

FICHE PAYS BELGIQUE



Octobre 2016

1 Données générales



Belgique

- Population :** 11 323 973 millions
- Capitale fédérale :** Bruxelles
- Distance avec Sénégal :** 4475 km
- Langues principales :** Flamand, Français, Anglais
- Monnaie :** Euro
- PIB / personne :** \$43,600
- Croissance annuelle du PIB :** 1.4% (2015)
- Inflation :** 0,6 % (2015)

Source: World Factbook (2016)



Position de l'économie dans le monde (USD)



Rang Mondial de la Belgique

16/ 188

Commerce bilatéral



Position de la Belgique par rapport aux exportations du Sénégal

69

Exportations du Sénégal vers la Belgique



Croissance en valeur 2011-2015

3.8%

2 Commerce bilatéral Sénégal – Belgique

2.1 Cadre juridique des échanges

La Belgique, étant membre de l'Union Européenne voit donc le Sénégal bénéficier de l'initiative "Tout sauf les armes" de l'UE, qui fournit la base de son accès préférentiel aux marchés de l'UE depuis le 1^{er} janvier 2008, en remplacement des préférences non-réciproques accordées sous l'Accord de Cotonou. Cette initiative permet l'admission en franchise de droits de douane de tous les produits (y compris les bananes depuis 2006, le sucre à partir de 2009, et le riz à partir de septembre 2009) à l'exception des armes et munitions, d'origine PMA.

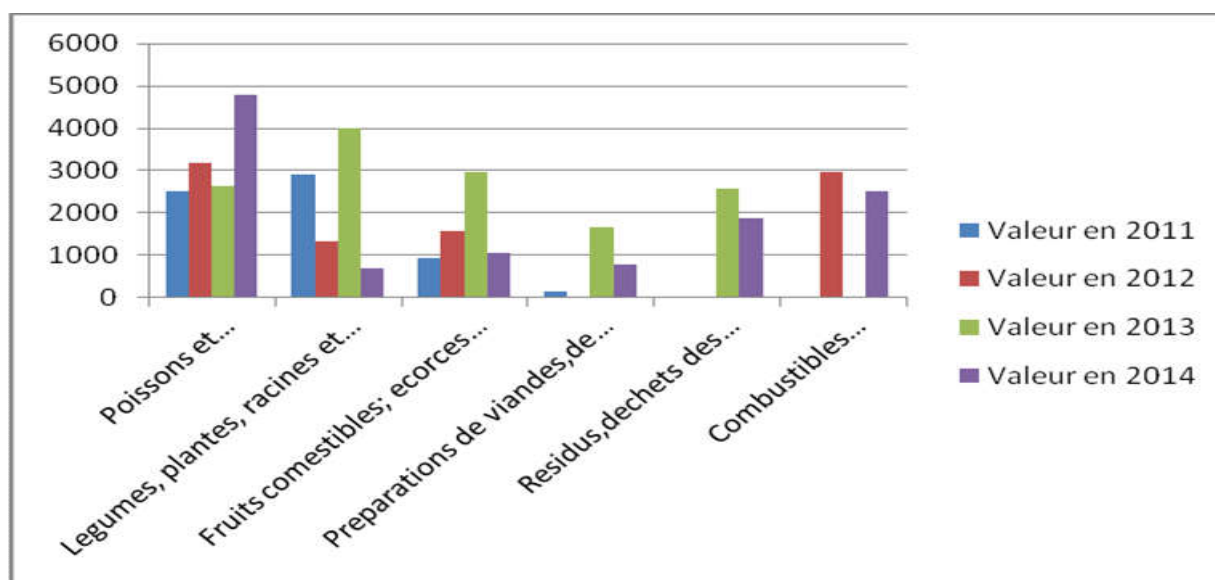
2.2 Exportations et importations entre le Sénégal et la Belgique

Tableau 2.1 Les principaux produits exportés par le Sénégal sur le marché belge en milliers de USD

