

motivaction

research and strategy

La politique de libre-échange actuelle
constitue-t-elle une opportunité ou
une menace pour les PME en
Belgique ?



schöpflin stiftung :



Contexte et objectifs

Page 3



Résumé exécutif

Page 4



Méthodologie et mise en œuvre

Page 9



Résultats

Page 11



Annexe

Page 36

À la demande de la Fondation Schöpflin, Motivaction International B.V. a interrogé les PME sur l'impact des prochains accords de commerce de l'UE sur les PME en France, en Belgique, aux Pays-Bas, en Lituanie et en Slovaquie.

La Schöpflin Stiftung est une fondation indépendante à but non lucratif établie en vertu du droit civil allemand. Elle promeut un avenir meilleur pour les jeunes générations et celles à venir dans les domaines de l'éducation et de la prévention de la toxicomanie, et pour promouvoir la société civile. L'établissement développe ses propres projets dans la région de Lörrach, et soutient également des organisations dans plusieurs pays européens.

Dans le cadre de son programme « Économie durable et équitable », la Schöpflin Stiftung soutient la « Fair Economy Alliance » (alliance pour une économie équitable), un réseau européen d'initiatives menées par des PME soucieuses de l'équité et la durabilité dans le commerce international. La Stiftung et la Fair Economy Alliance suivent de près les négociations sur l'accord commercial entre l'Europe et les États-Unis, connu sous le nom de Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership), ainsi que l'Accord économique et commercial global (CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement) entre l'Europe et le Canada. Si elles sont en principe en faveur du libre-échange, les réglementations qui pourraient émerger du TTIP et du CETA pourraient toutefois avantager principalement les grandes multinationales, au détriment des petites et moyennes entreprises (les PME), de l'environnement et du consommateur.

En 2015, une étude a été réalisée en Allemagne auprès des PME pour examiner les opportunités et les risques générés par le TTIP pour les PME allemandes. Une étude similaire réalisée auprès des PME britanniques a également suivi au début de l'année 2016. Afin de recueillir plus largement les perceptions des PME en Europe, cette étude a été reconduite, cette fois en France, en Belgique, aux Pays-Bas, en Lituanie et en Slovaquie.



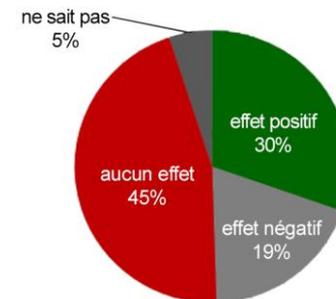
Les PME belges sont sceptiques quant aux effets potentiels du TTIP et du CETA.

- 45 % pensent que le TTIP aura un effet négatif sur les PME belges. Près d'un tiers des PME interrogées envisagent un effet favorable sur les PME (30 %). Les PME sont légèrement plus optimistes en ce qui concerne les effets possibles du CETA : 36 % attendent un effet positif du CETA sur les PME ; 39 % un effet défavorable.
- 43 % pensent que la suppression ou la réduction des droits de douane dans le cadre du TTIP et/ou du CETA représenteront une menace, et 55 % pensent que les procédures d'arbitrage entre investisseurs et États favoriseront les entreprises étrangères et pourraient limiter le gouvernement. En outre, une large majorité estime que les réglementations techniques, les standards et les normes ne devraient pas être établis au sein d'un accord bilatéral (57 %).

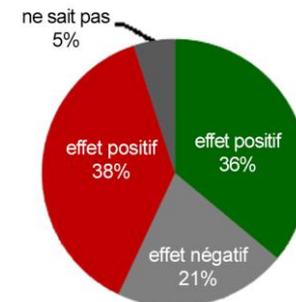
Malgré un scepticisme dominant, des effets positifs sont aussi reconnus.

- 43 % pensent que leur entreprise profitera de la réduction des droits de douane ; 48 % estiment que les organismes de réglementation contribueront à améliorer la qualité des normes ; et 43 % considèrent les tribunaux dédiés aux litiges entre investisseurs et États comme des instruments essentiels pour leur entreprise.
- Les PME belges interrogées pensent que le TTIP et le CETA auront surtout un impact positif sur les grandes entreprises de Belgique (respectivement 47 % et 53 %).

