

Exporter au Royaume-Uni

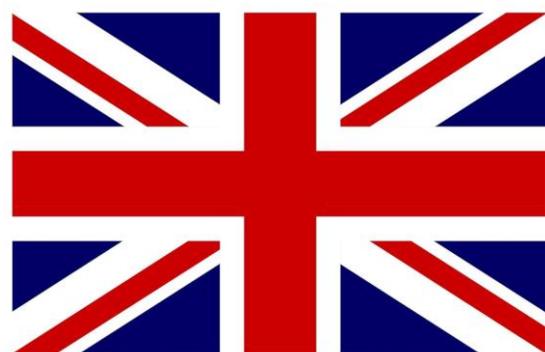


Table des matières

Table des matières	2
1. Informations générales	3
Paysage politique	3
Économie	3
Aspects juridiques.....	3
2. Indicateurs complémentaires	4
Indicateurs économiques.....	4
Indicateurs sociaux et environnementaux	4
Accords de libre-échange.....	4
3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape	5
Premiers contacts	5
Exporter.....	5
Des marchés intéressants pour une première exportation	6
4. Culture d'entreprise	8
Communication	8
Tenue vestimentaire.....	8
Comment préparer ses visites	8
Négocier.....	8
Quels jours fériés ?.....	8
5. Que pouvons-nous faire pour vous ?	9
Points de contact sur place	9
Adresses importantes	9
Sites web utiles à consulter.....	9



1. Informations générales

Paysage politique

- **Bouleversement politique** : après le Brexit, le Royaume-Uni a connu un changement de la gestion politique, tout en maintenant le parti dans le camp des conservateurs. Il est très probable qu'avec les élections à venir cette année, en 2024, le Royaume-Uni connaisse un changement radical dans sa tradition conservatrice de longue date, ce qui pourrait contribuer à d'éventuels changements économiques dans le pays.

Économie

- **Taux de change** : les variations constantes de taux de change entre l'euro et la livre sterling peuvent avoir un impact direct sur la compétitivité des exportations européennes sur le marché britannique.
- **Accords commerciaux** : le Royaume-Uni a signé un accord commercial avec l'UE après le Brexit. Cet accord a permis d'éviter l'introduction de droits de douane et de quotas qui auraient augmenté le coût du commerce des marchandises entre les deux partenaires. Comme le Royaume-Uni n'est plus soumis aux règles de l'UE en matière de normes de produits, de nouveaux contrôles ont été instaurés. L'accord n'élimine pas pour autant la possibilité d'imposer des droits de douane à l'avenir.
- **Un marché compétitif** : bien qu'il ne fasse pas partie de l'UE, le Royaume-Uni reste un marché très compétitif, en particulier dans les domaines de l'alimentation et des boissons, de la mode, de l'immobilier, des services financiers et de la technologie. Les capitaux mobilisés pour soutenir la concurrence sont considérables grâce à des investisseurs très puissants qui investissent des millions dans des produits et des services et qui devancent la concurrence. Cependant, avec un plan d'entreprise et un produit adéquats, le marché britannique peut également être très accueillant, instructif et accessible. Les exportateurs établis au Royaume-Uni peuvent bénéficier d'une série de subventions et d'incitations qui soutiendront les premières années de développement de l'entreprise.

Aspects juridiques

- **Environnement réglementaire** : l'impact du Brexit sur le cadre réglementaire britannique a participé à la complexification du système réglementaire par rapport à la situation antérieure au Brexit. Les secteurs qui nécessitent une licence pour fournir des services dans un pays (tels que l'audiovisuel, les assurances, les services juridiques) doivent désormais demander une licence s'ils veulent opérer au Royaume-Uni.



2. Indicateurs complémentaires

Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies¹ et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne².

Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

¹ Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

² Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape

Premiers contacts

Prospecter

- L'accès au marché est généralement simplifié par notre équipe qui fournit des listes de contacts (fournisseurs, distributeurs, acheteurs de produits alimentaires et de boissons) en fonction des demandes du client. Les exportateurs peuvent utiliser ces listes de données pour contacter leurs interlocuteurs privilégiés et établir un premier contact.
- Un autre moyen de se lancer sur le marché consiste à faire participer nos délégués à des événements britanniques et à tenir un stand.
- Il est généralement conseillé d'établir un premier contact par e-mail, avec une présentation et des documents de référence. L'étape suivante pour les exportateurs consiste à organiser une réunion virtuelle ou en face à face avec le contact en lui permettant de choisir le meilleur moment pour la rencontre.
- Au Royaume-Uni, et plus particulièrement à Londres, la rapidité des réponses aux e-mails est très appréciée. Cela contribue à l'établissement d'une relation basée sur l'efficacité et le respect. Les réponses tardives, les e-mails peu structurés et dépourvus de signature peuvent être perçus comme n'étant pas dignes de confiance.

