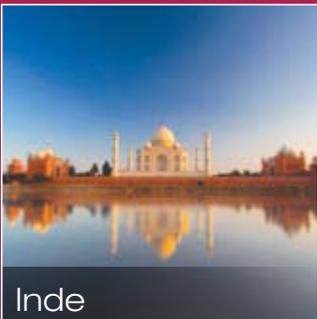


Rapport d'activités

2010



Inde



Brésil



Kazakhstan



Ukraine



Mission statement

En vertu de l'article 3 de l'Accord de Coopération du 24 mai 2002 entre l'Autorité fédérale et les Régions, l'Agence est compétente pour :

- ✚ décider et organiser des missions commerciales conjointes à l'initiative d'une ou de plusieurs Régions ou sur demande de l'Autorité fédérale,
- ✚ organiser, développer et diffuser de l'information, des études et de la documentation sur les marchés extérieurs à l'attention des services régionaux chargés du commerce extérieur conformément à l'annexe 1,
- ✚ les tâches d'intérêt commun décidées à l'unanimité par le Conseil.

Sommaire

Message de la Présidente	4
Message de la Direction Générale	5
Stratégie 2011 et objectifs	6
Faits marquants 2010	8
Cadre institutionnel et financier	10
1. L'ACE en 2010	12
1.1 Missions économiques conjointes	14
1.1.1 Bilan des missions économiques conjointes 2005–2010.....	14
1.1.2 Les missions économiques conjointes organisées en 2010.....	16
1.2 Centre d'informations	29
1.2.1 Le Fichier des Exportateurs.....	29
1.2.2 Le CD-Rom «BLUE».....	30
1.2.3 La diffusion sélective de l'information.....	31
1.2.4 Les tradeflashs.....	33
1.2.5 Les séminaires d'informations sur les projets internationaux.....	35
1.3 Statistiques du commerce extérieur	37
1.3.1 Tâches classiques.....	38
1.3.2 Tâches occasionnelles.....	41
1.4 Réglementations et questions juridiques	42
1.5 Service ICT	47
1.6 Site web	48
1.7 Collaboration aux initiatives de tiers	53
2. Le commerce extérieur de la Belgique en 2010	54
2.8 Exportations	56
2.8.1 Evolution géographique des exportations.....	56
2.8.2 Evolution sectorielle des exportations.....	61
2.9 Importations	62
2.9.1 Evolution géographique des importations.....	62
2.9.2 Evolution sectorielle des importations.....	65
2.10 Balances commerciales géographiques	66
Organes de gestion – Situation au 31.12.2010	68
Organigramme– Situation au 31.12.2010	72
Tableaux et figures	74
Plan d'actions 2011 - 2012	76
Contacts et plan d'accès	77

Message de la Présidente

En 2010, l'Agence pour le Commerce extérieur a poursuivi avec brio l'organisation des missions économiques conjointes sous la présidence de S.A.R. le Prince Philippe. Fait remarquable, la participation aux missions n'a jamais été aussi forte qu'au cours des années 2009 et 2010, alors que la crise économique sévissait. Alors que l'économie mondiale peine à retrouver son niveau d'avant la crise, il ressort des chiffres cités ci-dessous que les entreprises belges sont prêtes à conquérir de nouveaux marchés.

Une rétrospective portant sur la période 2006-2010 est incluse dans le présent rapport et illustre le succès grandissant des missions. Ce succès est tout à l'honneur de nos partenaires organisateurs, les instances flamande, wallonne et bruxelloise de promotion du commerce extérieur, du SPF Affaires étrangères et des services de l'Agence qui oeuvrent en étroite collaboration en vue d'une organisation toujours plus performante, et répondent ainsi encore mieux aux attentes des hommes d'affaires.

Je remercie tout particulièrement notre Président d'honneur, S.A.R. le Prince Philippe, pour son travail inlassable et son dévouement. Par sa présence à la tête des missions économiques, il offre aux entreprises belges participantes un accès privilégié aux plus hautes autorités locales et aux plus prestigieuses entreprises des pays visités.

Les services rendus par l'Agence vont au-delà de l'organisation des missions économiques. Chaque projet réalisé en 2010 vise à améliorer la visibilité et l'accessibilité des données et publications de l'Agence. Ainsi, un nouveau site web a été mis sur pied avec le soutien inestimable du SPF FEDICT. De même, un autre grand projet informatique, baptisé « Darwin », a été lancé en 2010. Il devrait permettre à l'ACE d'améliorer la diffusion sélective d'informations auprès des entreprises et à terme, avec des dimensions nouvelles.

Epaulés par les membres du conseil d'administration, la direction générale et toute l'équipe de l'ACE ont cette année encore su relever de nombreux défis, en dépit de certaines incertitudes planant sur l'avenir. Je remercie chacun chaleureusement.

Annemie Neyts-Uyttebroeck

Présidente du Conseil d'Administration.



Message de la Direction Générale

Le contexte économique global s'est amélioré en 2010, et la Belgique a su profiter de cette évolution positive. Notre pays a en effet enregistré des performances nettement supérieures à 2009 au niveau du commerce extérieur, sans retrouver toutefois le niveau d'avant la crise. Les exportations ont connu une croissance de 17,7% au terme des trois premiers trimestres de 2010, contre un accroissement de 16% des importations. Notre taux de couverture de la balance commerciale est donc en progression, passant à 106,5%.

Les exportateurs ont continué à participer aux quatre missions économiques conjointes de l'année de manière assidue. Le chiffre de 706 hommes d'affaires sur base annuelle – cumul des quatre missions – a même été atteint, record sans précédent depuis la création de l'Agence. Parallèlement, le nombre de contrats ou de partenariats conclus a connu un accroissement significatif, avec un total de 64 contrats signés lors des missions en 2010. Nos entreprises ont clairement saisi la valeur ajoutée que représente une cérémonie officielle de signature en présence de S.A.R. le Prince Philippe et de hauts dignitaires locaux.

En 2010, deux pays BRIC, l'Inde et le Brésil, ont été mis à l'honneur au cours du premier semestre, et deux pays de l'Europe de l'Est, le Kazakhstan et l'Ukraine, au cours du second semestre. Pour chacune de ces missions, un accent sectoriel a pu être respecté, avec à la clé une plus grande efficacité dans le ciblage des activités de la mission. Gageons que cette tendance sectorielle, et une approche modulaire des missions, sont la recette pour l'avenir également.



Le centre d'informations de l'Agence a su de même remplir ses tâches et développer son rayon d'action. Le fichier des exportateurs a dépassé la barre des 21 000 entreprises, en progression constante depuis 2003. Grâce à une identification précise des entreprises, de leurs produits et marchés d'intérêt, l'Agence est à même de leur diffuser de manière sélective projets, adjudications et propositions d'affaires.

Le service statistique, déjà fortement sollicité en 2009, a encore vu s'accroître le nombre de demandes et a produit encore davantage de notes bilatérales. Le service réglementations, qui a enfin pu bénéficier d'un renforcement des effectifs, a pulvérisé son record précédent avec 636 dossiers traités en 2010.

Outre le nouveau site web qui a vu le jour en 2010 grâce à l'appui du SPF FEDICT, un autre projet informatique est d'une importance capitale pour l'Agence et pour son fonctionnement: le projet Darwin. Celui-ci, mis en chantier en 2010, verra son aboutissement en 2011.

Sur le plan des ressources humaines, la cadence des recrutements s'est ralentie par rapport à 2009, mais cinq nouveaux collaborateurs ont néanmoins été engagés - dont deux contrats de remplacement.

L'Agence clôture donc l'année 2010 sur une note positive. Chacun des services de l'Agence a connu une évolution dynamique, et s'engage dans 2011 avec optimisme.

Marc Bogaerts,
Directeur général

Fabienne L'Hoost,
Directeur général adjoint



Stratégie 2011 et objectifs

Si l'année 2010 a vu la concrétisation d'objectifs importants, les objectifs fixés par la direction générale pour 2011 sont encore nettement plus ambitieux.

L'aboutissement du projet Darwin constituera le défi technologique majeur de l'année. Ce projet vise à créer un nouvel environnement de support informatique de la diffusion sélective des opportunités d'affaires et du service statistique. Ces deux services sont en effet techniquement dépendants d'un système de business intelligence traitant, formatant et diffusant les données. Le système précédent n'ayant pas subi de refonte ni de modernisation pendant près de 20 ans, il est crucial non seulement de rattraper un retard technologique considérable, mais aussi d'assurer la pérennité des applications pour le futur.

Sur le plan des ressources humaines, la réorganisation de certains services est en cours, avec pour corollaire une optimisation de la qualité, fiabilité, flexibilité et rapidité d'exécution des tâches. Ceci impliquera une meilleure communication entre les services et une coordination accrue. Un frein sera temporairement mis aux recrutements compte tenu du contexte budgétaire difficile.

La communication interne et externe resteront une priorité, et la direction sera à l'écoute de son personnel en continuant à organiser régulièrement des sessions de brainstorming.

Dans le cadre des missions, l'Agence tentera d'exploiter les données récapitulatives de 5 ans de missions princières pour anticiper sur des tendances économiques et évolutions sectorielles.

Les études économiques et notes statistiques, en forte demande, seront renforcées, à la demande de nos partenaires du fédéral et des Régions, par des études sectorielles destinées à un public étranger. L'étude biotechnologie, instrument devant servir à la promotion de nos entreprises lors de la Bio International Convention à Washington en juin 2011, sera la première de cette nouvelle série. Les études réglementations seront de même réactivées.

Le développement de la version anglaise du site web est également à l'agenda pour 2011.

La Direction Générale espère que ses « actionnaires » prendront en compte les efforts de bonne gestion, destinés à maintenir un service de qualité.



Faits marquants

2010



➤ Mars 2010

Mission économique conjointe en Inde

L'Inde, un des 4 pays BRIC, a vu ces dernières années son taux de croissance dépasser la moyenne mondiale. De nombreux secteurs y présentent un intérêt pour nos entreprises qui furent plus de 160 à prendre part à cette mission : infrastructures, transport et logistique, sous-traitance automobile, audiovisuel, diamants, aéronautique, biopharmaceutie, technologies vertes et ICT. Des contacts au plus haut niveau ont permis d'exploiter au mieux les opportunités commerciales et de battre un record en termes de nombre de contrats conclus : pas moins de 26 accords ont été signés.

➤ Lire la suite page 17

➤ Mai 2010

Mission économique conjointe au Brésil

Plus de 140 sociétés se sont rendues au Brésil, 2^e destination BRIC de l'année, soit une augmentation de 50 % par rapport à la dernière mission de 2005 dans ce pays. Brasília, São Paulo, Belo Horizonte et Rio de Janeiro ont accueilli la délégation officielle et les hommes d'affaires belges. Outre les secteurs clés visés par la mission (agroalimentaire, infrastructures, pétrochimie, aéronautique, biotechnologies, santé et audiovisuel), la prochaine organisation de la Coupe du monde de football (2014) et les J.O. de Rio 2016 présentent un intérêt particulier.

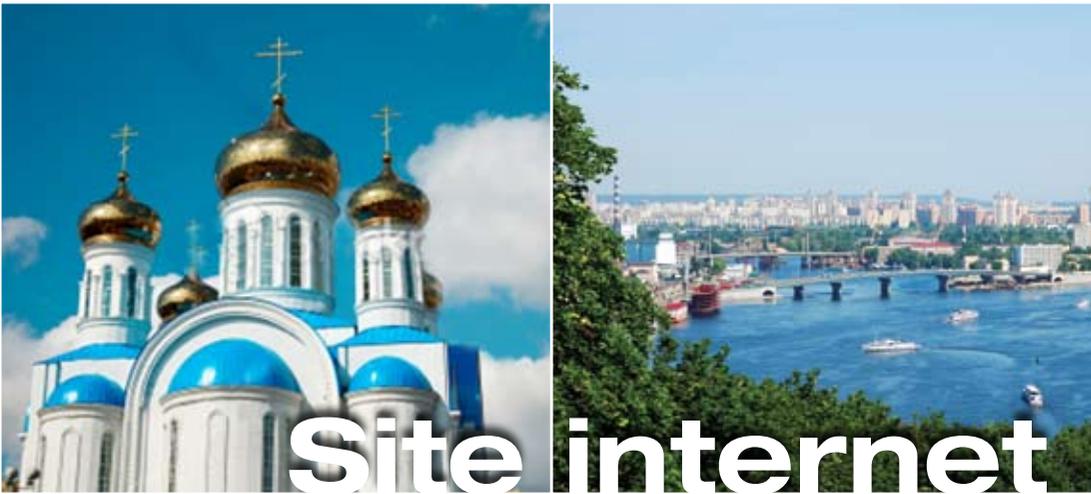
➤ Lire la suite page 20

➤ Septembre 2010

Lancement du nouveau site de l'ACE

Le nouveau site fait partie intégrante du plan de communication de l'ACE. Avec un style entièrement revu, une architecture représentative des métiers de l'Agence, de nouvelles rubriques, il se veut au service des partenaires et des nombreux internautes qui le consultent. Transparence, dynamisme, modernité et souplesse ont guidé sa conception. Les premiers chiffres relatifs à sa fréquentation confirment les choix posés et encouragent l'Agence à poursuivre les développements entrepris.

➤ Lire la suite page 48



📅 Octobre 2010

Mission économique conjointe au Kazakhstan

C'est une mission essentiellement basée sur la prospection qui a emmené nos hommes d'affaires au Kazakhstan. Pays encore peu connu, le Kazakhstan dispose d'énormes ressources naturelles qui lui permettent de concrétiser sa politique de diversification de l'économie. Les nombreux contacts noués sur place sont autant de preuves qu'un partenariat entre nos 2 pays est profitable aux 2 parties.

📄 Lire la suite page 23

📅 Novembre 2010

Mission économique conjointe en Ukraine

Géographiquement et culturellement proche, l'Ukraine occupe une position stratégique : aux portes de l'Europe et de l'Asie centrale et au sud de la Russie. L'Ukraine est membre de l'O.M.C. depuis 2008. Elle est aussi le deuxième pays de l'ex-URSS en termes du nombre de consommateurs (46 millions). Près de 100 sociétés ont saisi les opportunités se présentant dans les secteurs suivants : infrastructures, transports et logistique, agro-industrie et environnement. Il s'agit de secteurs qui ont été définis comme prioritaires pour les investissements.

📄 Lire la suite page 26

Cadre institutionnel et financier

L'Agence pour le Commerce extérieur est un établissement public doté de la personnalité juridique, créé par l'Accord de Coopération du 24 mai 2002 conclu entre l'Autorité fédérale et les Régions (Moniteur Belge du 20.12.02).

L'Agence pour le Commerce extérieur est administrée par un Conseil d'Administration dont le Président d'honneur est S.A.R. le Prince Philippe. Le Conseil est composé de 16 membres désignés par les gouvernements des Régions et par l'Autorité fédérale et provenant paritairement du secteur public et du secteur privé. Chaque Région désigne un Commissaire du Gouvernement.

Le Conseil d'Administration de l'Agence s'est réuni quatre fois en 2010.

Un Comité d'accompagnement coordonne la mise en œuvre des décisions prises par le Conseil d'Administration. Présidé par le Directeur général de l'Agence, il se compose des trois fonctionnaires dirigeant les institutions régionales à l'exportation (AWEX, Bruxelles Export et Flanders Investment & Trade) et du Directeur général compétent pour les Relations économiques bilatérales du Service Public Fédéral Affaires étrangères. Le Comité d'accompagnement s'est réuni six fois en 2010.

La gestion courante de l'Agence est assurée par un Directeur général assisté par un Directeur général adjoint, tous deux désignés par le Conseil d'Administration et appartenant à un rôle linguistique différent. Marc Bogaerts est Directeur général, Fabienne L'Hoost est Directeur général adjoint.



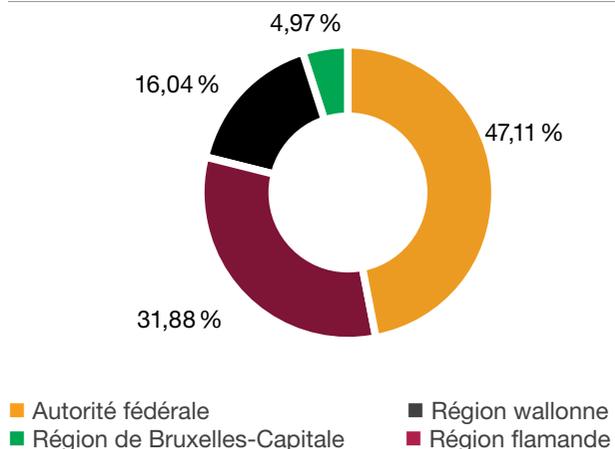
Dotations 2010

📉 Tableau 1: Montant des dotations 2010

	EUR
Autorité fédérale	2 749 000
Région wallonne	936 000
Région de Bruxelles-Capitale	290 185
Région flamande	1 860 000

Le financement de l'Agence est assuré par une dotation fédérale indexée et par des contributions des Régions sur la base de la clef de répartition en matière d'impôt sur les personnes physiques. Les rentrées prévues au budget 2010 (approuvé par le Conseil

📉 Figure 1: Ventilation des dotations 2010



d'Administration en sa réunion du 02/12/2010) se sont élevées à 5 835 185 EUR. La dotation fédérale et les dotations régionales représentent la majorité (98,52 %) de ces rentrées.

Membres du personnel 2010

L'Accord de Coopération stipule que le nombre de membres du personnel de l'Agence ne peut dépasser 50. Au 31.12.2010, l'ACE comptait 47 membres du personnel. Déduction faite du travail à temps partiel, des personnes malades et des détachements auprès d'autres institutions, les effectifs se montaient à 39,3 équivalents temps plein.



agence pour le
commerce extérieur

1. L'ACE en 2010

- 1.1 Missions économiques conjointes
- 1.2 Centre d'informations
- 1.3 Statistiques du commerce extérieur
- 1.4 Réglementations et questions juridiques
- 1.5 Service ICT
- 1.6 Site web
- 1.7 Collaboration aux initiatives de tiers

1





1.1 Missions économiques conjointes

Les missions économiques conjointes sont organisées par l'ACE en collaboration avec les instances régionales de promotion des exportations : l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers, Bruxelles Export et Flanders Investment & Trade. En outre, l'ACE coopère avec le SPF Affaires étrangères qui se charge des aspects politiques et protocolaires du programme.

La 1^{ère} partie de cette section présente et commente les statistiques relatives aux participations aux missions ces 5 dernières années. La seconde partie détaille, elle, les 4 missions économiques organisées en 2010 dans les pays suivants : Inde, Brésil, Kazakhstan et Ukraine.

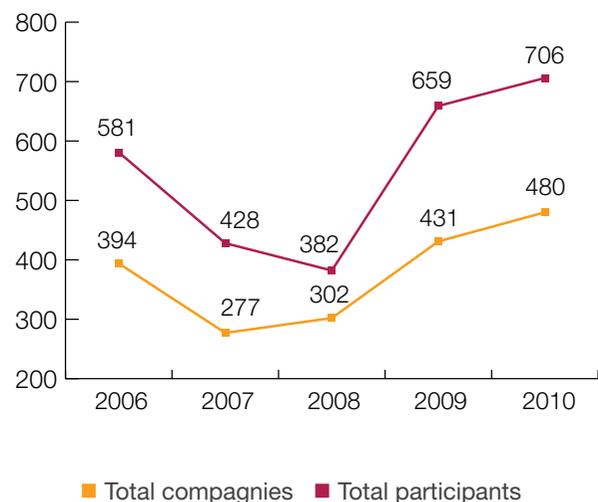
1.1.1 Bilan des missions économiques conjointes 2005-2010

Début 2011, un bilan des missions a été dressé afin de mesurer leur impact. De cette étude, il ressort que les missions connaissent un succès croissant auprès des entreprises. Ce succès est confirmé par différents indicateurs : nombre de participants dont PME, fidélité des entreprises et nombre de contrats signés.

Nombre record de participants aux missions économiques conjointes

De plus en plus de sociétés et d'hommes d'affaires prennent part aux missions économiques conjointes présidées par S.A.R. le Prince Philippe, comme le montre le graphique ci-après.

Figure 2: Evolution du nombre de participants aux missions économiques conjointes - 2006-2010



De 2006 à 2010, le nombre de participants s'est accru. Si cette courbe ascendante s'est quelque peu tassée en 2007, c'est parce que cette année-là, en raison notamment des élections fédérales, seules 2 missions commerciales ont été organisées.

De 2007 à 2010, le taux de participation des entreprises a connu une croissance de plus de 73 %. Cette augmentation est d'autant plus remarquable qu'elle coïncide avec les années de crise de 2009 et 2010, époque où le succès de ces missions n'a fait que se renforcer : participation des hommes d'affaires en hausse de 73 % et de 7 % respectivement pour les périodes 2008-2009 et 2009-2010.

Fidélité des entreprises

De 2005 à 2010, 21 missions ont été organisées. A titre indicatif, la liste des 10 sociétés les plus « fidèles » est reprise ci-dessous.

