

[SPF Emploi](#)  
[SPF Sécurité sociale](#)  
[Office des Etrangers](#)  
[Droits des citoyens UE](#)

## 6. La gestion informatique

**L'impact du BREXIT sur le commerce, la législation ou la fiscalité nécessite inévitablement des changements dans les systèmes et applications informatiques appuyant les activités commerciales des entreprises avec le Royaume-Uni.**

Des restrictions éventuelles à l'échange de données entre l'Union européenne et le Royaume-Uni peuvent également avoir des conséquences sur la localisation et l'utilisation de données.

Cela sera particulièrement le cas lors de la communication de données à caractère personnel ou si votre entreprise possède des centres de données au Royaume-Uni.



- **Dois-je transférer des données personnelles entre l'UE et le Royaume-Uni ?**
- **Ai-je des centres de données au Royaume-Uni ?**
- **Mon organisation générale et mes systèmes informatiques sont-ils suffisamment flexibles pour pouvoir réagir aux changements de contrôles frontaliers, aux nouvelles procédures administratives, aux restrictions de voyage, à la fiscalité, etc. ?**
- **Dois-je prévoir des investissements supplémentaires pour reconfigurer ou améliorer mes systèmes ?**
- **Suis-je informé des risques liés à l'utilisation de données selon le lieu où elles sont utilisées et stockées ?**

## 7. Les réglementations

**La réglementation britannique est actuellement dérivée de la législation européenne. Cette réglementation restera donc en grande partie applicable au moment du BREXIT mais ce qui se passera ensuite est nettement plus aléatoire.**

Toute différence entre les réglementations britannique et européenne représentera un problème supplémentaire pour les entreprises belges et constituera même un risque de voir changer leur position concurrentielle par rapport aux entreprises britanniques.

En tout état de cause, les règlements intracommunautaires actuels en matière de relations commerciales avec le Royaume-Uni ne s'appliqueront plus lorsque ce dernier aura effectivement quitté l'Union européenne.

Il s'agit principalement des règlements en matière d'importation et d'exportation de produits et de services et des prescriptions

douanières correspondantes, mais également d'autres réglementations, comme celles relatives à la propriété intellectuelle, aux règles d'origine, à la normalisation, à l'accréditation ou la conformité, etc.

- **Mon entreprise est-elle très dépendante des réglementations et normes ?**
- **Ai-je connaissances des endroits où trouver les informations relatives aux changements réglementaires britanniques post-BREXIT ?**
- **Mon activité actuelle requiert -elle l'intervention d'un organisme notifié britannique pour certifier la conformité de mes procédures ?**

## NORMALISATION

**L'organisme national de normalisation britannique [BSI](#) est à l'heure actuelle membre du [CEN \(EUROPEAN COMMITTEE FOR STANDARDIZATION\)](#) et du [CENELEC \(EUROPEAN COMMITTEE FOR ELECTROTECHNICAL STANDARDIZATION\)](#).**

Après le BREXIT, le BSI ne sera plus membre à part entière de ces organismes, mais pourrait devenir un « membre affilié ». Si c'est le cas, il n'y aurait, a priori, aucun changement par rapport à la situation actuelle.

Par contre, si le BSI ne devait pas rester membre (affilié) de ces comités, le risque existe que les normes européennes et britanniques finissent par diverger.

Cette situation engendrerait alors des obligations et des coûts supplémentaires pour les entreprises qui devraient se conformer à la fois aux normes européennes et aux normes britanniques.

Le BSI semble vouloir rester membre à part entière de ces institutions et « continuer à collaborer avec ses anciens partenaires européens ». Une modification des statuts d'adhésion sera néanmoins nécessaire.

Dans le domaine des télécommunications, l'adhésion à l'[ETSI \(EUROPEAN TELECOMMUNICATIONS STANDARDS INSTITUTE\)](#) est directe. Il n'est pas nécessaire d'appartenir à l'UE pour y adhérer. Le BREXIT n'aurait donc aucun impact en la matière.