Exporter

Situation générale

Le Royaume-Uni ne faisant plus partie de l'Union douanière européenne, de nouvelles exigences en matière d'exportation, en constante évolution, ont été mises en place. En résumé, il est tout à fait possible d'exporter vers le Royaume-Uni, mais les nouvelles réglementations et exigences en la matière alourdissent la charge administrative. Pour être informé de toutes les procédures et exigences, il est recommandé de contacter le représentant de Bruxelles à Londres pour discuter des derniers développements.

Paiements

- Londres étant l'une des capitales mondiales des services financiers, les paiements au Royaume-Uni sont rapides, numériques et les conditions contractuelles (bien qu'elles puissent être longues) sont très transparentes. En général, les informations relatives aux contrats d'entreprise sont également disponibles sur le site Web de l'entreprise et fournissent des détails sur la manière de gérer le processus.

Types d'entreprises

- Au Royaume-Uni, la plupart des entreprises sont des sociétés à responsabilité limitée, des associations ou des organisations à but non lucratif.

Aides et subsides

- Le gouvernement britannique propose une [plateforme en ligne](#) permettant de sélectionner le type de financement en fonction du secteur, du stade de développement de l'entreprise, du nombre d'employés et de la région. La majorité des subventions sont destinées aux entreprises établies au Royaume-Uni.
- Le Royaume-Uni ne subventionne pas les exportateurs internationaux ; toutefois, chaque région du Royaume-Uni gère son programme d'aide aux exportateurs. Le plus



souvent, les mesures de soutien consistent en des formations et des informations sur l'entrée sur le marché.

- La BLCC (Belgian Luxembourg Chambre of Commerce ou Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise en Grande-Bretagne) peut proposer une solution « simplifiée » pour créer une entité au Royaume-Uni grâce à sa structure permettant d'obtenir une adresse légale au Royaume-Uni. La BLCC peut alors créer votre numéro de TVA local et votre numéro EORI. Cette opération prend habituellement de 6 à 12 semaines. La BLCC peut également s'occuper de vos déclarations fiscales périodiques et, si cela s'avère nécessaire, de la paie du personnel local.
- Des entités telles que Innovate UK, TechUK et London & Partners peuvent accompagner les entreprises britanniques établies et les start-ups britanniques lors de manifestations commerciales internationales et les aider à pénétrer les marchés britanniques et internationaux.

Découvrez tous les subsides pour les entreprises bruxelloises sur le site de l'Économie et de l'Emploi à Bruxelles.

Des marchés intéressants pour une première exportation

Si le Royaume-Uni reste un marché d'exportation intéressant pour les produits de haute qualité, il convient de rappeler qu'il s'agit d'un pays tiers et que des formalités douanières s'appliquent. Pour une première exportation, il est recommandé d'exporter vers un pays de l'UE qui n'impose aucune formalité douanière.

Marchés importants

- Alimentation et boissons

La Belgique, et Bruxelles en particulier, disposent de produits haut de gamme à proposer au Royaume-Uni et au marché du luxe londonien (chocolat, bière, produits vegan, produits biologiques, etc.).

- Construction durable

Les secteurs d'expertise bruxellois à l'exportation.

- Technologie

Juridique, Finances, Gouvernement, Propriété, Sport, etc.

Calendrier des salons professionnels

- Ce site web présente les foires commerciales à Londres, au Royaume-Uni (et dans d'autres lieux) :
www.tradefairdates.com/London-X327-S1-Fairs-London.html
- Voici un aperçu des 10 principaux salons professionnels qui se tiendront à Londres en 2024 (pour de plus amples informations ou des demandes personnelles concernant d'autres secteurs, veuillez contacter london@hub.brussels). En général, les dates sont fixées chaque année à peu près à la même période et le lieu est le plus souvent l'Excel ou l'Olympia à Londres.

5-7 MARS 2024 à l'Excel London - **Future Build** - Secteur de la construction - site [Web](#)

6-7 MARS 2024 à l'Excel London - **Tech Show** - Secteur de la technologie - site [Web](#)



14-15 AVRIL 2024 à l'Excel London - **NOPEX** (Natural Organic Products Expo) - Secteur de la beauté et de l'alimentation - [site Web](#)

30 AVRIL -1er MAI 2024 à l'Olympia London - **Innovation Zero** - TOUS les secteurs (Infrastructure, Energie, Transport, Agriculture, Finance, BioTech, etc.) - [Website](#)

7-9 MAI 2024 à l'Excel London - **UK construction week** - Secteur de la construction - [site Web](#)

10-14 JUIN 2024 à l'Olympia London - **London Tech Week** - Secteur de la technologie - [site Web](#)

