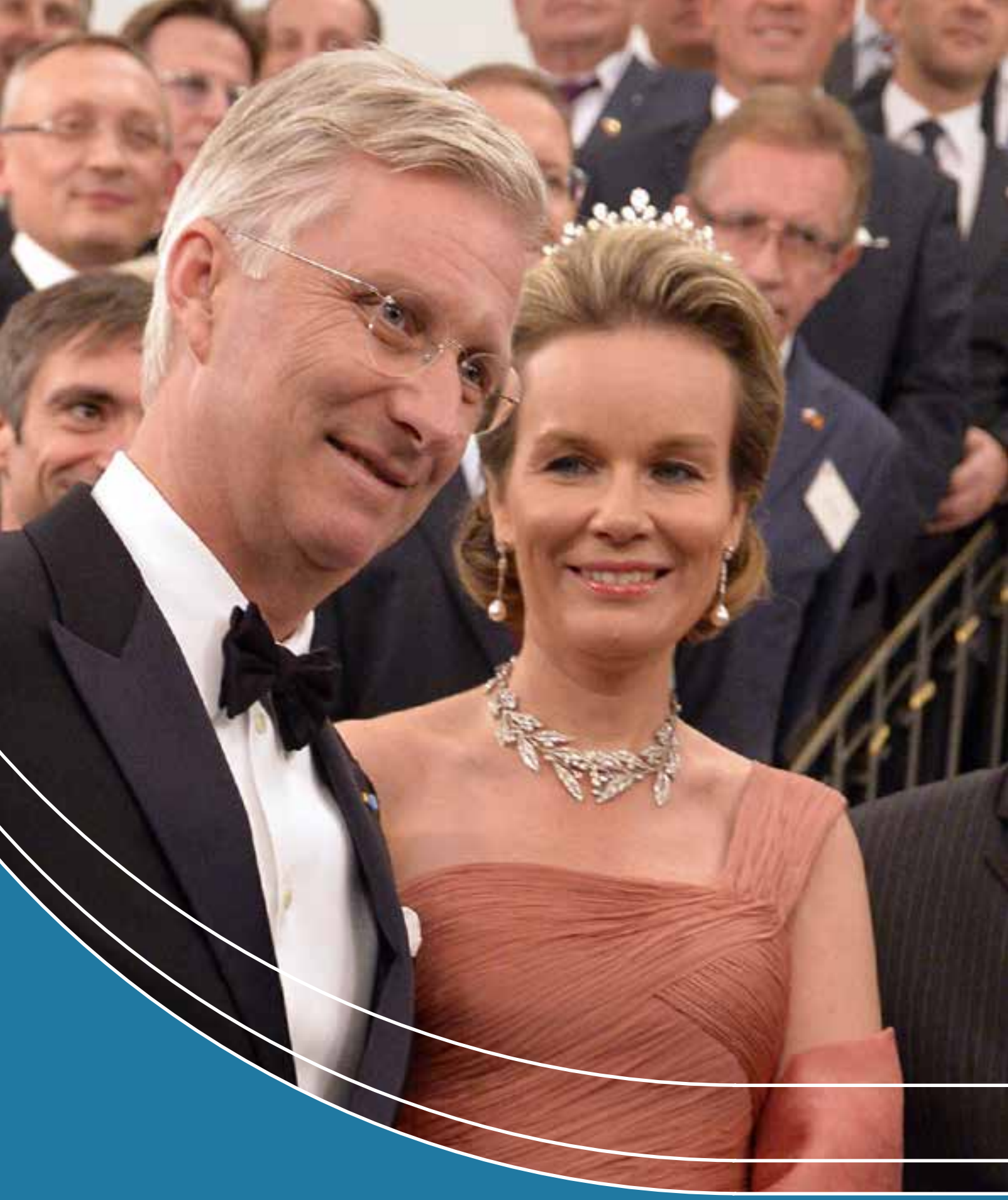
RAPPORT D'ACTIVITÉS 2015

agence pour le commerce extérieur



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 **6**

Message de la Direction générale **7**

Stratégie et objectifs 2016 **9**

Cadre institutionnel et financier 10

Dotations 2015 10

Membres du personnel 2015 12

1. L'ACE en 2015 **14**

1.1 Visites d'État 15

1.2 Missions économiques conjointes 21

1.3 Overseas Business Opportunities Centre 27

1.3.1 2015 : l'année Trade4U 27

1.3.2 Trade4U : développement et résultats 28

1.3.3 Les abonnés Trade4U 32

1.3.4 Fichier des exportateurs 33

1.4 Études, statistiques et attestations fiscales 34

1.4.1 Études 34

1.4.2 Statistiques 35

1.4.3 Attestations fiscales 38

1.5 Réglementations et questions juridiques 39

1.5.1 Dossiers réglementation 40

1.5.2 Répartition géographique des questions 42

1.6 Sites web 43

1.6.1 Site de l'Agence pour le Commerce extérieur 43

1.6.2 www.belgianeconomicmission.be 46

1.6.3 Synergy 47

1.7 Collaboration aux initiatives de tiers 48

2 Le commerce extérieur de la Belgique en 2015 **50**

2.1 Exportations 53

2.1.1 Évolution géographique des exportations 53

2.1.2 Évolution sectorielle des exportations 59

2.2 Importations 60

2.2.1 Évolution géographique des importations 60

2.2.2 Évolution sectorielle des importations 64

2.3 Balances commerciales géographiques 65

Organes de gestion – situation au 31.12.2015 **68**

Organigramme – situation au 31.12.2015 **75**

Tableaux et figures **78**

Plan d'actions 2016 – 2017 **80**

Contacts et plan d'accès **82**

MESSAGE DE LA PRÉSIDENTE

En 2015, plusieurs organisations internationales ont fait des avancées sur des points cruciaux pour l'avenir de la planète.

Lors de la dixième Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Nairobi du 15 au 19 décembre 2015, les Membres sont parvenus à s'accorder sur d'importantes réformes de la politique commerciale mondiale, telle l'élimination des subventions à l'exportation des produits agricoles et l'élargissement de l'Accord sur les technologies de l'information, qui permettra d'éliminer les droits de douane sur 10% des échanges mondiaux (soit 1.300 milliards de dollars en valeur).

Le bilan n'est cependant pas exclusivement positif. Le volume du commerce mondial des marchandises devrait augmenter de 2,8% en 2015, moins que l'estimation précédente de 3,3%. Le ralentissement des importations en Chine, au Brésil et dans d'autres économies émergentes entraîne une réduction des exportations des partenaires commerciaux. Suite à l'effondrement des prix du pétrole, le PIB russe s'est lui contracté de 3,8% en 2015.

Le commerce extérieur belge subit les effets de cette décélération mondiale. Alors que ces dernières années le poids de l'Europe dans notre commerce extérieur avait diminué, aujourd'hui, la tendance semble s'inverser. Les exportations belges vers certains pays émergents comme le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud s'endiguent, alors que la part de l'UE est passée de 70,6% à 72,0% entre 2014 et 2015.

Dans ce contexte global incertain, l'Agence pour le Commerce extérieur a poursuivi ses initiatives de promotion du commerce extérieur, épaulant ses partenaires institutionnels, le SPF Affaires étrangères et les Régions. Outre les missions princières traditionnelles, l'Agence s'est vu confier par le SPF Affaires étrangères la gestion logistique des Visites d'État des Souverains belges à l'étranger. L'Agence a ainsi le privilège de se mettre à nouveau au service direct de son Président d'honneur, Sa Majesté le Roi.

Ce nouveau partenariat logistique, accueilli avec enthousiasme par l'équipe de l'Agence, a été inauguré lors d'une Visite d'État en Chine du 20 au 27 juin 2015, et une seconde en Pologne du 13 au 15 octobre. À la demande expresse de Sa Majesté le Roi, ces Visites d'État nouvelle formule ont un volet économique et académique plus important que par le passé.

Les missions princières ont elles pris la destination du Qatar et des Émirats arabes unis du 21 au 27 mars 2015 et ensuite du Canada, du 24 au 31 octobre. Menées sous la Présidence de Son Altesse Royale la Princesse Astrid, Représentante de Sa Majesté le Roi, ces missions continuent à connaître un grand succès.

Confrontée à une réduction drastique de ses dotations en 2015, l'Agence a rebondi en cherchant de nouvelles ressources, en diminuant ses dépenses et lançant une nouvelle plateforme mobile informant les entreprises belges des opportunités internationales : Trade4U. Grâce à ces actions combinées, la direction, épaulée par toute l'équipe – à quelques exceptions près – a réussi à redresser la barre et à maintenir le cap budgétaire.

2015 aura donc été une année pleine de défis, relevés avec succès.

Annemie Neyts-Uyttebroeck
Présidente du Conseil d'Administration

MESSAGE DE LA DIRECTION GÉNÉRALE

Malgré le contexte international encore morose, les exportations belges de marchandises ont enregistré une légère croissance en 2015 : +1,1%, atteignant € 359.524,0 millions. Nos importations ayant elles diminué de 0,9%, la balance commerciale s'accroît pour atteindre € 20.455,6 millions. Fait notable, notre commerce extérieur se recentre sur l'Union européenne, dont la part progresse à nouveau en 2015. La part de l'Amérique passe à 8,3% contre 7,9% en 2014. C'est toutefois l'Asie qui reste notre principal partenaire hors Europe avec une part de 10,3%.

En 2015, le nombre de missions princières a été réduit à deux par an, sous l'impulsion de la Région flamande. La mission au Qatar et aux Émirats arabes unis présidée par Son Altesse Royale la Princesse Astrid, Représentante de Sa Majesté le Roi, a battu tous les records avec non moins de 453 participants, dont 394 du secteur privé. La mission au Canada organisée en octobre a quant à elle drainé 228 participants, un beau résultat pour un marché culturellement plus accessible pour nos entreprises. La Princesse Astrid s'est une fois de plus acquittée de son rôle à la satisfaction générale.

La grande nouveauté de 2015 fut toutefois la contribution de l'Agence aux Visites d'État. Sur base d'un contrat de services conclu entre le SPF Affaires étrangères et l'ACE, celle-ci est chargée de la logistique et du volet économique et académique des visites des Souverains belges à l'étranger. Cette marque de confiance est un honneur pour l'Agence; ravie par ailleurs d'être à nouveau au service de son Président d'Honneur, Sa Majesté le Roi. La Visite d'État en Chine de juin 2015 fut donc une « première » et l'équipe impliquée a su se montrer à la hauteur des attentes. Elle enchaîna sur une Visite d'État en Pologne en octobre de la même année.

Le budget nouveau alloué à l'ACE pour ces tâches dans le cadre des Visites d'État a quelque peu compensé la forte diminution des recettes en 2015 (-30%) résultant de la décision des Régions de réduire leur dotation de moitié en 2015. Suite à cette soudaine baisse, un plan d'action fut mis sur pied, axé sur l'application mobile Trade4U. Le nombre de sources consultées pour identifier les appels d'offres internationaux et projets susceptibles d'intéresser les entreprises belges fut fortement accru : de 15 à 300 sources dans le monde actuellement consultées. Le nombre d'opportunités diffusées via l'application est également en forte croissance. En contrepartie, une modeste contribution annuelle est désormais demandée aux abonnés.

Les autres services de l'Agence ont continué à être très sollicités. Le Service Réglementations a traité 526 demandes et questions spécifiques en 2015. Le Service Statistiques a fait face avec le même dynamisme aux nombreuses sollicitations et cumulé les notes, fiches et autres publications relatives au commerce extérieur. La publication sectorielle « Belgian Innovative Food Solutions », « cru » 2015, a été largement diffusée, notamment lors de la mission économique au Canada.

Le site web de l'ACE a quant à lui enregistré 57.799 visites en 2015, en croissance de 4,6%.

Sur le plan financier, les comptes 2015 dégageront un solde très légèrement positif, avec un prélèvement du Fonds de réserve moindre qu'anticipé.

Marc Bogaerts, *Directeur général*
Fabienne L'Hoost, *Directeur général adjoint*

STRATÉGIE ET OBJECTIFS 2016

Si les défis de l'année 2015 ont été relevés avec succès, 2016 reste une année charnière pour l'Agence pour le Commerce extérieur – et les enjeux demeurent considérables.

La forte réduction des moyens financiers implique qu'une gestion rigoureuse devra continuer à être combinée avec une grande créativité pour générer de nouvelles recettes. L'indexation de la dotation fédérale est un pilier essentiel en vue d'atteindre l'équilibre budgétaire. Une reconduction du subside de la Loterie Nationale serait aussi plus que souhaitable.

Le SPF Affaires étrangères a à nouveau sollicité le soutien logistique de l'Agence dans le cadre de deux Visites d'État en 2016 : le Japon (du 9 au 15 octobre) et les Pays-Bas (du 28 au 30 novembre). Un budget sera octroyé à l'Agence pour cette contribution logistique, en vertu du contrat de service conclu pour ces deux visites.

Grâce à un partenariat avec FEDICT, Smals et le SPF Chancellerie du Premier Ministre, une nouvelle plateforme informatique Synergy a été mise sur pied dans le cadre des Visites d'État et des missions économiques. Le projet a été lancé le 2 février 2015 et sera implémenté en 2016 dans le cadre de la Visite d'État au Japon. Grâce à cette plateforme unique où sont centralisées toutes les données et informations relatives à la Visite d'État ou à la mission, ces données sont désormais sécurisées. La plateforme contribuera aussi à améliorer l'efficacité de l'équipe : diminuer les tâches manuelles pour permettre aux collaborateurs de se concentrer sur le contenu. Ce nouvel environnement de travail est un grand atout pour l'Agence, qui est très reconnaissante à ses partenaires du soutien précieux apporté.

Le projet Trade4U lancé en avril 2015 a généré 300 abonnements en 8 mois. La promotion sera poursuivie en 2016, et l'ambition reste d'atteindre 1.000 abonnements en 2016. Les deux séminaires qui seront organisés en avril et septembre 2016 seront deux étapes importantes dans la campagne, tout comme la participation à la Wallonia Trade & Invest Fair les 28 et 29 avril ; et à la Exportbeurs de Flanders Investment & Trade du 27 au 29 juin. Le projet Trade4U est essentiel afin de mieux positionner les entreprises belges se portant candidates aux appels d'offres et projets internationaux et d'augmenter leur taux de réussite.

La refonte de la base de données des entreprises exportatrices abonnées est également envisagée en 2016. Une nouvelle collaboration avec FEDICT et Smals devrait permettre à l'Agence de réaliser ce rêve de longue date.

De beaux projets attendent donc l'Agence en 2016, et tous œuvreront à leur réalisation avec l'esprit de corps et le positivisme qui caractérisent notre équipe.

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 Sa Majesté le Roi. 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 2015.

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 Invest & Export et Flanders Investment & Trade) et du Directeur général compétent pour les Relations économiques bilatérales du SPF Affaires étrangères. Le Comité d'accompagnement s'est réuni quatre fois en 2015.

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 2015

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 2015 (approuvé par le Conseil d'Administration en sa réunion du 05.12.2015) se sont élevées à € 4.682.000. Les dotations fédérale et régionales représentent la plus grande partie (79,75%) des recettes.

	EUR
Autorité fédérale	2.490.000
Région wallonne	367.000
Région de Bruxelles-Capitale	116.892
Région flamande	760.000

Tableau 1 : Montant des dotations en 2015

En comparaison avec l'exercice 2014, les dotations fédérale et régionales ont globalement chuté de 29,40% (€-1.554.862). Les dotations régionales ont diminué de moitié, tandis que la dotation fédérale a été rabotée de € 245.000.

D'autres sources de revenus ont compensé cette forte diminution des dotations, à savoir :

- un subside de la Loterie Nationale (€ 250.000)
- le budget alloué par le SPF Affaires étrangères dans le cadre des Visites d'État (€ 168.204,28)
- les recettes générées grâce au projet Trade4U (€ 52.541,86) ainsi que le sponsoring des deux séminaires organisés (€ 62.000)

En outre, un appel au fonds de réserve a été effectué pour un montant de € 182.029,03.
Le dernier budget 2015 approuvé affichait dès lors un solde positif de € 2.000.

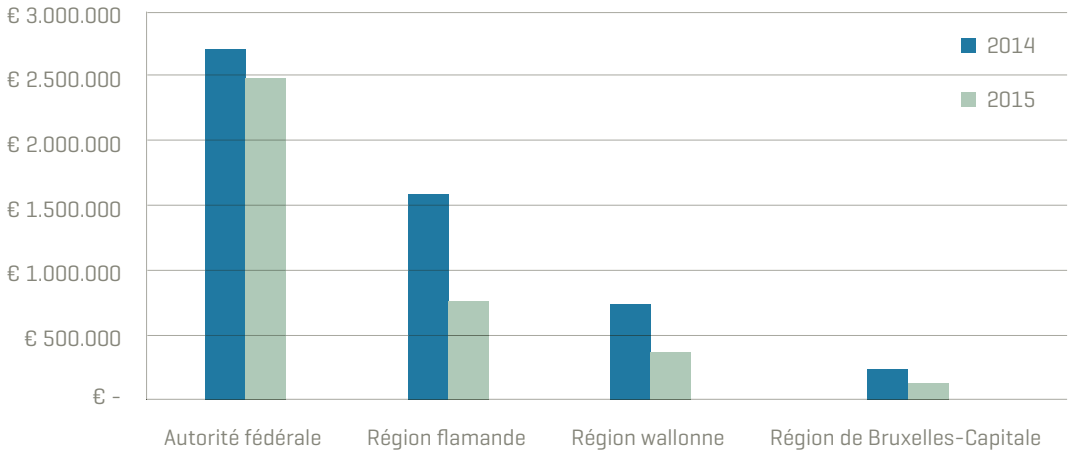


Figure 1 : Ventilation des dotations 2014 et 2015

MEMBRES DU PERSONNEL 2015

L'Accord de Coopération stipule que le nombre de membres du personnel de l'Agence ne peut dépasser 50. Au 31.12.2015, l'ACE comptait 38 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 32,47 équivalents temps plein (ETP).