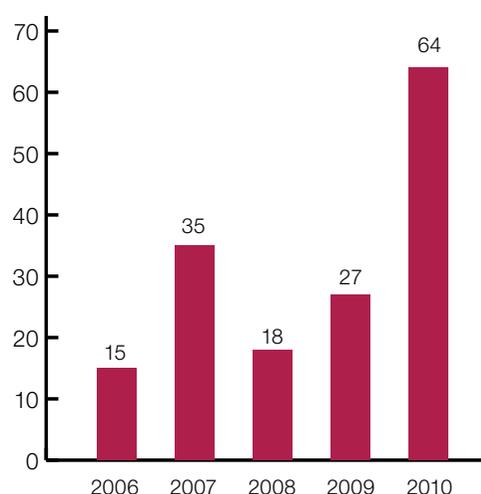
Il ressort clairement que les sociétés participent en nombre de plus en plus grand aux missions mais témoignent aussi d'une très grande fidélité. Ainsi, de nombreuses sociétés ont pris part pas moins de 15 fois aux 21 missions. Ces chiffres confirment la grande satisfaction des sociétés et le fait qu'elles ont intégré les missions économiques conjointes comme un élément stratégique dans le développement de leurs activités internationales.

↘ **Tableau 2:** Nombre de participations aux missions économiques conjointes - 2005-2010

FOS&S	15
APPLITEK NV	14
IBA SA	14
ANTWERP PORT AUTHORITY	13
DREDGING INTERNATIONAL NV	13
JAN DE NUL NV	13
SCK CEN	13
BARCO NV	11
ENTRACO	11
WATERLEAU	11

Nombre record de contrats signés pendant les missions économiques conjointes

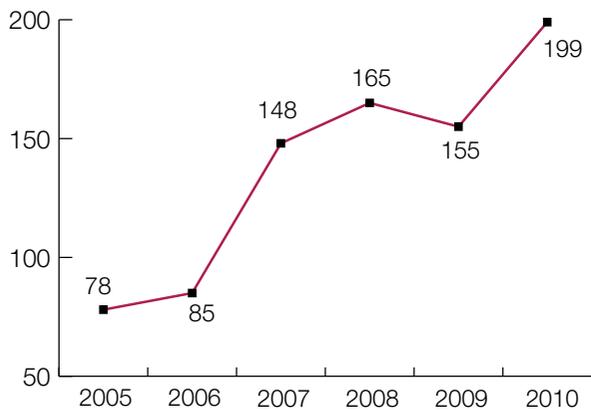
↘ **Figure 3:** Nombre de contrats signés dans le cadre des missions économiques conjointes - 2006-2010



Non seulement les taux de participation aux missions connaissent des évolutions conséquentes mais la concrétisation d'affaires réalisées lors de ces missions, soit le nombre de contrats signés, enregistre également des taux record. Ainsi, d'un nombre de 15 en 2006, soit 3,8 % des sociétés, on est passé à un chiffre record de 64 en 2010, soit plus de 13 % des sociétés participantes qui concluent un accord ; ce nombre a donc proportionnellement plus que triplé en 4 ans.

Nombre de PME participantes

📉 Figure 4: Nombre de PME participant aux missions économiques conjointes - 2005-2010

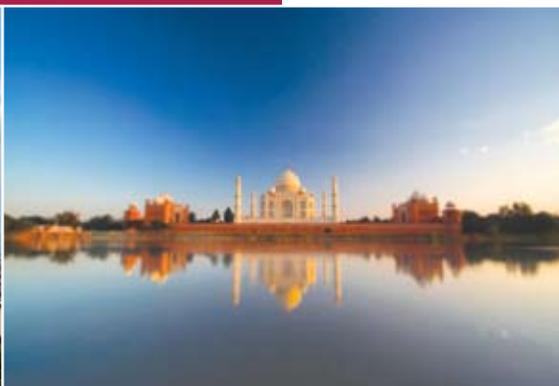


Avec le temps s'est accru l'intérêt que portent les PME aux missions économiques conjointes. Comme le montre le graphique ci-dessus, les PME sont de plus en plus nombreuses à prendre part aux missions. De 2005 à 2010, le taux de croissance de cette participation a grimpé à 3 chiffres : 155 %. Ce résultat est particulièrement remarquable car pour une PME, l'investissement en temps, en personnel et en budget est proportionnellement plus important que pour une grande société. On peut donc conclure que les missions représentent un investissement rentable pour les PME.

Actuellement, une société participante sur deux, environ, est une PME.

1.1.2 Les missions économiques conjointes organisées en 2010

En 2010, quatre missions économiques conjointes présidées par S.A.R. le Prince Philippe, Président d'honneur de l'ACE, ont été organisées. Elles ont eu pour destination les pays ci-après : Inde, Brésil, Kazakhstan et Ukraine.



INDE

20-27 MARS 2010

S.A.R. le Prince Philippe a présidé la mission économique en Inde, menée par Steven Vanackere, vice-Premier ministre et ministre des Affaires étrangères et des Réformes institutionnelles. Pas moins de 170 entreprises et organisations professionnelles y ont pris part, soit 255 hommes d'affaires. Au total, la délégation comptait 345 personnes, représentants du secteur public et presse inclus.

UN PARTENAIRE DE CHOIX

Les pays BRIC présentent de nombreuses opportunités pour le monde des affaires belge. L'Inde est une économie émergente qui offre d'excellentes perspectives de croissance à court et moyen terme (7,2% pour la période 2009-2010) et qui s'ouvre de plus en plus au marché mondial.

Conséquence des performances économiques des dernières années, le pays occupe une place toujours plus importante sur les scènes économique, financière et politique.

Organisée 5 ans après la précédente édition, 3 années après la visite officielle du Premier Ministre et 2 ans après la visite d'Etat de nos Souverains, la mission s'est inscrite dans la continuité du développement des relations commerciales bilatérales entre l'Inde et la Belgique.

CONTACTS OFFICIELS

La délégation belge a été reçue au plus haut niveau et le programme officiel comprenait les contacts politiques suivants :

- ✎ Pratibha Patil, Président,
- ✎ Hamid Ansari, vice-Président,
- ✎ Manmohan Singh, Premier ministre,
- ✎ S.M. Krishna, ministre des Affaires étrangères,
- ✎ Sushma Swaraj, leader de l'opposition,
- ✎ Rahul Gandhi, secrétaire général d'All India Congress Committee,
- ✎ Farooq Abdullah, ministre des Nouvelles énergies et des énergies renouvelables,
- ✎ Anand Sharma, ministre du Commerce et de l'industrie,
- ✎ G.K. Vasan, ministre de la Marine.





VILLES ET SECTEURS CLÉS

La mission a porté sur quatre pôles économiques :

New Delhi

Cette ville n'est pas seulement le centre politique et administratif indien mais également, avec les régions environnantes de Noida et Gurgaon, un centre économique à part entière.

Pune

Elle présente une forte croissance et une importance particulière pour l'industrie automobile et la sous-traitance et regroupe également des clusters d'entreprises actives dans de multiples secteurs, allant de l'industrie agroalimentaire à l'enseignement.

Mumbai

Capitale économique et financière, elle est réputée pour son secteur diamantaire, extrêmement important pour la Belgique.

Bangalore

La ville est un des principaux centres IT et aéronautique du pays.

En fonction des villes, l'accent a été mis sur certains secteurs clés. A Delhi, les infrastructures et le transport public ont constitué les centres d'intérêt. A Pune, c'est la sous-traitance automobile qui a fait l'objet de toutes les attentions alors qu'à Mumbai, la mission s'est particulièrement penchée sur les secteurs de la logistique, de l'audiovisuel, du diamant et de la biopharmacie. A Bangalore, enfin, la mission s'est concentrée sur l'industrie aéronautique. Les technologies vertes, « clean technology » ainsi que les TIC ont été abordées dans toutes les villes.

ACTIVITÉS

- Un petit déjeuner d'affaires organisé à New Delhi par la FEB avec Suman K. Bery, directeur général du Conseil national pour la recherche en économie appliquée, comme orateur.
- Un « Business Forum belgo-indien » à New Delhi, suivi d'un lunch organisé en collaboration avec la « Confederation of Indian Industry (CII) », la « Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI) » ainsi que « l'Associated Chambers of Commerce and Industry (Assocham) ».
- Un « Belgian Public Transport & Infrastructure Summit » à New Delhi. Lors de cette réunion, quinze entreprises belges ont partagé leur know-how et leur expérience avec des firmes indiennes du même secteur. Ces dix prochaines années, 1 500 milliards de USD devraient être investis dans ce domaine.
- Un « Renewable Energy & Clean Technologies Event » à New Delhi.
- Une activité « ICT » avec Nascom à New Delhi.
- Un « automotive-track » (Agoria) à Pune avec une vingtaine de sociétés belges actives dans la sous-traitance au secteur automobile.
- Un « Belgium India Green Tech Summit » tant à Pune qu'à Mumbai avec la participation d'une quinzaine d'entreprises belges.
- Une réunion de travail avec le président du Comité de Direction de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture, de Mahratta (MCCIA).
- Un petit déjeuner de travail biopharmaceutique belgo-indien à Mumbai.
- Une visite à « Cargo Shop 2010 » à Mumbai. Il s'agit d'une foire professionnelle bisannuelle pour le transport logistique qui met l'accent sur le « break bulk » et le « project cargo ». Un stand représentait les ports d'Anvers et de Zeebruges ; cinq autres entreprises belges du secteur maritime ont également pris part à cet événement.



- Un atelier ayant pour thème « Audiovisuel » à Mumbai.
- L'« Antwerp Diamond Day » de l'AWDC. La soirée de gala rehaussée par un défilé de mode et de diamants, l'association de Bollywood ainsi que le lancement par Orra-Rosy Blue d'un diamant à 100 facettes (une technique belge) à Mumbai ont été autant d'occasions d'approfondir les relations diamantaires entre la Belgique et l'Inde.
- Un séminaire « ICT » à Bangalore.
- Un séminaire « Aeronautics » à Bangalore.
- Afin de promouvoir les investissements en Belgique, il a été organisé: un « Investment Seminar » à New Delhi, un petit déjeuner de travail à Pune ainsi qu'un « Power Lunch » à Mumbai.
- L'ouverture de nouveaux bureaux et le développement d'investissements déjà existants: Ferranti India à New Delhi, le centre technique de recherches de Bekaert ainsi que la représentation du port d'Anvers à Pune, la joint-venture de KBC Asset Management et de l'Union Bank of India, la joint-venture d'Enfinity et de Videocon ainsi que le nouveau siège de Rosy Blue à Mumbai.

Signalons enfin que lors de la mission économique, pas moins de 28 contrats, de MOU ou d'accords de collaboration ont été signés, ce qui représente un nombre record jusqu'à présent.

CONTRATS SIGNÉS

Delhi

- AMOS ↔ Physical Research Laboratory
- BLBA (Belgium-Luxembourg Business Association) ↔ BICCI
- Dredging International / Kakinada Seaports Ltd ↔ International Seaports Dredging Ltd
- Euro Immo Star ↔ TERI
- Port d'Anvers ↔ Port de Mumbai

- Soudal ↔ McCoy Silicones
- Tractebel Engineering ↔ Gail India
- Zingametall ↔ John Galt Zinga Technologies
- Wallonia Tech (LOI avec New Ventures India et la « Foundation of Innovation and Technology Transfer of the Indian Institute of Technology »)

Pune

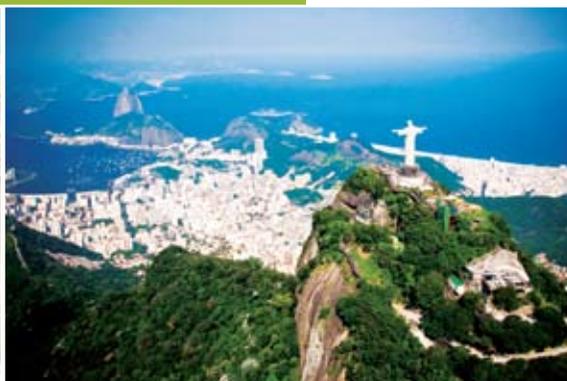
- AWEX ↔ MICCIA
- AWEX ↔ Science and Technology Park, Université de Pune (Scitech Park)
- Dumoulin ↔ Pravnav
- Louvain Management School ↔ ALZEA
- Port d'Anvers (nouveaux bureaux)
- Vyncke ↔ Forbes Marshall

Mumbai

- CMI ↔ Bhushan Power and steel
- Enfinity ↔ Videocon Industries
- Mini-Europe ↔ S.O.T.C - Kuoni India
- Port d'Anvers ↔ Port de Mundra (Adani Group)
- Port de Gand ↔ Abellon CleanEnergy
- Port de Zeebruges ↔ Mumbai Port Trust India
- Teletask ↔ Larsen & Toubro Ltd
- Transport Pierret ↔ Vanguard Logistics Pvt

Bangalore

- BTR Services ↔ Vasco Data Security ↔ KBC ITC ↔ Oracle Financial services Ltd.
- FLAG ↔ SKYWING ↔ SIATI
- SABCA ↔ QUEST
- Orban Microwaves Products ↔ Kavveri Telecom Products Ltd



BRÉSIL

16-21 MAI 2010

S.A.R. le Prince Philippe a présidé la mission économique au Brésil. Il était accompagné de Jos Chabert, Ministre d'Etat. Pas moins de 146 entreprises et d'organisations professionnelles y ont pris part, soit 227 hommes d'affaires.

Au total, la délégation comptait plus de 300 personnes, représentants du secteur public et presse inclus.

S.A.R. la Princesse Mathilde était présente à Saõ Paulo le 18 mai, à Rio le 19 mai et à Brasilia le 20 mai. La Princesse a suivi, en partie, un programme distinct.

UN PARTENAIRE DE CHOIX

Partenaire fort courtisé, le Brésil représente un marché potentiel de 192 millions d'habitants. Cinq ans après la précédente édition, la « mission Brésil 2010 » a particulièrement confirmé l'intérêt croissant des entreprises belges pour ce marché gigantesque et performant. La participation des sociétés belges par rapport à la dernière mission de 2005 (99 sociétés inscrites) s'est fort accrue.

Couplées aux réformes macro et microéconomiques nécessaires, les politiques fiscales et monétaires menées prudemment par le président Lula ont restauré la confiance dans ce marché qui affiche aujourd'hui des fondamentaux robustes et diversifiés.

Témoignant d'une solide résistance face à la crise mondiale, le Brésil progresse favorablement et devrait afficher en 2010 une croissance très enviable de 5%.

CONTACTS OFFICIELS

La délégation belge a été reçue au plus haut niveau et le programme officiel comprenait les contacts politiques suivants :

- Président de la République fédérative du Brésil, Luiz Inácio Lula da Silva
- Gilberto Kassab, Maire de Saõ Paulo
- Alberto Goldman, Gouverneur de Saõ Paulo
- Carlos Alberto Vieira Muniz, Vice-Maire de Rio de Janeiro
- Sérgio Cabral, Gouverneur de Rio de Janeiro.





VILLES ET SECTEURS CLÉS

La mission a visité trois importants pôles économiques du Brésil ainsi que Brasília (délégation officielle).

Saõ Paulo

Point de départ de la mission, Saõ Paulo est le cœur économique, financier, culturel et intellectuel du Brésil : 33 % du PIB et 22 % de sa population.

Malgré l'environnement commercial particulièrement concurrentiel de Saõ Paulo, les activités belges, outre les B2B, ont rencontré un large soutien local ou/et de la part de la délégation belge :

- ✚ Working breakfast FEB
(Thème : « Brazil : The country of the future »)
- ✚ Table ronde sur les projets de la Ville de Saõ Paulo et de la Coupe du Monde FIFA 2014
- ✚ Activités à la FIESP (Fédération des Industries de l'Etat de Saõ Paulo) : rencontre de présentation d'une sélection d'entreprises belges, lunch de « matchmaking » et table ronde « Transports et Infrastructures »
- ✚ Activité UNICA
(Union des Industries de la canne à sucre)
- ✚ Petit déjeuner « Energie »
(organisation par GDF-Suez Latin America)
- ✚ Séminaires : Solutions pour les Infrastructures sportives (AGORIA), Imagerie médicale et traitement contre le cancer (Healthcare Belgium), Agribusiness (Awex et Wagralim), Industrie chimique (Essenscia), Collaboration en matière de recherche industrielle universitaire (WBI-CRI)
- ✚ Visite au Port de Santos et projet DEME
- ✚ Activité CSN (Compagnie sidérurgique nationale)
- ✚ Réception officielle belge

Rio de Janeiro

Second pôle de développement industriel et de consommation brésilien, Rio de Janeiro a été désigné organisateur des JO 2016, ce qui ouvre (après la Coupe du monde de football 2014) d'excellentes opportunités, notamment pour tous les travaux d'infrastructure urbains.

Outre les B2B proposés ici aussi par les attachés économiques et commerciaux régionaux, les activités phares organisées à Rio se sont inscrites dans cette perspective « sportive » :

- ✚ Présentation des projets de Rio de Janeiro à la Mairie (surtout JO 2016)
- ✚ Activité FIOCRUZ et GSK
- ✚ Activité TV Globo
- ✚ Séminaire « Jeux Olympiques 2016 »
- ✚ Séminaire « Universités ». A noter que pour la première fois, les Universités et les Hautes écoles belges étaient du voyage. Une nouveauté qui a permis de renforcer les contacts académiques avec plusieurs partenaires brésiliens importants.
- ✚ Réception belge

Belo Horizonte

Capitale de l'État du Minas Gerais, Belo Horizonte est la troisième métropole du Brésil et compte quelque 5 millions d'habitants. En plein essor industriel, Belo Horizonte est le centre de transformation et de distribution d'une des plus grandes régions agricoles et minière du Brésil. Ses principaux secteurs sont la fabrication d'acier, les produits sidérurgiques, la construction automobile, le textile et l'agro-industrie.

Ici aussi, de nombreux B2B ainsi que des séminaires ont été organisés :

- ✚ Séminaire Investissement-Biotechnologies et Pharma (FIT)
- ✚ Networking finger lunch buffet
- ✚ Séminaire Belgian Sport Technology Club



CONTRATS SIGNÉS

Saõ Paulo

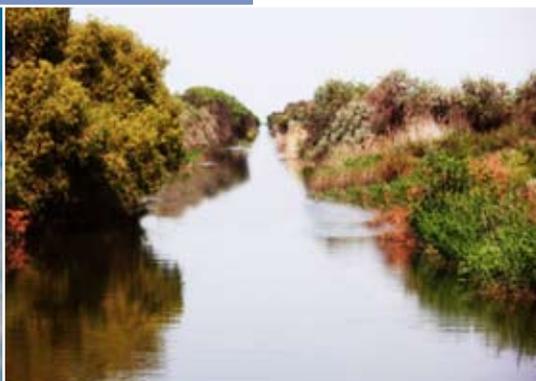
- ↘ AGFA HealthCare ↔ Fundação Instituto de Pesquisa e Estudo de Diagnóstico por Imagem (FIDI)
- ↘ Utinam ↔ Ecorenova
- ↘ N-Side ↔ CSN & N-Side
↔ Usiminas
- ↘ BECI (Brussels Enterprises Commerce and Industry) –
Chambre de commerce Brésil-Canada

Rio de Janeiro

- ↘ N-Side ↔ Gerdau
- ↘ Waterleau ↔ Haztec Tecnologia e Planejamento Ambiental

Brasilia

- ↘ Accord de collaboration SCK.CEN ↔ CNEN
(Comissão Nacional de Energia Nuclear)
- ↘ Accord de collaboration technique entre APEC-
Antwerp/Flanders Port Training Center ↔ Secretaria
Especial de Portos da Presidência da República do
Brazil
- ↘ Accord de collaboration technique relatif aux voies
d'eaux intérieures entre :
 - le Ministère des Transports de la République
Fédérale du Brésil
 - le Ministère wallon de l'Équipement et des
Transports
 - le Ministère flamand de la Mobilité et des Travaux
Publics
- ↘ EUROPALIA ↔ Ministère brésilien de la Culture
(« Accord cadre en vue d'Europalia Brésil 2011 »)



KAZAKHSTAN

11-15 OCTOBRE 2010

S.A.R. le Prince Philippe a présidé la mission économique au Kazakhstan (Astana et Almaty), accompagné par Steven Vanackere, Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires Etrangères.

Près de 70 entreprises et organisations professionnelles y ont pris part, soit 90 hommes d'affaires.

Les secteurs d'activités belges les plus représentés étaient les suivants: Construction et Infrastructure, Energie et Environnement, Santé, Transports et Logistique, Equipements et machines.

Au total, la délégation belge a compté quelque 130 personnes, représentants du secteur public et presse inclus.

UN PARTENAIRE COMMERCIAL MÉCONNU

Neuvième plus grand pays du monde, le Kazakhstan est resté longtemps relativement méconnu en dehors de l'Asie centrale.

Occupant en 2010 la Présidence de l'OSCE (Organisation pour la Sécurité et la Coopération en Europe), le Kazakhstan a gagné en visibilité sur la scène européenne.