Effet escompté du TTIP sur les PME

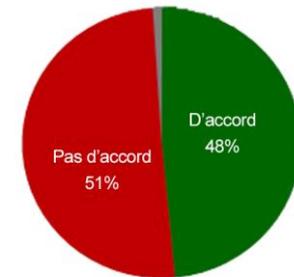


Effet escompté du CETA sur les PME



L'effet le plus attendu est un accroissement sensible de la pression concurrentielle générale liée au TTIP et au CETA.

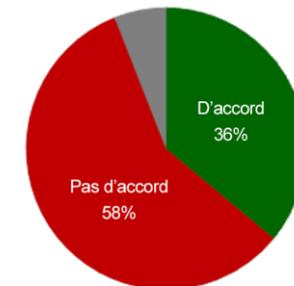
- Cet effet est anticipé par 48 % des PME interrogées. Au contraire, 50 % ne l'envisagent pas. La même division est observée quant à la perspective d'un accroissement du niveau de la concurrence de la part des grandes entreprises internationales : 47 % des PME sondées s'y attendent contre 49 % qui ne s'y attendent pas.
- 38 % des PME belges interrogées pensent que leur propre entreprise aura du mal à faire face à une concurrence intensifiée. Toutefois, une majorité (58 %) ne s'inquiète pas de cet effet. De même, 36 % pensent que leur entreprise sera davantage dépendante d'un client, d'une chaîne de production ou d'un marché spécifiques en raison du TTIP ou du CETA. En comparaison : 58 % ne pensent pas que cela se produira.



La pression concurrentielle générale devrait sensiblement s'accroître

Un désaccord important règne entre les PME belges interrogées sur leur impression d'avoir été suffisamment impliquées dans la négociation du TTIP et du CETA.

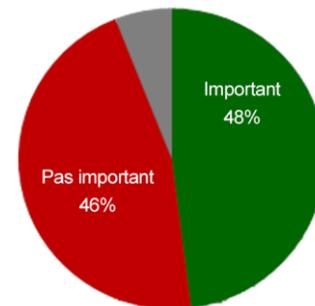
- 45 % estiment que les intérêts des PME belges sont suffisamment pris en compte, contre 48 % pensant l'inverse.
- Le même désaccord est observé sur la quantité d'informations fournies aux PME belges concernant le TTIP et le CETA. 50 % des PME interrogées ne s'estiment pas bien informées sur le TTIP ; 45 % se considèrent comme bien informées. En ce qui concerne le CETA, 47 % des PME s'estiment informées contre 47 % qui ne le pensent pas.
- Les PME belges interrogées préféreraient être informées au sujet du TTIP et du CETA par le gouvernement belge (44 %), des associations patronales (29 %) ou des institutions européennes (28 %). 15 % ne souhaitent pas recevoir plus d'information.



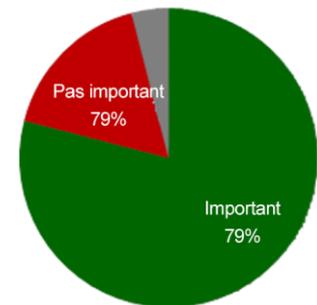
Mon entreprise devrait devenir de plus en plus dépendante d'un client, d'une chaîne de production ou d'un marché spécifique

Les PME belges accordent plus d'importance à la protection des données et la protection des produits, marques et propriété intellectuelle belges qu'à la suppression des droits de douane et des quotas ainsi qu'à un accès non discriminatoire aux tribunaux publics sur les marchés étrangers.

- Les PME belges sont clairement divisées sur l'importance des différents aspects des accords de libre-échange. À titre d'exemple, près de la moitié des entreprises interrogées estiment que l'accès aux contrats de marchés publics sur les marchés étrangers est relativement important à très important pour leur entreprise (48 %), et 46 % pensent que cela reste très peu ou pas du tout important. Le même désaccord est observé en ce qui concerne l'importance de l'amélioration des procédures douanières. 52 % insistent sur ce point, mais 43 % ne pensent pas que cela soit essentiel.
- Une majorité de PME belges insiste sur l'importance de protéger les données client et de l'entreprise (79 %), la propriété intellectuelle (67 %) et les désignations de produits ainsi que les noms de marques régionaux (59 %) pour leur propre entreprise.
- De même, les aspects favorisant l'accès et la standardisation sont considérés comme importants pour leur entreprise. 60 % indiquent que l'harmonisation des réglementations techniques, des standards et des normes est importante ; 59 % pensent que l'accès aux informations relatives aux exigences et conditions sur les marchés étrangers est essentiel ; et 52 % estiment qu'il est important d'améliorer les procédures douanières.
- Les règles de concurrence destinées à limiter le pouvoir de marché des entreprises individuelles ne sont pas essentielles aux yeux de la majeure partie des PME belges interrogées (55 %), tandis que 40 % les trouvent importantes pour leur entreprise.