L'année 2015 a été marquée par deux licenciements pour raisons économiques dont un préavis qui se terminera en juillet 2016. 6 agents prestent à temps partiel et 3 ont été en incapacité en 2015 (2 malades de longue durée et 1 repos d'accouchement).

Au cours des 10 années écoulées, l'effectif de personnel a diminué sensiblement, passant ainsi de 48 agents (soit 39 ETP) en 2006 à 38 agents (soit 32,47 ETP) en 2015. Cela constitue une réduction de 21% des effectifs soit une baisse de 17% en équivalents temps plein.

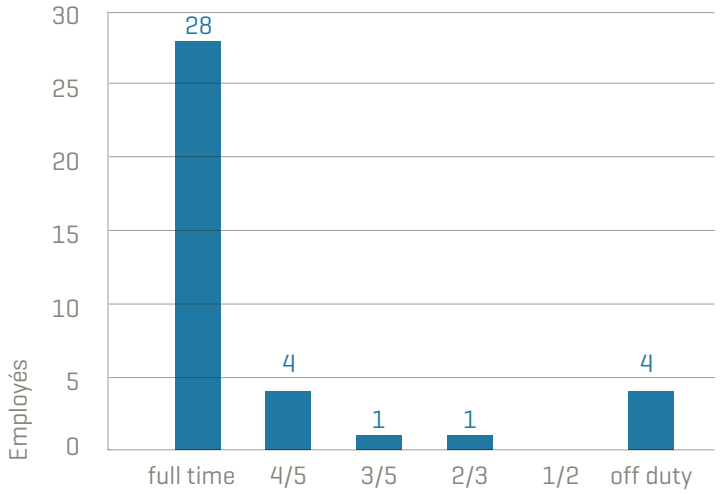


Figure 2 : Régime de travail

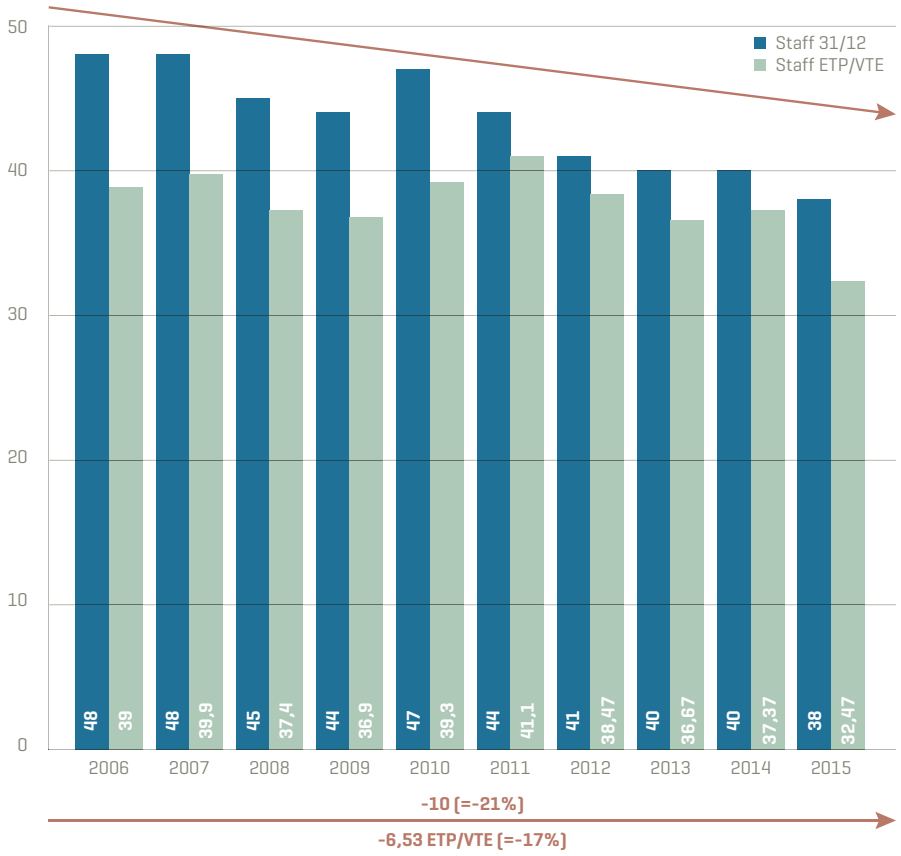


Figure 3 : Nombre d'équivalents temps plein 2006 - 2015

1 L'ACE EN 2015

1.1 VISITES D'ÉTAT

L'année 2015 fut marquée par la tenue de Visites d'État d'un genre nouveau. Selon la volonté du Souverain, le volet économique et académique y tenait une plus grande place, et les Régions et Communautés furent davantage impliquées dans l'organisation de celles-ci.

Le 4 décembre 2014, le Conseil d'Administration de l'Agence pour le Commerce extérieur a marqué son accord unanime en vue d'une contribution de l'ACE à l'organisation et à la coordination des volets économique et académique des Visites d'État.

La direction et l'équipe de l'Agence ont accueilli avec enthousiasme ce nouveau défi. Outre l'honneur de pouvoir s'impliquer dans ces visites prestigieuses, tous ont souhaité fournir un service maximum aux partenaires-commanditaires.

Sur base de contrats de services conclus avec le SPF Affaires étrangères, l'ACE a dès lors assumé ce rôle logistique dans le cadre des deux Visites d'État de l'année 2015 : en République populaire de Chine et en République de Pologne.

Pour l'ACE, il s'agissait d'un nouveau contexte organisationnel, avec des différences marquées par rapport aux missions économiques classiques. Il fut donc important d'être à l'écoute des partenaires et d'être vigilant tout au long de l'organisation. Cela a requis un grand investissement temps et un nombre élevé de collaborateurs de l'Agence durent être mobilisés afin de mener à bien les tâches assignées dans les délais requis. La collaboration avec le Palais Royal, le SPF Affaires étrangères, les postes diplomatiques et les Régions (et Communautés) fut positive et constructive.

RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

20 AU 27 JUIN 2015

À l'invitation de SE le Président Xi Jinping, les Souverains se sont rendus en République populaire de Chine du 20 au 27 juin 2015. Une délégation de 241 personnes les accompagnait. De nombreuses autorités ont pris part au voyage à destination de cinq grandes villes : le Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères et européennes, SE Didier Reynders (Wuhan, Beijing, Shanghai, Suzhou et Shenzhen) ; le Ministre-Président de la Région de Bruxelles-Capitale, SE Rudi Vervoort (Beijing, Shanghai, Suzhou et Shenzhen) ; le Ministre-Président du Gouvernement flamand, SE Geert Bourgeois (Beijing et Shanghai) ; le Ministre-Président du Gouvernement wallon, SE Paul Magnette (Wuhan et Beijing) ; le Secrétaire d'État au Commerce extérieur, SE Pieter De Crem (Wuhan et Beijing) et la Secrétaire d'État à la Lutte contre la pauvreté, à l'égalité des chances, aux personnes handicapées, et à la politique scientifique, SE Elke Sleurs (Beijing). Pas moins de 98 chefs d'entreprises et 19 directeurs d'institutions académiques ont profité de cette occasion pour approfondir leurs échanges avec la Chine. En 2014, cette puissance économique était déjà le 9e client et 6e fournisseur de la Belgique dans le domaine des marchandises.

La délégation académique et économique fut conviée à une multitude d'activités tenues en présence des Souverains et de hautes personnalités politiques. Le programme a débuté à Wuhan par une visite des bureaux de *Dong Feng Motor Corporation Headquarters* et par une rencontre à la Wuhan University. Après un séminaire *Urbanization* et un banquet d'État offert par les autorités chinoises, l'ensemble de la délégation fut convié à assister au spectacle *Han Show*, fruit d'une collaboration belgo-chinoise entre les sociétés Dragone et Wanda.

Le volet économique et académique de Beijing fut inauguré par une session d'information *Intellec-*

Sa Majesté le Roi et une délégation d'hommes d'affaires après la cérémonie de signatures à Suzhou, en Chine.

tual Property Rights in Depth et par la célébration des trente années de présence de SWIFT en Chine. Certains participants ont ensuite eu l'honneur de participer au banquet d'État offert par les autorités chinoises et rehaussé de la présence de SE le Président Xi Jinping et des Souverains. La délégation participa également à un séminaire investissements, à une activité sur le thème *China Belgium Science and Innovation Partnership* et à un *Life Sciences Lunch*. Les séminaires *Environmental Technologies from Belgium* et *Lead Technologies in Healthcare Belgium/Beijing* ont mis en valeur les compétences belges dans ces domaines. La délégation fut enfin conviée à la Réception officielle belge avant de quitter la capitale.

Le programme économique et académique fut tout aussi intense à Shanghai. Après un lunch offert par les autorités locales, une visite du *Solvay Innovation Showroom* et un séminaire *Bilateral Urbanisation Seminar* furent proposés aux participants. La réception *Quality of life in Belgium* fut une vitrine supplémentaire du savoir-faire belge. Avant de se rendre à Shenzhen, la délégation a rencontré les acteurs de la ville de Suzhou lors d'un banquet offert par les autorités chinoises.

Pour terminer, les représentants des mondes économique et académique se sont rendus dans la ville de Shenzhen. Après un banquet offert à la délégation belge et une rencontre *Innovation for the Future – China and Belgium Joining Hands*, la visite de la *Shenzhen University* et de *Huawei Headquarters* ont clôturé un programme chargé.

Plusieurs cérémonies de signatures ont également mis en lumière les collaborations entre partenaires belges et chinois à Wuhan, Beijing - notamment en présence de SE le Président Xi Jinping et de SM le Roi -, Shanghai, Suzhou et Shenzhen. La Visite d'État fut donc l'occasion de conclure pas moins de 84 accords sous haute attention médiatique, puisque 34 journalistes ont couvert cette visite officielle des Souverains.

RÉPUBLIQUE DE POLOGNE

13 AU 15 OCTOBRE 2015

Invités par SE le Président Andrzej Duda, Leurs Majestés le Roi et la Reine ont effectué une Visite d'État en République de Pologne du 13 au 15 octobre 2015. Pas moins de 164 personnes ont participé à l'évènement. De nombreuses autorités ont accompagné les Souverains à Varsovie : le Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères et européennes, SE Didier Reynders ; le Ministre-Président de la Région de Bruxelles-Capitale, SE Rudi Vervoort ; le Ministre-Président du Gouvernement flamand, SE Geert Bourgeois ; le Ministre-Président de la Fédération Wallonie-Bruxelles, SE Rudy Demotte ; le Ministre-Président du Gouvernement wallon, SE Paul Magnette ; le Ministre-Président de la Communauté germanophone, SE Oliver Paasch et le Secrétaire d'État au Commerce extérieur, SE Pieter De Crem. 56 chefs d'entreprises et 18 directeurs d'institutions académiques ont bénéficié de cette visite de haut niveau, couverte par 22 journalistes, pour intensifier les échanges entre nos pays. Au sein de l'Union européenne, la Belgique constitue le 6e fournisseur de la Pologne et son 11e client en termes d'échanges de biens.

Lors de cette deuxième Visite d'État de l'année 2015, de nombreuses activités furent proposées aux participants des mondes économique et académique. Les Souverains et les autorités des entités fédérales et fédérées ont rehaussé de leur présence plusieurs d'entre elles. Les délégations économique et académique furent tout d'abord conviées à deux lunchs thématiques offerts par des instances polonaises. Le *Seminar on Innovation in Life Sciences – Bridging Academic Research and Industrial Research* a ensuite rassemblé ces participants autour d'un objectif commun, tandis que la visite de la tour *Warsaw Spire* illustrait le rôle de la société Ghelamco dans ce projet. Lors de cette activité, d'autres entreprises associées au projet furent mises en valeur. Enfin, la cérémonie des signatures mit 13 accords à l'honneur en

Sa Majesté le Roi et le CEO de La Lorraine Bakery Group lors de l'inauguration d'une division de La Lorraine en Pologne.

Sa Majesté le Roi lors d'une courte allocution suite à la cérémonie de bienvenue du couple royal au Palais présidentiel à Varsovie, en Pologne.

marge du *Belgian Walking Dinner* auquel toute la délégation eut l'opportunité de convier des partenaires polonais. Pour la délégation économique et académique, l'apothéose de la journée fut certainement l'invitation de certains représentants à l'*Official State Banquet*, tenu en présence du Couple Présidentiel et des Souverains.

La seconde journée du programme économique et académique fut lancée par un petit-déjeuner autour du thème *Doing Business in Poland*, suivi par une visite à l'entreprise La Lorraine, important investisseur belge en Pologne. Un *Investment power lunch* fut ensuite organisé en présence du Président polonais et de SM le Roi. L'après-midi fut marquée par les séminaires *Student Mobility between Belgium and Poland* et *Poland-Wallonia Crossing Paths*. Enfin, un récital de l'Orchestre National de Belgique, ainsi qu'un *Belgian Official Dinner* en présence du Président Duda, de la Première Dame et du Couple Royal furent offerts dans le somptueux cadre du Łazienki Park.

1.2 MISSIONS ÉCONOMIQUES CONJOINTES

L'ACE a organisé, en 2015, deux missions conjointes en collaboration avec le SPF Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au développement ainsi que les services régionaux de promotion des exportations l'Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX), Bruxelles Invest & Export et Flanders Investment & Trade (FIT).

452 personnes sont parties pour le Qatar et les Émirats arabes unis au printemps et 228 personnes se sont inscrites pour le Canada au deuxième semestre, faisant ainsi un total de 680 participants en 2015.

QATAR & ÉMIRATS ARABES UNIS

21 AU 27 MARS 2015

La première mission de 2015 comptait 452 participants, soit 22 personnes de moins que la mission conjointe de 2011 en Chine, qui détenait depuis lors le record du nombre d'inscriptions. Cette mission économique a mobilisé le plus haut nombre de chefs d'entreprises : pas moins de 355 d'entre eux provenant de 223 entreprises ont voyagé avec SAR la Princesse Astrid, Représentante de Sa Majesté le Roi au Qatar et aux Émirats arabes unis.

La présence ministérielle était également très forte. Au niveau fédéral, étaient présents Didier Reynders, Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères et européennes ; Marie-Christine Marghem, Ministre de l'Énergie, de l'Environnement et du Développement durable ; Pieter De Crem, Secrétaire d'État au Commerce extérieur et Bart Tommelein, Secrétaire d'État à la Lutte contre la fraude sociale, à la Protection de la vie privée et à la Mer du Nord.

Les Régions étaient représentées par Jean-Claude Marcourt, Vice-Président du Gouvernement wallon, Ministre wallon de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique et Vice-Président du Gouvernement de la Fédération Wallonie-Bruxelles, Ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et des Médias ; par Philippe Muyters, Ministre flamand de l'Emploi, de l'Économie, de l'Innovation et du Sport et enfin Cécile Jodogne, Secrétaire d'État à la Région Bruxelles-Capitale chargée du Commerce extérieur et de la Lutte contre l'Incendie et l'Aide médicale urgente et Ministre Membre du Collège de la Commission communautaire française (COCOF), chargée de la Fonction publique et de la Politique de la Santé.

Grâce à leurs réserves en gaz et pétrole, le Qatar et les Émirats arabes unis jouissent de fonds considérables qu'ils utilisent de plus en plus pour diversifier leur économie et ainsi évoluer vers une

SAR la Princesse Astrid et la délégation ministérielle lors d'une réunion à la chambre de commerce d'Abu Dhabi.

économie de connaissance. Combinant cela aux ambitieux projets des deux pays, notamment celui de Coupe du monde de football 2022 au Qatar et celui de l'Exposition universelle prévue en 2020 à Dubaï, ces deux destinations offrent de nombreuses possibilités pour les entreprises belges.

Il n'est guère étonnant que le secteur de la construction et de l'infrastructure apparaisse comme étant le plus important. Les activités durant les deux jours au Qatar et les trois jours aux Émirats arabes unis y étaient relatives avec, entre autres, la visite au Khalifa International Stadium de Doha, le *Powerlunch Sports Infrastructure* dans le cadre de la Coupe du monde de football 2022, le séminaire *Future Infrastructure Projects* au Qatar, le séminaire ayant pour thème « la construction durable » à Dubaï et les rencontres avec de grands acteurs comme Dubaï Ports World et Emaar Properties. Les entreprises belges DEME, Besix et Schréder ont également été mises en avant.

Le deuxième volet de la mission économique s'est concentré autour de l'énergie, de l'environnement et du cleantech, avec un grand nombre de participants provenant de ce secteur. Pas moins de quatre séminaires, un Powerlunch Énergie à Abu Dhabi et une rencontre avec les dirigeants de l'autorité en charge de la gestion de l'eau et de l'électricité d'Abu Dhabi étaient prévus au programme.

Des rencontres politiques du plus haut niveau ont eu lieu aussi bien au Qatar qu'aux Émirats arabes unis. SAR la Princesse Astrid a ainsi pu rencontrer l'Émir du Qatar Cheikh Tamim Bin Hamad Al Thani, ainsi que Cheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum, Émir de Dubaï mais également Vice-Président et Premier Ministre des Émirats arabes unis.

1.2 MISSIONS ÉCONOMIQUES CONJOINTES

SAR la Princesse Astrid au Qatar Science & Technology.