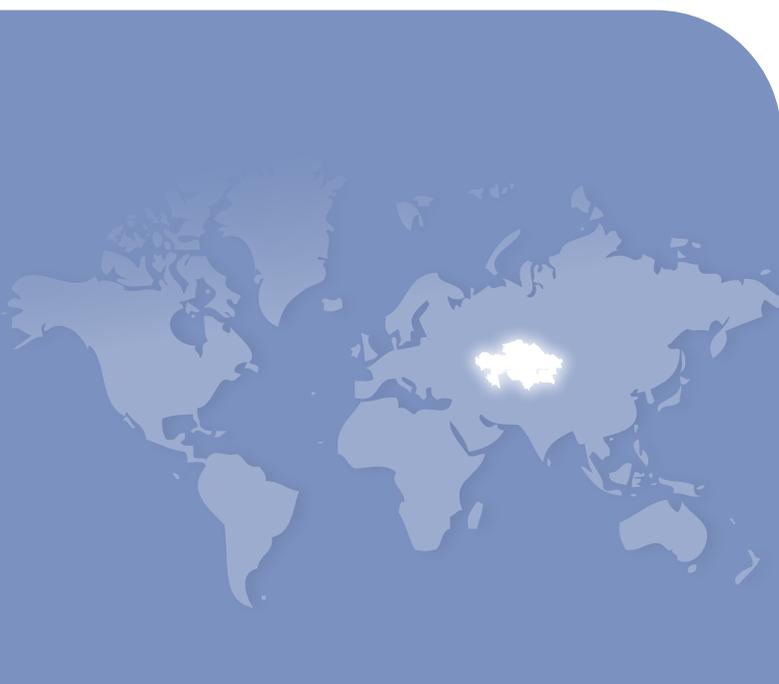
Les relations commerciales bilatérales Belgique-Kazakhstan sont encore modestes. Nos exportations vers ce pays atteignent à peine 100 millions EUR, ce qui ne représente que 2 % des énormes flux d'exportations européennes vers ce pays d'Asie centrale. L'UE est en effet désormais le premier partenaire commercial du Kazakhstan.

Après des années de réussite économique facile alimentée par les cours élevés du pétrole, le Kazakhstan s'efforce de développer son économie de façon stable et durable en privilégiant aujourd'hui d'autres secteurs que l'énergie.

Le régime a donc mis sur pied un important « plan industriel » axé sur des secteurs comme la santé, le transport ou encore les biens alimentaires... un plan d'une valeur de 60 milliards USD.

C'est dans cette optique que les entreprises belges, dont les atouts de « diversification » ont été soulignés par le Prince Philippe, ont répondu « présentes » à la mission.

« Le marché kazakh a ses défis, mais il offre beaucoup d'opportunités et je pense que la volonté existe au Kazakhstan d'être attrayant pour les investisseurs étrangers et spécialement pour ceux qui veulent aider au développement du pays » a affirmé Simen Munter, Président d'Eurobak (« European Business Association of Kazakhstan ») lors d'un déjeuner de travail à Almaty.





CONTACTS OFFICIELS

La délégation belge a été reçue au plus haut niveau et le programme officiel comprenait les contacts politiques suivants :

- ↳ Nursultan Nazarbayev, Président de la République.
La rencontre fut particulièrement constructive, le président manifestant un réel intérêt pour la Belgique et notamment l'offre de son secteur « Santé ».
- ↳ A. Issekeshov, vice-Premier ministre et ministre de l'Industrie et des nouvelles technologies.
- ↳ A. K. Kusainov, ministre des Transports et des communications.
- ↳ S. Z. Kayrbekova, ministre de la Santé.
- ↳ K. Sultanbekov, maire adjoint d'Astana.
- ↳ A. S. Yesimov, maire d'Almaty.

Lors de toutes les rencontres ministérielles et avec les deux mairies, des entreprises belges ont été associées aux activités grâce à des B2B ou réunions de travail.

VILLES ET SECTEURS CLÉS

Astana

Un important business forum belgo-kazakh a permis aux deux parties en présence de se familiariser avec certains aspects plus spécifiques de la vie économique, comme les intérêts notionnels du côté belge ou le SPAIID kazakh (State Program on Forced Industrial-Innovation Development).

Almaty

Un déjeuner EUROBAK (European Business Association of Kazakhstan) – EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) a permis à l'ensemble de la délégation de se familiariser avec les opportunités d'affaires offertes par le marché local et les nouvelles tendances économiques.

« Prospection » fut le mot clé pour la plupart des entreprises belges soucieuses de découvrir les enjeux multiples de la mission.

Le séminaire « Santé » organisé à Astana et les B2B multisectoriels, organisés tant à Astana qu'à Almaty, ont remporté un succès remarquable.

D'une manière générale, les perspectives les plus prometteuses au Kazakhstan s'inscrivent dans les domaines suivants : transport, santé, traitement des déchets, purification et approvisionnement en eau.



CONTRATS SIGNÉS

Astana

- ↳ Solvay Chemicals International ↔ Kazatomprom
- ↳ Aquaplus–Aquafin ↔ National Company SRC Caspiy
- ↳ Applitek ↔ E.C.M. Medintech
- ↳ SCK-CEN (Belgian Nuclear Research Centre) ↔ National Nuclear Center of Kazakhstan (NNC)
- ↳ VOKA ↔ Chambre de Commerce et d'Industrie de la République du Kazakhstan
- ↳ SPF Finances Belgique / Administration Générale des Douanes et Accises (Douanes belges) ↔ Comité de Contrôle des Douanes sous le Ministère des Finances de la République du Kazakhstan
- ↳ HOWEST, IMOOG, MAES Jonker ↔ AO KazakhErgoExpertiza, Ministère de l'Industrie et des nouvelles technologies, KAZADI (Kazakh Auto Road Institute) et KazNTU

Almaty

- ↳ Texnokom ↔ Discovery aviation
↔ Point of Admission Control
Signal–Kazakhstan
- ↳ U.C.L. ↔ Institut Suleimenov d'Etudes Orientales du Comité des Sciences, Ministère de l'Education et des Sciences de la République du Kazakhstan
- ↳ Lydian Lawyers ↔ Aequitas Almaty



UKRAINE

21-24 NOVEMBRE 2010

La mission économique en Ukraine a été présidée par S.A.R. le Prince Philippe accompagné par M. Steven Vanackere, vice Premier ministre et ministre des Affaires étrangères et réformes institutionnelles.

Pas moins de 110 entreprises et organisations professionnelles y ont participé. Elles regroupaient 160 hommes d'affaires. Au total – délégués du secteur public et presse inclus - la délégation comptait 190 personnes.

UN PARTENAIRE D'IMPORTANCE CROISSANTE

Le choix de l'Ukraine s'imposait stratégiquement au moment où la Belgique assurait la présidence de l'Union européenne. L'intégration dans l'UE demeure une priorité pour le pays et la Belgique souhaite jouer un rôle important dans le cadre de la réalisation des réformes en respectant le schéma de rapprochement avec l'UE.

Tout comme la Belgique est géographiquement située dans une zone stratégique de l'Union européenne, l'Ukraine occupe une position favorable en tant que pays de transit par excellence. Elle se trouve à la croisée des routes de transport entre l'Europe, l'Asie, la Russie, le Caucase et le Moyen-Orient. Environ quatre couloirs de transport européens importants traversent le pays.

Il ne faut pas non plus perdre de vue que l'Ukraine a affiché ces dernières années d'excellents taux de croissance (7 % en 2006 et 8 % en 2007) avant d'être fortement touchée par la crise économique et financière au deuxième semestre de 2008 et en 2009 (moins 15 %). Le pays est depuis lors sorti de l'impasse et a pu enregistrer, à nouveau, en 2010 un taux de croissance positif (+ 4,1 %).

CONTACTS OFFICIELS

La délégation belge a été reçue au plus haut niveau et le programme officiel comprenait les contacts politiques suivants :

- ✦ le Président Viktor Janoekovitch,
- ✦ le Premier ministre Mykola Azarov,
- ✦ le vice-Premier ministre Sergei Tigipko,
- ✦ le ministre des Affaires étrangères Konstantyn Gryshchenko.





VILLES ET SECTEURS CLÉS

Dans le cadre de la présidence de l'Union européenne, il a été opté pour une mission courte qui s'est rendue à Kiev et qui s'est concentrée sur les secteurs suivants :

- ✚ infrastructures et construction. Dans une large mesure l'Ukraine s'appuie encore sur le transport public (chemin de fer et réseau du métro) du temps de l'ère soviétique. En tant que carrefour à la croisée de plusieurs couloirs de transit, le réseau routier a besoin d'être amélioré. De plus, bien des travaux d'infrastructures et d'équipements sont nécessaires à l'approche de l'Euro 2012.
- ✚ énergie durable et environnement. L'Ukraine est un grand consommateur d'énergie et un pays de transit important pour l'énergie. La consommation énergétique y est quatre à cinq fois plus forte que dans l'Europe de l'Ouest surtout à cause d'infrastructures désuètes et d'erreurs de gestion. Le réseau de distribution doit aussi être radicalement modernisé. C'est ainsi que les dans les années à venir il y aura une grande demande en turbines hydrauliques et à gaz, en appareillage de mesure, en chauffe-eau et en panneaux solaires.
- ✚ agriculture et agro-industrie. Ce secteur représente 8 % du PIB et 20 % de l'emploi. Ces dernières années ce secteur souffre d'un manque de matériel d'entretien et d'investissements adéquats. Le besoin en infrastructures modernes et en machines se fait cruellement sentir.

ACTIVITÉS

- ✚ Briefing pour les participants à la mission économique qui a été complété par un EBA (European Business Association) business panel, pendant lequel des entreprises belges locales ont partagé leur expérience en Ukraine avec la délégation belge.
- ✚ Un Business Forum qui a attiré beaucoup de monde, en présence du Premier ministre Azarov organisé de concert avec l'Ukrainian League of Industrialists and Entrepreneurs, suivi d'un networking lunch.

- ✚ Table ronde «Bilateral opportunities in the Agro-Industry» (organisation Awex et FIT avec le Ministère de l'Agriculture).
- ✚ Table ronde autour des difficultés rencontrées principalement par les PME établies sur place (organisation UNIZO avec la All-Ukrainian Employers Association et EBA).
- ✚ Réunion de travail avec la National Agency for Euro 2012 et le comité d'organisation local «Euro-2012 Ukraine» en présence du Ministre des Sports.
- ✚ Réunion de travail avec les services de la ville de Kiev en présence de M. Popov, Maire faisant fonction.
- ✚ Séminaire sur les relations bilatérales belgo-ukrainiennes à l'Académie diplomatique.
- ✚ Visite de travail chez Reynaers Aluminium avec inauguration d'une nouvelle ligne de production en présence de Yaroslav Moskalenko, First deputy Governor de l'Oblast de Kiev.
- ✚ Événement de networking «Belgian Night» avec les membres d'EBA.
- ✚ Activité image de marque autour du tram à crémaillère (les premiers trams à Kiev ont été financés avec du capital belge).
- ✚ Présentation de trois livres (traduits en ukrainien) par des auteurs belges qui abordent un passé historique partagé : «Steel on the Steppe» par Wim Peeters, «Reizigers door de Grote Oorlog» de l'historien August Thiry et «Sur les traces de l'Art nouveau en Ukraine : Kiev et Lviv» par Christophe Pourtois.



CONTRATS SIGNÉS

Pendant ce court séjour en Ukraine, ce n'est pas moins de 12 organisations et entreprises belges qui ont signé un accord de coopération ou un contrat avec un partenaire ukrainien :

- 👉 la FEB ↔ ULIE
(Ukrainian league of Industrialists and Entrepreneurs).
- 👉 Schröder ↔ la State Enterprise « Direction on Constructions of Euro 2012 » de Lviv.
- 👉 Agro-Maas ↔ Scynthia LLC.
- 👉 Arthwere ↔ Dev-iQue.
- 👉 Aseptic Technologies ↔ Biolik.
- 👉 Dermo Expert Group ↔ SDM Pharma.
- 👉 CIVA ↔ Knygarnya.
- 👉 Mottra Innovations d'une part ↔ Data Group et d'autre part avec VTB Leasing Kiev.
- 👉 UNIZO ↔ UEA
(All-Ukrainian Employers Association).
- 👉 le Port de Gand ↔ le Port de Nicolaev.
- 👉 Stassen ↔ le Fozzy Group.



1.2 Centre d'informations

En vertu de l'article 3 de l'Accord de Coopération du 24 mai 2002 entre l'Autorité fédérale et les Régions, l'Agence est compétente pour l'organisation, le développement et la diffusion de l'information, des études et de la documentation relative aux marchés étrangers auprès des services régionaux du commerce extérieur.

Assurer cette tâche implique une gestion et une maintenance de plusieurs bases de données interconnectées.

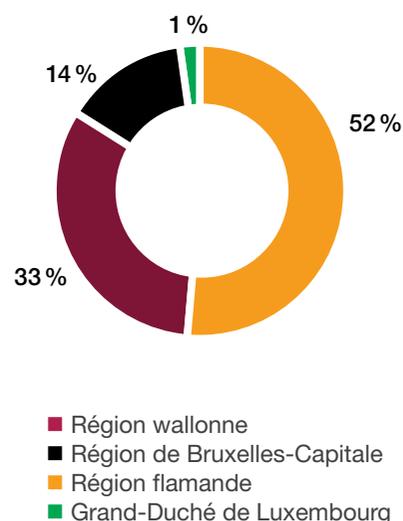
1.2.1 Le Fichier des Exportateurs

A chaque entreprise répertoriée dans la base de données des exportateurs correspond une fiche signalétique qui reprend non seulement les renseignements généraux de la firme (coordonnées, personnes de contact, nombre de personnes employées...) mais également des données relatives à ses activités (produits/services) et ses marchés d'exportation et d'intérêt.

Le Fichier des Exportateurs comptait fin 2010 un peu plus de 20 000 entreprises. Les inscriptions se sont effectuées auprès des organismes régionaux de promotion du commerce extérieur (AWEX, Bruxelles Export et FIT) qui relaient cette information à l'ACE qui, à son tour, se charge de l'introduction et de la « qualification » des fiches (octroi de codes produits et services). Cette opération permet aux sociétés de réceptionner la Diffusion Sélective de l'Information et de figurer sur le CD-Rom « Blue » et le site internet.

Ventilation géographique du Fichier des Exportateurs

Figure 5: Ventilation géographique du Fichier des Exportateurs en 2010



Les diverses bases de données (Régions/ACE) sont recoupées régulièrement. Ainsi s'opère le transfert des produits/services codés par l'ACE vers les fichiers des organismes régionaux. La synchronisation des fichiers permet à l'ACE de vérifier si toutes les entreprises présentes dans les bases de données régionales le sont également dans le Fichier des Exportateurs. Grâce à cette vérification, les entreprises belges actives à ou intéressées par l'exportation sont informées de manière optimale.

1 715 nouvelles inscriptions ont été enregistrées et 441 enregistrements sont devenus inactifs pour cause de faillite.

1.2.2 Le CD-Rom «BLUE»

La nouvelle version du CD-Rom «BLUE» est sortie fin août. Cette dernière édition reprend une base de données comptant plus de 19 000 firmes. Cet outil de promotion du commerce extérieur permet aux missions diplomatiques et postes consulaires belges à l'étranger ainsi qu'aux attachés économiques et commerciaux régionaux de transmettre rapidement à leurs interlocuteurs étrangers des listes de sociétés susceptibles de fournir les produits ou services recherchés.

Le CD-ROM est également transmis aux Ambassades étrangères en Belgique, aux Chambres de commerce belges et mixtes et aux organismes régionaux du commerce extérieur. Il fait aussi partie de la documentation mise à disposition dans le cadre des missions économiques conjointes.

Le «BLUE» existe 3 langues (français, néerlandais et anglais) et permet des recherches sur base des critères suivants (combinés ou non): la dénomination de la firme, le numéro de TVA, la localisation géographique, la langue principale, le personnel employé, l'activité de la firme, les produits/services/marques.

Il est à noter que seules les données non confidentielles des entreprises figurent sur ce CD-Rom. Si le Fichier des Exportateurs sur le site internet de l'Agence met à la disposition des importateurs éventuels les données *up to date* de la base de données, le CD-Rom, quant à lui, a un avantage essentiel, celui de pouvoir réaliser des tableaux en format Excel.

La quinzième édition sera vraisemblablement la dernière version disponible sous sa forme actuelle car une modernisation du logiciel adapté au nouveau standard disponible (ex. Windows 7) s'impose en effet.



1.2.3 La diffusion sélective de l'information

L'Agence pour le Commerce extérieur diffuse (pour le compte des Régions) 3 types d'opportunités d'affaires aux entreprises et ce. Il peut s'agir de propositions d'affaires (*Proposals* - requête d'un importateur étranger), d'appels d'offres (*Tenders* ou adjudications) ou de projets internationaux (*Projects*). L'ACE transmet également des *notices* aux firmes enregistrées dans le Fichier des Exportateurs. Ce quatrième type de diffusion sélective de l'information (DSI) porte généralement sur des informations de type réglementation et sur des renseignements communiqués par les postes diplomatiques et consulaires par l'intermédiaire de tradeflashs ou sur des invitations à participer aux futures missions économiques.

Toutes les informations sont transmises de manière ciblée en tenant compte des produits/services et/ou des marchés d'exportation ou d'intérêt figurant dans les domaines des fiches d'exportateurs.

La DSI est envoyée gratuitement aux sociétés et porte le logo de l'organisme régional de promotion du commerce extérieur, qu'elle soit transmise par courrier postal ou par courrier électronique. Depuis fin 2007, la DSI est essentiellement communiquée aux entreprises par voie électronique; à l'heure actuelle, 92,5 % des firmes sont abonnées électroniquement aux informations.

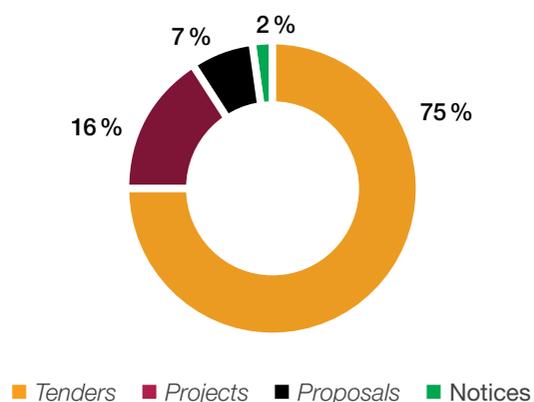
En 2010, l'Agence pour le Commerce extérieur a diffusé près de 8 500 avis dans le cadre de la Diffusion Sélective de l'Information.

Le tableau ci-dessous reprend pour l'année 2010 le nombre d'avis diffusés par type d'opportunité d'affaires :

➔ **Tableau 3:** Nombre d'avis diffusés par type d'opportunité d'affaires en 2010

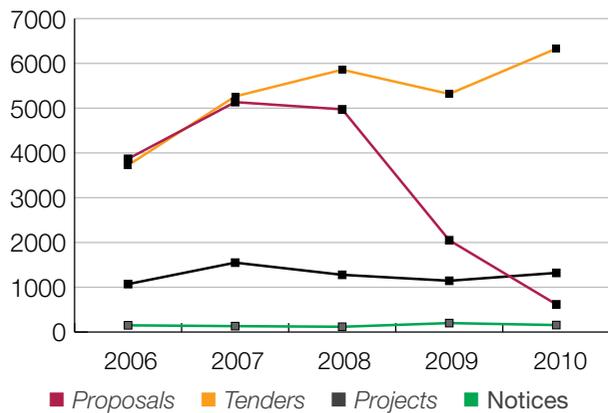
2010	
<i>Proposals</i>	618
<i>Tenders</i>	6 329
<i>Projects</i>	1 321
<i>Notices</i>	156
Total	8 424

➔ **Figure 6:** Répartition des avis diffusés par type d'opportunité d'affaires en 2010



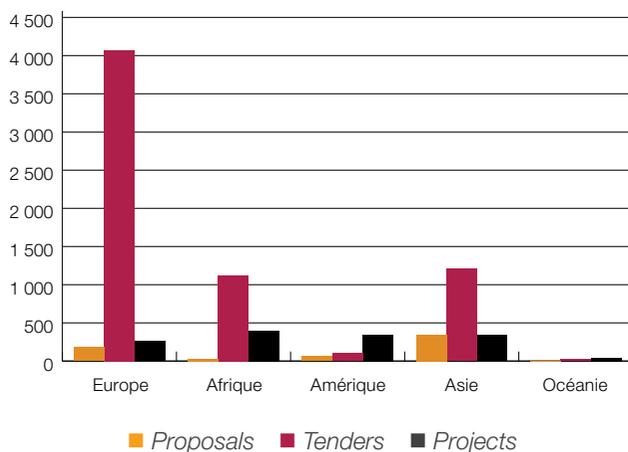
Evolution de la DSI par type d'opportunité

Figure 7: Nombre d'avis diffusés par type d'opportunité d'affaires - 2006-2010



Ventilation géographique des opportunités d'affaires (par continent)

Figure 8: Ventilation géographique (par continent) des opportunités d'affaires en 2010



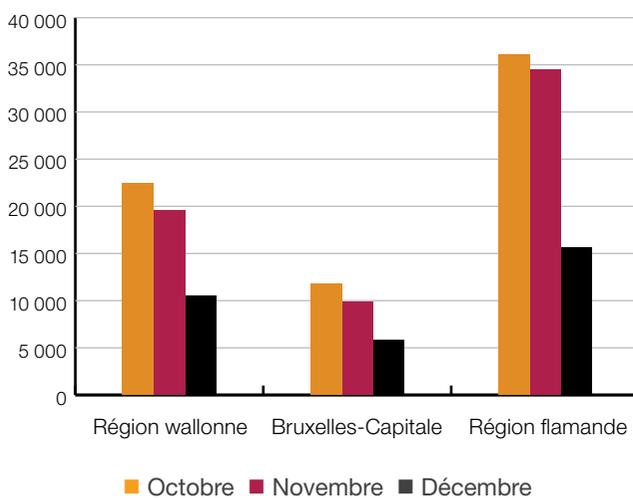
Top 10 géographique par opportunité d'affaires

Tableau 4: Top 10 géographique par opportunité d'affaires en 2010

PROPOSAL	TENDER	PROJECT
Liban	France	Moldavie
Chine	Allemagne	Chine
Israël	Royaume-Uni	Brésil
Inde	Pays-Bas	Inde
Turquie	G.D.-Luxembourg	Haïti
Moldavie	Italie	Vietnam
Etats-Unis	Suède	Pérou
Pologne	Espagne	Indonésie
Jordanie	Bulgarie	Colombie
Espagne	Roumanie	Kenya

Comme mentionné, la DSI est essentiellement diffusée par mail. Pour les 3 derniers mois de 2010, le nombre de mails envoyés aux firmes s'élève à plus de 160 000.