19-20 JUIN 2024 à l'Excel London - **MOVE** - Secteur de la mobilité et des transports - [site Web](#)

10-11 SEPT 2024 à l'Olympia London - **Speciality & Fine Food Fair** - Secteur de l'alimentation - [site Web](#)

11-12 SEPT 2024 à l'Excel London - London **Packaging Week** - Secteur de l'alimentation - [site Web](#)

18-19 SEPT 2024 à l'Excel London - **Lunch!2024 + Casual Dining 2024** - Secteur de l'alimentation - [site Web](#)



4. Culture d'entreprise

Communication

Les Britanniques se montrent toujours polis, que ce soit à l'écrit ou dans les communications personnelles. L'e-mail idéal doit être bien construit, de l'introduction cordiale à la conclusion élégante. Il est conseillé d'être concis et clair, car ils n'ont souvent pas beaucoup de temps à consacrer aux messages des nouveaux contacts. Il est très utile de proposer une réunion de suivi, qui permet aux entreprises de mieux connaître l'exportateur et de vérifier la crédibilité du produit ou du service qu'il souhaite vendre. En général, les Britanniques répondent aux e-mails, même s'ils doivent décliner l'offre, ils répondront toujours poliment.

Tenue vestimentaire

Le code vestimentaire est généralement chic et décontracté.

Comment préparer ses visites

Comme indiqué précédemment, les e-mails et les premiers contacts numériques sont très appréciés au Royaume-Uni. Les appels et les approches en personne sont souvent expédiés et ne permettent pas de prendre le temps de discuter du concept du produit que l'entreprise souhaite vendre. Dans le cas des e-mails, les entreprises ont le temps de consulter le contenu du message, de lire les documents d'appui fournis et de choisir le moment opportun pour y répondre. Il est très probable que le premier contact garantisse une réponse de la part de l'entreprise, mais les exportateurs doivent assurer un suivi et montrer un réel intérêt en engageant la conversation avec la partie concernée.

Négociateur

Les contacts avec un titre de Manager et de niveau supérieur sont généralement ceux qui peuvent prendre des décisions ou influencer les décisions de l'entreprise. La hiérarchie des entreprises varie en fonction du type d'entreprise, mais elle est généralement plus horizontale que verticale, par rapport à des pays comme l'Italie et l'Espagne. Cette structure est aussi très avantageuse car elle signifie que davantage de personnes dans l'entreprise peuvent participer à la prise de décisions ou suggérer des décisions au PDG ou au chef de service, et que les exportateurs ont donc la possibilité de tenter différentes approches.

Les partenaires locaux peuvent être des intermédiaires très utiles pour pénétrer le marché et mettre les exportateurs en contact avec le bon réseau de personnes.

Quels jours fériés ?

Les vacances scolaires sont les seules périodes où les entreprises britanniques peuvent être lentes à répondre. Les vacances d'été ne sont généralement pas un obstacle aux affaires et les entreprises restent joignables en août (qui est souvent le mois où la plupart des entreprises européennes ne sont pas faciles à contacter). L'activité commerciale est également réduite pendant la période de Noël et du Nouvel An, mais il s'agit généralement au maximum d'une pause de deux semaines.



5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de Bruxelles à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent exporter, et recherchent de nouveaux investisseurs.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc.



Samuël Servaes

Representative of the Government of the Brussels-Capital Region - Economic and Commercial Advisor

Embassy of Belgium
17 Grosvenor Crescent SW1X 7EE
London UK

+44 7711169811

london@hub.brussels

Adresses importantes

L'adresse du bureau londonien de hub.brussels est indiquée ci-dessous

Ambassade de Belgique - Région de Bruxelles-Capitale
17 Grosvenor Crescent
Londres SW1X 7EE, Royaume-Uni

Adresse mail :

london@hub.brussels

Sites web utiles à consulter

Ajoutez ici tout lien important vers des sites web, qu'il s'agisse de bases de données intéressantes, de sites web gouvernementaux pour les entreprises, d'agences commerciales, de sites web de données pour l'analyse économique, etc.

<https://www.gov.uk/browse/business/finance-support>

<https://www.gov.uk/business-finance-support>

<https://www.gov.uk/corporation-tax>

<https://www.gov.uk/capital-allowances>

<https://www.gov.uk/browse/business/setting-up>

<https://www.ons.gov.uk/>



<https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/February2024>

<https://www.ukri.org/councils/innovate-uk/>

<https://www.londonandpartners.com/>

<https://www.scottish-enterprise.com/support-for-businesses/exports-and-international-markets>

<https://www.investni.com/support-for-business/thinking-about-exporting>

<https://businesswales.gov.wales/export/overseas-events>

https://businesswales.gov.wales/export/sites/export/files/2023-02/WG45522%20Export%20Products%20Brochure%20E_WG.pdf