En outre, des rencontres se sont déroulées au Qatar avec :

- SE Cheikh Abdullah bin Nasser bin Khalifa Al Thani, Premier Ministre du Qatar
- SE Cheikh Ahmed bin Jassim bin Mohamed Al Thani, Ministre de l'Économie et du Commerce
- SE Ali Shareef Al Emadi, Ministre des Finances
- SE Jassim Saif Ahmed Al Sulaiti, Ministre des Transports
- SE Salah bin Ghanem bin Nasser Al Ali, Ministre de la Jeunesse et des Sports
- SE Dr. Hamad bin Abdulaziz Al Kuwari, Ministre de la Culture, des Arts et du Patrimoine
- SA Cheikha Moza bint Nasser, Présidente de la Fondation du Qatar
- SE Cheikha Al Mayassa bint Hamad bin Khalifa Al Thani, Présidente du Qatar Museums Authority

Aux Émirats arabes unis, la délégation a pu rencontrer les personnes suivantes :

- SA Cheikh Hazza bin Zayed Al Nahyan, frère du Prince Héritier et Conseiller à la Sécurité nationale
- SA Cheikha Fatima bint Mubarak, mère du Prince Héritier
- SE le Sultan bin Saeed Al Mansoori, Ministre de l'Économie

Le nombre très important de dirigeants d'entreprises, le rythme soutenu du programme et la pluie exceptionnelle durant la visite belge ont fait de cette mission économique un voyage mémorable. Le succès de la mission économique au Qatar et aux Émirats arabes unis peut être mesuré objectivement par le grand nombre de contrats signés à Doha, Abu Dhabi et Dubaï. Pas moins de 30 accords témoignent de l'énorme intérêt qu'ont suscité nos entreprises localement. La signature du protocole de convention de double imposition avec le Qatar a ouvert la voie à la ratification et aidera bon nombre d'entreprises belges dans le développement futur de leur collaboration avec les partenaires qatariens.

OUEST CANADIEN

24 AU 31 OCTOBRE 2015

Fin octobre, SAR la Princesse Astrid, Représentante de Sa Majesté le Roi, partait dans l'Ouest canadien accompagnée de Didier Reynders, Vice-Premier Ministre et Ministre des Affaires étrangères et des Affaires européennes; Geert Bourgeois, Ministre-Président du Gouvernement flamand et Ministre en charge de la Politique étrangère et du Patrimoine immobilier ; Jean-Claude Marcourt, Vice-Président du Gouvernement wallon, Ministre wallon de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique et Vice-Président du Gouvernement de la Fédération Wallonie-Bruxelles, Ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et des Médias ; Pieter De Crem, Secrétaire d'État au Commerce extérieur et Cécile Jodogne, Secrétaire d'État à la Région Bruxelles-Capitale chargée du Commerce extérieur et de la Lutte contre l'Incendie et l'Aide médicale urgente et Ministre Membre du Collège de la Commission communautaire française (COCOF), chargée de la Fonction publique et de la Politique de la Santé.

La Princesse, les différents ministres ainsi que 223 autres participants dont 151 dirigeants d'entreprises ont donc décollé vers Vancouver et Calgary. Considérée comme étant l'une des villes les plus « vertes » et les plus agréables à vivre au monde, occupant par ailleurs une place dans le top 10 des villes les plus favorables à la création de start-up, Vancouver est un must pour une mission économique dans l'Ouest canadien.

Le programme a porté l'attention nécessaire aux négociations de l'accord CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), avec un séminaire d'ouverture lors duquel le récent accord commercial entre l'Union européenne et le Canada a été exposé plus en détail.

En outre, Vancouver occupe la troisième place dans l'industrie du cinéma en Amérique du Nord, derrière Los Angeles et New York. Elle est la ville des animations et des effets spéciaux par excel-

1.2 MISSIONS ÉCONOMIQUES CONJOINTES

SAR la Princesse Astrid et la délégation de ministérielle lors de l'inauguration du kiosque de WeWatt power bikes à l'aéroport de Calgary, au Canada.

lence. Cela s'est d'ailleurs reflété au niveau des inscriptions, la plus grande partie des participants venant de l'industrie audiovisuelle. C'est dans ce contexte que s'est déroulé le séminaire *Belgian Film Industry and Taxshelter : Opportunity knocks* à l'aquarium de Vancouver, où la délégation a également reçu un briefing sur la faune et la flore des eaux canadiennes. Les écrans 360° fournis par Barco à cet aquarium ont fait l'objet d'une démonstration lors de la visite.

Les Régions, en collaboration avec FEVIA, ont mis l'accent sur le secteur alimentaire et des boissons, secteur qui avait généré un nombre conséquent d'inscriptions. À Vancouver comme à Calgary, un événement agroalimentaire a été organisé afin de mettre en exergue les nombreux atouts de l'industrie alimentaire belge.

Un séminaire *Destination Flanders and Flanders Fields '14 – '18* était en outre prévu au programme dans les deux villes. La participation canadienne à la Première (Passchendaele) et Seconde Guerre mondiale (bataille de l'Escaut) est à l'origine d'un lien historique étroit entre le Canada et la Belgique, qui a été célébré lors d'une cérémonie au Musée militaire de Calgary.

La majorité des sociétés pétrolières et de production de gaz canadiennes sont basées à Calgary. Bien que ces industries connaissent des déboires, il semblait important de présenter le savoir-faire belge aux grands acteurs du pays via un powerlunch pétrole, gaz et énergie.

Différentes rencontres officielles ont également eu lieu avec :

- Judith Guichon, Lieutenant-gouverneur de la Colombie-Britannique
- Teresa Wat, Ministre du Commerce international de la Colombie-Britannique qui a été décorée
- Michael de Jong, Ministre des Finances de la Colombie-Britannique
- Andrew Wilkinson, Ministre de l'Enseignement Supérieur de la Colombie-Britannique
- Gregor Robertson, Bourgmestre de Vancouver
- Robert E. Wanner, Président de l'Assemblée législative de l'Alberta
- Andre Chabot, Vice-Bourgmestre de Calgary

Enfin, la Princesse et les ministres ont rendu visite aux entreprises ayant un lien économique avec la Belgique, comme Alpha Technologies (en collaboration avec CE+T), Ballard Power Systems (en collaboration avec Van Hool) et Asco Aerospace Canada (dont la maison-mère est à Zaventem). D'autres entreprises belges comme Exmar, Cofely Fabricom et WeWatt ont également été mises en lumière. Les images de la Princesse et des ministres en train de charger leurs téléphones portables sur les meubles vélos générateurs d'énergie de l'entreprise WeWatt resteront dans les annales.

1.3 OVERSEAS BUSINESS OPPORTUNITIES CENTRE

1.3.1 2015 : L'ANNÉE TRADE4U

Suite à l'accord donné par le Conseil d'Administration le 04/12/2014, une solution **Trade4U** destinée aux entreprises a été lancée le 01/04/2015. Il s'agit d'un ensemble de services visant à faciliter la prospection commerciale à l'international en amont.

Le **package Trade4U** inclut l'accès à des milliers d'opportunités d'affaires ciblées via une application mobile et/ou par email, à des newsflashes économiques et réglementaires, à un abonnement statistiques personnalisé, à la commande de cahiers de charges, à deux séminaires par an et à des guides de procédures d'organismes internationaux.

Le développement et la commercialisation de Trade4U ont nécessité une réorganisation complète du Service « Diffusion sélective de l'information (DSI) » rebaptisé depuis lors **« Overseas Business Opportunities Centre (OBOC) »**.

Les **objectifs** de 2015 étaient :

- de développer l'application mobile
- d'augmenter le nombre de sources de 15 à 250
- d'augmenter le nombre d'opportunités envoyées
- d'adapter l'offre à la demande.

Les chapitres ci-après s'intéressent au développement du package Trade4U et aux résultats obtenus en 2015, aux sociétés abonnées à Trade4U ainsi qu'au fichier des exportateurs.

Figure 4 : Offre Trade4U

1.3.2 TRADE4U : DÉVELOPPEMENT ET RÉSULTATS

Développement de l'application mobile

La clientèle de Trade4U étant notamment constituée de managers souvent en déplacement à l'étranger, il était important de rendre les opportunités consultables de la manière la plus mobile qu'il soit. Le choix de développer une application s'est dès lors imposé.

L'**application** mobile Trade4U a été développée et mise à disposition des utilisateurs via *Google Play* et *Apple Store* dès le 1er avril 2015.

Celle-ci est **disponible** :

- pour tablettes et smartphones
- pour iOS et Android
- en trois langues (FR, NL, EN).

Elle **comprend** entre autres les fonctionnalités suivantes :

- une vue d'ensemble des derniers appels d'offres / projets ciblés par secteur
- la possibilité de demander le dossier complet ou de créer des consortiums
- des newsflashes économiques et réglementaires.

Figure 5 : Application mobile Trade4U

Envois d'opportunités

Le nombre d'opportunités d'affaires diffusées a augmenté de **25,0%** en 2015. En effet, quelque 14.891 opportunités ont été envoyées pour 11.912 en 2014 et 9.108 en 2013.

Il s'agissait principalement d'**appels d'offres** (73,9%) et de **projets internationaux** (25,6%) ainsi que, dans une moindre mesure, d'autres opportunités d'affaires (0,5%).

Les sources d'information

L'un des objectifs était de passer de 15 à 250 sources pour les opportunités d'affaires à l'international. C'est finalement plus de **320 sources** qui étaient consultées quotidiennement fin 2015.

Ces **nouvelles sources** proviennent :

- de recherches Internet
- de contacts lors de séminaires et d'autres évènements
- du SPF Affaires étrangères et des postes diplomatiques
- d'attachés économiques et commerciaux régionaux.

Ces nouveaux sites permettent d'accéder à des marchés plus pointus et moins connus. Ils ont d'ailleurs généré un grand intérêt de la part du public cible.

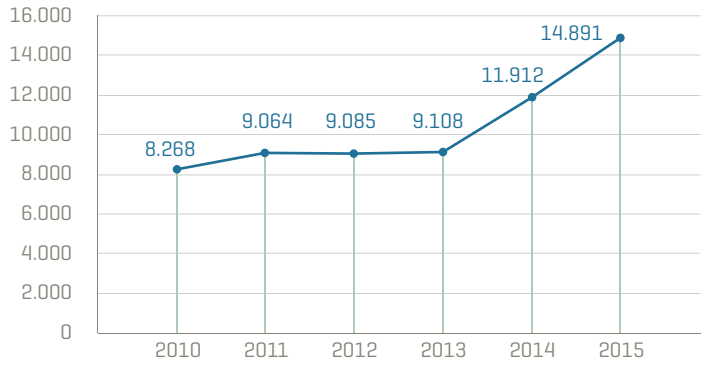


Figure 6 : Nombre d'opportunités d'affaires diffusées en 2015

1.3 OVERSEAS BUSINESS OPPORTUNITIES CENTRE

Newsflashes

L'**application mobile Trade4U** permet aussi la publication de newsflashes.

En 2015, **224 news économiques** ont été diffusées :

- Une majorité (161) de ces informations provenaient du SPF Affaires étrangères et des postes diplomatiques. Certaines étaient relatives à des marchés avant même leur publication officielle ce qui a conféré aux utilisateurs un avantage compétitif certain.
- Des news économiques d'intérêt général ont été communiquées par les attachés économiques et commerciaux régionaux ou provenaient d'organisations internationales, de la presse spécialisée, d'études économiques, etc.

De plus, **33 news réglementaires** ont aussi été diffusées via Trade4U :

- Elles provenaient de la littérature spécialisée ou étaient consécutives à des demandes spécifiques des exportateurs.
- Elles concernaient des informations juridiques et réglementaires portant sur différents thèmes : la TVA, les douanes, les documents, les normes, les réseaux de distribution et de vente, la propriété intellectuelle, les pratiques commerciales, ...
- Elles permettent aux abonnés de poser directement des questions. Suite à la diffusion de ces informations, une quarantaine de questions ont été reçues en 2015.

Figure 7 : Application mobile Trade4U – news économiques

Figure 8 : Application mobile Trade4U – news réglementaires

SE Pieter De Crem, orateur lors du séminaire Trade4U du 18 novembre 2015 chez BNP Paribas Fortis.

Deux séminaires

Les deux premiers séminaires Trade4U ont été organisés en avril et novembre 2015. Ils portaient sur les opportunités d'affaires à l'international et rassemblaient des spécialistes des marchés publics & B2B.

- Le **01/04/2015**, le package Trade4U a été lancé lors d'un *Seminar on public procurement opportunities of the European Commission, the European Bank for Reconstruction and Development, the World Bank and Belgian Development Cooperation*. ING a accueilli cet événement qui a rassemblé près de 300 participants.
- Le **18/11/2015** un second événement a été organisé: *Seminar on public procurement opportunities of the European Investment Bank, the Asian Development Bank, BTC - Belgian Development Agency, the African Development Bank and the Inter-American Development Bank*. Près de 150 personnes ont assisté au séminaire qui s'est tenu chez BNP Paribas Fortis.

Commande de cahiers de charges

Le package Trade4U offre également la possibilité pour les sociétés belges de déléguer leurs commandes de cahiers de charges (pays hors UE) auprès de l'ACE, ce qui diminue leurs charges administratives et constitue donc un gain de temps. Ces commandes se font en collaboration avec les postes diplomatiques ou les attachés économiques et commerciaux régionaux.

En 2015, 156 cahiers de charges ont été commandés pour le compte des abonnés Trade4U contre 207 commandes en 2014 et 168 en 2013 pour l'ensemble des entreprises du fichier des exportateurs (plus de 20.000).

Guides de procédures

Afin que les abonnés répondent au mieux aux appels d'offres internationaux, l'équipe Trade4U met aussi à disposition des abonnés les **guides de procédures** des grandes institutions internationales (Banque Mondiale, BERD, BEI, etc.).

Abonnement statistiques

Un **abonnement statistiques** personnalisé est offert. Chaque abonné reçoit mensuellement ou trimestriellement les chiffres d'exportations et importations de ses produits / services et pour ses marchés d'intérêt.

1.3.3 LES ABONNÉS TRADE4U

Fin 2015, soit 9 mois après son lancement, **293 entreprises** étaient déjà abonnées à Trade4U. La répartition des abonnés est détaillée à la figure 9.

Plus d'un abonné sur deux provient de la Région flamande. Le solde se répartit de manière presque équivalente entre la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale.

Près de la moitié des entreprises abonnées à Trade4U sont actives dans le domaine de l'industrie. Les autres abonnés sont principalement des prestataires de services et des entrepreneurs dans le secteur de la construction et des infrastructures (voir figure 10).

L'évolution sectorielle est suivie de près afin de diffuser des opportunités correspondant à leurs secteurs d'activités.

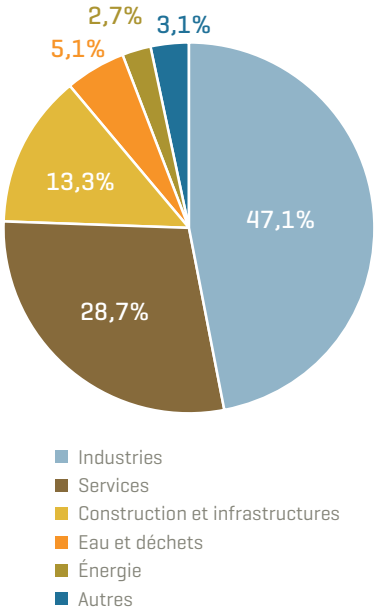


Figure 10 : Répartition sectorielle des abonnés

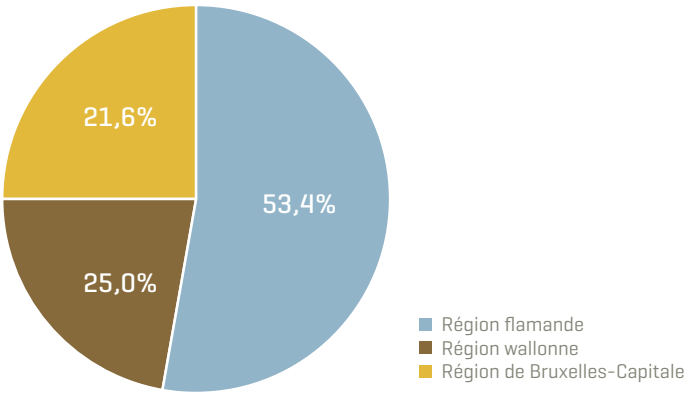


Figure 9 : Répartition régionale des abonnés

1.3.4 FICHIER DES EXPORTATEURS

Chaque firme enregistrée au fichier des exportateurs est caractérisée par une fiche signalétique. Celle-ci reprend les informations générales de la société (coordonnées, personnes de contact…) ainsi que des renseignements relatifs aux activités (produits et services) et aux marchés d'exportation.

Fin 2015, le fichier des exportateurs comptabilisait 23.348 sociétés parmi lesquelles 699 nouvelles inscriptions. De plus, 4.326 fiches ont été corrigées en 2015. Ces corrections concernaient tant le statut des entreprises que leurs coordonnées ou leurs produits et services.

Le fichier des exportateurs est un axe central pour le fonctionnement de Trade4U. En effet, l'envoi des opportunités est le résultat d'une mise en correspondance de la fiche des sociétés et des propositions d'affaires encodées.

Délégation commerciale lors d'une inauguration chez ASCO Aerospace Canada.

1.4 ÉTUDES, STATISTIQUES ET ATTESTATIONS FISCALES

1.4.1 ÉTUDES

En 2015, trois études « pays » correspondant aux missions princières effectuées pendant l'année en cours ont été publiées en français et en néerlandais. Elles ont porté sur les pays suivants : Qatar - Émirats arabes unis et Canada. Elles ont pour objectif de donner au lecteur une vue macro-économique d'ensemble ainsi qu'un inventaire des secteurs porteurs en termes d'exportation. Elles répertorient également les secteurs clés qui offrent des opportunités importantes pour nos entreprises exportatrices belges. Hormis les participants aux missions, ces études suscitent l'intérêt de nombreux surfers : plus de 5% du total des rubriques consultées, soit plusieurs milliers de visites, portent sur ces études.

Par ailleurs, une publication sectorielle *Belgian Innovative Food Solutions* a été réalisée en collaboration avec les partenaires fédéraux et régionaux ainsi que les fédérations concernées. Elle analyse les caractéristiques spécifiques de ce secteur et proposent des témoignages d'acteurs clés. Elle complète la collection mettant en valeur la compétitivité des entreprises belges dans un secteur donné.