↘ **Figure 9:** Nombre de mails envoyés pour les 3 derniers mois de 2010, répartition régionale



1.2.4 Les tradeflashs

Le système de transmission d'informations, mis en place de commun accord en mai 2009 entre les représentants du SPF Affaires Etrangères, des trois Régions et de l'ACE, a permis de diffuser au cours de l'année 2010 64 tradeflashs.

L'objectif du tradeflash consiste à fournir aux entreprises belges et luxembourgeoises enregistrées au Fichier des Exportateurs, une information rapide, concise et ciblée présentant un intérêt économique et commercial dans le cadre de la promotion du commerce extérieur.

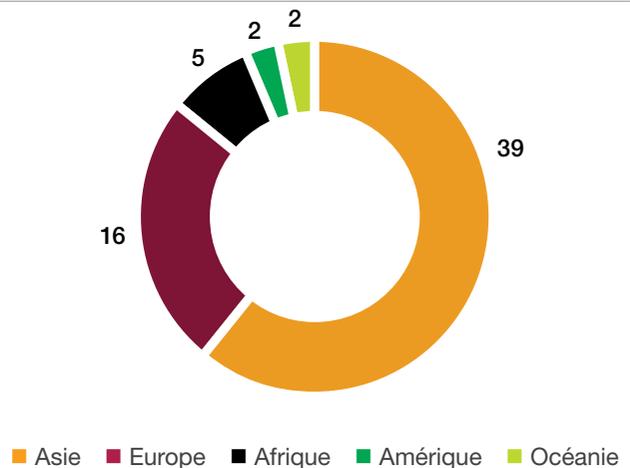
Il s'agit essentiellement d'informations de première main sur des projets importants, sur de la réglementation ou sur de données non encore rendues publiques concernant des projets/adjudications futurs.

Tout tradeflash comporte également un volet « données pays » reprenant pour le pays couvert les données Economist Intelligence Unit telles que la population, la superficie du pays, les taux de croissance, de chômage, d'inflation, les risques pays...

Les tradeflashs sont envoyés par mail aux firmes par le biais de la Diffusion Sélective de l'Information et chaque courrier électronique reprend le logo de l'organisme régional de promotion du commerce extérieur en fonction du lieu d'établissement de l'entreprise. Ils sont transmis soit en français, soit en néerlandais.

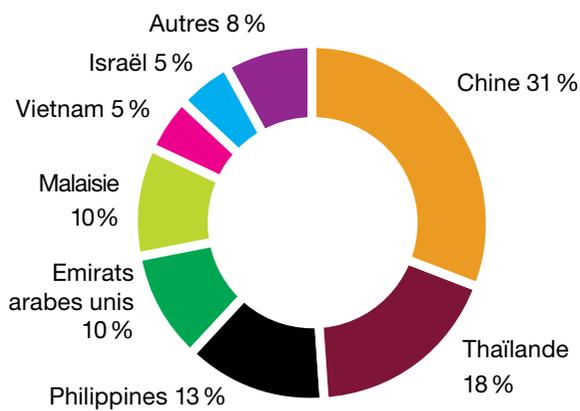
L'origine géographique des tradeflashs 2010 se présente de la manière suivante :

↘ **Figure 10:** Origine géographique (par continent) des tradeflashs 2010



60 % des tradeflashs proviennent du continent asiatique et portent sur les pays suivants :

↘ **Figure 11:** Origine géographique des tradeflashs en provenance d'Asie en 2010



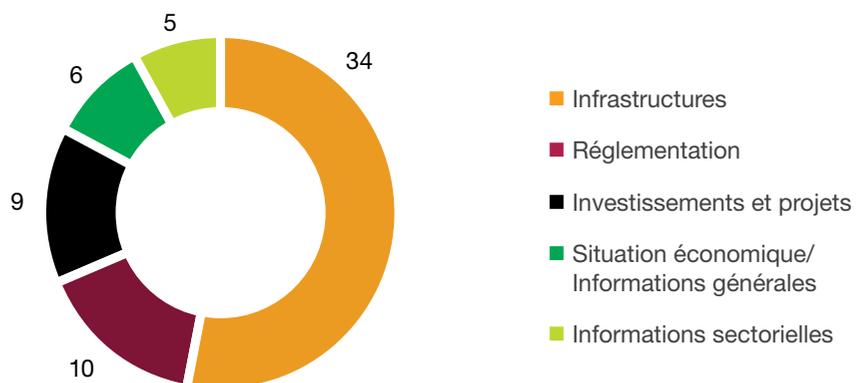
Quant aux thèmes abordés, ils peuvent se répartir de la manière suivante pour l'ensemble des Tradeflashs :

53 % des tradeflashs diffusés sont consacrés aux projets d'infrastructure: développement autoroutier, aéroportuaire, énergies renouvelables...Ils revêtent un intérêt économique et commercial incontestable pour les firmes bénéficiaires de ces données.

Près de 16 % de ces avis portent sur des modifications de réglementation sur les marchés extérieurs: obligation de réinscription au registre de commerce en Bulgarie, loi sur les brevets ou les bureaux de représentation en Chine,...

Il est à noter que les appels d'offres, les demandes de manifestation d'intérêt ou les projets, communiqués par les postes diplomatiques ou consulaires, ne sont pas diffusés sous la forme d'un tradeflash mais font l'objet d'une diffusion sélective de l'information comme toute autre opportunité d'affaires transmise aux firmes par l'ACE pour le compte des Régions.

↘ **Figure 12:** Répartition thématique des tradeflashs 2010



1.2.5 Les séminaires d'informations sur les projets internationaux

Cette année, les 18 membres des Représentations Permanentes et des organismes de promotion du commerce extérieur ont organisé 2 séminaires sectoriels. Trois pays sont responsables de l'organisation de chaque séminaire tandis que les autres pays se chargent d'inviter et d'inscrire leurs sociétés.

Le premier séminaire dont l'organisation pratique était assurée par les Représentations Permanentes de l'Espagne, du Royaume-Uni et par le Irish Trade and Technology Board s'est tenu le 10 juin et portait sur le thème suivant : «Transport in EU External aid programmes».

98 participants furent enregistrés dont 5 entreprises belges :

- ✎ Transurb Technirail
- ✎ VSI Planning
- ✎ Romtrans Benelux
- ✎ Cowi Belgium
- ✎ Ernst & Young

Le second séminaire qui s'est déroulé le 24 novembre au Crowne Plaza à Bruxelles était intitulé « Water Supply and Wastewater Treatment in EU External Aid Programmes ».

Les organisateurs étaient les suivants :

- ✎ Représentation permanente de la République Tchèque auprès de l'Union Européenne
Représentation Affaires Tchèque
Commerce Tchèque Bruxelles
- ✎ Représentation permanente de la République Fédérale d'Allemagne auprès de l'union Européenne
Trade & Invest Allemagne
Association des Chambres d'Industrie et de Commerce allemandes
- ✎ Ambassade de Suède
Conseil suédois du commerce

Le service « International Projects » de l'ACE s'est chargé de l'invitation et de l'inscription des firmes belges.

Sur 135 sociétés participantes, 11 représentaient la Belgique :

- ✎ Besix-Sanotec, Bruxelles
- ✎ Aquaplus, Aartselaer
- ✎ European Water Partnership, Bruxelles
- ✎ Safege, Bruxelles
- ✎ VSI Planning, Gent
- ✎ MWH, La Hulpe
- ✎ Rietland, Minderhout
- ✎ Hydro-R & D, Louvain-La-Neuve
- ✎ PWG, Waregem
- ✎ GE, Bruxelles
- ✎ Socotec, Bruxelles

Ce séminaire était divisé en 2 parties :

- Une première partie consistait en différents exposés :
 - ✎ « Guidelines on participation in EU External Aid Programmes », présenté par Jan DROEGE de Schuman Associates
 - ✎ « General Introduction » présentée par Koos Richelle, Directeur Général Europeaid
 - ✎ « Opportunities for the private sector in Neighbourhood countries », présenté par Andrew JACOBS, Chef d'unité, EuropeAid A2
 - ✎ « Opportunities for the private sector in ACP countries », présenté par Gary Quince, Directeur, Afrique Sub-Saharienne, Caraïbes, Pacifique, EuropeAid
 - ✎ « Opportunities for the private sector in Pre-accession countries », présenté par Richard Masa, Directeur des operations Section II, Délégation de l'Union Européenne auprès de la République de Croatie
 - ✎ « Company case study », présenté par André Lammerding, GTZ
- La seconde partie a consisté en réunions individuelles entre les différentes sociétés participantes. Ces rencontres ont permis aux entreprises de nouer de nombreux contacts en vue de futurs partenariats avec des firmes étrangères.

1.3 Statistiques du commerce extérieur

Le service Statistiques de l'Agence pour le Commerce extérieur est de plus en plus sollicité et des quatre coins du monde fusent des demandes portant sur l'évolution du commerce extérieur de la Belgique.

Mission

habilité conformément à l'article 2 de l'Annexe à l'Accord de Coopération, à collecter, à traiter et à diffuser des statistiques comparatives nationales et internationales, l'Agence pour le Commerce extérieur reçoit chaque mois de la Banque Nationale de Belgique des données portant sur le commerce extra- et intracommunautaire. Ces données sont retravaillées par le service informatique de l'ACE et représentent, conjointement avec les données d'EUROSTAT, la matière première de l'équipe du service Statistiques. L'Economist Intelligence Unit (Viewswire) et l'OMC sont également des sources consultées régulièrement.

Activités

Alors que précédemment beaucoup de données étaient acheminées par valise diplomatique ou envoyées par la poste, à présent, l'envoi par mode électronique prédomine, ce qui représente un gain de temps ainsi qu'une économie.

En 2010, le service Statistiques a continué à continuer à augmenter sa visibilité, avec pour conséquence un nombre accru de demandes. Un dossier « standard » comportant une note sur les relations commerciales bilatérales, une analyse du commerce extérieur de la Belgique à l'issue du 1er semestre 2009, ainsi qu'un aperçu des différentes missions prioritaires projetées en 2011 et 2012 est mis à disposition de différentes ambassades de pays étrangers à Bruxelles avec pour avantage de pouvoir confronter les données statistiques respectives.

Simultanément, ce même dossier type a été envoyé aux ambassades de Belgique à l'étranger. Avec un total de 170 représentations diplomatiques, cela représente un travail considérable.

1.3.1 Tâches classiques

Envoi de données statistiques aux abonnés

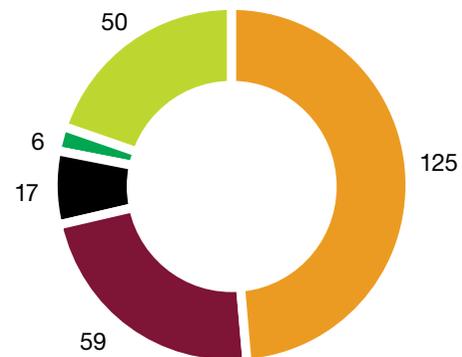
L'ACE compte quelque 257 clients recevant à une fréquence déterminée (mois, trimestre, année) des chiffres correspondant à une demande précise ou à leur profil d'intérêt.

Toutes les missions diplomatiques et tous les postes consulaires qui en ont fait la demande reçoivent à présent tous les mois les résultats du commerce extérieur de la Belgique avec le ou les pays de leur juridiction. Les attachés économiques et commerciaux des 3 Régions sont eux aussi de bons clients du service Statistiques qui approvisionne en chiffres également les ambassades de pays étrangers à Bruxelles.

L'ACE assure toutefois aussi l'envoi de données à certaines sociétés ou certaines ambassades étrangères souhaitant des informations plus pointues que celles portant sur les 22 sections de la Nomenclature.

Tous ces chiffres sont à présent transmis par voie électronique.

➔ **Figure 13:** Nombre total d'abonnements statistiques en 2010



- Ambassades / Consuls de Belgique
- Attachés économiques et commerciaux (AWEX, Bruxelles Export, FIT)
- Abonnements ponctuels
- Eurostat
- Autres (firmes, organisations...)

Rédaction de brochures trimestrielles, d'une brochure annuelle et de notes de commentaires

Chaque trimestre, une brochure reprenant les principales données du commerce extérieur de la Belgique est publiée. Cette brochure est disponible en 2 versions: une version bilingue néerlandais/français et une version anglaise.

Des notes de commentaires trimestrielles rédigées en français, en néerlandais et en anglais dressent un tableau précis de l'évolution tant des importations que des exportations de la Belgique sur 3, 6, 9 ou 12 mois.

Une fois par an, l'ACE publie une brochure détaillant le commerce extérieur de la Belgique avec tous les pays du monde et selon les 22 sections de la Nomenclature.

Une note globale sur le commerce mondial basée sur les résultats fournis par l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) est également rédigée en trois langues (néerlandais, français et anglais). Cette note permet de situer les performances commerciales de la Belgique dans le contexte global.

Le service publie de surcroît la liste des principaux produits exportés par la Belgique, les sections vedettes à l'exportation et la part que s'adjuge la Belgique dans les exportations mondiales totales de ce produit. Ce document reprend par ordre d'importance décroissant les différents produits pour lesquels notre pays s'est classé l'an dernier 1^{er}, 2^e, 3^e, 4^e ou 5^e exportateur mondial.

Rédaction de notes sur les relations commerciales de la Belgique

Notes dans le cadre des missions princières

Le service Statistiques rédige des notes sur les relations commerciales de la Belgique avec les pays faisant l'objet d'une mission princière.

En 2010, quatre notes correspondant aux 4 missions princières ont donc été rédigées en français, en néerlandais et en anglais.

Ces notes ont porté sur les pays ci-après: Inde, Brésil, Kazakhstan et Ukraine.

Autres notes

En 2010 le service Statistiques a rédigé ou mis à jour plus de 260 notes.

Rédigées en fonction de la demande en français, en néerlandais et en anglais, ces notes sont régulièrement actualisées. Elles permettent de suivre de près l'évolution des échanges commerciaux de la Belgique avec ses différents partenaires.

- De ces notes, 46 (contre 34 en 2009) ont été demandées par le Palais Royal dans le cadre de la visite de chefs d'Etat étrangers ou de la remise de lettres de créance de nouveaux ambassadeurs.
- Autres instances sollicitant fréquemment des notes :
 - ↳ Cabinet du Premier Ministre ;
 - ↳ Ministre des Affaires étrangères ;
 - ↳ SPF Affaires étrangères ;
 - ↳ Ambassades de Belgique à l'étranger ;
 - ↳ Conseil central de l'Economie ;
 - ↳ Ambassades de pays étrangers à Bruxelles ;
 - ↳ Attachés économiques et commerciaux ;
 - ↳ Fédérations et Chambres de Commerce ;
 - ↳ Journalistes ;
 - ↳ Etudiants.

Des notes ont été rédigées pour les trois principaux partenaires commerciaux de la Belgique (l'Allemagne, les Pays-Bas et la France), couvrant la période 1999-2009.

Etudes

L'étude sur les pays BRIC a été mise à jour et est désormais disponible en français et en néerlandais.

Une étude a par ailleurs été consacrée à l'évolution du commerce extérieur de la Belgique avec ses 10 principaux partenaires commerciaux hors Union européenne (2005-2009). Cette étude s'est assortie d'une comparaison de l'évolution du commerce extérieur de l'Allemagne, de la France et des Pays-Bas avec les 10 pays sous revue.

1.3.2 Tâches occasionnelles

Présence aux briefings organisés dans le cadre de nouvelles affectations d'ambassadeurs

En 2010, le service Statistiques a fourni des notes statistiques entre autres en vue du briefing des ambassadeurs partant en poste en Grèce, en Allemagne, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Liberia, en Sierra Leone, en Slovaquie, ...

Préparation de visites effectuées à l'ACE - Contribution à des manifestations et à des publications

Le service Statistiques a été sollicité pour donner un exposé sur le Maroc et pour fournir une contribution à la publication Made in Belgium.

En 2010 il a par ailleurs accueilli quelques représentants d'instances fédérales (SPF Economie et SPF Affaires étrangères) et d'ambassades étrangères à Bruxelles (Turquie, Australie, Angola, etc.)



1.4 Réglementations et questions juridiques

L'article 2 de l'annexe 1 à l'Accord de Coopération stipule qu'en ce qui concerne l'information et la documentation juridique et réglementaire, l'Agence est compétente pour les matières suivantes :

- ✎ l'exportation (réglementations belge et européenne),
- ✎ les régimes de vente et les obligations contractuelles y afférentes,
- ✎ le contrôle des produits : prescriptions et normes sanitaires,
- ✎ les obligations fiscales (douanes et taxes indirectes),
- ✎ les pratiques commerciales,
- ✎ la vente et la distribution,
- ✎ l'exportation et l'importation en Belgique,
- ✎ la propriété industrielle,
- ✎ l'implantation à l'étranger,
- ✎ les règles de paiement et les litiges commerciaux.

Le service « Réglementation » a constaté en 2009 une évolution dans la nature de ses activités. En effet, le service n'est plus uniquement consulté pour des demandes d'information générale telles que copies de textes de lois, tarifs d'importation ou noms d'avocats mais de plus en plus pour des avis très concrets. Les demandes relatives à des textes de lois ou à des tarifs douaniers se font plutôt rares.

La plupart des requêtes ont porté sur :

- ✎ les choix stratégiques : Il s'agit, par exemple, de questions relatives à la technique de distribution la plus adéquate, au régime douanier en vigueur ou aux conditions de livraison les plus indiquées dans des circonstances données,
- ✎ la vérification ou l'adaptation des contrats : relecture ou formulation de propositions alternatives,
- ✎ l'application des prescriptions administratives comme par exemple, la procédure de facturation, la manière dont la TVA est appliquée ou encore des informations sur les documents à joindre,
- ✎ l'évaluation des conséquences des procédures juridiques : estimation de l'indemnisation des clients en cas de résiliation du contrat d'agence, choix des modalités de paiement ou enfin importance de la réserve de propriété,
- ✎ l'analyse des situations de litiges.

L'augmentation exponentielle du nombre de questions concernant les Incoterms est particulièrement sensible. La collaboration à la rédaction et à la traduction de ces règles commerciales internationales a augmenté la visibilité de l'ACE tant au niveau national qu'international.

Alors qu'en 2008, une légère diminution du nombre de dossiers avait été constatée, l'augmentation du nombre de questions en 2009 s'est poursuivie en 2010 (de près de 20%). Ceci vaut également pour les exposés, formations et stages pour lesquels une collaboration a été demandée (+/- 30%).

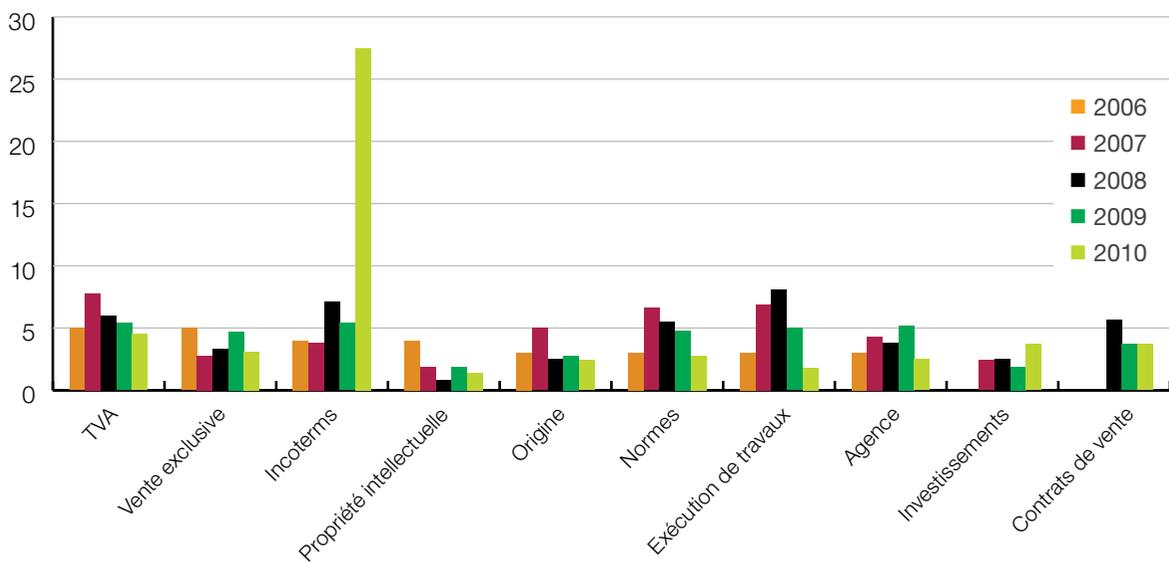
Dossiers réglementations

Alors que précédemment, les sujets faisant l'objet de questions posées par les entreprises (voir figure 14) étaient très diversifiés, force est de constater que si tel a encore été le cas en 2010, un thème est toutefois revenu beaucoup plus fréquemment que les autres, à savoir celui des Incoterms. Rappelons qu'en 2009, ce sujet figurait déjà en tête de liste des sujets les plus « populaires ».