Accès aux contrats de marchés publics sur les marchés étrangers



Protection des données client et d'entreprise

Importation :

- Près d'un tiers des PME belges interrogées présentent des coûts liés à l'importation (30 %). En raison d'une sur représentation dans l'échantillon, des moyennes entreprises, ce chiffre est susceptible de dépasser le nombre réel des PME qui importent*.
- En moyenne, les coûts d'importation des PME interrogées représentent 32 % des coûts totaux pour l'entreprise.
- Pour presque la moitié de ces entreprises, les coûts liés à l'importation constituent plus de 40 % de l'ensemble des coûts (45 %).
- Plus d'un dixième des PME n'importe pas à l'heure actuelle, mais prévoit d'importer des marchandises et/ou services à l'avenir (12 %).
- Pour les PME belges qui importent, les États membres de l'UE et l'EFTA (European Free Trade Association [Association européenne de libre-échange]) représentent actuellement les fournisseurs les plus importants (64 %). Les États-Unis constituent à l'heure actuelle un fournisseur important pour 41 % des PME, et le Canada représente 35 %.



Exportation :

- Près d'un tiers des PME belges interrogées tirent des revenus de l'exportation (30 %). En raison d'une sur représentation dans l'échantillon, des moyennes entreprises, ce chiffre est susceptible de dépasser le nombre réel des PME qui exportent*.
- En moyenne, 37 % du revenu total des PME interrogées proviennent de l'exportation.
- 15 % des PME génèrent plus de 40 % de leurs revenus à partir de l'exportation.
- Plus d'un dixième des PME (12 %) ne génère aucun revenu à partir de l'exportation à l'heure actuelle, mais prévoit de franchir cette étape à l'avenir.
- Les PME belges qui exportent indiquent les pays de l'EFTA et les États membres de l'UE comme les régions destinataires les plus importantes pour leurs produits et services (77 %). Les États-Unis constituent un pays d'exportation important avec 55 % des PME, 49 % pour le Canada**.

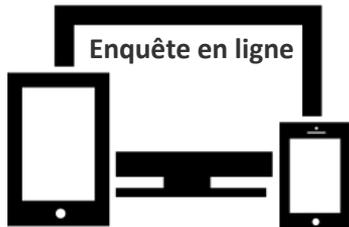
(**résultats basés sur n < 70)

*Source : <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20302>

Les PME interrogées dans la région flamande sont plus optimistes que les PME wallonnes en ce qui concerne les effets des accords de commerce.

- Les PME de **Flandre** pensent généralement que le CETA aura un effet relativement positif à très positif sur les petites et moyennes entreprises (43 % vs 29 % des PME wallonnes). Comparées aux PME de Wallonie, les PME de **Flandre** estiment généralement que l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes est importante pour leur entreprise (67 % vs 52 %). Elles estiment généralement qu'elles pourraient bénéficier de l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes (53 %) grâce aux accords sur le commerce, et sont plus convaincues que les organismes de réglementation proposés pour le CETA et le TTIP aideront à améliorer la qualité des normes (59 %).
- Outre ces effets positifs perçus, les PME interrogées en **Flandre** pensent généralement que l'intérêt des PME belges est suffisamment pris en compte lorsque des accords de commerce internationaux sont négociés (50 % vs 39 % des PME wallonnes).
- Les **PME wallonnes interrogées** anticipent généralement un accroissement de la pression concurrentielle (56 % vs 41 %) et une difficulté à faire face à une concurrence plus rude (45 % vs 32 %) en raison des accords de commerce potentiels.