1.4.2 STATISTIQUES

Mission

L'Agence pour le Commerce extérieur est habilitée conformément à l'article 2 de l'annexe de l'Accord de Coopération à collecter, à traiter et à diffuser des statistiques comparatives nationales et internationales.

Activités

En 2015, ce n'est pas moins de 541 clients qui ont adressé des demandes au département. 143 notes et 163 fiches bilatérales ont également été rédigées. Cette production est en diminution par rapport à l'exercice précédent ; la baisse s'explique par la réaffectation d'un des collaborateurs du Service au Département Overseas Business Opportunities Centre afin d'appuyer le développement de Trade4U (voir chapitre 1.3).

Demandes ponctuelles

Les principaux clients sont les Services Publics Fédéraux suivis des associations et fédérations, des entreprises ainsi que des ambassades étrangères en Belgique (voir figure 11).

La majorité (61,5%) des demandes régionales proviennent de la Flandre. La Wallonie et Bruxelles se partagent le solde à part presqu'égales (voir figure 12).

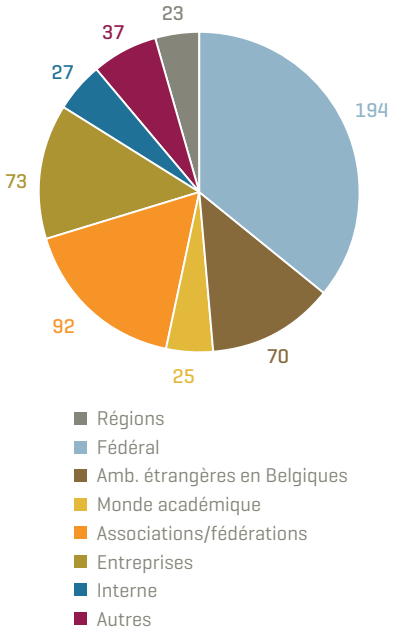


Figure 11 : Répartition de la clientèle relative aux demandes ponctuelles en 2015

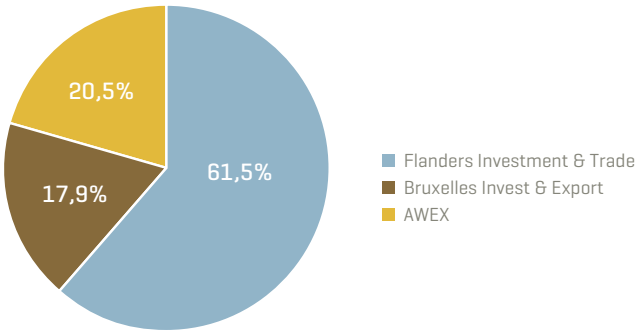


Figure 12 : Répartition de la clientèle régionale pour les demandes ponctuelles en 2015

1.4 ÉTUDES, STATISTIQUES ET ATTESTATIONS FISCALES

En outre, le Service Statistiques a régulièrement répondu aux questions de la presse.

Notes et fiches bilatérales

En 2015, le Service a rédigé 143 notes sur les relations commerciales bilatérales en français, en néerlandais et en anglais. Ces notes offrent une vue très complète sur les échanges tant de biens que de services de la Belgique avec ses différents partenaires.

Ces notes sont aussi publiées sur le site internet de l'Agence et remportent année après année la palme de la rubrique la plus consultée.

De ces notes, 18 ont été demandées par le Palais Royal dans le cadre de la visite de chefs d'État étrangers ou de remise de lettres de créance de nouveaux ambassadeurs.

Les personnes ou instances suivantes ont également sollicité des notes : le Premier Ministre, le Ministre des Affaires étrangères, le SPF Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement, les ambassades de Belgique à l'étranger, les ambassades de pays étrangers en Belgique, les attachés économiques et commerciaux, le Parlement européen, les fédérations et chambres de commerce, les journalistes, les étudiants.

Les fiches bilatérales sont une version condensée des notes : elles offrent un aperçu concis des relations commerciales entre la Belgique et un partenaire. Disponibles en anglais, elles sont téléchargeables sur le site de l'Agence. 163 fiches ont été générées sur demande en 2015.

Elles sont utilisées par de nombreux partenaires et par la presse, notamment pour illustrer des articles de fond.

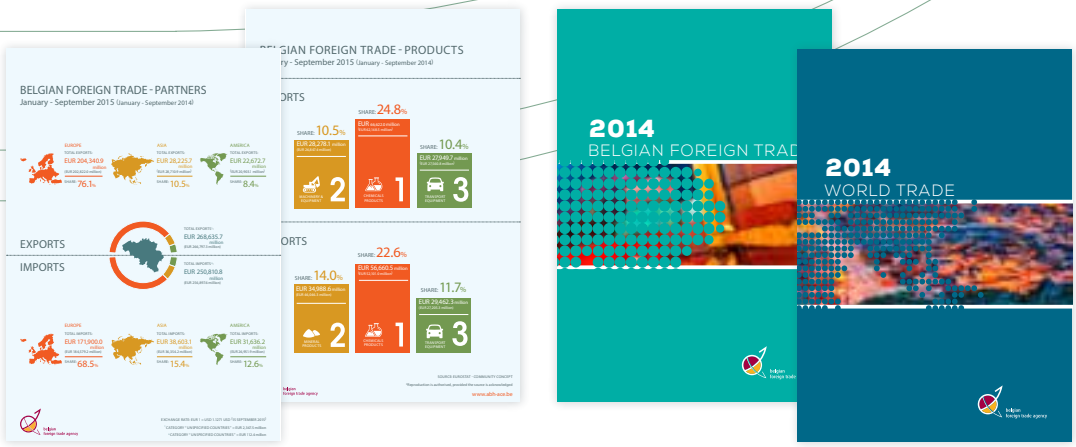
Brochures trimestrielles, brochure annuelle et notes de commentaires

Chaque trimestre une brochure reprenant les principales données du commerce extérieur de la Belgique est publiée. Cette brochure est disponible en deux versions : une version bilingue français / néerlandais 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 *Belgian Foreign Trade* 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, *World Trade* basée sur les résultats fournis par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est également rédigée en trois langues (français, néerlandais et anglais). Cette note permet de situer les performances commerciales de la Belgique par rapport à celles des autres pays du monde.



Le Service Statistiques publie de surcroît la liste des principaux produits exportés par la Belgique et la part que s'adjuge la Belgique dans les exportations mondiales de ce produit ou groupe de produits. Ce document reprend par ordre d'importance décroissante les différents produits pour lesquels notre pays s'est classé 1er, 2e, 3e, 4e ou 5e exportateur mondial.

Enfin, une fiche synthétique continents / produits est éditée mensuellement; elle offre une vue synthétique des principaux partenaires et produits échangés.

Abonnements

Le nombre de clients statistiques de l'ACE s'est élevé à 437, soit 236 nouvelles souscriptions en 2015. Ceux-ci reçoivent à une fréquence déterminée (mois, trimestre, année) des chiffres correspondant à une demande précise ou à leur profil d'intérêt.

Cet accroissement important s'explique par le fait que le package Trade4U (voir chapitre 1.3) comprend un abonnement statistiques. En 2015, les abonnements relatifs aux produits ont été générés. En janvier 2016, les sociétés de services ont également bénéficié de cette information, ce type spécifique d'abonnement ayant dû être développé.

Par ailleurs, toutes les missions diplomatiques et tous les postes consulaires belges trouvent mensuellement dans leur boîte d'e-mails les résultats du commerce extérieur de la Belgique avec le ou les pays de leur juridiction. Ces données sont envoyées aussi à tous les attachés économiques et commerciaux des trois Régions.

L'ACE assure également l'envoi de données statistiques à certaines ambassades étrangères qui souhaitent des informations plus pointues que celles portant sur les 22 sections de la Nomenclature.

Tous ces chiffres sont transmis par voie électronique sous format .xls.

On constate une large prédominance de la clientèle régionale : un grand nombre d'attachés régionaux sont en effet abonnés.

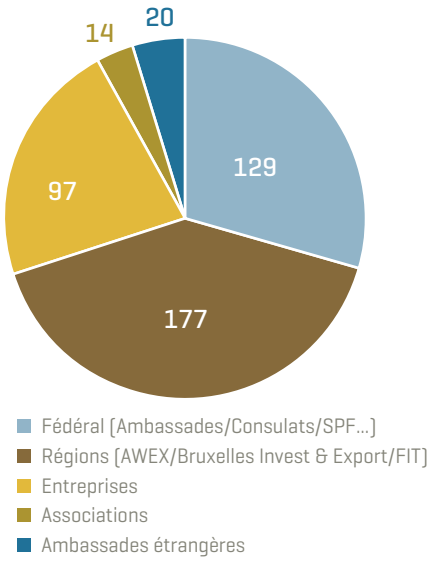


Figure 13 : Répartition de la clientèle des abonnements statistiques

1.4.3 ATTESTATIONS FISCALES

L'exonération fiscale pour personnel additionnel engagé pour l'exportation est une mesure de soutien fiscal du SPF Finances (art. 67 du Code des Impôts sur les Revenus 1992 introduit par la loi du 27 octobre 1997 portant des dispositions relatives aux stimuli fiscaux pour l'export et la recherche, Moniteur Belge 2 décembre 1997). Elle prévoit une exonération fiscale du bénéfice imposable à concurrence de € 10.000 (indexés pour l'année 2015, revenues 2014 à € 15.220) dans le cas de l'engagement en Belgique d'un membre du personnel supplémentaire à temps plein en tant que chef de service « export ».

Peuvent bénéficier de cette exonération les entreprises industrielles, commerciales et agricoles (qu'il s'agisse de « starters », de PME ou de grandes entreprises). Cette exonération n'est pas applicable aux professions libérales, aux employés ou à toute personne exerçant déjà une activité lucrative.

Si le chef de service export nouvellement nommé était déjà employé à temps plein dans la société, l'exonération peut également être obtenue pour peu que l'entreprise engage un nouveau travailleur à temps plein endéans les 30 jours de la prise de fonction du chef de service export.

L'octroi de cette exonération est soumis d'une part à l'introduction d'une déclaration nominative en vue d'obtenir l'exonération pour chef de service export et d'autre part à l'obtention d'une attestation délivrée par l'Agence pour le Commerce extérieur.

En 2015, 60 attestations ont été octroyées dont 10 nouveaux dossiers pour 50 existants. De ces 60 sociétés qui ont reçu une attestation, 54 bénéficiaires sont néerlandophones et 6 francophones.

1.5 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.

Depuis quelques années, outre la diffusion d'informations générales (copies de textes de lois, tarifs à l'importation, noms d'avocats...), une tendance claire se dégage, à savoir la communication de conseils concrets.

La plupart des requêtes portent sur :

- les choix stratégiques : quelle technique de distribution, quel régime douanier, quelles conditions de livraison... sont les plus appropriés dans une situation concrète donnée ?
- la vérification ou l'adaptation des contrats : relecture des contrats, formulation de contre-propositions...
- l'application des prescriptions administratives: comment facturer, comment appliquer la TVA, quels documents joindre, comment légaliser...?
- l'évaluation des conséquences des actes juridiques : évaluation de l'indemnité due au client suite à la résiliation d'une agence commerciale, choix des conditions de paiement, importance de la réserve de propriété...
- l'analyse des situations de litige : arbitrage ou tribunaux...

Les réponses à ces questions sont généralement communiquées par écrit. Dans des cas plus rares, pour des raisons pratiques (personnel restreint, disponibilité limitée, temps compté) et à la demande expresse des partenaires régionaux, des entretiens directs peuvent avoir lieu avec les sociétés concernées.

Certains projets méritent une mention particulière. Après avoir développé en **2013** sa première application « juridique » en ligne (incoterms.abh-ace.be/fr/index.html), une nouvelle application concernant les techniques de distribution a été mise à disposition en **2014**, distribution-channels.abh-ace.be/fr/index.html. En **2015**, une autre application portant sur la TVA a suivi. (vat.abh-ace.be/fr/index.html). Chacune de ces applications a pour but d'aider les utilisateurs à faire le choix le plus judicieux dans leurs transactions internationales. L'objectif n'est pas de « réinventer à chaque fois la roue ». Lorsque d'autres applications inté-

1.5 RÉGLEMENTATIONS ET QUESTIONS JURIDIQUES

ressantes sont identifiées ailleurs, elles sont également référencées sur le site web de l'ACE : www.abh-ace.be/fr/reglementations/applicaties_voor_kmo_s. L'interaction avec les entreprises est en outre encouragée à travers des « alertes juridiques » portant sur des sujets d'actualité concernant le commerce et les marchés internationaux. Les « news réglementaires » sont communiquées via la rubrique « News » de l'application Trade4U ainsi que par mail aux abonnés, qui disposent donc de la possibilité de poser des questions relatives à la matière abordée.

1.5.1 DOSSIERS RÉGLEMENTATION

Durant la période du 1er janvier au 31 décembre 2015, le Service Réglementations a ouvert 526 nouveaux dossiers, portant ainsi à 5.121 le total traité depuis 2006 (en date du 31/12/2015).

La baisse du nombre de questions traitées en 2015 par rapport à 2014 trouve malheureusement son origine dans la longue absence pour raison de santé de Monsieur Koen Vanheusden, Directeur du Service Réglementations. Les très nombreuses réactions concernant cette absence illustrent à souhait combien le travail de Monsieur Vanheusden était apprécié et combien ses compétences manquent aux exportateurs. L'ACE lui souhaite un bon rétablissement et met tout en œuvre pour garantir la continuité du Service Réglementations (voir figure 14).

Les demandes d'information par téléphone, les réactions aux « news réglementaires » et les questions des visiteurs, non confirmées par écrit, ne

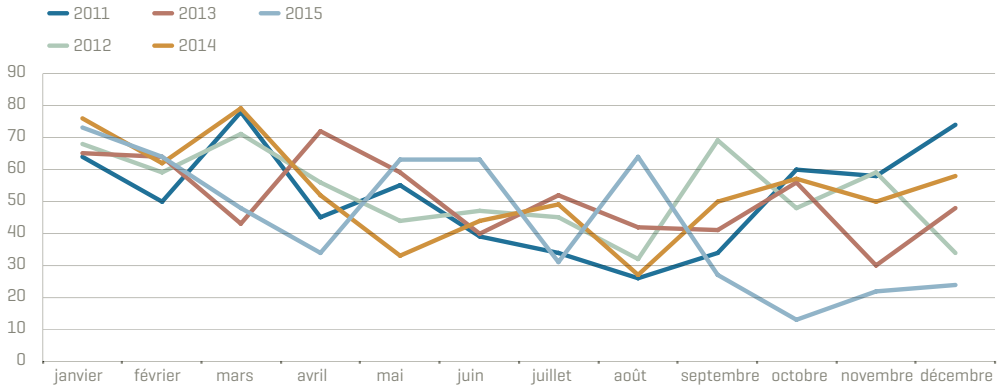


Figure 14 : Nombre de dossiers traités par le Service Réglementations, 2011 - 2015

Koen Vanheusden, orateur lors d'un séminaire pour le Business club International Commercial Directors VOKA.

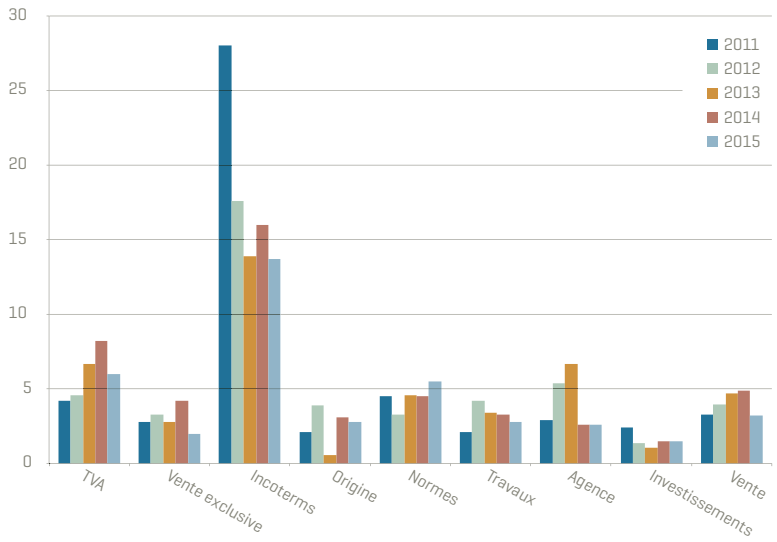


Figure 15 : Ventilation des dossiers réglementation par sujet, 2011-2015

sont pas comptabilisées.

Depuis la création du Service Réglementations, la répartition des dossiers selon le type de question est restée relativement stable : les dossiers de litige (presque inexistants en 2013) et ceux concernant la propre organisation juridique de l'Agence représentent une faible part du volume, tandis que la grande majorité des dossiers (une constante de 80%) porte sur des questions de réglementation émanant de sociétés et de fédérations professionnelles (voir figure 15).

La grande prévalence des questions relatives aux Incoterms (qui culminent en 2010 et 2011) s'est quelque peu tempérée en 2012 ainsi qu'en 2013, avant de rebondir en 2014. Ce thème reste de loin le plus important parmi les sujets des dossiers soumis au Service Réglementations.

La contribution de l'ACE dans la rédaction et la traduction de ces règles commerciales internationales, la participation à différents séminaires et formations relatives à ce sujet, ainsi que le développement d'une application n'y sont certainement pas étrangers.

Il est également frappant de constater que les thèmes plus « réglementaires » (TVA, douane, documents, normes...), pour lesquels l'intérêt était quelque peu limité au cours des années précédentes, ont repris du terrain tout comme plusieurs « thèmes contractuels » (distribution sous tous ses aspects, ventes). Sur ce point également, la collaboration de l'ACE à des séminaires et au développement de contrats-types a certainement joué un rôle. Les questions relatives à la TVA notamment affichent une forte croissance depuis 2012.

Les thèmes plus « juridiques » non liés à la liberté contractuelle (et donc à l'autonomie de décision), mais ayant trait à la « documentation sur la réglementation applicable » (investissements, propriété intellectuelle...) semblent définitivement relégués au second plan.