## ACCREDITATION

**Après le BREXIT, les autorités de l'UE ne seront plus tenues de reconnaître les certificats délivrés par l'UKAS (UNITED KINGDOM ACCREDITATION SERVICE - organisme national d'accréditation britannique).**

Cela posera inévitablement problème aux entreprises ayant besoin d'accréditations ou de certificats de conformité dans le cadre de leur processus de production ou de leurs accords commerciaux.

Une solution satisfaisante n'a pas encore été dégagée mais un accord est plus que souhaitable s'agissant de barrières commerciales techniques (TECHNICAL BARRIERS TO TRADE - TBT).

Il est clair que, quelle que soit la forme de sa coopération future (membre à part entière ou membre sui generis) avec l'E.A (EUROPEAN COOPERATION FOR ACCREDITATION), l'UKAS devra continuer de satisfaire aux exigences du règlement 765/2008, qui est le cadre juridique sous lequel l'E.A opère.

Ceci ne sera toutefois possible que si le Royaume-Uni décide de conserver son actuel cadre réglementaire.



## CONFORMITÉ

**Après le BREXIT, les « organismes notifiés » (NOTIFIED BODIES ou NB) du Royaume-Uni qui avaient la charge de vérifier la conformité des procédures avec la législation européenne perdront leur statut de NB. Ils ne pourront alors plus intervenir dans les procédures d'évaluation de la conformité des produits, ni délivrer de certificats de type U.E, ni certifier les systèmes de qualité.**

Les fabricants qui ont obtenu des agréments du Royaume-Uni dans le passé devront obtenir de nouveaux agréments (après le BREXIT) auprès des autorités compétentes de l'UE-27, **y compris pour des produits déjà en production**, pour être en conformité avec la législation de l'UE et mettre leurs produits sur le marché de l'Union.

Certaines législations de l'UE interdisent toutefois qu'un nouvel agrément soit demandé pour

le même produit (par exemple, dans le secteur de l'automobile). Pour faire face à cette problématique, la Commission européenne devra approuver temporairement une législation qui autorise la délivrance d'un nouvel agrément.

➔ Il vous appartient dès lors de prendre les initiatives requises : demander un nouveau certificat auprès d'un NB européen ou transférer votre dossier et le certificat correspondant du NB obtenu au Royaume-Uni à un NB européen.





Un produit qui a été correctement mis sur le marché avant le BREXIT pourrait ne plus être conforme après celui-ci, l'organisme certificateur n'étant plus reconnu par l'UE. Cela même s'il s'agit identiquement du même produit. **Les entreprises doivent donc anticiper.** Pour la mise sur le marché de nouveaux produits, il leur est d'ailleurs recommandé de ne plus utiliser que des NB établis dans l'UE.

La base de données [NANDO](#) liste par domaine tous les NB établis dans l'UE (y compris ceux qui sont établis au Royaume-Uni).



**Consultez cette base de données afin d'identifier les NB qui pourront certifier vos produits en lieu et place des NB établis au Royaume-Uni.**

## PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Au sein de l'UE, le droit à la propriété intellectuelle fait l'objet d'une réglementation s'appliquant à tous et partout de la même manière. Il protège le titulaire de ce droit dans tous les Etats membres.

L'Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle ([EUIPO](#)) protège marques et modèles. L'Office communautaire des variétés végétales ([OCVV](#)) accorde des droits uniquement pour lesdits produits. La commission européenne quant à elle enregistre les appellations d'origine et indications géographiques en vue de les protéger.

La sortie du Royaume-Uni de l'UE aura en principe pour conséquence que les droits de propriété intellectuelle ne seront plus valables sur le territoire du Royaume-Uni après le BREXIT. Ils restent cependant valables sur le territoire des 27 autres Etats membres et des Etats où la

## 8. La fiscalité

législation de l'UE sur les droits de propriété intellectuelle est appliquée, tels que la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Les demandes de droits unitaires encore en cours au moment de la sortie du Royaume-Uni de l'UE pourront encore être traitées, mais la législation ne sera plus appliquée au Royaume-Uni.