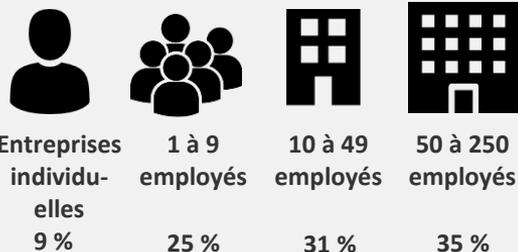
Enquête en ligne

Le travail principal d'enquête sur le terrain a été mené sur la période allant du 24 octobre au 6 novembre 2016.

La participation via un lien générique a été rendue possible jusqu'en décembre 2016.

Nombre total de participants = 233 ->  Flandre = 123  Wallonie = 110

Taille de l'entreprise



Chiffre d'affaires annuel



* Selon la Commission européenne, la définition d'une PME est une « entreprise qui emploie moins de 250 personnes et possède un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 50 millions d'euros et/ou un total du bilan annuel ne dépassant pas 43 millions d'euros ». Cette étude limite la définition aux « organisations comprenant jusqu'à 250 employés ». Par conséquent, comme le montre cette diapositive, un faible nombre d'entreprises interrogées possède un chiffre d'affaires annuel dépassant 50 millions. Ce phénomène sera développé en annexe.

** En raison de l'arrondissement, les pourcentages ne correspondent pas toujours à 100 %.

Secteur



Taille de l'entreprise vs chiffre d'affaires annuel	PME unipersonnelles	1 à 9	10 à 49	50 à 250	Tout
Moins de 2 millions d'euros	90 %	78 %	42 %	27 %	50 %
Entre 2 et 50 millions d'euros	5 %	20 %	56 %	63 %	45 %
Plus de 50 millions d'euros	5 %	2 %	3 %	10 %	5 %
Total	No.= 21	No.= 59	No.= 72	No.= 81	No.= 233

Cette étude représente-t-elle la population totale des PME en Belgique ?

Le tableau présenté sur cette diapositive montre que les PME interrogées ne correspondent pas à la population des PME en matière de taille. Dans l'échantillon d'étude, la proportion des micro, petites et moyennes entreprises est pratiquement égale. Ainsi, les micro-entreprises sont sous-représentées dans notre échantillon et les petites et moyennes entreprises sont sur représentées . Cette surreprésentation des moyennes entreprises ainsi que des PME à profil international dans l'échantillon peut générer un biais pro commerce dans les résultats. Cependant, grâce aux données disponibles sur la taille des entreprises dans l'enquête, il est possible de donner des résultats détaillés en fonction de la taille des entreprises .

Des données sur la répartition des PME de l'échantillon en matière d'activités sont également disponibles.



Amplitude de classe	Nombre de PME en Belgique		Échantillon d'étude		
	Belgique		EU28	Étude	
	Nombre	Part	Part	Nombre	Part
Micro (0 à 9 employés)	543 611	94 %	93 %	80	34 %
Petite (10 à 49 employés)	28 034	5 %	6 %	72	31 %
Moyenne (50 à 250 employés)	4 293	1 %	1 %	81	35 %
Total	575 938	100 %	100 %	233	100 %

Secteur	Nombre de PME par secteur, estimations en 2015		Échantillon d'étude	
	Nombre	Part	Nombre	Part
Industries minières et extractives	197	0,03 %	3	1 %
Fabrication	35 487	6 %	11	5 %
Électricité, gaz	573	0,1 %	6	3 %
Approvisionnement en eau, gestion des eaux usées, traitement des déchets	1 186	0,2 %	1	0,4 %
Construction	101 697	18 %	35	15 %
Service de distribution	133 252	23 %	20	9 %
Transports et stockage	18 267	3 %	9	4 %
Hébergement et restauration	49 123	9 %	14	6 %
Information et communication	29 441	5 %	26	11 %
Immobilier	35 259	6 %	13	6 %
Activités professionnelles, scientifiques et techniques	129 311	22 %	9	4 %
Services d'assistance et administratifs	42 145	7 %	27	12 %
Autres (réparation, agriculture, assurances, santé, éducation, arts)	Inconnu	Inconnu	103	44 %
Total	575 938	100 %	233	100 %

Source : <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20302>

VERT = surreprésentation
ORANGE = sousreprésentation

1. Priorités pour les PME

Page 11

2. Degré d'ouverture au commerce international

Page 16

3. Connaissance concernant les accords de commerce

Page 23

4. Impact potentiel des accords de commerce

Page 27

Annexe

- Connaissance au sujet de l'Accord sur le commerce des services (Trade in Services Agreement, TiSA)

Plus de la moitié des entreprises belges interrogées jugent l'amélioration des procédures douanières, la suppression des droits de douane ainsi que des restrictions quantitatives et l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes relativement importantes ou très importantes.