De manière générale, on constate que les questions soumises couvrent un large éventail de domaines et nécessitent donc, pour leur traitement, une connaissance approfondie et concrète de tous les aspects du commerce international.

Ceci n'empêche toutefois pas une corrélation évidente entre, d'une part, les thématiques présentées à l'extérieur par le Service Réglementations — essentiellement lors de formations et de séminaires — et, d'autre part, les questions qui lui sont soumises.

1.5.2 RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES QUESTIONS

Au cours des dernières années, la répartition géographique des dossiers traités est restée longtemps relativement stable, avec traditionnellement une part importante (quelque 20%) de « questions sans contexte géographique particulier ». Cependant, le constat inverse prévaut depuis 2011 et cette tendance s'est encore confirmée depuis lors.

Les demandes concernant la réglementation belge restent encore nombreuses, mais le constat le plus marquant est l'augmentation du nombre de questions concernant certains grands marchés lointains (États-Unis, Chine, Russie mais aussi le Brésil depuis 2014). Ces questions gagnent du terrain par rapport à celles concernant les pays de l'UE.

Le retour marqué dans les statistiques des pays européens les plus touchés par la crise de la zone euro (Espagne, Italie) semble également durable.

Les pays arabes concernés par des problèmes d'embargo continuent également à présenter des scores relativement élevés.

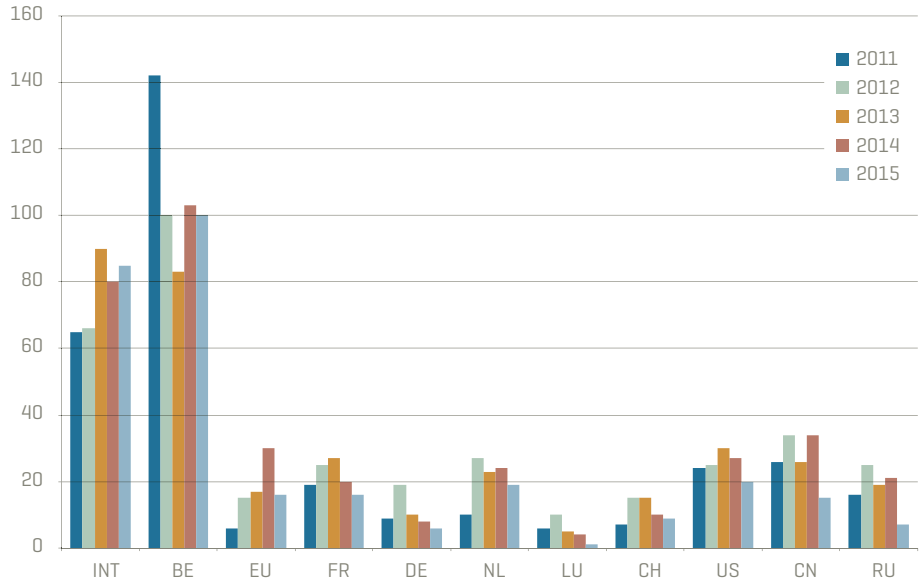


Figure 16 : Ventilation géographique des questions, 2011 – 2015

1.6 SITES WEB

1.6.1 SITE DE L'AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

2015 a vu, pour la deuxième année consécutive, le site web de l'Agence pour le Commerce extérieur dépasser le cap des 50.000 visiteurs uniques. Leur nombre a même progressé de 5% par rapport à 2014. Cette augmentation est d'autant plus remarquable que, les quatre années précédentes, des accroissements conséquents (de respectivement 30%, 32%, 21% et 12%) avaient déjà été enregistrés.

Alors que la majorité des pages consultées sont rédigées en néerlandais, environ un quart des visiteurs sont francophones et le solde anglophones. Les pages en anglais enregistrent une progression de 2% par rapport à l'année précédente (voir page 45 figure 18).

	2013	2014	2015
Janvier	6.117	8.507	8.098
Février	4.653	5.801	5.269
Mars	5.123	5.114	6.556
Avril	3.707	3.986	5.201
Mai	3.804	4.036	4.814
Juin	3.386	2.971	4.049
Juillet	2.686	2.189	2.378
Août	2.169	2.493	2.514
Septembre	3.757	5.286	4.719
Octobre	5.163	5.586	6.419
Novembre	5.230	5.703	4.552
Décembre	3.729	3.623	3.230
Total	**49.524**	**55.295**	**57.799**

Tableau 2 : Évolution du nombre de visiteurs uniques sur base mensuelle de www.abh-ace.be (2013 – 2015)

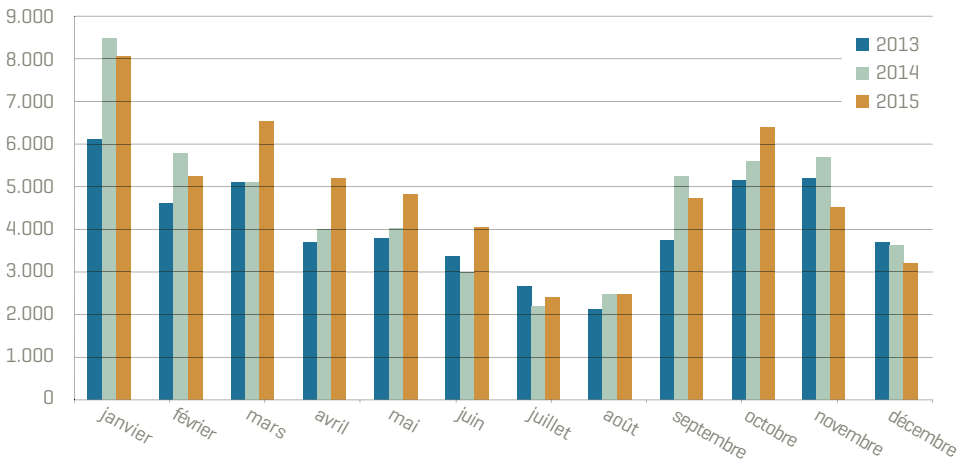


Figure 17 : Évolution du nombre de visiteurs uniques sur base mensuelle de www.abh-ace.be, 2013 – 2015

1.6 SITES WEB

Les pages statistiques confirment leur succès, et ce, dans les trois langues : elles sont de loin les plus consultées (80% du total) avec une croissance de 12% par rapport à l'année dernière. Toutes les rubriques, dont les notes et fiches bilatérales, sont activement utilisées. Suivent par ordre d'importance les études économiques, les actualités, les missions, la réglementation et Trade4U, qui n'a été mis en ligne que le 01/04/2015 (voir tableau 3).

Suite au succès des applications Incoterms (le nombre d'utilisateurs a plus que doublé cette année) et des réseaux de distribution (en ligne, depuis un peu plus d'un an), une nouvelle app – relative à la facturation ou non de la TVA – a été lancée en 2015. Ces trois outils d'aide à la décision sont accessibles via le site web de l'Agence (voir figure 19).

L'ex-rubrique « Infos exportateurs » a été entièrement revue en 2015, refonte reflétant le lancement de Trade4U et la réorganisation consécutive du Service « Overseas Business Opportunities Centre ». La nouvelle rubrique Trade4U détaille les nombreux avantages dont peuvent bénéficier les abonnés et présente des témoignages de clients (voir figure 20).

Last but not least, le site a été migré de Tridion à Drupal grâce au précieux soutien de FEDICT. Ce changement de Content Management System a été transparent pour les utilisateurs.

Saviez-vous que ?

- Un visiteur moyen reste actif 3,48 min sur le site.
- 32,1% des visiteurs sont des visiteurs récurrents.
- Des connexions au site de l'Agence ont été enregistrées depuis environ 75% des pays du globe (176 pays en 2015).

Rubriques les plus consultées sur base des 50 pages les plus visitées	En %
Statistiques	80%
Études économiques	5%
Actualités	3%
Missions économiques	3%
Réglementation	2%
Trade4U	2%

Tableau 3 : Aperçu des rubriques les plus consultées de www.abh-ace.be

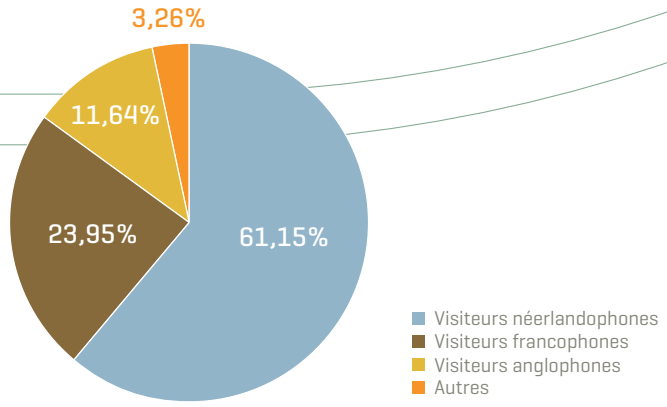


Figure 18 : Répartition linguistique des visiteurs www.abh-ace.be (2015)

Figure 19 : Nouvelle application : « Dois-je facturer mon opération internationale avec ou sans TVA? »

Figure 20 : Nouvelle rubrique : Trade4U

1.6 SITES WEB

1.6.2 WWW.BELGIANECONOMICMISSION.BE

Pour chaque mission conjointe, l'Agence pour le Commerce extérieur lance un site web temporaire ainsi qu'une application mobile.

Les deux sites internet de 2015 ont été visités par 4.917 visiteurs ayant consulté 28.629 pages. Les applications ont été téléchargées 575 fois au total et les utilisateurs y ont consulté 20.524 pages.

En d'autres termes, nous pouvons affirmer qu'en 2015, environs 49.000 pages d'informations concernant les missions ont été vues par un peu plus de 5.500 utilisateurs uniques, et ce, en une période de quelques semaines seulement.

Alors que 2014 observait une moyenne de 2.384 visiteurs par site web, en 2015, les sites ont rassemblé une moyenne de 2.458 visiteurs. Pour chacun des 680 participants en 2015, il y avait environ 7,2 fois plus de personnes qui ont consulté le site web. Compte tenu du fait que l'app est destinée aux participants directs, le nombre de 575 downloads est honorable.

Les rubriques traditionnellement les plus populaires étaient surtout les profils des participants, les activités, le programme et la galerie-photos. Les visiteurs provenaient essentiellement de Belgique (50%), mais aussi du Canada (19%), des Émirats arabes unis (5.5%), du Qatar (5.3%) et enfin des pays voisins.

Figure 21 : Mission économique au Ouest canadien

1.6.3 SYNERGY

2015 marque le début d'un nouveau projet informatique dénommé « Synergy ». En collaboration avec FEDICT, la Chancellerie et la société Smals, un nouveau logiciel a été créé pour soutenir l'organisation des Visites d'État et des missions conjointes.

La sécurisation des données personnelles et la stabilité de la base de données constituaient les objectifs premiers. Les fonctionnalités ont cependant été conçues de manière assez large, comprenant non seulement les participants de la mission mais aussi tous les aspects logistiques tels que les vols, les chambres d'hôtel et les véhicules ainsi que la mise en œuvre et le contenu des divers événements qui auront lieu lors de la visite. Synergy génère plus de 80 documents tels que la brochure de participants, les programmes (officiels ou non), les listes de participants, les badges ou encore l'aperçu de tous les véhicules.

Cette nouvelle application va permettre au service des missions de travailler de manière plus efficace, ayant pour effet un gain de temps et une marge d'erreur réduite. L'application a été testée pour la mission conjointe en Indonésie en mars 2016 et ce, parallèlement à la méthode classique. Dès avril 2016, l'équipe utilisera exclusivement cette nouvelle plateforme.

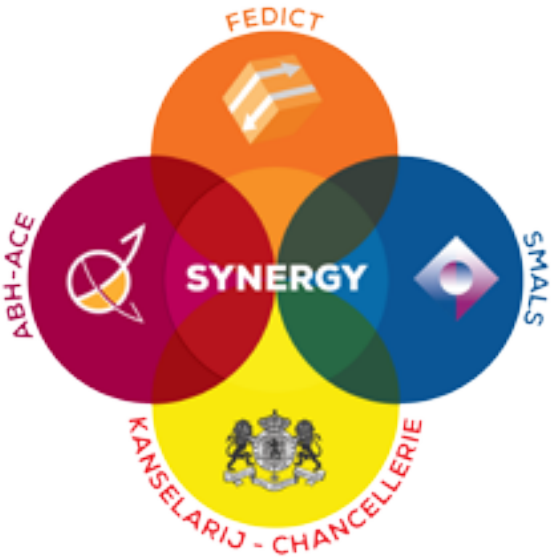


Figure 22 : Partenariat Synergy

1.7 COLLABORATION AUX INITIATIVES DE TIERS

À titre occasionnel, l'Agence a prêté son concours à diverses manifestations. Dans la plupart des cas, celles-ci sont organisées par les services régionaux de promotion du commerce extérieur (ou en étroite collaboration avec ceux-ci) ainsi que par le SPF Affaires étrangères. Au cours de l'année 2015, l'ACE a contribué aux activités suivantes :

- Janvier 2015 : Contribution à la rédaction d'un article pour *Belgian Research in Europe*
- 6 février 2015 : Session d'information dans le cadre des Journées Diplomatiques, organisée par l'ACE
- 21 mars 2015 : EU – CETA, séminaire dans le cadre de la mission économique au Canada
- 26 mai 2015 : Présentation des échanges commerciaux entre la Belgique et l'Amérique centrale et démonstration de Trade4U chez EURACEN, la chambre de commerce Europe – Amérique centrale
- Juin 2015 : Contribution à une édition spéciale de Trends sur l'*International Business*
- 5 – 6 juin 2015 : Stand au salon *Unitee Business and Trade Fair*, Bruxelles
- 16 juin 2015 : Session d'information *Inschrijven op buitenlandse aanbestedingen: een introductie* pour VOKA West-Vlaanderen
- 18 juin 2015 : Séminaire européen *Agriculture, Rural Development and Food Security in EU External Action Instruments*, Bruxelles
- 24 juin 2015 : Présentation de Trade4U à la Plateforme internationale de la FEB
- 25 juin 2015 : Jury dans le cadre d'une défense de mémoire *Développement d'une stratégie d'exportation pour la spiruline du Tchad* au sein de l'ICHEC
- 28 août 2015 : Jury dans le cadre d'une défense de mémoire *China - Belgium cross-cultural business solutions & entrepreneurship* au sein de l'ICHEC
- 21 septembre 2015 : Accueil d'une délégation taïwanaise et présentation des relations commerciales bilatérales entre Taïwan et la Belgique au sein du SPF Économie
- 23 octobre 2015 : Présentation Trade4U lors de la Réunion des Opérateurs wallons (AWEX)
- 10 décembre 2015 : Présentation de Trade4U lors de la réunion annuelle des Attachés économiques et commerciaux de Bruxelles Invest & Export

Durant toute l'année :

- Le Service Statistiques participe aux briefings ambassadeurs organisé par le SPF Affaires étrangères (23 en 2015)
- Le Service Réglementations a dispensé une trentaine de formations relatives à différents aspects du commerce international (Incoterms, vente, techniques de paiement, représentation et distribution...) :
  - des formations ouvertes
    - à l'étranger : entre autres à Paris, Zagreb, Amsterdam, Berlin, Port-Louis (Maurice)...
    - en Belgique : entre autres pour VOKA, Kluwer, UNIZO, BECI, Portilog, Business Clubs, LaMiLo, Creamoda, ...
  - des formations internes de collaborateurs pour améliorer le fonctionnement de différentes entreprises et organisations (Siemens, Packo...)
  - dans l'enseignement : VUB (BICCS), UA, ITMMA, IBI...

SE Didier Reynders visite le stand Trade4U de l'ACE lors du salon Unitee Business and Trade Fair (6 juin 2015).

2 LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA BELGIQUE EN 2015

ANALYSE DES CHIFFRES 2015

SOURCE : EUROSTAT - CONCEPT COMMUNAUTAIRE

Évolution générale du commerce extérieur belge

En 2015 les exportations belges de biens se sont élevées à EUR 359,5 milliards, en progression de 1,1% par rapport à 2014. Quant aux importations, elles ont très légèrement fléchi en 2015, atteignant EUR 339,1 milliards. Notre balance commerciale, traditionnellement positive, s'est consolidée en 2015 avec EUR 20,5 milliards. Nos exportations de biens (en termes de valeurs) sont en progression constante depuis 2011.

La Belgique dispose d'un marché intérieur restreint ; une large partie de sa production est dès lors exportée. Au fil du temps, la clientèle internationale de la Belgique s'est fortement diversifiée et le poids de l'Europe dans le commerce extérieur belge a diminué au profit des autres continents. Aujourd'hui, dans un contexte économique mondial difficile, la tendance semble cependant s'inverser. L'importance croissante qu'avaient prise certains pays émergents comme le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud s'essouffle. En ces temps incertains, les exportations belges se recentrent sur le continent européen.

Position de la Belgique comparée aux autres pays de l'UE

Comme en 2014, l'évolution des exportations et des importations de la Belgique en 2015 était proportionnellement inférieure à la moyenne européenne. C'est ce qu'illustrent les trois tableaux suivants.

Exportations

Les exportations totales européennes (UE-28) de marchandises se sont chiffrées en 2015 à EUR 4.861,3 milliards. **La Belgique représentait 7,4% de ces exportations et se classait 6e pays européen.** L'Allemagne a conservé la première place avec une part de 24,6%, suivie des Pays-Bas (10,5%) et de la France (9,4%).