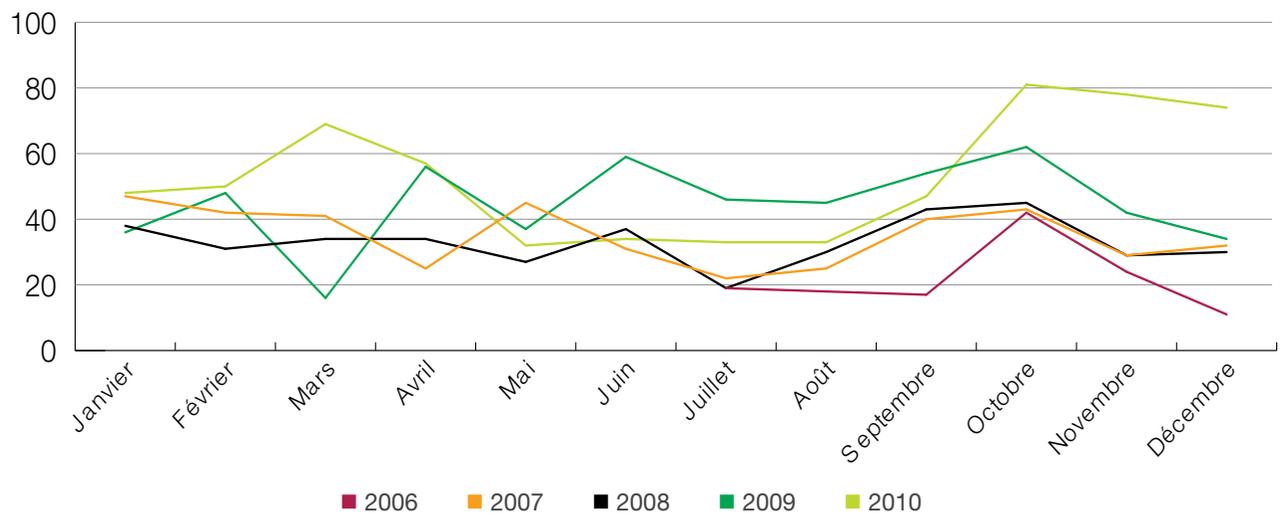
Les thèmes plus « réglementaires » (documents, origine, normes, douane, ...) qui par le passé avaient été un peu délaissés mais qui avaient connu un regain d'intérêt, l'an dernier, ont à nouveau été fréquemment abordés au point de l'emporter sur les thèmes plus « juridiques » (distribution sous toutes ses facettes, achat, investissements, propriété intellectuelle).

Les questions se caractérisent toutefois encore et toujours par une très grande diversité, ce qui requiert de vastes connaissances de tous les aspects du commerce extérieur.

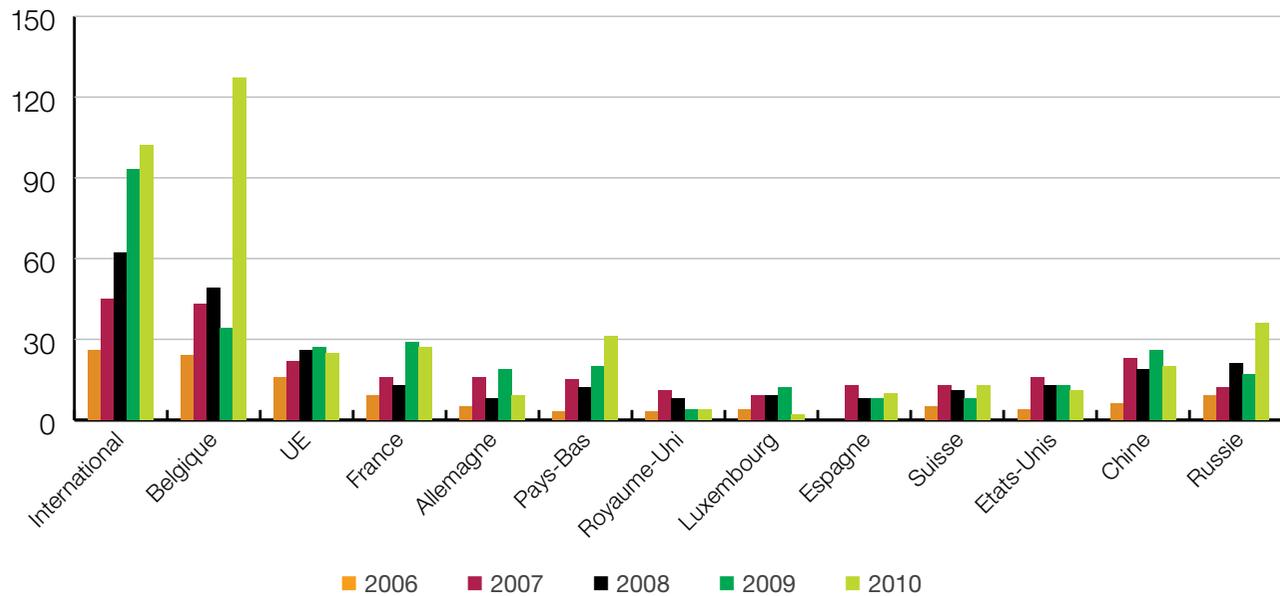
📉 Figure 14: Ventilation des dossiers « Réglementations » selon la matière traitée, 2006-2010



📉 Figure 15: Nombre de questions traitées - 2006-2010



📉 Figure 16: Ventilation géographique des questions - 2006-2010



📌 **Tableau 5:** Nombre de dossiers par pays en 2010

2010 (Nombre de dossiers)	
Belgique	127
International (généralités)	102
Russie	36
Pays-Bas	31
France	27
Union européenne	25
Chine	20
Suisse	13
Etats-Unis	11
Espagne, Iran, Brésil	10
Allemagne	9

📌 **Tableau 6:** Sujet des dossiers « Réglementations », 2010

	Nombre	Part
Incoterms	175	27,5 %
Douane	33	5,1 %
TVA	29	4,5 %
Documents et factures	28	4,4 %
Contrat de vente	24	3,7 %
Investissements	25	3,7 %
Vente exclusive	20	3,1 %
Normes	18	2,8 %
Agence	16	2,5 %
Origine	15	2,4 %
Licence d'exportation et boycott	14	2,2 %

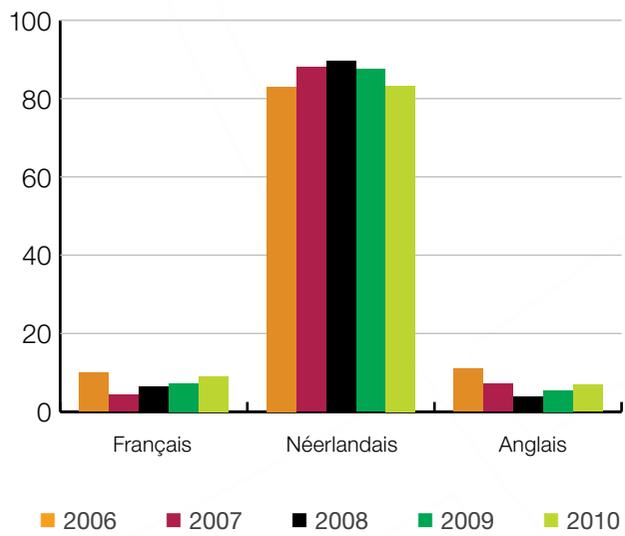
Ventilation géographique des questions

La répartition géographique des questions (voir figure 16) est restée particulièrement stable ces dernières années. La plupart des questions (20 %) n'avaient pas de contexte géographique particulier; elles ont été suivies par des questions portant sur la législation belge, française et européenne.

Les principaux partenaires commerciaux (pays voisins) de la Belgique enregistrent un score traditionnellement élevé. Il en va de même pour la Fédération de Russie, la Chine, les Etats-Unis et la Suisse qui demeurent les principaux pays hors UE qui suscitent des questions.

L'importance de l'Algérie s'est quelque peu tassée dans ce classement; l'Iran en revanche se maintient et le Brésil gagne du terrain. Les pays en recul au sein de l'UE sont le Royaume-Uni et le Luxembourg. L'Inde suscite peu de questions.

📉 Figure 17: Langue des questions - 2006-2010



1.5 Service ICT

Le début de l'année 2010 a vu le démarrage d'une modernisation accélérée des systèmes informatiques de l'ACE. Plusieurs projets ont été lancés dont le plus ambitieux est la refonte des applications métiers relatives à la Diffusion Sélective de l'Information (DSI) et aux analyses statistiques. Ce projet vital pour l'Agence, son personnel et le service qu'elle rend au fédéral, aux Régions et aux exportateurs est intitulé « Darwin ».

Le système informatique actuel en charge des applications métiers, c'est-à-dire principalement la DSI, le Fichier des Exportateurs et les statistiques, a rencontré plusieurs défaillances graves. Or il est essentiel pour l'Agence de continuer à remplir l'une de ses principales missions, à savoir « Organiser, développer et diffuser de l'information, des études et de la documentation sur les marchés extérieurs à l'attention des services régionaux chargés du commerce extérieur. »

Sous l'impulsion du nouvel ICT Manager, les responsables de services directement concernés par Darwin ont participé activement à la rédaction du cahier des charges décrivant de façon très précise les besoins de leurs services.

L'analyse décisionnelle ou Business Intelligence (BI) a été choisie comme principe de base à l'évolution des applications métiers de l'Agence.

Dans la vision métier et informatique de ce que sera l'Agence dans les années à venir, il était important de disposer dès le départ d'une base solide sur laquelle l'évolution pouvait se faire de façon optimale et pérenne. Sans cette base solide et rigoureuse il n'aurait pas été possible de concevoir et de mettre en place des solutions innovantes et performantes comme l'analyse prédictive.

L'analyse et le développement des nouvelles applications ont commencé début septembre. Les différentes équipes métiers concernées, les consultants BI et l'équipe informatique travaillent en parfaite synergie avec comme objectif principal la mise en place d'un ensemble d'applications et d'informations performantes, efficaces et de qualités.

La mise en production des éléments de base constituant le projet Darwin est prévue pour mai 2011.

La mise en production de Darwin n'est pas une fin en soi mais bien le début de l'évolution. Darwin doit grandir, se développer et évoluer. Les prochaines étapes sont l'analyse prédictive, la recherche intelligente d'information et la diffusion sélective de l'information via des canaux modernes, interactifs et innovants.

1.6 Site web

Le 21/09/2010, le nouveau site web de l'ACE a été mis en ligne. Une intense et productive collaboration avec le SPF Technologie de la Communication et de l'Information (FEDICT) et ses partenaires a permis l'aboutissement de ce projet.

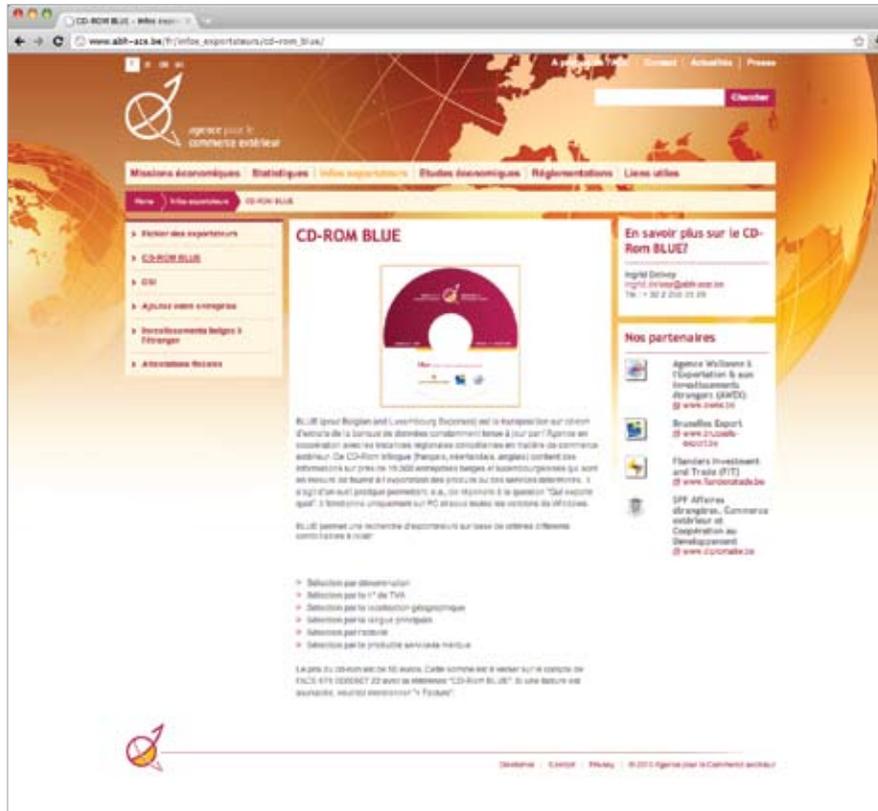
Le partenariat fructueux de l'Agence pour le Commerce extérieur avec le Service Public Fédéral FEDICT qui développe notamment la stratégie commune e-gouvernementale pour la Belgique et soutient les autorités dans l'implémentation de cette stratégie, a permis le développement d'un site à la pointe des évolutions technologiques. Ce site s'emploie, entre autres, à clarifier les responsabilités précises tant des institutions régionales que du S.P.F. Affaires Etrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement et de l'Agence. Il procure une plus grande souplesse en termes de collaboration entre l'Agence et ses partenaires.

FEDICT a mis à disposition de l'Agence son Web Content Management System (WCMS); celui-ci permet à l'Agence de publier et de gérer facilement le contenu de son site. Durant tout le projet, FEDICT a mis à disposition son expertise et a soutenu l'Agence très efficacement lors de l'implémentation.

Il était primordial pour l'Agence que l'architecture soit entièrement revue. Du point de vue structurel, le nouveau site rime avec transparence et convivialité. L'utilisation des barres de navigation horizontales, des modules et des thématiques de navigation augmentent la transparence et offre également une cohérence thématique. Les rubriques apparentées sont présentées sur un même niveau de navigation. Un « breadcrumb » permet au visiteur de savoir à tout moment à quel endroit du site il se trouve. Les rubriques principales sont présentées comme suit: missions économiques, statistiques, infos exportateurs, études économiques et réglementations.



Figure 18: Site web, améliorations structurelles en termes de navigation



Une des innovations en termes de contenu, par rapport à l'ancien site, est la rubrique «*Frequently Asked Questions*» de l'onglet «*Réglementations*». Le site présente également les membres du Conseil d'Administration accompagnés de leur photo. Il met aussi l'accent sur les missions économiques et le

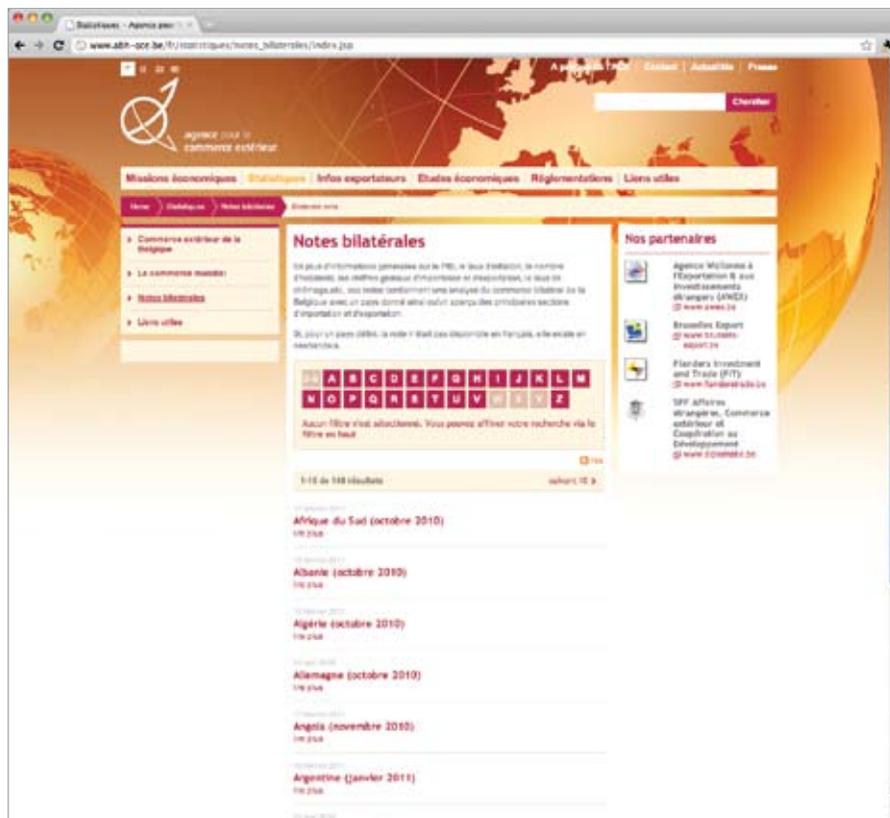
rôle du Président d'honneur, S.A.R. le Prince Philippe. Quelques témoignages d'hommes d'affaires mettent en lumière la valeur ajoutée du Prince Philippe lors de ces missions économiques. Un carrousel photos permet au surfeur de voir quelques images des missions économiques.

Le site présente, de manière transparente, les nombreuses publications disponibles. Les notes bilatérales rédigées par le Service Statistiques sont présentées alphabétiquement par nom du pays. Les notes relatives au commerce extérieur belge et mondial sont classées par année.

Le *look and feel* du site a radicalement changé. La conception graphique n'est pas uniquement une question esthétique mais a également une incidence sur la lisibilité; elle contribue

considérablement à la transparence du site. Les couleurs utilisées font elles aussi partie du nouveau style maison. La mappemonde utilisée comme fond d'écran de toutes les pages symbolise le caractère international ainsi que l'ouverture et la flexibilité de l'Agence. Ce fond d'écran rappelle également au surfer le *core business* de l'Agence: le commerce extérieur. Le *restyling* graphique souligne la modernité, la souplesse ainsi que le dynamisme visés par l'Agence pour le Commerce extérieur.

➤ **Figure 19:** Site web, améliorations structurelles, l'exemple des notes bilatérales

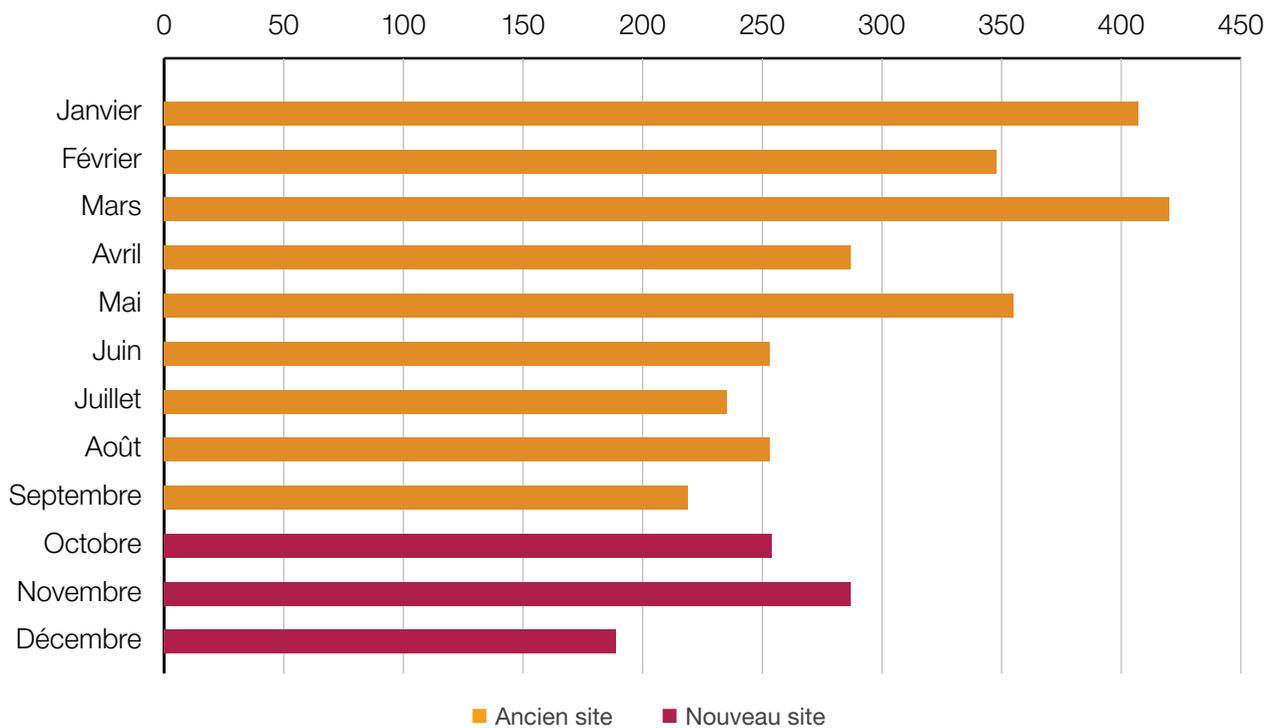


Un site web ne doit pas rester statique, il se doit d'évoluer. Après le lancement, une attention toute particulière sera portée à la qualité. L'Agence prévoit déjà, à l'heure actuelle, de faire un audit du site à court terme.