SH	Produit	2011	2012	2013	2014
'02	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	2530	3196	2634	4785
'06	Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	2906	1331	4013	703
'07	Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	933	1585	2959	1047
'15	Préparations de viandes, de poissons/crustacés/ mollusques, etc	157	0	1666	789
'22	Résidus, déchets des industries alimentaires; aliments pour animaux	0	0	2589	1876
'26	Combustibles minéraux, huiles minérales, produits de leur distillation	0	2979	0	2525
'02	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	2530	3196	2634	4785
'06	Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	2906	1331	4013	703
'07	Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	933	1585	2959	1047

Source: Trademap (2016)

Histogramme 2.2 Les principaux produits exportés vers la Belgique par le Sénégal (milliers USD, taux de croissance, part dans les exportations)



Source: Trademap (2016)

Tableau 2.3 Principaux produits importés par le Sénégal depuis la Belgique en 2015 (milliers USD)

SH	Libellé du produit	2015	(%)
TOTAL	Tous produits confondus	334 931	4,5
27	Combustibles minéraux, huiles minérales, produits de leur distillation	126 481	15
87	Voitures automobile, tracteurs, cycles et autres véhicules, etc.	64 665	13,3
84	Machines, réacteurs nucléaires, chaudières, appareils et engins	38 083	6,1
30	Produits pharmaceutiques	17 783	8,2
82	Outils, articles de coutellerie etc, .en métaux communs	8 895	23,8

Source: Trademap (2016)

La balance commerciale entre le Sénégal et la Belgique est déficitaire au détriment du Sénégal car les importations en 2015 sont de l'ordre de 334 931 millions USD alors que les exportations vers la Belgique s'élèvent à 52 876 millions USD.

Les concurrents du Sénégal sur le marché belge

Tableau 2.4 Les concurrents du Sénégal sur le marché belge (2015, En milliers USD)

Pays importateurs de Belgique	la Valeur importée	Balance commerciale	% sur importations belge
Allemagne	47 904 700	17 803 045	16,4
France	36 198 669	25 134 380	15,3
Pays-Bas	63 646 804	-18 449 379	11,3
Royaume-Uni	19 166 485	15 783 052	8,7
Etats-Unis d'Amérique	32 177 089	-8 661 169	5,9

Source: Trademap (2016)

Les 5 principaux concurrents actuels du Sénégal sur le marché belge sont l'Allemagne, la France, Les Pays Bas, le Royaume Uni et les Etats-Unis d'Amérique.

Tableau 2.5 les produits à fort potentiel sur le marche belge depuis le monde en milliers USD

		Potentiel en 2013	Potentiel en 2014
030619	Crustacés, même fumés, propres à l'alimentation humaine, même décortiqués, . . .	101	37
110100	Farines de froment [blé] ou de méteil	6 275	3 147
121299	Noyaux et amandes de fruits et autres produits végétaux - y.c. les racines de chicorée . . .	188	175
150420	Graisses et huiles de poissons et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement . . .	212	770
160100	Saucisses, saucissons et produits simil., de viande, d'abats ou de sang; préparations . . .	234	102
170410	Gommes à mâcher [chewing-gum], même enrobées de sucre	58	120
190190	Extraits de malt; préparations alimentaires de farines, gruaux, semoules, amidons, féculés . . .	39 449	40 037
190520	Pain d'épices, même additionné de cacao	1	0

190531	Biscuits additionnés d'édulcorants	4 643	4 202
200190	Légumes, fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés . . .	152	124

Source : TradeMap CCI

Les pays suivants ont réalisé une croissance forte de leurs exportations vers la Belgique entre 2011 et 2015. Ces pays sont les concurrents potentiels du Sénégal sur le marché belge.

- Iles Samono 274%
- Iraq 167%
- Iles Caïmans 149%
- Vanuatu 131%
- Saint-Vincent-et-les Grenadines 108%
- Seychelles 91%.

3 La culture des affaires en Belgique

Langue et Religion.

Les langues officielles de la Belgique sont françaises, hollandaises et allemandes. La Belgique n'est pas un pays homogène avec une identité nationale.

La famille joue un rôle central dans les vies de la plupart des Belges. La religion catholique est dominante à 75 % et d'autres (le Protestant, l'islam) 25 %.

Coutume

La Belgique est dans l'ensemble une société égalitaire. Les salutations entraînent un degré de formalité. Une poignée de main brève est la salutation commune parmi les gens qui ne se connaissent pas.