Les ventes européennes (UE-28) ont enregistré une hausse globale de 4,9% en 2015 tandis que celles de la Belgique ont progressé de 1,1%. Les exportations de l'Allemagne, des Pays-Bas et de

En milliers d'EUR	Exportations	Importations	Balance	Couverture (en %)
01-12/2014	355.527.780,3	342.214.791,3	13.312.989,0	103,9
01-12/2015	359.524.049,7	339.068.446,6	20.455.603,2	106,0
Var. (en %)	1,1	-0,9		

Tableau 4 : Évolution des exportations et importations belges en 2014 - 2015

En millions d'EUR		2014	2015	Variation (en %)	Part (en %)
1	**Allemagne**	1.125.034,2	1.198.305,6	6,5	24,6
2	**Pays-Bas**	506.338,9	511.333,4	1,0	10,5
3	**France**	436.936,8	455.990,2	4,4	9,4
	...				
6	**Belgique**	355.527,8	359.524,0	1,1	7,4
	...				
	Total UE-28	**4.635.289,4**	**4.861.297,2**	**4,9**	**100,0**

Tableau 5 : Évolution des exportations de l'UE-28 en 2014 - 2015

la France ont augmenté de respectivement 6,5%, 1,0% et 4,4%.

La Belgique a évolué moins rapidement que la moyenne européenne en 2015. Elle représente donc une part moins importante dans le total des exportations européennes.

Importations

Les importations totales européennes (UE-28) de marchandises se sont élevées en 2015 à EUR 4.707,1 milliards. **La Belgique représentait 7,2% de ces importations et se classait 6e pays européen.** L'Allemagne a conservé la première place avec une part de 20,1%, suivie du Royaume-Uni (12,0%) et de la France (11,0%).

Les achats européens ont progressé de 3,5% en 2015 tandis que ceux de la Belgique ont reculé de 0,9%. Les importations de l'Allemagne, du Royaume-Uni et de la France ont enregistré des hausses de respectivement 4,2%, 8,6% et 1,3%.

Les achats belges ont régressé alors que la moyenne européenne a au contraire augmenté. La Belgique est au niveau européen un acheteur proportionnellement moins important qu'en 2014.

En millions d'EUR		2014	2015	Variation (en %)	Part (en %)
1	**Allemagne**	908.574,6	946.454,8	4,2%	20,1
2	**Royaume-Uni**	519.733,4	564.291,3	8,6%	12,0
3	**France**	509.298,6	515.938,2	1,3%	11,0
6	**Belgique**	342.214,8	339.068,4	-0,9%	7,2
	...				
	Total UE-28	**4.545.893,8**	**4.707.075,1**	**3,5%**	**100,0**

Tableau 6 : Évolution des importations de l'UE-28 en 2014 - 2015

2.1 EXPORTATIONS

2.1.1 ÉVOLUTION GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS

Europe

L'analyse de l'évolution des exportations belges à destination des autres pays européens repose sur une double distinction. D'une part, il convient de différencier les pays de l'Union européenne des pays situés hors de l'Union européenne. D'autre part, il faut également subdiviser les membres de l'Union européenne en deux catégories :

- les pays appartenant à la zone euro et
- les pays extérieurs à la zone euro.

Les livraisons effectuées à destination des pays membres de l'**Union européenne** ont progressé de **3,0%** en 2015 alors qu'elles avaient enregistré une hausse de seulement 0,8% l'année précédente. Les exportations belges vers les pays de la zone euro ont augmenté plus timidement que celles à destination des pays extérieurs à la zone euro. Ces évolutions se sont chiffrées comme suit :

- exportations vers les pays de la zone euro : +1,6% en 2015 contre -1,1% en 2014
- exportations vers les pays hors zone euro : +8,4% en 2015 contre +8,9% en 2014

Pays de la zone euro

Les meilleures performances en termes de progression dans la zone euro ont été réalisées en Italie (+EUR 2,614.3 millions), en Allemagne (+EUR 1.168,5 millions), en Espagne (+EUR 578,3 millions) et au Portugal (+EUR 208,8 millions).

Malgré ces évolutions positives, les exportations totales belges à destination de la zone euro n'ont progressé que de 1,6% en 2015. Ceci était principalement dû aux baisses enregistrées par les Pays-Bas (-EUR 1.378,4 millions), la France (-EUR 325,7 millions) et le Grand-Duché de Luxembourg (-EUR 163,6 millions).

Pays extérieurs à la zone euro

En 2015, les exportations belges ont enregistré une progression vers chacun des pays hors de la zone euro. Le bilan fait état d'une augmentation globale de 8,4%, attribuée pour plus de la moitié aux solides performances du Royaume-Uni (+EUR 2.264,1 millions) et de la Suède (+EUR 649,8 millions).

2.1 EXPORTATIONS

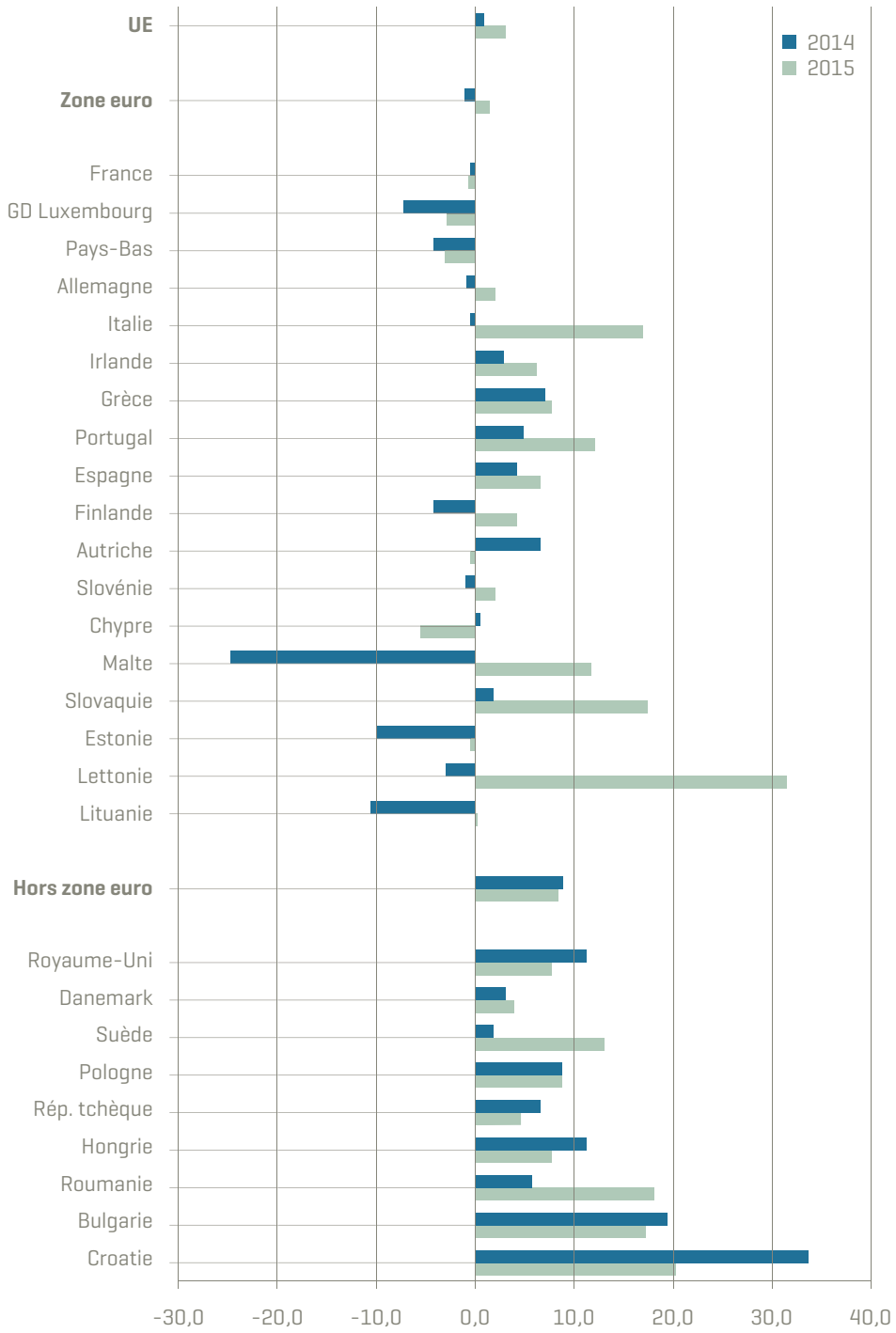


Figure 23 : Variation des exportations vers les pays de l'Union européenne en 2015 (2014) (en %)

Les exportations belges à destination des **autres pays européens hors UE** ont chuté de 15,4% en 2015 alors qu'elles avaient enregistré un recul de seulement 8,7% l'année précédente. La raison principale est le différend commercial entre l'Occident et la Russie, qui a fait dégringoler les ventes vers ce pays d'un quart, soit de EUR 4.092,0 millions à EUR 3.036,6 millions. Les ventes vers l'Ukraine, la Turquie et la Norvège ont également reculé.

Les hausses des exportations belges vers l'Islande et vers la Suisse n'ont pas suffi à compenser les pertes mentionnées ci-dessus.

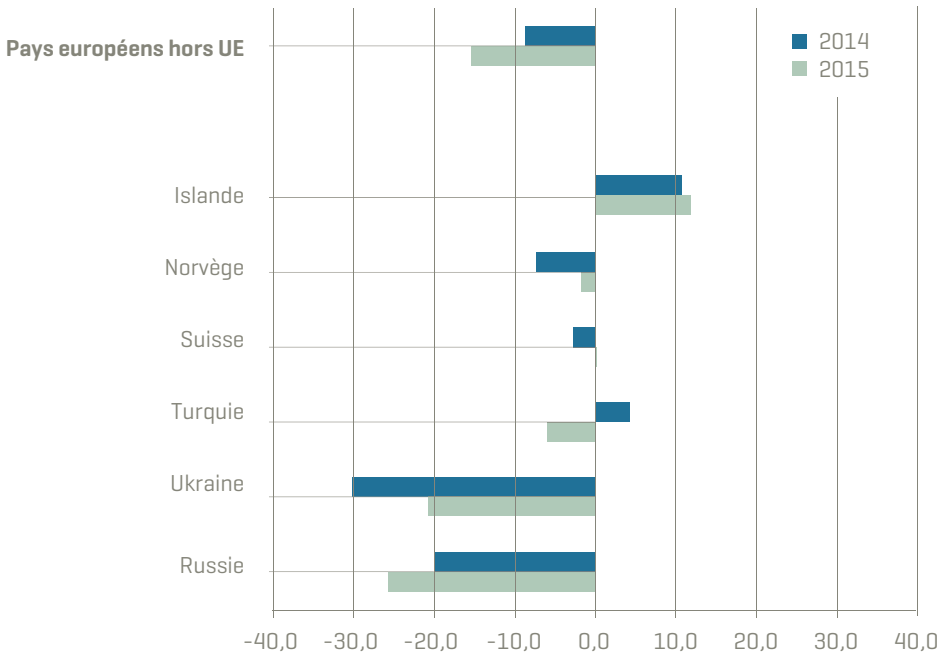


Figure 24 : Variation des exportations aux pays européens hors UE en 2015 (2014) (en %)

2.1 EXPORTATIONS

Exportations intercontinentales

Les évolutions constatées au niveau des **exportations intercontinentales** sont fort divergentes. Alors qu'elles ont augmenté vers l'Amérique et l'Océanie, les exportations à destination de l'Asie et de l'Afrique ont affiché un recul, comme indiqué dans le tableau suivant :

Afrique :	-5,1% en 2015 contre +1,7% en 2014
Amérique :	+7,1% en 2015 contre -0,9% en 2014
Asie :	-2,6% en 2015 contre +2,7% en 2014
Océanie :	+4,5% en 2015 contre -9,1% en 2014

En **Afrique**, les livraisons se sont fortement contractées vers l'Angola (-EUR 151,0 millions), le Ghana (-EUR 134,1 millions), le Sénégal (-EUR 126,2 millions), l'Algérie (-EUR 80,3 millions) et le Maroc (-EUR 60,2 millions). Ces reculs n'ont pas été compensés par les bonnes performances des exportations enregistrées vers la RDC (+EUR 104,2 millions), l'Afrique du Sud (+EUR 69,5 millions), la Côte d'Ivoire (+EUR 27,1 millions) et le Kenya (+EUR 20,3 millions).

En **Amérique**, les exportateurs belges ont vu leurs ventes globales progresser en 2015. Cette croissance, qui s'est élevée à 7,1%, est attribuée principalement aux bonnes performances des Etats-Unis (+EUR 2.359,3 millions), du Mexique (+EUR 143,3 millions), de l'Argentine (+EUR 118,8 millions) et du Chili (+EUR 81,3 millions). Des reculs ont néanmoins été enregistrés avec le Brésil (-EUR 715,5 millions) et le Venezuela (-EUR 92,8 millions).

En **Asie**, les ventes de la Belgique se sont accrues principalement à destination de l'Arabie saoudite (+EUR 302,7 millions), du Japon (+EUR 251,4 millions), qui fera l'objet d'une Visite d'Etat fin 2016, de Taïwan (+EUR 149,4 millions), du Vietnam (+EUR 94,9 millions) et des Philippines (+EUR 75,8 millions), où une mission économique conjointe se tiendra au cours du premier semestre 2017. Le ralentissement de l'économie chinoise a fait chuter les exportations belges vers ce pays de 9,6% en 2015 (-EUR 717,1 millions). Les ventes belges ont aussi diminué vers, entre autres, l'Inde (-EUR 766,8 millions), Israël (-EUR 195,3 millions), Hong Kong (-EUR 169,5 millions) et Singapour (-EUR 128,3 millions). Malgré une baisse globale de 2,6% en 2015, l'Asie reste le premier continent en matière d'exportation pour la Belgique en dehors de l'Europe.

L'**Océanie** a enregistré un résultat globalement positif. Les exportations totales vers ce continent ont en effet progressé de 4,5% en 2015 (contre -9,1% en 2014). Les ventes à destination de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande ont augmenté.

Parts de marché

L'**Union européenne** reste le principal client de la Belgique. La part des exportations belges imputées à l'UE s'est même accrue entre 2014 et 2015, passant de 70,6% à 72,0%. La tendance à la baisse observée auparavant au profit des économies émergentes telles que le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud semble donc s'inverser.

Les pays de la zone euro s'attribuent à présent 56,8% des exportations en 2015 (contre 56,1% en 2014). La part des autres pays de l'UE a évolué de 14,5% à 15,2%.

En ce qui concerne les quatre clients les plus importants de la Belgique, quelques légères variations sont à souligner au terme de 2015 :

- l'Allemagne confirme sa position de leader avec une part de marché de 16,9%, contre 16,7% en 2014 ;
- la part de la France a légèrement diminué de 15,6% à 15,5% ;
- la part des Pays-Bas s'est amoindrie de 11,8% à 11,4% ;
- la part du Royaume-Uni a augmenté de 8,4% à 8,8%.

La part des pays européens **hors Union européenne** a régressé en 2015, de 5,3% à 4,4%. Comme mentionné précédemment, les relations commerciales tendues avec la Russie sont l'une des causes de cette baisse.

De 2014 à 2015, les parts des différents continents dans le commerce extérieur belge total ont évolué comme suit :

Afrique :	3,5% en 2015 contre 3,7% en 2014
Amérique :	8,3% en 2015 contre 7,9% en 2014
Asie :	10,3% en 2015 contre 10,8% en 2014
Océanie :	0,6% en 2015 contre 0,5% en 2014

Tous continents confondus, nos **20 principaux clients** en 2015 sont répertoriés à la page suivante (figure 26).

Avec EUR 60,6 milliards, l'**Allemagne** reste notre premier client grâce à une hausse des ventes belges de 2,0%. En 2014, les livraisons s'étaient en effet établies à EUR 59,4 milliards.

2.1 EXPORTATIONS

La **France** conserve la deuxième place. Les exportations belges de biens à destination de l'Hexagone se sont chiffrées à EUR 55,6 milliards. Les ventes vers ce pays ont baissé de 0,6% par rapport à 2014 ; à l'époque, elles atteignaient EUR 55,9 milliards.

Enfin, les livraisons belges à destination des **Pays-Bas** ont également diminué, passant d'EUR 42,5 milliards en 2014 à EUR 41,1 milliards en 2015.

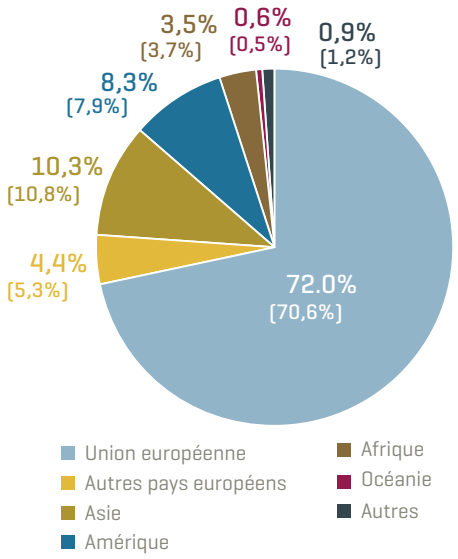


Figure 25 : Part des exportations par continent en 2015 (2014)

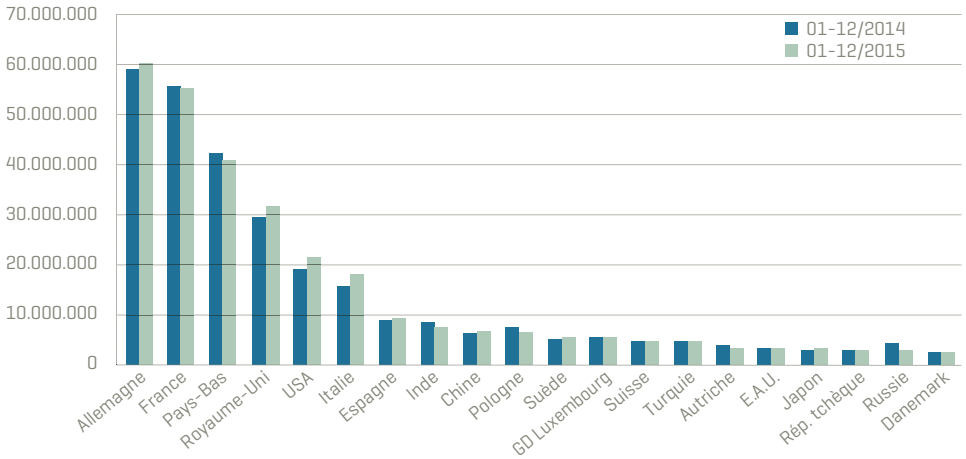


Figure 26 : Les 20 principaux clients de la Belgique (en milliers d'EUR)

2.1.2 ÉVOLUTION SECTORIELLE DES EXPORTATIONS

Représentant 24,6% des exportations belges, les **produits chimiques** restent les produits belges remportant le plus de succès à l'international. De 2014 à 2015, les ventes de cette catégorie ont augmenté de 5,6%. Les exportations de cette section concernaient principalement les « médicaments constitués par des produits mélangés ou non mélangés, préparés à des fins thérapeutiques ou prophylactiques » et les « vaccins humains ».