Les données chiffrées de fréquentation montrent l'intérêt suscité par le nouveau site.

Le graphique ci-dessous montre l'inversion de la diminution de la fréquentation mesurée en nombre de « hits ».

📉 **Figure 20:** Site web, nombre de hits en milliers en 2010



Ce graphique montre clairement la tendance à la baisse rencontrée jusqu'au mois de septembre par l'ancien site avec inversion de la tendance dès le mois d'octobre 2010. Ce qui atteste l'intérêt

marqué pour le nouveau site web. Une légère baisse a néanmoins été constatée en décembre ; elle s'explique par les fêtes de fin d'année et la fermeture de bon nombre de sociétés.

Autre tendance constatée: le visiteur reste à présent plus longtemps sur le nouveau site. Un bémol se fait néanmoins sentir pour les visites d'une durée comprise entre 15 minutes et 1 heure.

Le graphique de droite montre l'intérêt du visiteur à rester plus longtemps sur le nouveau site.

L'engouement belge pour le nouveau site web est réel comme le montre le graphique ci-dessous. Mais ce graphique montre aussi l'intérêt des grandes nations comme les États-Unis d'Amérique, la Chine ou encore la Fédération de Russie pour le site. Les efforts doivent à présent porter sur la mise à disposition d'informations en anglais pour ancrer la dimension internationale des activités de l'ACE.

Figure 21: Site web, temps moyen de fréquentation en 2010

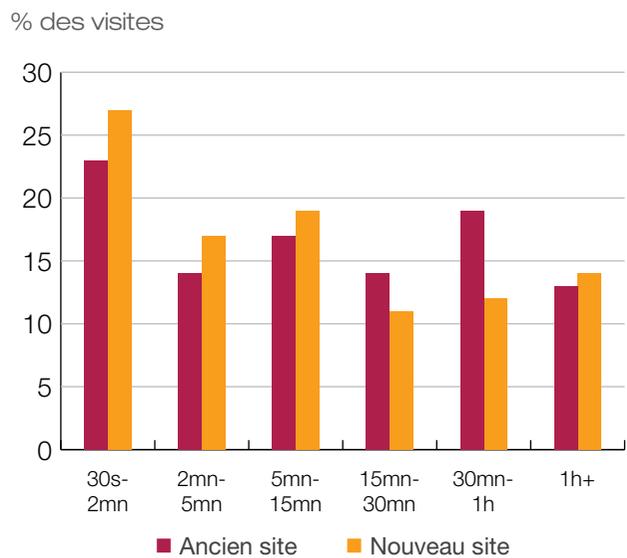
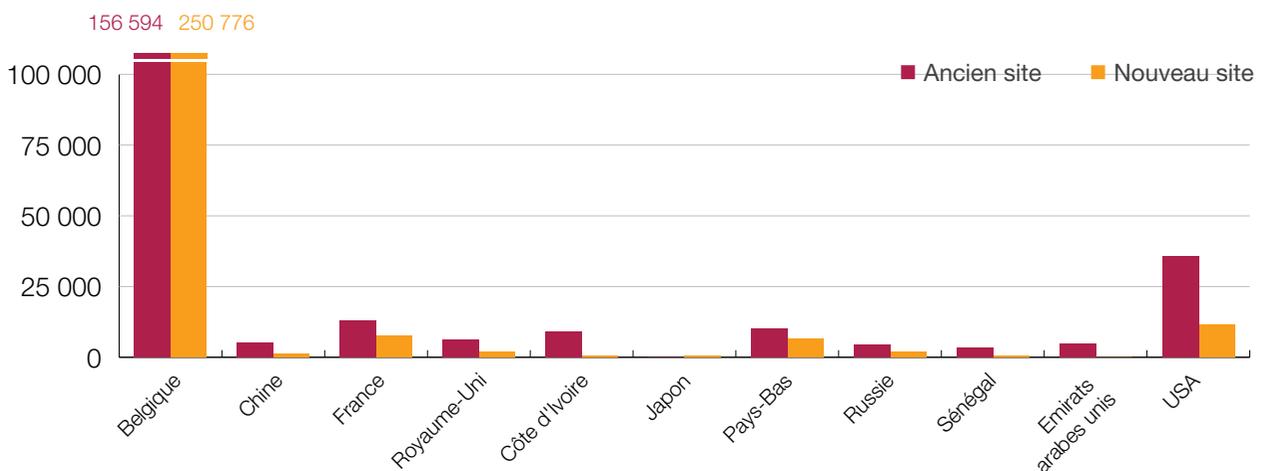


Figure 22: Site web, origine géographique des visiteurs, en milliers de pages en 2010



1.7 Collaboration aux initiatives de tiers

A titre occasionnel, l'Agence a prêté son concours à diverses manifestations organisées par les services régionaux de promotion du commerce extérieur (ou en étroite collaboration avec ceux-ci) ainsi que par le SPF Affaires Etrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement. Au cours de l'année 2010, l'ACE a collaboré aux activités suivantes :

- ✎ 15 janvier 2010 :
contribution aux « Journées diplomatiques belges »,
- ✎ 24 mars 2010 :
séminaire « Brésil » organisé par Agoria,
- ✎ 4 mai 2010 :
séminaire « Ukraine » organisé par VOKA Oost-Vlaanderen,
- ✎ 17 juin 2010 :
business forum « Ukraine » organisé par VOKA Oost-Vlaanderen,
- ✎ 15 décembre 2010 :
séminaire « Franchir le pas outre-Atlantique », AWEX.

Autres sessions d'informations

Afin de mieux se faire connaître, l'ACE organise régulièrement des sessions d'informations en faveur de partenaires auxquels sont présentés les activités et le plan d'actions.

- ✎ 12 janvier 2010 :
présentation des activités de l'Agence au vice-Premier ministre, ministre des Affaires étrangères et des réformes institutionnelles, Steven Vanackere,
- ✎ 23 février 2010 :
présentation des activités de l'Agence et du plan d'actions 2010-2012 à la presse belge



2. Le commerce extérieur de la Belgique en 2010

2.1 Exportations

2.2 Importations

2.3 Balances commerciales géographiques



2





Entamée à l'automne 2009, la reprise de l'économie mondiale s'est poursuivie en 2010. Elle n'a cependant pas été suffisante pour supprimer certains effets pervers de la crise tels qu'une croissance modérée, un nombre record de faillites, des investissements à la traîne ou encore l'allongement de la durée de chômage.

Si certains pays occidentaux ont vu se creuser leurs déficits publics à un niveau parfois inégalé, les économies émergentes ont en revanche réussi à rebondir très vite, confirmant leur importance croissante sur l'échiquier mondial et augurant à terme un basculement vers un nouvel ordre économique.

Par rapport aux autres pays de la zone euro, la Belgique a connu en 2010 une croissance économique plus soutenue et l'évolution de ses échanges commerciaux reflète parfaitement les nouvelles tendances qui se dessinent sur le marché. D'année en année, la part de l'UE dans les exportations belges totales tend à s'amenuiser au profit d'autres continents et du continent asiatique en particulier. Cette réorientation, conjuguée avec les belles performances enregistrées à l'issue de 2010, permet d'espérer une bonne remise sur rails de l'économie belge.

A l'issue de 2010, les exportations belges ont progressé de 16,9 %, passant de 265 361,5 millions d'EUR en 2009 à 310 152,5 millions d'EUR en 2010. Les exportations ont pratiquement retrouvé le niveau d'avant la crise, puisqu'elles se chiffraient en 2008 à 320 806,0 millions d'EUR. Les importations belges se sont elles aussi accrues. En 2010, les achats de la Belgique à l'étranger ont totalisé 294 216,6 millions d'EUR contre 253 344,5 millions d'EUR en 2009, soit une progression de 16,1 %.

La balance commerciale est restée positive et s'est même améliorée par rapport à 2009. L'excédent commercial est en effet passé de 12 017,0 millions d'EUR à 15 935,8 millions d'EUR.

Source : Banque Nationale de Belgique - Concept communautaire/Concept national
Les résultats sont présentés selon le concept communautaire qui, à la différence du concept national, tient compte notamment des opérations à l'importation et à l'exportation réalisées par des non-résidents assujettis à la TVA en Belgique et dans lesquelles aucun résident n'intervient. Les retours de marchandises sont également pris en compte.

2.1 Exportations

2.1.1 Evolution géographique des exportations

Europe

L'analyse de l'évolution des exportations belges à destination des autres pays européens repose sur une double distinction.

Ainsi, on distingue d'une part l'**Union européenne** et d'autre part **les pays hors Union européenne**.

L'Union européenne se subdivise entre :

- 👉 la zone euro et
- 👉 les pays ne faisant pas partie de la zone euro.

Les livraisons aux pays membres de l'**Union européenne** ont fait un bond de **12,8 %** alors qu'en 2009, elles avaient encore chuté de 18,4 %.

Tant les ventes de la Belgique aux pays appartenant à la zone euro que les livraisons belges aux pays hors zone euro ont contribué à cette belle performance :

- 👉 **+12,2 %** pour la zone euro contre -18,1 % en 2009 ;
- 👉 **+15,8 %** pour les pays UE hors zone euro contre -20,0 % en 2009.

Pays de la zone euro

Abstraction faite des livraisons à la Grèce qui ont chuté de 12,4 %, les ventes de la Belgique à tous les pays de la zone euro ont progressé. Ces progressions ont été loin d'être insignifiantes, oscillant entre +6,6 % pour les livraisons belges au Portugal et à l'Espagne et +42,6 % pour les ventes à Malte. Ces performances contrastent avec 2009, où aucun taux positif n'avait été enregistré.

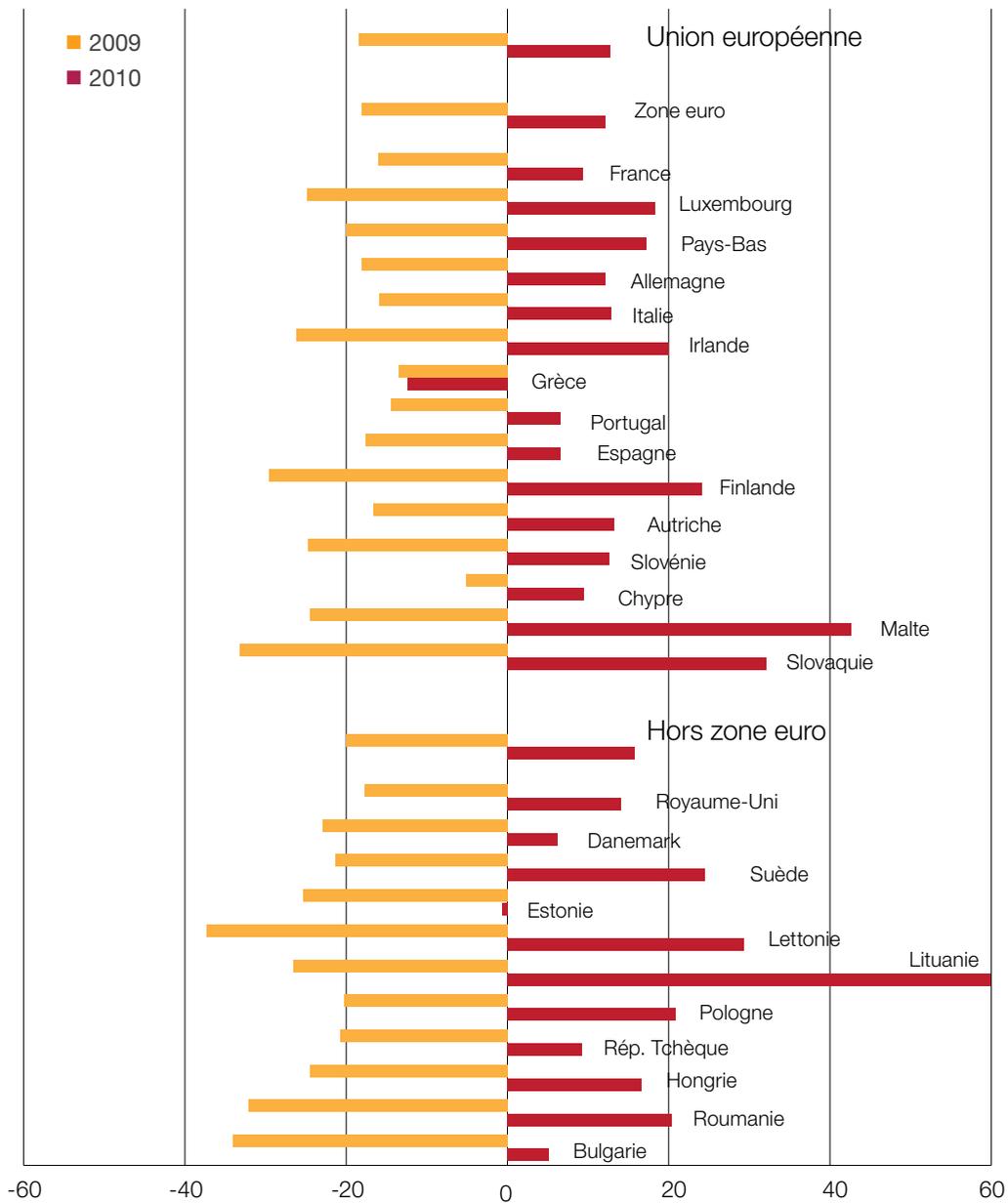
Pays n'appartenant pas à la zone euro

Hormis le léger recul des ventes belges à l'Estonie (-0,7 %), des taux de croissance positifs supérieurs à 5 % ont été notés sur tous les marchés. Si la Bulgarie a vu ses importations en provenance de la Belgique s'accroître de 5,2 %, les ventes belges à la Lituanie ont fait un bond de 59,9 %. Entre ces deux scores extrêmes, notons encore, à titre d'illustration, les taux d'accroissement de respectivement 29,3 % et 24,5 % des livraisons belges à la Lettonie et à la Suède.

👉 **Tableau 7** : Evolution des exportations et importations belges 2009-2010

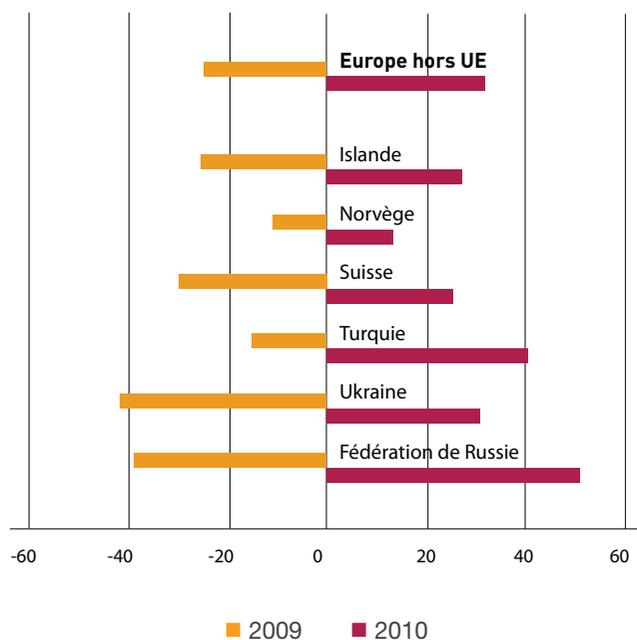
En milliards d'EUR	Exportations	Importations	Balance	Taux de couverture (%)
2009	265,4	253,3	12,0	104,7
2010	310,2	294,2	15,9	105,4
% var. 2010/2009	16,9	16,1		

Figure 23: Variation des livraisons à l'Union européenne en %, 2010 (2009)



Les exportations belges à destination des **autres pays européens hors UE** ont elles aussi connu une belle envolée : +33,1 % en 2010 contre -24,9 % en 2009. Du terrain a été gagné sur tous les marchés, sans exception aucune. Tous les taux de croissance ont été supérieurs à 10 %, oscillant entre +14,0 % pour la Norvège et +52,4 % pour la Russie.

➔ **Figure 24:** Variation des exportations aux pays européens hors Union européenne en 2010 (2009)



Grande exportation

Les évolutions notées au niveau de la **grande exportation** ont été particulièrement favorables. Aux taux négatifs ont succédé à présent des taux positifs et le contraste entre 2009 et 2010 est impressionnant, comme le confirme le tableau ci-après :

- ➔ **Afrique** : +12,2 % en 2010 contre -8,2 % en 2009
- ➔ **Amérique** : +24,5 % en 2010 contre -11,3 % en 2009
- ➔ **Asie** : +31,8 % en 2010 contre -4,5 % en 2009
- ➔ **Océanie** : +33,7 % en 2010 contre -23,1 % en 2009

En **Afrique**, les livraisons ont fléchi à destination du Nigeria (-16,2 %) et de l'Angola (-13,6 %) mais se sont accrues à destination des autres pays. Des progressions substantielles, supérieures à 30 %, ont été notées en Côte d'Ivoire (+39,2 %), au Sénégal (+35,0 %) et en Afrique du Sud (+33,4 %). Quant au Ghana, un taux d'accroissement des ventes belges de 20,8 % y a été enregistré.

En **Amérique**, les exportateurs belges n'ont récolté que des résultats positifs : Pérou (+65,1 %), Cuba (+60,4 %), Brésil (+53,6 %), Chili (+52,8 %), Colombie (+52,2 %) et Argentine (+46,2 %). Il n'y a qu'au Venezuela que les exportateurs belges ont dû se contenter d'une progression des livraisons d'à peine 1,0 %.

En **Asie**, les ventes de la Belgique se sont accrues notamment en Thaïlande (+58,0 %), en Israël (+55,7 %), en Inde (+50,8 %), en Indonésie (+42,0 %) et au Japon (+37,9 %). Ce n'est qu'à destination de Singapour et de la Jordanie que les ventes ont stagné, régressant de 0,2 % pour Singapour et n'augmentant que de 0,4 % pour la Jordanie.

En **Océanie** aussi, les exportateurs belges ont remporté beaucoup de succès ; les ventes à destination de l'Australie ont bondi de 31,7 %, tandis que les livraisons à la Nouvelle-Zélande ont avec une hausse de 49,0 % progressé encore davantage.

Parts de marché

Avec près de trois quarts des exportations belges totales, l'**Union européenne** se taille toujours la part du lion. De 2009 à 2010, la part que s'adjuge l'UE dans les exportations belges est toutefois revenue de 75,8 % à 73,1 %.

Les pays de la zone euro s'attribuent à présent 60,3 % contre 62,9 % en 2009 et la part des **autres pays de l'UE** s'est elle aussi quelque peu amenuisée, revenant de 13,0 % en 2009 à 12,8 % en 2010.

En ce qui concerne les quatre clients les plus importants de la Belgique, quelques légères variations peuvent être notées. Ainsi,

- 👉 la part de l'Allemagne diminue légèrement, revenant de 19,6 % à 18,6 % ;
- 👉 la France voit sa part régresser de 17,7 % en 2009 à 16,6 % ;

- 👉 les Pays-Bas affichent une légère progression, leur part passant de 11,8 % à 11,9 % et
- 👉 le Royaume-Uni voit sa part revenir de 7,2 % à 7,0 %.

La part des pays européens **hors Union européenne** s'est accrue, de 4,2 % en 2009 à 4,8 % en 2010.