Gardez vos poignets au-dessus de la table en mangeant. Attendez pour voir si votre hôte offre un toast avant de boire à petits coups votre boisson. L'invité d'honneur peut aussi donner un toast. Les femmes peuvent offrir un toast. Il est poli d'être debout.

Les transactions d'affaires ont tendance à être bureaucratiques. Il y a beaucoup de procédures et de paperasserie. Les Belges préfèrent la subtilité à la droiture, croyant que la subtilité est un reflet d'intelligence. Bien qu'ils soient plus directs dans leur communication que beaucoup de cultures, si une réponse est trop directe on peut voir cela comme simpliste. Les rendez-vous sont nécessaires Évitez de prévoir des réunions pendant les mois de juillet et d'août, la semaine avant Pâques, et la semaine entre Noël et Nouvelle année qui sont les principales périodes de vacances.

Les Belges sont ponctuels et s'attendent à ce que leurs partenaires le soient aussi. Ils préfèrent faire des affaires avec ceux qu'ils connaissent. N'enlevez pas votre veste pendant une réunion.

Plus d'informations sont disponibles sur les liens suivants (anglais):

- <http://www.commisceo-global.com/country-guides>

- https://fr.wikipedia.org/wiki/Canada#Relations_commerciales

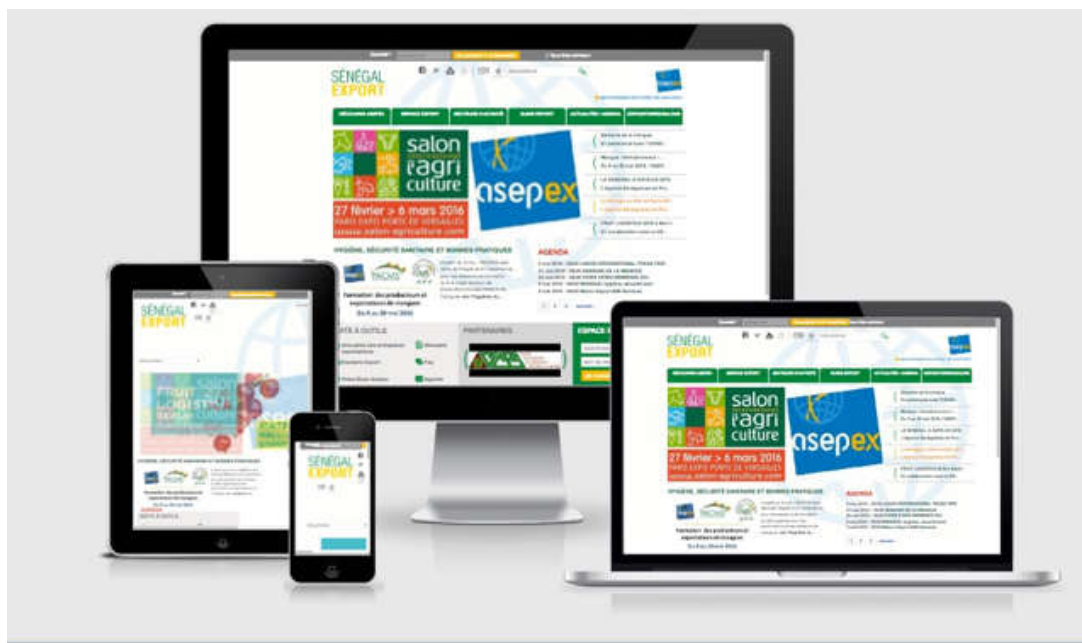
4 Les services de l'Asepex aux exportateurs

Dans son ambition de promouvoir les produits « Origine Sénégal » sur les marchés extérieurs, l'ASEPEX offre à ses partenaires exportateurs du Sénégal les services suivants :

- Intelligence économique et commerciale;
- Appui technique et financier;
- Promotion commerciale;
- Environnement export et facilitation;
- Formation;
- Assistance et conseil à l'export.

Pour plus d'informations et pour d'autres fiches pays et études

www.asepex.sn / www.senegalexport.com



Agence sénégalaise de promotion des exportations

Immeuble HDP-2ème étage, 10 Vdn lotissement Cité Police, En face Mermoz
Tel : (221) 33.869.20.21 | mail: siec@asepex.sn