Avec une part de 10,8%, le **matériel de transport** (sous-section principale : « voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes ») arrive en deuxième position. Les livraisons ont augmenté de 5,9% en 2015 en comparaison avec 2014.

Les **machines et appareils** (sous-sections principales : « pompes à air ou à vide, compresseurs d'air ou d'autres gaz », « machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités » et « bouteurs (bulldozers), bouteurs biais (angledozers), niveleuses... ») figurent au troisième rang avec une part de 10,7% du total des exportations belges grâce à une augmentation des ventes de 6,7%.

Représentant une part de 9,0%, la section des **produits minéraux** recule de la 2e à la 4e position. Ses ventes subissent un recul de 23,8%, attribué notamment aux sous-sections « huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux » et « gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux » victimes de la chute des prix pétroliers. La diminution de ces exportations en termes de quantité est beaucoup plus modérée.

Les **matières plastiques** (sous-sections principales : « polymères d'éthylène ou propylène » et « polyacétals ») complètent le top 5 des principales sections à l'exportation. Grâce à une progression de 2,3%, ce groupe de produits s'est adjugé une part de 8,0%.

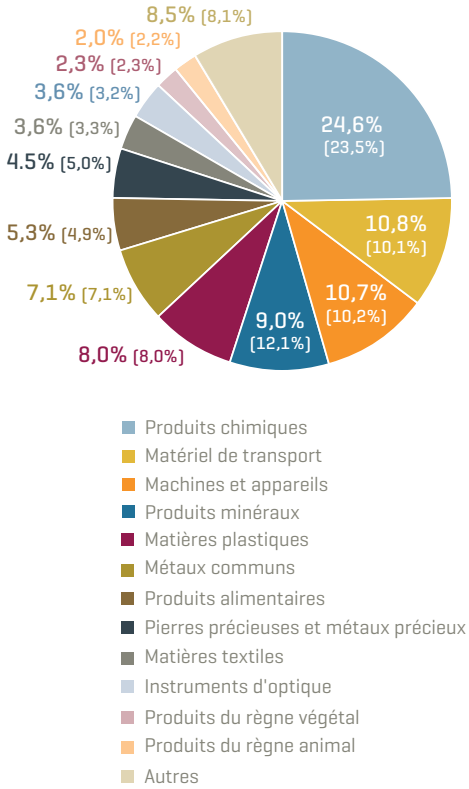


Figure 27 : Répartition sectorielle des exportations en 2015 (2014)

2.2 IMPORTATIONS

2.2.1 ÉVOLUTION GÉOGRAPHIQUE DES IMPORTATIONS

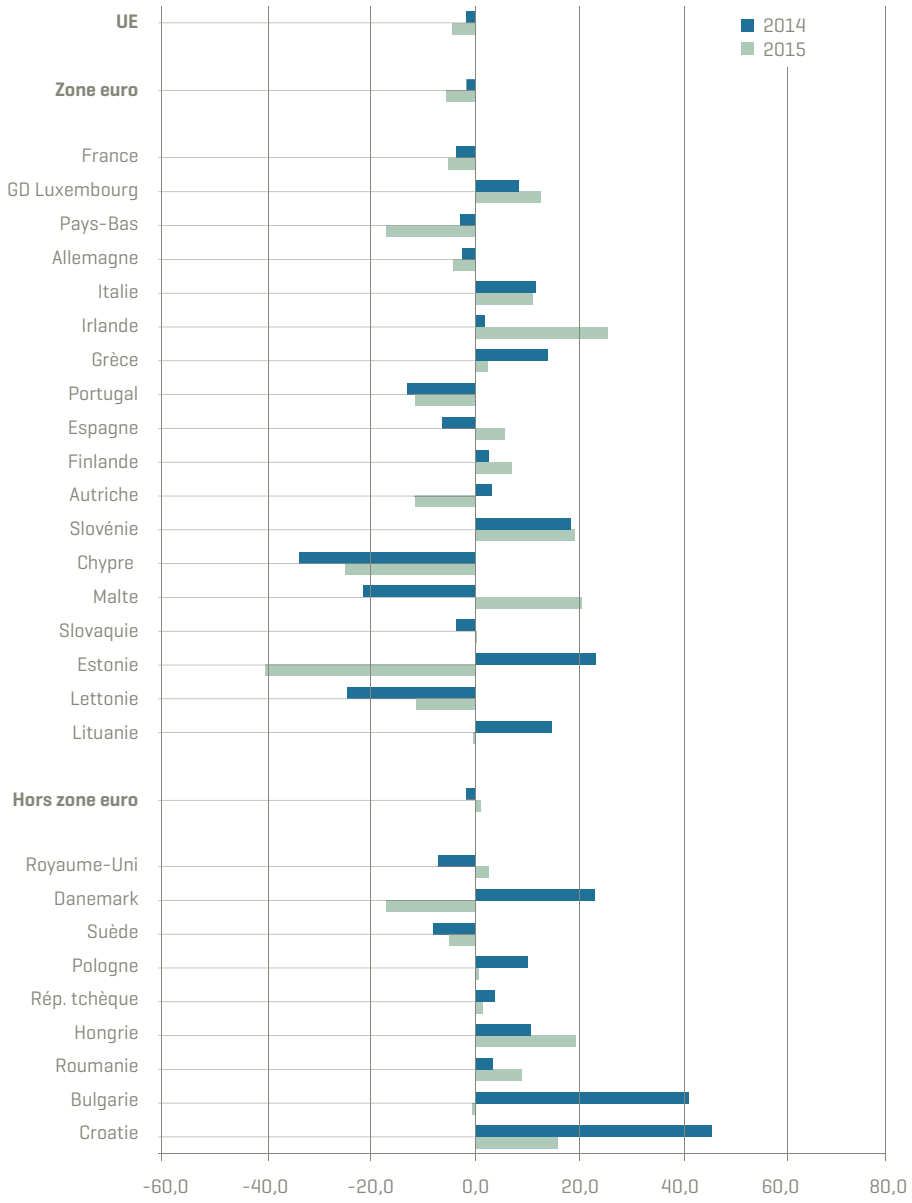


Figure 28 : Variation des importations en provenance de l'Union européenne en 2015 (2014) (en %)

Europe

Les importations de la Belgique en provenance des pays de l'**Union européenne** ont baissé de 4,3% entre 2014 et 2015, soit un recul plus conséquent qu'un an auparavant (-1,5%). Les importations en provenance de la zone euro ont régressé de 5,3%. Les acquisitions effectuées par la Belgique depuis des pays de l'UE hors zone euro ont progressé de 1,2%.

Dans la **zone euro**, les importations belges en provenance des Pays-Bas ont subi un recul conséquent (-EUR 11.413,8 millions). Nos achats allemands (-EUR 1.751,1 millions) et français (-EUR 1.729,4 millions) ont également diminué. Les principales augmentations des importations viennent de l'Irlande (+EUR 3.304,7 millions) et de l'Italie (+EUR 1.339,7 millions) (voir figure 28).

Les importations en provenance des **pays n'appartenant pas à la zone euro** ont progressé de 1,2% en 2015. Les achats en provenance notamment de Suède (-EUR 306,8 millions) et du Danemark (EUR-241,6 millions) ont diminué. Ces reculs ont été compensés par la hausse des livraisons en provenance du Royaume-Uni (+EUR 501,1 millions) et de Hongrie (+EUR 265,9 millions).

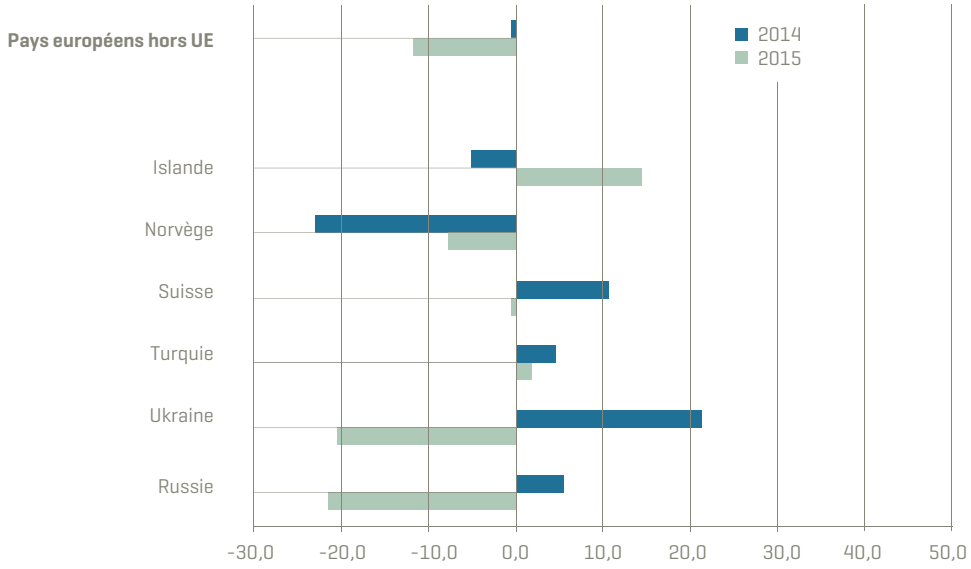


Figure 29 : Variation des importations en provenance des pays européens hors UE en 2015 (2014) (en %)

2.2 IMPORTATIONS

Les achats effectués aupres des **autres pays européens hors UE** ont régressé de 11,9%, principalement en raison de la forte diminution enregistrée en Russie (-EUR 2.321,7 millions).

Importations intercontinentales

Les évolutions constatées au niveau des importations divergent d'un continent à l'autre. Les achats en provenance d'Amérique, d'Asie et d'Océanie ont augmenté en 2015 alors que ceux en provenance d'Afrique se sont contractés. Ces évolutions sont présentées ci-dessous :

Afrique : -5,1% en 2015
contre +24,3% en 2014
Amérique : +15,8% en 2015
contre +6,1% en 2014
Asie : +7,5% en 2015
contre -2,3% en 2014
Océanie : +1,6% en 2015 contre -14,1% en 2014

Parts de marché

L'**Union européenne** reste le principal fournisseur de la Belgique. Sa part s'est cependant réduite entre 2014 et 2015, passant de 65,5% à 62,8%, et ce au profit de l'Asie et de l'Amérique.

La part des **pays européens hors UE** a diminué de 7,2% à 6,4%. Le conflit avec la Russie est à l'origine de ce recul.

La part des importations belges de marchandises en provenance des autres continents a évolué comme suit (voir aussi figure 30):

Afrique : 2,9% en 2015
contre 3,0% en 2014
Amérique : 12,4% en 2015
contre 10,6% en 2014
Asie : 14,9% en 2015
contre 13,1% en 2014
Océanie : stable à 0,4%

Tous continents confondus, les **20 principaux fournisseurs** de la Belgique au cours de 2015 sont les pays mentionnés à la page précédente (figure 31).

Le trio de tête est identique à celui des exportations, mais l'ordre est différent. Représentant 16,7% des importations belges, les **Pays-Bas** arrivent en tête avec EUR 56,6 milliards au terme de 2015, soit une baisse de 16,8% par rapport à 2014.

L'**Allemagne** figure en 2e position, représentant 12,7% des importations belges avec EUR 43,1

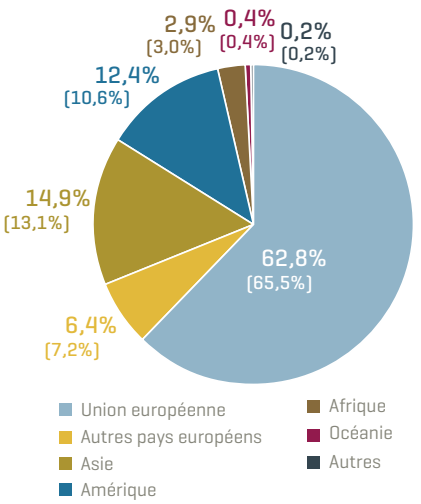


Figure 30 : Part des importations par continent en 2015 (2014)

milliards, soit une baisse de 3,9%.

La **France** complète le podium avec 9,6% des importations belges, soit un montant d'EUR 32,4 milliards au terme de 2015, une diminution de 5,1% par rapport à l'année précédente.

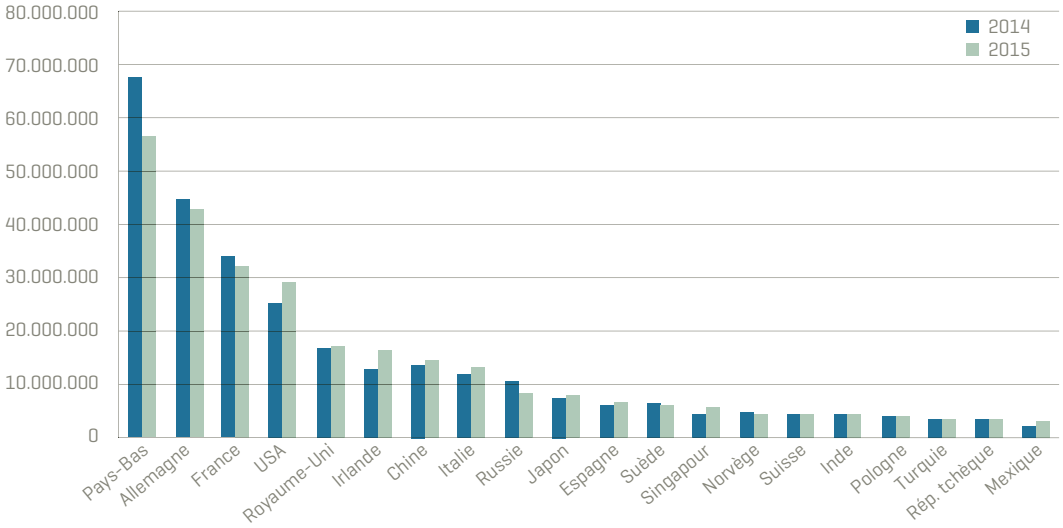


Figure 31 : Les 20 principaux fournisseurs de la Belgique (en milliers d'EUR)

2.2 IMPORTATIONS

2.2.2 ÉVOLUTION SECTORIELLE DES IMPORTATIONS

La tendance historique, déjà observée pour les exportations, se confirme : les **produits chimiques** (sous-sections principales : « médicaments constitués par des produits mélangés ou non mélangés, préparés à des fins thérapeutiques ou prophylactiques » et les « vaccins humains ») arrivent en tête du classement avec plus d'un cinquième (22,8%) des importations totales en 2015. Cette part a progressé par rapport à l'année précédente grâce à une hausse de 9,5% des acquisitions de ce type de marchandises.

Les **produits minéraux**, qui étaient constitués entre autres d' « huiles (brutes) de pétrole ou de minéraux bitumineux » et de « gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux », occupent la deuxième place avec une part de 13,3%. Cela représente un recul de 24,5%, expliqué surtout par un effet prix.

Le top 5 est complété par les **machines et appareils** (sous-sections principales : « machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités » et « téléphones sans fil »), le **matériel de transport** (sous-sections principales : « voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes » et « parties et accessoires des véhicules automobiles ») et les **métaux communs** (sous-sections principales : « déchets et débris de fonte, de fer ou d'acier » et « produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés ») avec des parts respectives de 12,1%, 11,9% et 6,7% des importations belges totales.

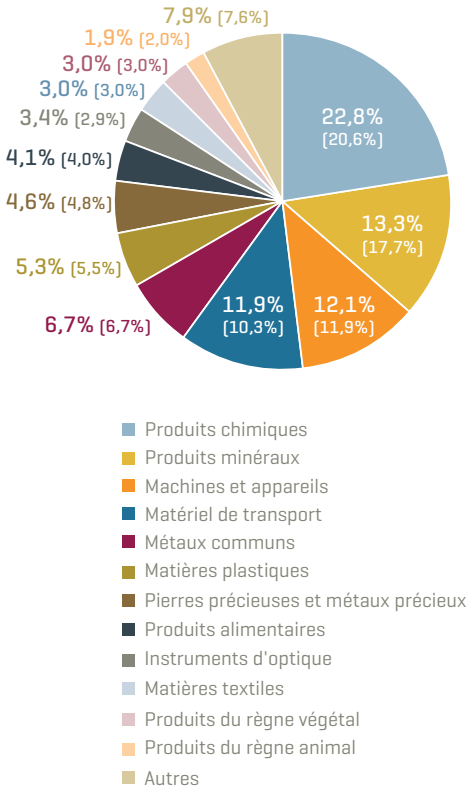


Figure 32 : Répartition sectorielle des importations en 2015 (2014)

2.3 BALANCES COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES

La Belgique affiche traditionnellement une balance commerciale excédentaire avec l'**Union européenne**. Son solde s'est considérablement renforcé, grimpant d'EUR 29,0 milliards en 2014 à EUR 45,9 milliards en 2015.