A l'issue de 2010, les parts des différents continents dans le commerce extérieur belge total se présentent comme suit :

- 👉 **Afrique** : 2,5 % contre 2,6 % en 2009
- 👉 **Amérique** : 8,0 % contre 7,4 % en 2009
- 👉 **Asie** : 9,7 % contre 8,6 % en 2009
- 👉 **Océanie** : 0,6 % contre 0,5 % en 2009

👉 **Figure 25**: Part des exportations par continent en 2010 (2009)

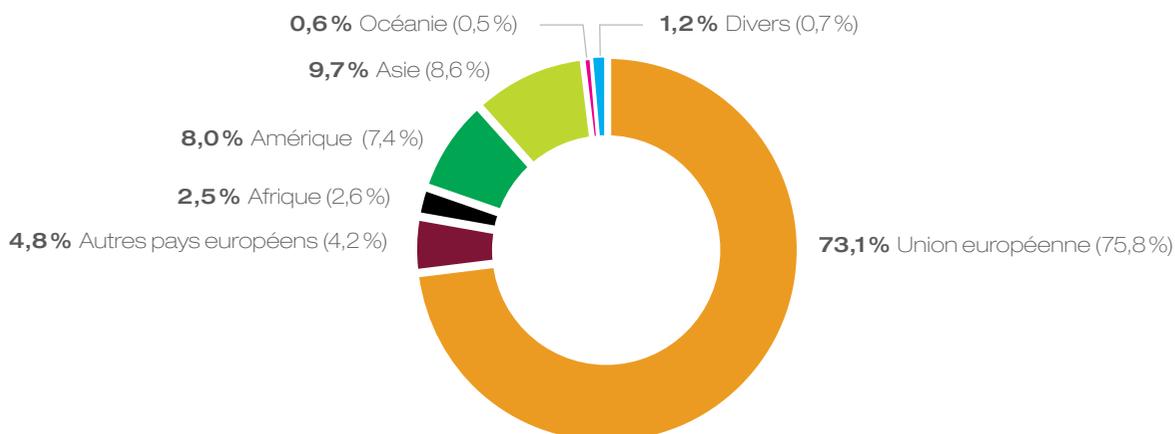
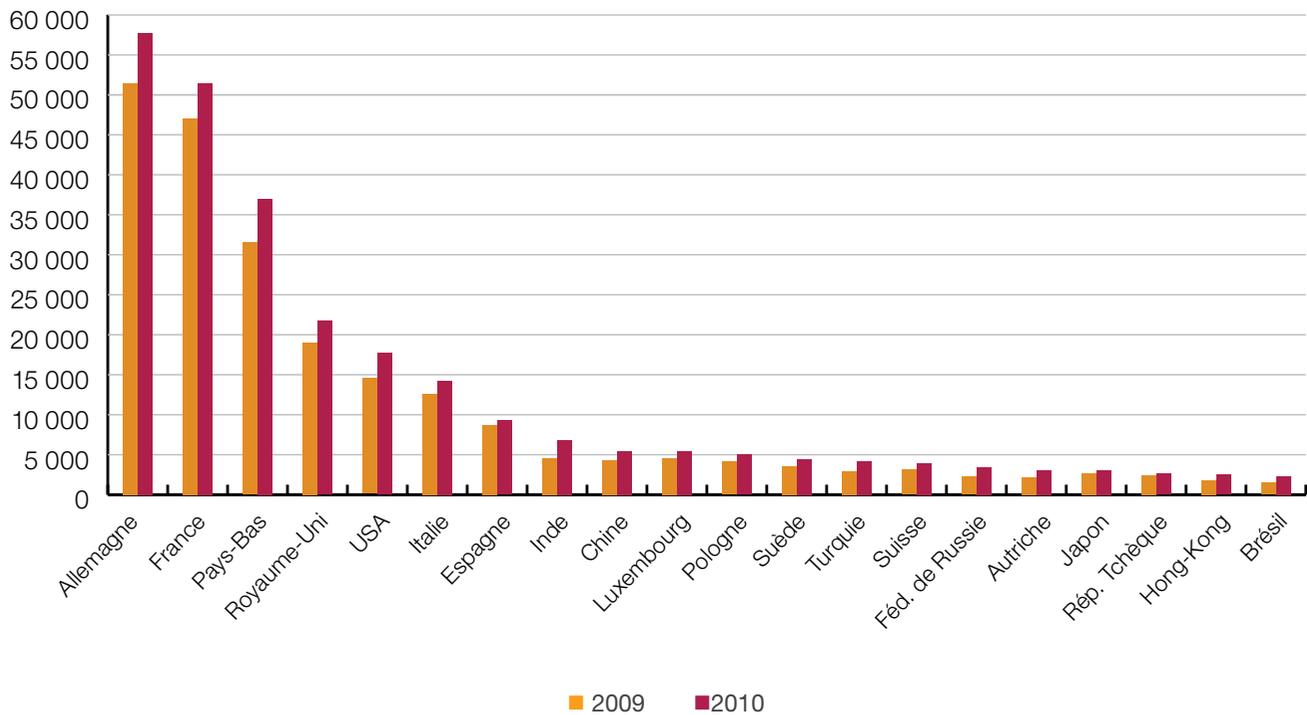


Figure 26: Les 20 principaux clients de la Belgique, en millions d'euros en 2010 (2009)



Avec 57 767,9 millions d'EUR en 2010, l'**Allemagne** est restée notre premier client grâce à une progression des ventes de 12,2%. En 2009, les livraisons avaient encore fléchi de 18,1 % pour s'établir à 51 483,0 millions d'EUR.

La **France** occupe toujours la 2^e position. Au terme de 2010, les exportations belges à destination de ce pays ont totalisé 51 458,0 millions d'EUR. Par rapport à 2009 les ventes à l'Hexagone ont progressé de 9,4 %, alors qu'en 2009 elles avaient encore chuté de 16,0 % (47 041,7 millions d'EUR).

Last but not least, les livraisons belges aux **Pays-Bas** se sont elles aussi accrues, passant de 31 542,0 millions d'EUR en 2009 à 36 962,0 millions d'EUR en 2010, soit une envolée de 17,2%.

2.1.2 Evolution sectorielle des exportations

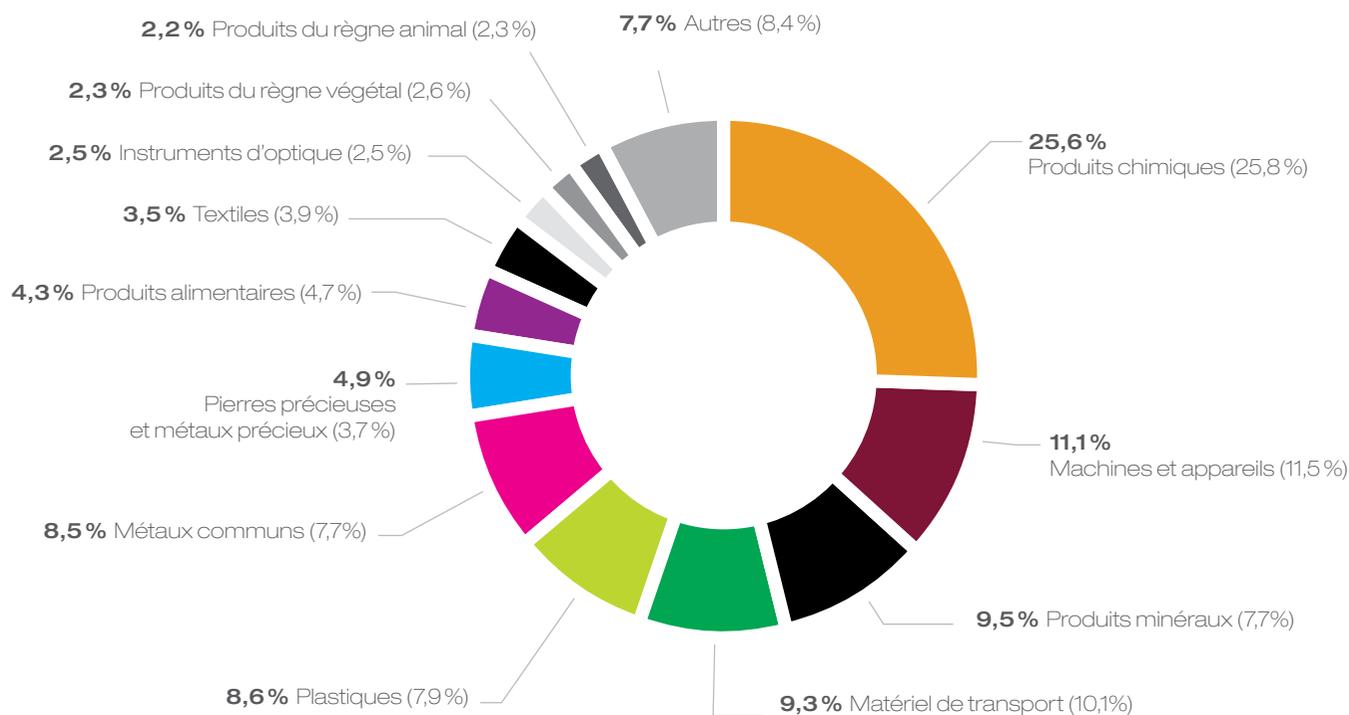
Représentant un peu plus d'un quart de nos exportations, la section des **produits chimiques** se taille toujours la part du lion dans les exportations de la Belgique. De 2009 à 2010, la part de ce groupe de produits dans les ventes totales de la Belgique est passée de 27,0 % à 25,6 %, malgré une progression de 11,9 % des livraisons.

Avec une part de 11,1 % (11,5 % en 2009), les **machines et appareils** se rangent à la deuxième place. Les ventes de ce groupe de produits se sont accrues de 12,8 % alors qu'en 2009, elles avaient encore fléchi de 21,4 %.

Les **produits minéraux** ont délogé le matériel de transport de la 3^e place grâce à un accroissement des ventes de 44,1 %. La part de ce groupe de produits s'établit à présent à 9,5 %.

La section du **matériel de transport** figure en quatrième position avec une part de 9,3 % et des exportations en hausse de 7,3 %.

📉 **Figure 27:** Répartition sectorielle des exportations en 2010 (2009)



2.2 Importations

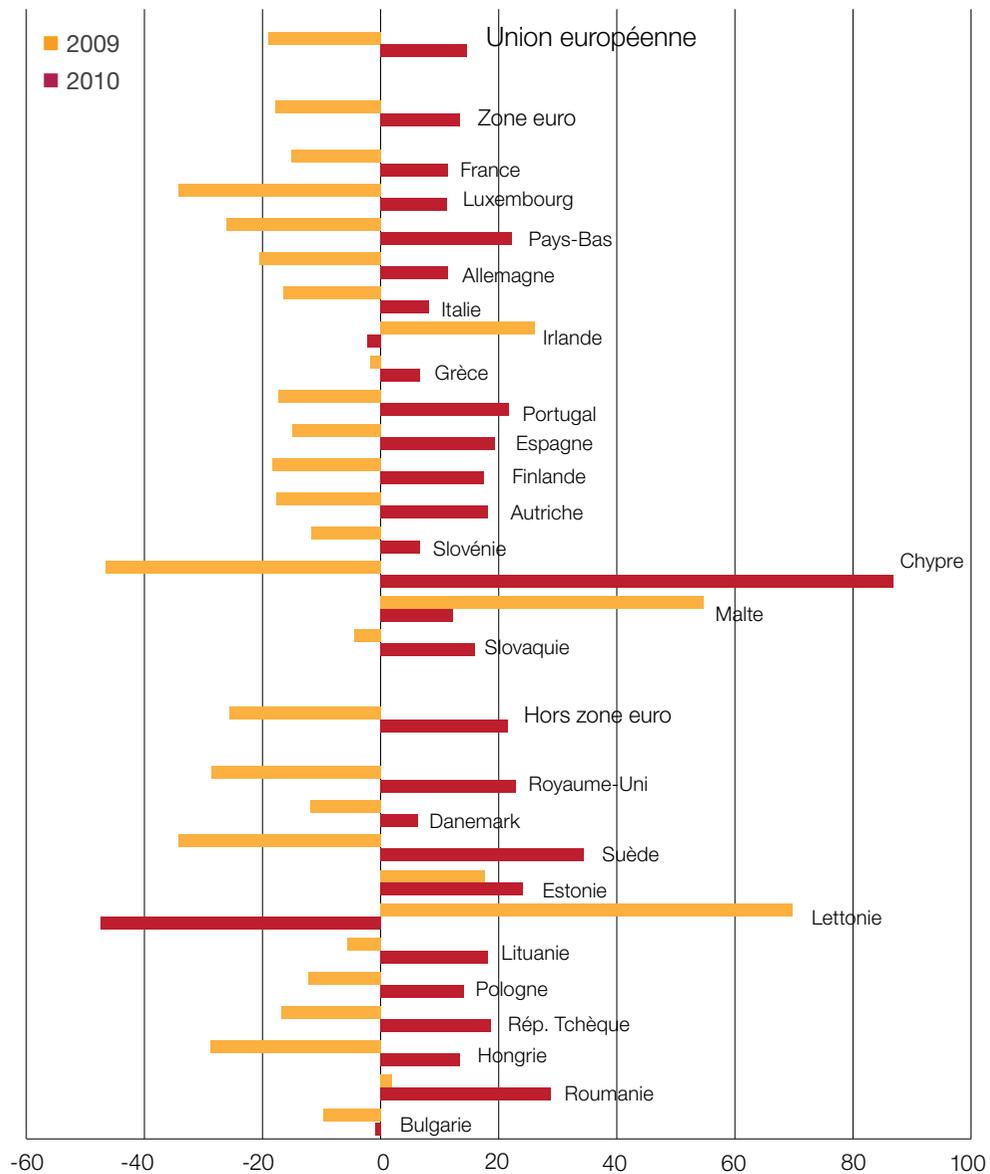
2.2.1 Evolution géographique des importations

Les acquisitions de la Belgique en provenance des pays de l'**Union européenne** ont affiché à l'issue de 2010 une progression de 14,7 %, contre -19,1 % en 2009. Le taux de croissance des achats effectués par la Belgique dans la zone euro est devenu positif, passant de -17,9 % à +13,5 %. Pour ce qui est des acquisitions effectuées par la Belgique dans les autres pays de l'UE n'appartenant pas à la zone euro, le taux de croissance a lui aussi évolué très favorablement, bondissant de -25,6 % à +21,6 %.

Dans la **zone euro**, la Belgique a vu croître ses arrivées de produits en provenance de tous les pays à l'exception de l'Irlande (-2,2 %). Abstraction faite de celui-ci, les importations belges se sont accrues avec des taux oscillant entre +6,7 % pour la Grèce et la Slovaquie et +86,9 % pour Chypre.

En ce qui concerne les **pays de l'UE n'ayant pas adopté l'euro**, on ne manquera pas d'être frappé par la progression des arrivées en provenance de la Suède (+34,4 %), de la Roumanie (+28,8 %) et de l'Estonie (+24,1 %). Un seul pays, à savoir la Lettonie (-47,5 %), a présenté un taux négatif.

Figure 28: Variation des importations en provenance de l'Union européenne en 2010 (2009), en %



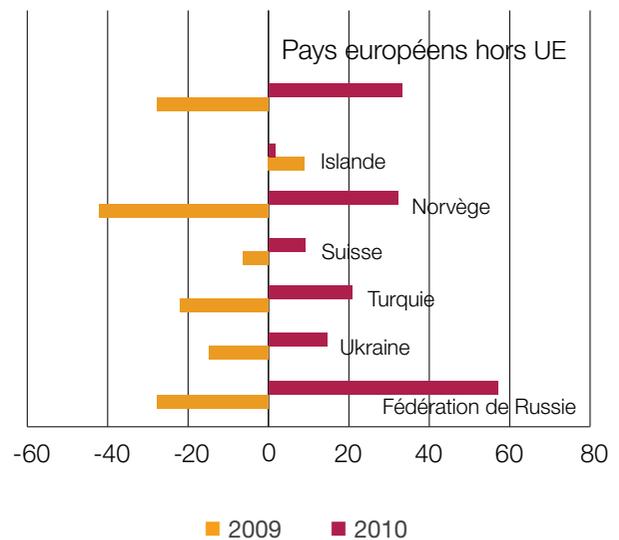
Les achats aux **autres pays européens hors UE** ont progressé de 33,2 %, en raison notamment de l'accroissement des importations de la Belgique en provenance de la Fédération de Russie (+57,1 %) et de la Norvège (+32,2 %). Les achats à la Turquie ont crû eux aussi (+20,7 %) tout comme ceux effectués en Ukraine (+14,6 %). Les importations en provenance de l'Islande (+1,6 %) ont présenté le taux de progression le plus faible.

Les importations en provenance du **reste du monde** ont elles aussi évolué plus que favorablement.

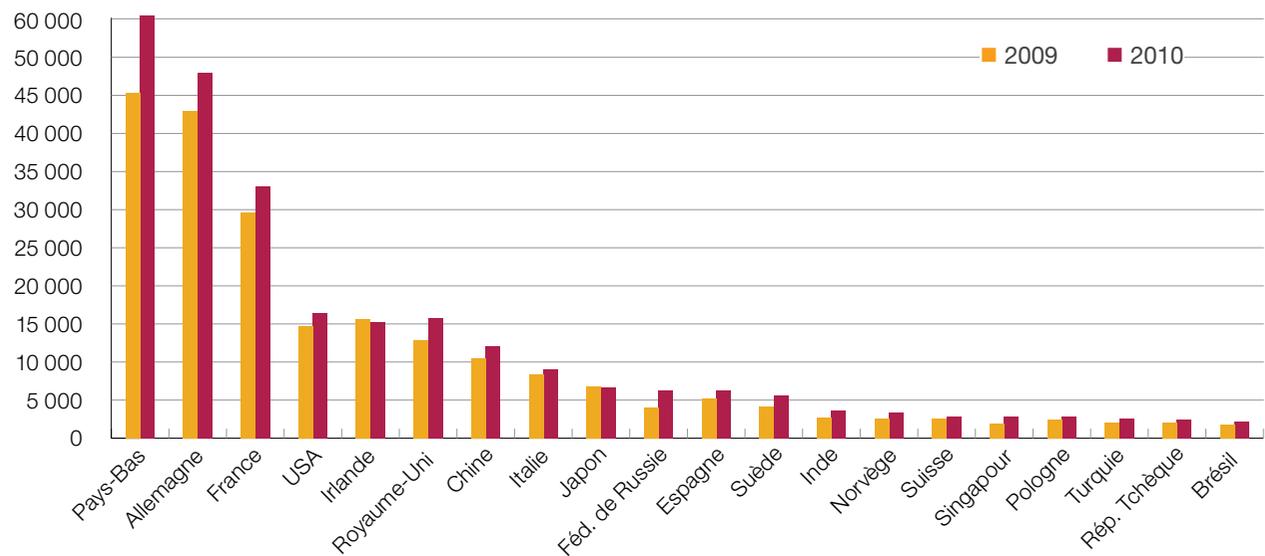
- 👉 **Afrique**: +27,4 % en 2010 contre -27,7 % en 2009
- 👉 **Amérique**: +14,9 % en 2010 contre -20,1 % en 2009
- 👉 **Asie**: +16,6 % en 2010 contre -22,8 % en 2009
- 👉 **Océanie**: +27,7 % en 2010 contre -34,8 % en 2009

Les 20 principaux fournisseurs de la Belgique, tous continents confondus, sont présentés dans la figure 30 ci-après :

👉 **Figure 29**: Variation des importations en provenance des pays européens hors UE en 2010 (2009)



👉 **Figure 30**: Les 20 principaux fournisseurs de la Belgique en 2010 (2009), en millions d'EUR



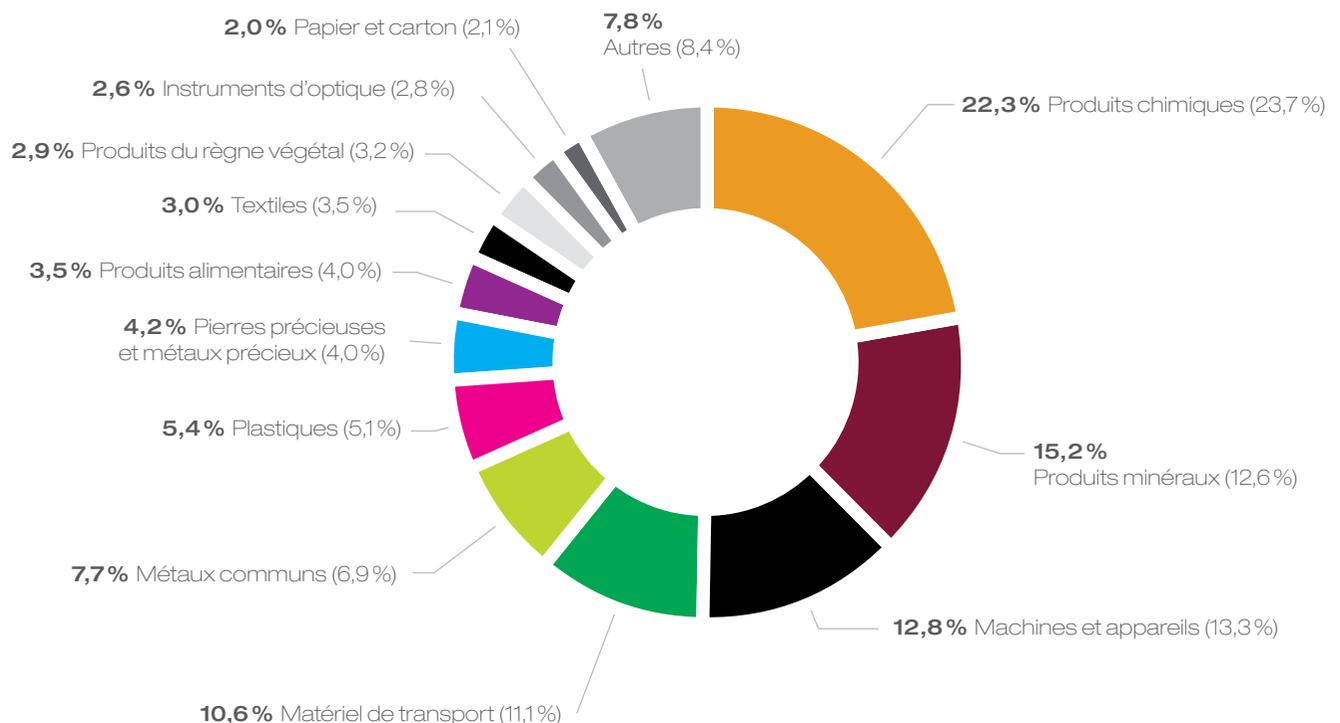
2.2.2 Evolution sectorielle des importations

Tout comme à l'exportation, la première section à l'importation reste, et de loin, celle des **produits chimiques** qui s'adjuge près d'un quart de nos importations totales (22,3 %). Par rapport à 2009, cette part a toutefois diminué quelque peu, bien que les achats aient augmenté de 10,5 % (voir figure 31).