Les PME qui exportent et importent pensent généralement que ces aspects revêtent une certaine importance pour leur entreprise :

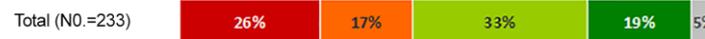
- L'amélioration des procédures douanières (resp. 72 % et 73 %, contre 38 % des PME qui n'exportent pas et 34 % des PME qui n'importent pas).
- La suppression des droits de douane et des limites quantitatives (resp. 78 % et 75 %, contre 42 % des PME qui n'exportent pas et 39 % des PME qui n'importent pas).
- L'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes (resp. 74 % et 71 %, contre 51 % des PME qui n'exportent pas et 50 % des PME qui n'importent pas).

Les entreprises individuelles estiment plus souvent que l'amélioration des procédures douanières n'est pas importante du tout (48 %).

L'amélioration des procédures douanières et la suppression des droits de douane ainsi que des restrictions quantitatives sont plus importantes pour les PME présentant un **chiffre d'affaires annuel** de plus de 2 millions.

Quelle importance revêtent les aspects suivants pour votre entreprise ?

Amélioration des procédures douanières (par ex. documents de passage frontalier, certification, procédures d'octroi de licence)



Suppression des droits de douane et des limites quantitatives (par ex. quotas, licences)



Harmonisation des réglementations techniques, standards et normes (par ex. unités de mesure, méthodes de calcul)



■ Pas du tout important ■ Pas très important ■ Moyennement important ■ Très important ■ Ne sait pas

Les entreprises en **Flandre** considèrent l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes comme plus importante que celles en Wallonie (67 % vs 52 %).



De même, l'accès aux informations relatives aux exigences et conditions sur les marchés étrangers, l'accès aux marchés publics étrangers et les règles de concurrence destinées à limiter le pouvoir de marché d'une entreprise individuelle sont considérés comme relativement importants à très importants pour près de la moitié des entreprises en Belgique.



Les PME qui exportent et importent pensent généralement que ces aspects revêtent une certaine importance pour leur entreprise :

- L'accès aux informations relatives aux exigences et conditions sur les marchés étrangers (resp. 81 % et 79 %, contre 45 % des PME qui n'exportent pas et 41 % des PME qui n'importent pas).
- L'accès aux marchés publics étrangers (resp. 68 % et 66 %, contre 36 % des PME qui n'exportent pas et 31 % des PME qui n'importent pas).
- Les règles de concurrence destinées à limiter le pouvoir de marché d'une entreprise individuelle (resp. 67 % et 65 %, contre 45 % des PME qui n'exportent pas et 44 % des PME qui n'importent pas).

Quelle importance revêtent les aspects suivants pour votre entreprise ?

Accès aux informations relatives aux exigences et conditions sur les marchés étrangers



Accès aux marchés publics étrangers



Règles de concurrence destinées à limiter le pouvoir de marché d'une entreprise individuelle



■ Pas du tout important ■ Pas très important ■ Moyennement important ■ Très important ■ Ne sait pas

L'accès aux marchés publics étrangers est moins important pour les **micro-entreprises** (jusqu'à 10 employés) (34 %).

L'accès aux marchés publics étrangers est plus important pour les entreprises présentant un **chiffre d'affaires annuel** compris entre 2 et 50 millions d'euros (57 %).

La protection des données client et de l'entreprise est l'aspect le plus important pour la plupart des entreprises belges (80 %). La protection de la propriété intellectuelle et des désignations de produits ainsi que des noms de marques régionaux est importante pour plus de la moitié des entreprises interrogées.