Pays de la zone euro

Au terme de 2015, les soldes positifs des balances commerciales avec la France et l'Allemagne ont atteint respectivement EUR 23,1 milliards (contre EUR 21,7 milliards en 2014) et EUR 17,5 milliards (contre EUR 14,6 milliards en 2014). Des excédents, bien que moins conséquents, ont été enregistrés avec, entre autres, l'Italie (EUR 5,0 milliards), l'Espagne (EUR 3,0 milliards), le Grand-Duché de Luxembourg (EUR 2,6 milliards) et l'Autriche (EUR 1,8 milliard).

L'augmentation de l'excédent commercial avec l'UE est due également à la réduction du déficit avec les Pays-Bas, qui est passé d'EUR 25,5 milliards à EUR 15,5 milliards.

Pays extérieurs à la zone euro

Pour les pays hors de la zone euro, le solde commercial global est resté positif. L'excédent a même progressé d'EUR 15,6 milliards en 2014 à EUR 19,5 milliards en 2015.

La balance commerciale avec les **autres pays européens hors UE** est déficitaire. Le mali est resté stable (EUR 5,8 milliards en 2015 contre à EUR 5,9 milliards en 2014). Les soldes négatifs de la Belgique avec la Russie et la Norvège se sont élevés à respectivement EUR 5,3 milliards et EUR 2,7 milliards (contre EUR 6,5 milliards et EUR 3,1 milliards un an auparavant).

En ce qui concerne les autres continents, il y a lieu de constater que la balance commerciale de la Belgique avec l'**Amérique** s'est fortement détériorée. Le déficit, qui se chiffrait à EUR 8,4 milliards en 2014, s'est amplifié jusqu'à atteindre EUR 12,1 milliards en 2015.

Notre mali avec l'**Asie**, qui s'élevait à EUR 8,9 milliards au terme de 2014, a grimpé à EUR 13,4 milliards en 2015, à cause entre autres des déficits croissants avec la Chine, le Japon et Singapour.

La balance commerciale de la Belgique avec l'**Afrique** s'est soldée en 2015 par un excédent d'EUR 2,8 milliards en faveur de notre pays, soit un niveau comparable à celui de l'année précédente (EUR 2,9 milliards).

Enfin, la balance commerciale avec l'**Océanie** a enregistré en 2015 un surplus d'EUR 509,3 millions, soit une croissance par rapport à 2014 (EUR 447,2 millions).

2.3 BALANCES COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES

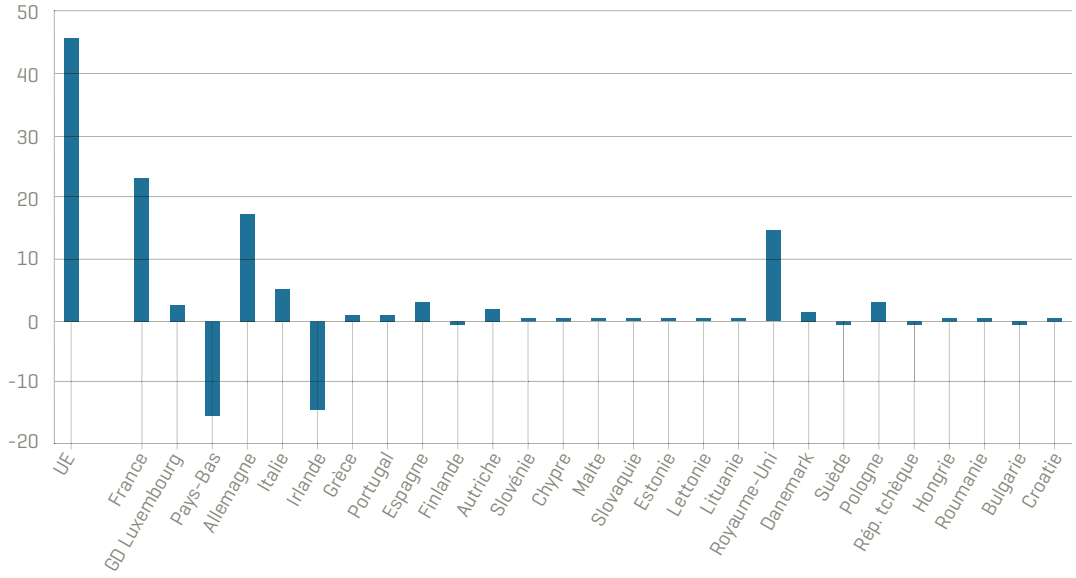


Figure 33 : Balance commerciale Belgique – UE (en milliards d'EUR) en 2015

ORGANES DE GESTION – SITUATION AU 31.12.2015

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président d'honneur
Sa Majesté le Roi

Présidente
Annemie Neyts-Uyttebroeck
Ministre d'État

Vice-Président
Pierre Henri Rion
Business angel

REPRÉSENTANTS DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

SECTEUR PUBLIC

Annemie Neyts-Uyttebroeck
Ministre d'État

Régine Vandriessche
Ministre Plénipotentiaire – Directrice Asie/Pacifique, SPF Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement

SECTEUR PRIVÉ

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

Didier Malherbe
Vice-président - UCB
Administrateur délégué - UCB Belgium

REPRÉSENTANTS DE LA RÉGION WALLONNE

SECTEUR PUBLIC

Pascale Delcomminette
Administratrice générale
Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) et Wallonie-Bruxelles International (WBI)

Xavier Geudens
Directeur
SPW DG 06 Direction de Liège-Luxembourg de l'Inspection économique

SECTEUR PRIVÉ

Pierre Henri Rion
Business angel

Jean-Jacques Westhof
Directeur Département Commerce extérieur de l'Union wallonne des Entreprises (UWE)

COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT

Nathalie Lafontaine
Chef de cabinet adjoint Cabinet du Ministre Jean-Claude Marcourt, Vice-Président du Gouvernement wallon, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique et Vice-Président du Gouvernement de la Fédération Wallonie-Bruxelles, Ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et des Médias

REPRÉSENTANTS DE LA RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE

SECTEUR PUBLIC

Bénédicte Wilders
Directeur - Chef de service
Bruxelles Invest & Export

Frank Lelon
Chef de Cabinet adjoint du
Ministre Guy Vanhengel

SECTEUR PRIVÉ

Olivier Willocx
Administrateur délégué
- BECI

Pierre Konings
Administrateur - KBC
Banque & Assurances

COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT

Christophe T'Sas
Directeur du Cabinet de la Secrétaire d'État à la Région de Bruxelles-Capitale, chargée du Commerce extérieur et de la Lutte contre l'Incendie et l'Aide médicale urgente, Cécile Jodogne

REPRÉSENTANTS DE LA RÉGION FLAMANDE

SECTEUR PUBLIC

Claire Tillekaerts
Administrateur délégué
- Flanders Investment & Trade (FIT)

Jurian Van Parys
Département
« Internationaal Vlaanderen »

SECTEUR PRIVÉ

Gijs Kooken
Attaché - Unizo Internationaal

Jo Libeer
Administrateur délégué
- Vlaams netwerk van Ondernemingen (VOKA)

COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT

Pascal Walrave
Conseiller Politique étrangère, Cabinet du Ministre flamand de la Politique étrangère et du Patrimoine immobilier, Geert Bourgeois

COMITÉ D'ACCOMPAGNEMENT

MEMBRES

Pascale Delcomminette
Administratrice générale
Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) et Wallonie-Bruxelles International (WBI)

Bénédicte Wilders
Directeur - Chef de service Bruxelles Invest & Export

Claire Tillekaerts
Administrateur délégué
Flanders Investment & Trade (FIT)

Geert Muylle
Directeur-général affaires bilatérales f.f., 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

Didier Malherbe
Vice-président - UCB
Administrateur délégué - UCB Belgium

MEMBRES

Pierre Konings
Administrateur - KBC Banque & Assurances

Pierre Henri Rion
Business angel

Claire Tillekaerts
Administrateur délégué - Flanders Investment & Trade (FIT)

CONSEIL DE DIRECTION

Marc Bogaerts
Directeur général

Fabienne L'Hoost
Directeur général adjoint

Koen Vanheusden
Directeur

Christelle Charlier
Directeur

ORGANIGRAMME – SITUATION AU 31.12.2015

DIRECTION GÉNÉRALE

Marc Bogaerts
Directeur général

Fabienne L'Hoost
Directeur général adjoint

ORGANISATION LOGISTIQUE DES VISITES D'ÉTAT, ORGANISATION DES MISSIONS CONJOINTES ET ACCUEIL DES DÉLÉGATIONS ÉTRANGÈRES VIP

Wouter Decoster
Coordinateur missions économiques

Julie Derwa
Coordinateur missions économiques

Rosemary Donck
Media and Social Media Manager

Patrick Gillard
Coordinateur missions économiques

Céline Vandermeersch
Coordinateur missions économiques

RÉGLEMENTATION / RESSOURCES HUMAINES / TECHNIQUES D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION

Koen Vanheusden
Directeur

ÉTUDES, STATISTIQUES ET COMMUNICATION / ATTESTATIONS FISCALES POUR L'ENGAGEMENT D'UN CHEF DE SERVICE À L'EXPORTATION

Christelle Charlier
Directeur

GESTION FINANCIÈRE

Roland Bastaits
Directeur adjoint

OVERSEAS BUSINESS OPPORTUNITIES CENTRE

Ingrid Delvoy
Directeur adjoint

TABLEAUX ET FIGURES

FIGURES

Figure 1 : 11
Ventilation des dotations 2014 et 2015

Figure 2 : 12
Régime de travail

Figure 3 : 13
Nombre d'équivalents temps plein 2006 – 2015

Figure 4 : 27
Offre Trade4U

Figure 5 : 28
Application mobile Trade4U

Figure 6 : 29
Nombre d'opportunités d'affaires diffusées en 2015

Figure 7 : 30
Application mobile Trade4U – news économiques

Figure 8 : 30
Application mobile Trade4U – news réglementaires

Figure 9 : 32
Répartition régionale des abonnés

Figure 10 : 32
Répartition sectorielle des abonnés

Figure 11 : 35
Répartition de la clientèle relative aux demandes ponctuelles en 2015

Figure 12 : 35
Répartition de la clientèle régionale pour les demandes ponctuelles en 2015

Figure 13 : 37
Répartition de la clientèle des abonnements statistiques

Figure 14 : 40
Nombre de dossiers traités par le Service Réglementations, 2011 - 2015

Figure 15 : 41
Ventilation des dossiers réglementation par sujet, 2011 – 2015

Figure 16 : 42
Ventilation géographique des questions, 2011 – 2015

Figure 17 : 43
Évolution du nombre de visiteurs uniques sur base mensuelle de www.abh-ace.be, 2013 – 2015

Figure 18 : 45
Répartition linguistique des visiteurs www.abh-ace.be (2015)

Figure 19 : 45
Nouvelle application : « Dois-je facturer mon opération internationale avec ou sans TVA? »

Figure 20 : 45
Nouvelle rubrique : Trade4U

Figure 21 : 46
Mission économique au Ouest canadien

Figure 22 : 47
Partenariat Synergy

Figure 23 : 54
Variation des exportations vers les pays de l'Union européenne en 2015 (2014) (en %)

Figure 24 : 55
Variation des exportations aux pays européens hors UE en 2015 (2014) (en %)

Figure 25 : 58
Part des exportations par continent en 2015 (2014)

Figure 26 : 58
Les 20 principaux clients de la Belgique (en milliers d'EUR)

TABLEAUX

Figure 27 : 59
Répartition sectorielle des exportations en 2015 (2014)

Figure 28 : 60
Variation des importations en provenance de l'Union européenne en 2015 (2014) (en %)

Figure 29 : 61
Variation des importations en provenance des pays européens hors UE en 2015 (2014) (en %)

Figure 30 : 63
Part des importations par continent en 2015 (2014)

Figure 31 : 63
Les 20 principaux fournisseurs de la Belgique (en milliers d'EUR)

Figure 32 : 64
Répartition sectorielle des importations en 2015 (2014)

Figure 33 : 66
Balance commerciale Belgique – UE (en milliards d'EUR) en 2015

Tableau 1 : 11
Montant des dotations en 2015

Tableau 2 : 43
Évolution du nombre de visiteurs uniques sur base mensuelle de www.abh-ace.be (2013 – 2015)

Tableau 3 : 44
Aperçu des rubriques les plus consultées de www.abh-ace.be

Tableau 4 : 51
Évolution des exportations et importations belges en 2014 - 2015

Tableau 5 : 52
Évolution des exportations de l'UE-28 en 2014 - 2015

Tableau 6 : 52
Évolution des importations de l'UE-28 en 2014 - 2015

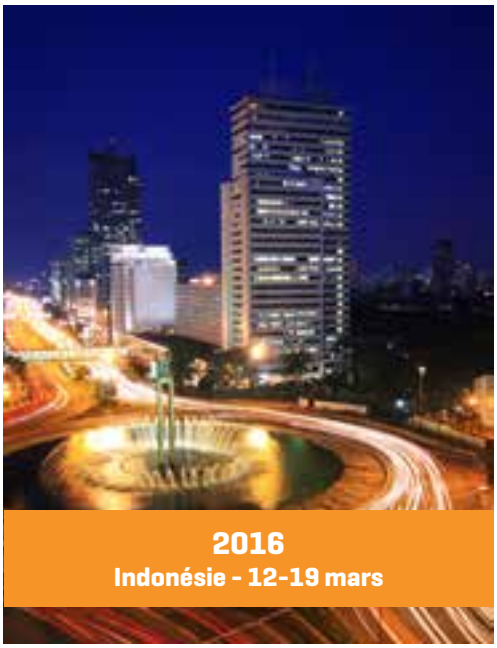
PLAN D'ACTIONS 2016 – 2017

VISITES D'ÉTAT DE LEURS MAJESTÉS LE ROI ET LA REINE

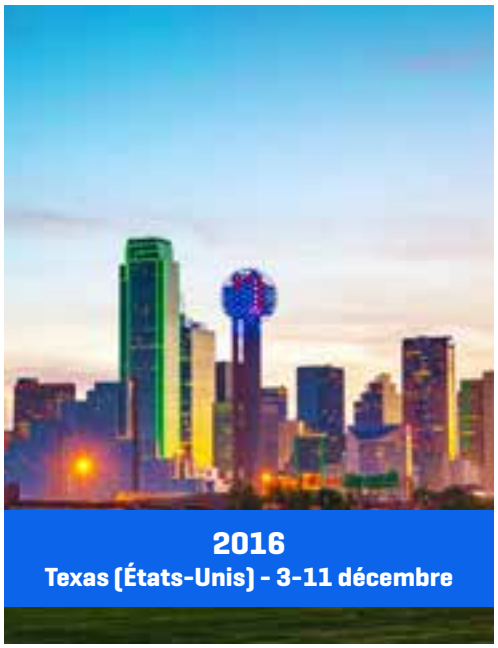
2016
Japon - 9-15 octobre

2016
Pays-Bas - 28-30 novembre

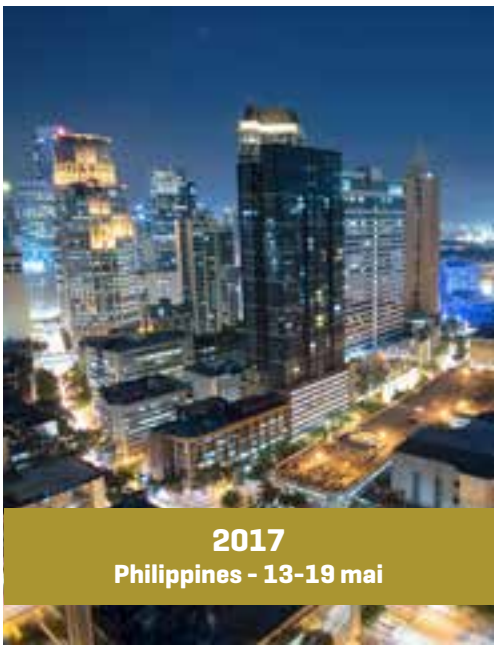
MISSIONS ÉCONOMIQUES CONJOINTES PRÉSIDÉES PAR SON ALTESSE ROYALE LA PRINCESSE ASTRID, REPRÉSENTANTE DE SA MAJESTÉ LE ROI



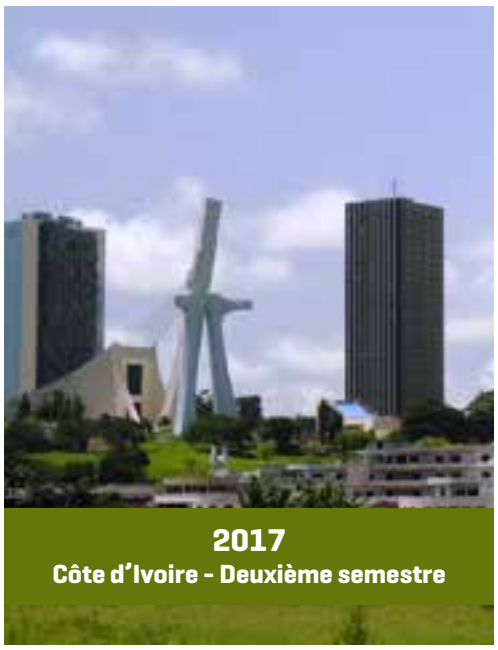
2016
Indonésie - 12-19 mars



2016
Texas (États-Unis) - 3-11 décembre



2017
Philippines - 13-19 mai



2017
Côte d'Ivoire - Deuxième semestre

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

E-MAIL

info@abh-ace.be

SITES WEB

www.abh-ace.be
www.belgianeconomicmission.be

AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR
Rue Montoyer 3
B – 1000 Bruxelles
Tél.: + 32 2 206 35 11
info@abh-ace.be
www.abh-ace.be
www.belgianeconomicmission.be

COMPILATION : KATHLEEN DERIDDER
ÉDITEUR RESPONSABLE : FABIENNE L'HOOST
PICTURE CREDITS: © BELGAIMAGE
DATE DE PUBLICATION: AVRIL 2016
IMPRIMÉ SUR DU PAPIER CERTIFIÉ FSC