➔ **Pour bénéficier de la même protection géographique après la sortie du Royaume-Uni, il vous faudra une nouvelle procédure de protection pour le Royaume-Uni uniquement. Cela entraînera des coûts supplémentaires pouvant avoir un impact sur vos exportations.**

**la réglementation de la TVA applicable à ce pays sera également modifiée. Le site de l'AGD&A (Administration Générale des Douanes et accises) donne toutes les informations à ce sujet.**



Différents domaines de la fiscalité seront affectés à des degrés variables en fonction des résultats des négociations. Les règles en vigueur à l'heure actuelle ne seront plus applicables, et de nouvelles taxes pourraient être instaurées par le R.U.



**Le R.U devenant un pays tiers,**



## 9. Les marchés

**Le BREXIT pourrait avoir un impact non seulement sur le coût et la complexité des échanges avec le Royaume-Uni, mais également sur la croissance économique, le comportement des consommateurs, votre compétitivité par rapport au Royaume-Uni et à la concurrence non européenne.**

Il faudra tenir compte de ces éléments et vous interroger sur vos niveaux d'exposition au marché britannique en vous posant des questions notamment sur la sensibilité de vos clients aux changements de prix, sur l'impact éventuel d'un ralentissement de la croissance britannique sur vos ventes et sur la manière dont celles-ci pourraient se différencier de vos concurrents et rester compétitives, etc.

- **Mon entreprise est-elle fortement exposée au marché britannique ?**
- **Mes produits ou services sont-ils fort sensibles aux changements de comportement des consommateurs, aux changements de prix ou au ralentissement de la croissance économique britannique ?**
- **Serait-il opportun de revoir ma stratégie commerciale, d'apporter de la valeur ajoutée par l'innovation ou de réduire mes coûts de production ?**
- **Serait-il prudent de diversifier mes marchés pour diminuer la dépendance au marché britannique ?**
- **Le BREXIT crée-t-il des opportunités de nature à reprendre des parts de marchés aux entreprises britanniques sur le marché de l'UE ?**

## 10. La structure de l'activité

**Le BREXIT peut affecter la structure de l'activité de votre entreprise avec le Royaume-Uni.**

Quelques questions devraient alimenter votre réflexion :

- Dans quelle mesure les barrières commerciales potentielles peuvent-elles affecter la localisation de mes activités ?
- Ai-je recours à des services commercialisés au Royaume-Uni et, dans l'affirmative, ceux-ci sont-ils tributaires de l'accès au marché unique et conditionnés à l'infrastructure de ce marché (et vice versa) ?
- Mon entreprise commercialise-t-elle ou ai-je recours à des services qui d'une manière ou d'une autre sont liés au transfert de données entre le Royaume-Uni et la Belgique ?
- Ai-je recours aux services de partenaires basés au Royaume-Uni et, le cas échéant, risquent-ils d'être affectés par la fin de la libre circulation des services ?
- Faut-il envisager de déplacer une partie de mes activités, opérations ou services ?
- Ai-je la possibilité d'optimiser mes services en les automatisant ou en les externalisant ?
- Quel impact le BREXIT aura-t-il sur ma politique du personnel ?
- Devrais-je chercher des alternatives à mes fournisseurs actuels basés au Royaume-Uni ?

Diverses ressources vous fourniront des éléments de réponse :


- [L'Ambassade de Belgique à Londres](#)
- [la Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise au R.U](#)
- Les [fiches sectorielles](#) élaborées par la Commission européenne
- Les [fiches techniques](#) préparées par le gouvernement britannique pour ses entreprises

## CONTACTS A L'AWEX

Fabio MAURO  
Directeur Europe Occidentale  
(T) 32-2-421.84.78  
[f.mauro@awex.be](mailto:f.mauro@awex.be)

Françoise GONDRY  
Royaume-Uni et Irlande  
(T) 32-2-421.86.88  
[f.gondry@awex.be](mailto:f.gondry@awex.be)

Pour toute question relative au BREXIT: [brexit@awex.be](mailto:brexit@awex.be)



[www.awex-export.be](http://www.awex-export.be)



Wallonia.be  
EXPORT  
INVESTMENT