La protection des désignations de produits ainsi que des noms de marques régionaux (65 %) est relativement importante pour les entreprises présentant un **chiffre d'affaires annuel** compris entre 2 et 50 millions d'euros.



Les PME qui exportent et importent pensent généralement que les aspects suivants revêtent une certaine importance pour leur entreprise : la protection des désignations de produits ainsi que des noms de marques régionaux (resp. 74 % et 77 %, contre 49 % des PME qui n'exportent pas et 47 % des PME qui n'importent pas).

- La protection des données client et de l'entreprise (resp. 90 % et 90 %, contre 74 % des PME qui n'exportent pas et 74 % des PME qui n'importent pas).

Les PME qui exportent pensent généralement que la protection de la propriété intellectuelle est importante pour leur entreprise (77 %, contre 61 % des PME qui n'exportent pas).

Quelle importance revêtent les aspects suivants pour votre entreprise ?

Protection des désignations de produits ainsi que des noms de marques régionaux

Total (N0.=233)



Protection de la propriété intellectuelle

Total (N0.=233)



Protection des données client et d'entreprise

Total (N0.=233)



■ Pas du tout important ■ Pas très important ■ Moyennement important ■ Très important ■ Ne sait pas



Près de la moitié des entreprises interrogées pensent que les tribunaux d'arbitrage prévus pour le règlement des différends entre investisseurs et États sont très peu, voire pas du tout importants. L'accès non discriminatoire aux tribunaux publics sur les marchés étrangers est considéré comme important par plus de la moitié des entreprises en Belgique.



Les PME qui exportent pensent généralement que ces aspects revêtent une certaine importance pour leur entreprise :

- Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États pour faire valoir les demandes d'indemnisation des entreprises étrangères et nationales à l'étranger (55 %, contre 34 % des PME qui n'exportent pas).
- L'accès non discriminatoire aux tribunaux publics sur les marchés étrangers (68 %, contre 46 % des PME qui n'exportent pas).

Quelle importance revêtent les aspects suivants pour votre entreprise ?

Tribunaux d'arbitrage de règlement des différends entre investisseurs et États pour faire valoir les demandes d'indemnisation des entreprises étrangères et des entreprises nationales à l'étranger

Total (N0.=233)



Accès non discriminatoire aux tribunaux publics sur les marchés étrangers

Total (N0.=233)



■ Pas du tout important ■ Pas très important ■ Moyennement important ■ Très important ■ Ne sait pas

Les tribunaux d'arbitrage pour le règlement des différends entre investisseurs et États sont plus souvent importants pour les grandes entreprises (50 à 250 employés) par rapport aux entreprises comptant 0 à 49 employés (52 % vs 38 %).

Les personnes interrogées occupant un poste élevé estiment plus souvent que les tribunaux d'arbitrage de règlement des différends entre investisseurs et États ne sont pas importants du tout par rapport aux personnes interrogées occupant d'autres postes (41 % vs 31 %).

Les entreprises présentant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros estiment que les tribunaux d'arbitrage pour le règlement des différends entre investisseurs et États et un accès non discriminatoire aux tribunaux publics sont moins importants que d'autres entreprises : 41 % des PME présentant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions pensent que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États pour faire valoir des demandes d'indemnisation n'est pas du tout important pour leur entreprise, et 37 % estiment que l'accès non discriminatoire aux tribunaux publics n'est pas du tout important, contre 22 % et 19 % des PME présentant un chiffre d'affaires annuel compris entre 2 et 50 millions.



- 
1. **Priorités pour les PME** **Page 11**
 2. **Degré d'ouverture au commerce international** **Page 16**
 3. **Connaissance concernant les accords de commerce** **Page 23**
 4. **Impact potentiel des accords de commerce** **Page 27**

Annexe

- **Connaissance au sujet de l'Accord sur le commerce des services (Trade in Services Agreement, TiSA)**

Les exportations représentent 40 % du revenu total*

Plus tôt dans ce rapport (diapositive 9), nous avons expliqué que l'échantillon d'étude contenait une sur-représentation des petites et moyennes entreprises. Cette sur-représentation se traduit également par un nombre relativement important de PME qui exportent dans l'échantillon d'étude :

Parmi l'ensemble des entreprises interrogées, 30 % génèrent des revenus grâce aux exportations (No. = 69).