Les trois autres sections d'importance ont été à l'issue de 2009 les **produits minéraux**, les **machines et appareils** et le **matériel de transport** qui se sont attribués respectivement 15,2 %, 12,8 % et 10,6 % du total des achats de la Belgique.

Viennent ensuite les **métaux communs** dont les achats ont grimpé de 31,1 % et qui ont pris à leur compte 7,7 % des importations totales de la Belgique.

Figure 31: Répartition sectorielle des importations de 2010 (2009)



2.3 Balances commerciales géographiques

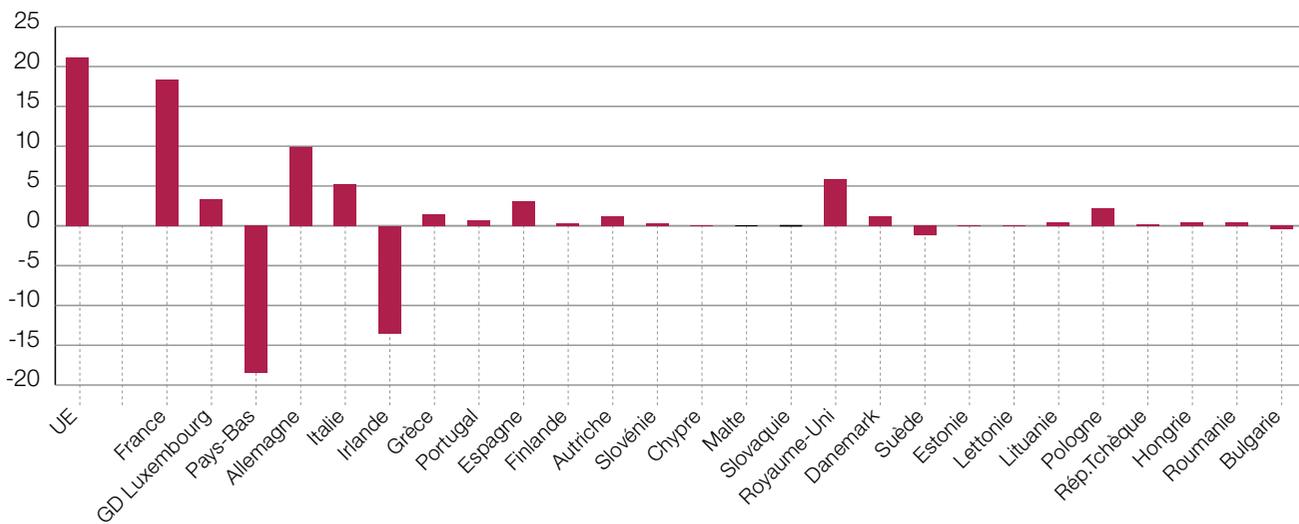
Dans ses relations avec l'Union européenne, la Belgique a affiché une balance commerciale excédentaire. Celle-ci s'est toutefois allégée en 2010. Par rapport à 2009, le solde positif a en effet diminué de 21,7 milliards en 2009 à 21,2 milliards d'EUR en 2010.

Pays de la zone euro

En 2010, le solde positif de la balance commerciale avec la France a augmenté, passant de 17,4 milliards d'EUR à 18,4 milliards d'EUR. D'autres excédents, bien que moins importants, ont été enregistrés avec l'Allemagne (9,9 milliards d'EUR), l'Italie (5,2 milliards d'EUR), le GD de Luxembourg (3,3 milliards d'EUR) et l'Autriche (1,2 milliard d'EUR).

Avec les Pays-Bas, le déficit commercial s'est sensiblement détérioré: de -13,8 milliards d'EUR, il est en effet passé à -18,5 milliards d'EUR. La balance commerciale continue par ailleurs à être déficitaire avec l'Irlande (-13,5 milliards d'EUR).

Figure 32: Balances commerciales Belgique-UE 2010, en milliards d'EUR



Pays hors zone euro

Pour ce qui est des pays hors zone euro, le solde commercial global reste positif avec 9,2 milliards d'EUR.

Avec les **autres pays européens hors UE**, la balance commerciale ne s'est pas améliorée. Le déficit commercial est, en effet, passé de -533,9 millions d'EUR à -725,8 millions d'EUR. Le solde négatif de la Belgique avec la Norvège et la Fédération de Russie s'est alourdi, totalisant respectivement -1 886,8 millions d'EUR et -2 790,6 millions d'EUR.

En ce qui concerne **les autres continents**, la balance commerciale de la Belgique avec l'**Amérique** et l'**Asie** est également négative, bien que le déficit se soit allégé. Se chiffrant à -8 874,1 millions d'EUR, le solde négatif avec l'Asie s'est quelque peu réduit. Avec l'Amérique, le mali a sensiblement diminué, ne s'élevant plus qu'à -636,2 millions d'EUR à l'issue de 2010 contre -2 214,6 millions d'EUR en 2009.

Avec l'**Afrique**, la balance commerciale de la Belgique a enregistré un excédent de 708,4 millions d'EUR en 2010 alors qu'en 2009, elle dégagait un solde positif plus important de 385,5 millions d'EUR.

Enfin, la balance commerciale de la Belgique avec l'**Océanie** a affiché un boni de 501,7 millions d'EUR. Rappelons qu'en 2009, le boni n'excédait pas 326,8 millions d'EUR.

Projections

Le tableau 8 présente les prévisions de l'évolution du commerce international de la Belgique réalisées par la Banque Nationale de Belgique, de la CE et de l'OCDE pour 2010 et 2011 (variations en pourcentages par rapport à l'année précédente).

▾ **Tableau 8:** Prévisions de la BNB, de la CE et de l'OCDE, 2010-2011, en % par rapport à l'année précédente

	2010			2011		
	BNB	CE	OCDE	BNB	CE	OCDE
Exportations de biens et services	10,3	9,6	10,1	4,8	5,7	5,2
Importations de biens et services	9,0	8,5	9,1	4,2	5,5	5,3
PIB	2,1	2,0	2,1	1,8	1,8	1,8

Organes de gestion

– Situation au 31.12.2010

↳ CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRÉSIDENT D'HONNEUR



S.A.R. le Prince Philippe

PRÉSIDENT



Annemie Neyts-Uyttebroeck

Ministre d'Etat
Député européen,
Présidente du Parti européen
des Libéraux, Démocrates et
Réformateurs (ELDR)

VICE-PRÉSIDENT



Pierre Rion

Administrateur de sociétés
Président du Conseil
d'Administration d'EVS
Broadcast Equipment

↳ REPRÉSENTANTS DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

SECTEUR PRIVÉ



Jean Schröder

Président de la SA Schröder



Rudi Thomaes

Administrateur délégué de la
Fédération des Entreprises de
Belgique (FEB)

SECTEUR PUBLIC



Annemie Neyts-Uyttebroeck

Ministre d'Etat
Député européen,
Présidente du Parti européen
des Libéraux, Démocrates et
Réformateurs (ELDR)



Yves Windelincx

Directeur général honoraire
de l'ONDD

↳ REPRÉSENTANTS DE LA RÉGION WALLONNE

SECTEUR PRIVÉ



Jean-Jacques Westhof

Directeur Département
Commerce extérieur de l'Union
wallonne des Entreprises



Pierre Rion

Administrateur de sociétés
Président du Conseil
d'Administration d'EVS Broadcast
Equipment

SECTEUR PUBLIC



Xavier Geudens

Attaché, Ministère de la Région
wallonne, département Inspection
économique



Philippe Suinen

Administrateur général de l'AWEX

COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT



Dominique Delattre

Chef de cabinet adjoint –
Cabinet du Ministre-Président
de la Région wallonne et de la
Communauté française, Rudy
Demotte

↳ REPRÉSENTANTS DE LA REGION DE BRUXELLES CAPITALE

SECTEUR PRIVÉ



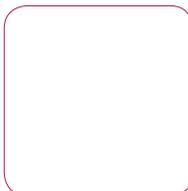
Pierre Konings

Administrateur KBC Bank &
Assurances



Baudouin Gillis

SECTEUR PUBLIC



Frank Lelon

Conseiller auprès du cabinet
du Ministre du Gouvernement
de la Région de Bruxelles-
Capitale, chargé des Finances,
du Budget et des Relations
extérieures, Jean-Luc Vanraes



Philip Feytons

Premier attaché Bruxelles Export

COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT



Alain Demaegd

Conseiller Commerce extérieur
avec rang de Directeur de
Cabinet adjoint auprès du
Cabinet du Ministre de l'Emploi,
de l'Economie, de la Recherche
scientifique et du Commerce
extérieur, Benoît Cerexhe

↳ REPRÉSENTANTS
DE LA RÉGION FLAMANDE

SECTEUR PRIVÉ



Gijs Kooken
Attaché Unizo Internationaal



Peter Leyman,
Administrateur délégué
du «Vlaams netwerk van
Ondernemingen – VOKA»

SECTEUR PUBLIC



Koen Allaert
Administrateur délégué de
Flanders Investment and Trade
(FIT)



Carla Brion
Directeur Vlaamse
Milieumaatschappij (VMM)

COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT



Christine Faes
Chef de cabinet adjoint
du Ministre Président du
Gouvernement flamand,
Ministre flamand de l'Economie,
de la Politique extérieure, de
l'Agriculture et de la Politique
Rurale, Kris Peeters

↳ COMITÉ D'ACCOMPAGNEMENT

MEMBRES



Koen Allaert
Administrateur délégué de
Flanders Investment & Trade (FIT)



Philippe Suinen
Administrateur général de l' AWEX



Jacques Evrard
Directeur Bruxelles Export



Geert Muylle
Directeur général des Affaires
Bilatérales
SPF Affaires étrangères,
Commerce extérieur et
Coopération au Développement



Marc Bogaerts
Directeur général de l'Agence
pour le Commerce extérieur



Fabienne L'Hoost
Directeur général adjoint de
l'Agence pour le Commerce
extérieur

COMITÉ D'AUDIT**PRÉSIDENT**

Yves Windelincx
Directeur général honoraire de
l'ONDD

MEMBRES

Peter Leyman
Administrateur délégué
du «Vlaams netwerk van
Ondernemingen – VOKA»



Pierre Konings
Administrateur KBC Bank
& Assurances



Baudouin Gillis

CONSEIL DE DIRECTION

Marc Bogaerts
Directeur général



Fabienne L'Hoost
Directeur général adjoint



Koen Vanheusden
Directeur RH

Organigramme

– Situation au 31.12.2010

DIRECTION GÉNÉRALE



Marc Bogaerts
Directeur général



Fabienne L'Hoost
Directeur général adjoint

ORGANISATION DES MISSIONS CONJOINTES – ACCUEIL DES VIP, DÉLÉGATIONS & VISITEURS ÉTRANGERS



Patrick Gillard
Coordinateur missions
économiques



Rosemary Donck
Coordinateur missions
économiques



Nele Demeulemeester
Coordinateur missions
économiques

STATISTIQUES / TRADUCTIONS



Nadia Verlent
Chef de service
Traducteur-directeur

COMMUNICATION

Christelle Charlier
Economiste

GESTION FINANCIÈRE

Roland Bastais
Directeur adjoint

RESSOURCES HUMAINES

Koen Vanheusden
Directeur Ressources Humaines

**DIFFUSION SÉLECTIVE DE L'INFORMATION /
FICHER DES EXPORTATEURS /
PROPOSITIONS D'AFFAIRES / CODAGES**


Ingrid Delvoy
Directeur adjoint

**TECHNIQUES D'INFORMATION
ET DE COMMUNICATION**


André Staquet
ICT manager

**ÉTUDES / ATTESTATIONS FISCALES POUR
L'ENGAGEMENT D'UN CHEF DE SERVICE
À L'EXPORTATION**


Christelle Charlier
Economiste

RÉGLEMENTATION / AVIS JURIDIQUES

Koen Vanheusden
Expert Réglementation

Tableaux et figures

Tableaux

Tableau 1: Montant des dotations 2010.....	11
Tableau 2: Nombre de participations aux missions économiques conjointes - 2005-2010.....	15
Tableau 3: Nombre d'avis diffusés par type d'opportunité d'affaires en 2010.....	31
Tableau 4: Top 10 géographique par opportunité d'affaires en 2010.....	32
Tableau 5: Nombre de dossiers par pays en 2010.....	45
Tableau 6: Sujet des dossiers « Réglementations », 2010.....	45
Tableau 7: Evolution des exportations et importations belges 2009-2010.....	56
Tableau 8: Prévisions de la BNB, de la CE et de l'OCDE, 2010-2011, en % par rapport à l'année précédente.....	67

Figures

Figure 1: Ventilation des dotations 2010.....	11
Figure 2: Evolution du nombre de participants aux missions économiques conjointes - 2006-2010.....	14
Figure 3: Nombre de contrats signés dans le cadre des missions économiques conjointes - 2006-2010.....	15
Figure 4: Nombre de PME participant aux missions économiques conjointes - 2005-2010.....	16
Figure 5: Ventilation géographique du Fichier des Exportateurs en 2010.....	29
Figure 6: Répartition des avis diffusés par type d'opportunité d'affaires en 2010.....	31
Figure 7: Nombre d'avis diffusés par type d'opportunité d'affaires - 2006-2010.....	32
Figure 8: Ventilation géographique (par continent) des opportunités d'affaires en 2010.....	32
Figure 9: Nombre de mails envoyés pour les 3 derniers mois de 2010, répartition régionale.....	33
Figure 10: Origine géographique (par continent) des tradeflashs 2010.....	33
Figure 11: Origine géographique des tradeflashs en provenance d'Asie en 2010.....	34
Figure 12: Répartition thématique des tradeflashs 2010.....	34
Figure 13: Nombre total d'abonnements statistiques en 2010.....	38
Figure 14: Ventilation des dossiers « Réglementations » selon la matière traitée, 2006-2010.....	43
Figure 15: Nombre de questions traitées - 2006-2010.....	44
Figure 16: Ventilation géographique des questions - 2006-2010.....	44
Figure 17: Langue des questions - 2006-2010.....	46
Figure 18: Site web, améliorations structurelles en termes de navigation.....	49
Figure 19: Site web, améliorations structurelles, l'exemple des notes bilatérales.....	50
Figure 20: Site web, nombre de hits en milliers en 2010.....	51
Figure 21: Site web, temps moyen de fréquentation en 2010.....	52
Figure 22: Site web, origine géographique des visiteurs, en milliers de pages en 2010.....	52
Figure 23: Variation des livraisons à l'Union européenne en %, 2010 (2009).....	57
Figure 24: Variation des exportations aux pays européens hors Union européenne en 2010 (2009).....	58
Figure 25: Part des exportations par continent en 2010 (2009).....	59
Figure 26: Les 20 principaux clients de la Belgique, en millions d'euros en 2010 (2009).....	60
Figure 27: Répartition sectorielle des exportations en 2010 (2009).....	61
Figure 28: Variation des importations en provenance de l'Union européenne en 2010 (2009), en %.....	63
Figure 29: Variation des importations en provenance des pays européens hors UE en 2010 (2009).....	64
Figure 30: Les 20 principaux fournisseurs de la Belgique en 2010 (2009), en millions d'EUR.....	64
Figure 31: Répartition sectorielle des importations de 2010 (2009).....	65
Figure 32: Balances commerciales Belgique-UE 2010, en milliards d'EUR.....	66

MISSIONS ÉCONOMIQUES CONJOINTES
présidées par S.A.R. le PRINCE PHILIPPE

Plan d'actions 2011 - 2012

2011

- ↘ *Russie (Moscou & Saint-Pétersbourg)*
3-8 avril
- ↘ *USA (New York, Washington & Boston)*
22-30 juin
- ↘ *Chine*
19-29 octobre
- ↘ *Chili & Pérou*
19-25 novembre

2012

- ↘ *Vietnam*
10-16 mars
- ↘ *Japon*
2-8 juin
- ↘ *Turquie*
14-19 octobre
- ↘ *Australie & Nouvelle-Zélande*
18-28 novembre

Contacts et plan d'accès

Adresse postale

Agence pour le Commerce extérieur
rue Montoyer 3
B – 1000 Bruxelles

Téléphone

Numéro général: + 32 2 206 35 11

Fax

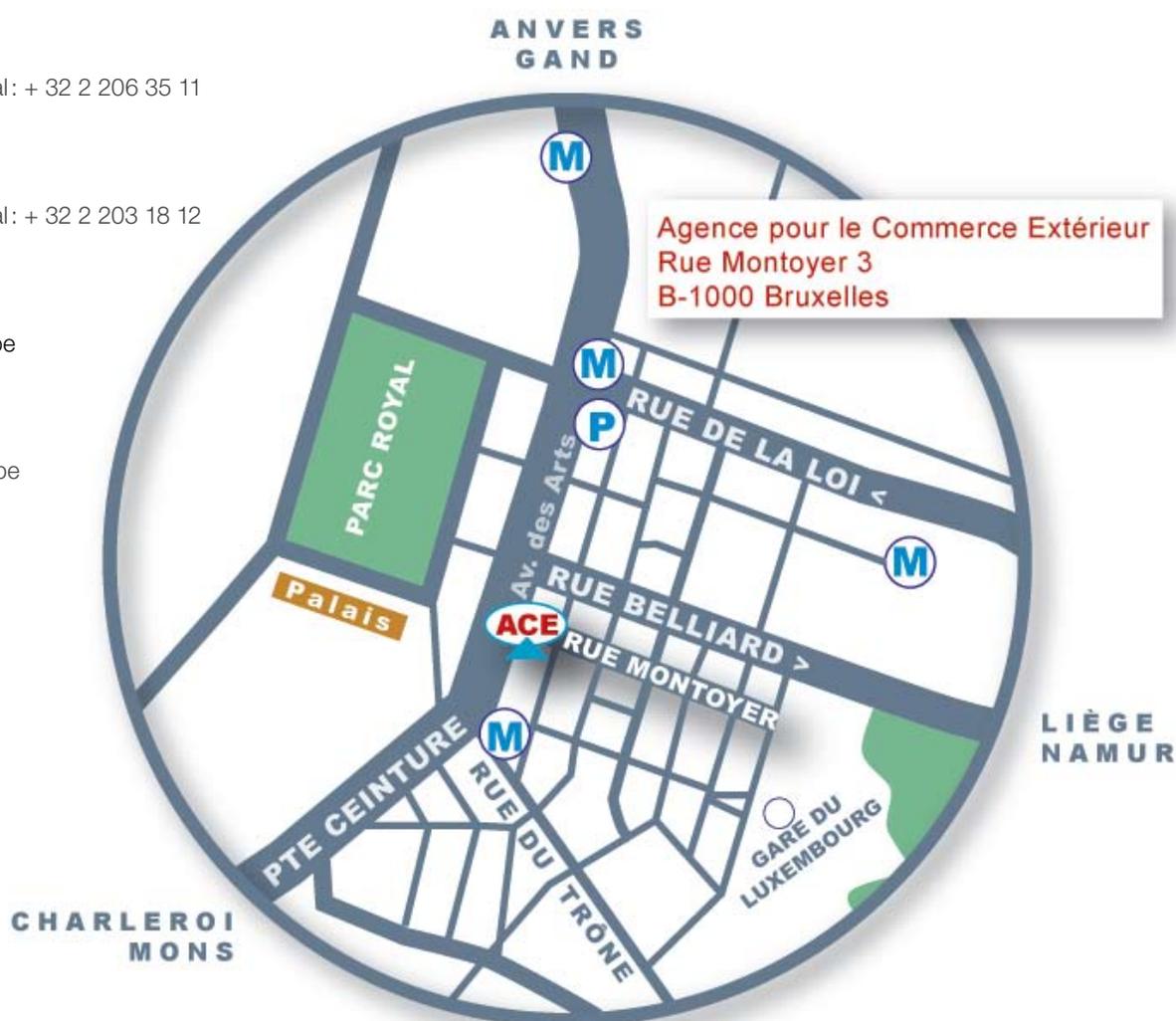
Numéro général: + 32 2 203 18 12

E-mail

info@abh-ace.be

Site web

www.abh-ace.be





Rue Montoyer, 3
B - 1000 Bruxelles

Tél. + 32 2 206 35 11 Fax + 32 2 203 18 12

info@abh-ace.be

www.abh-ace.be

Compilation : Nadia Verlent/Mieke Hermans/Christelle Charlier

Editeur responsable : Fabienne L'Hoost

Date de publication : juin 2011

Imprimé sur du papier certifié FSC