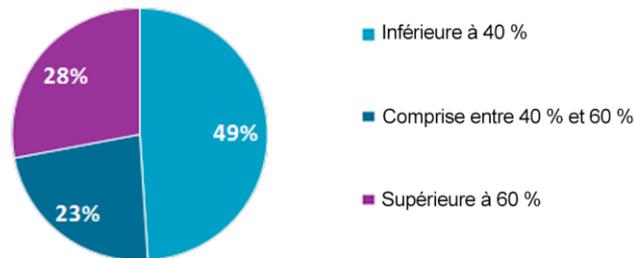
- Pour 49 % de ce sous-groupe, ce revenu représente moins de 40 % de leur revenu total.
- Pour plus d'un quart (28 %), les exportations représentent plus de 60 % de leur revenu total.
- En moyenne, les exportations représentent 40 % du revenu total des entreprises.

59 % des entreprises interrogées ne génèrent aucun revenu à partir des exportations et ne prévoient pas de le faire .

12 % ne génèrent aucun revenu à partir de l'exportation à l'heure actuelle, mais prévoient de franchir cette étape à l'avenir (non présenté ici).

Quelle est la part représentée par les exportations sur les revenus totaux de votre entreprise (biens et services) ?

Question posée aux PME générant des revenus à partir des exportations (No. = 69)



** parmi les entreprises indiquant avoir généré des revenus à partir des exportations.*

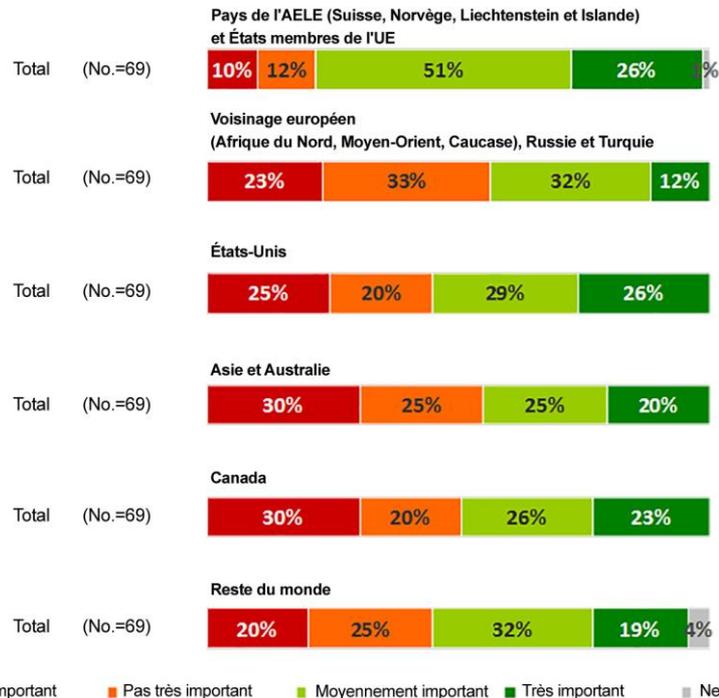
** Basé sur No. < 70.*

Les pays de l'AELE (Suisse, Norvège, Liechtenstein et Islande) et les États membres de l'UE sont actuellement les régions destinataires les plus importantes pour les produits et services belges. Les pays du voisinage européen sont pour le moment considérés comme moins importants.

Pour les petites entreprises, un certain nombre de pays étrangers ne constituent **pas** un marché de vente important **du tout** :

- Pays européens voisins : aucune importance à 38 % pour les micro et petites entreprises, contre 3 % pour les entreprises de taille moyenne qui exportent
- Asie et Australie : aucune importance à 44 % pour les micro et petites entreprises, contre 13 % pour les entreprises de taille moyenne qui exportent
- Canada : aucune importance à 46 % pour les micro et petites entreprises, contre 10 % pour les entreprises de taille moyenne qui exportent
- « Reste du monde » : aucune importance à 31 % pour les micro et petites entreprises, contre 7 % pour les entreprises de taille moyenne qui exportent

Quelle importance revêtent à l'heure actuelle les régions suivantes en tant que marchés pour vos produits et/ou services ? Question posée aux PME générant des revenus à partir des exportations



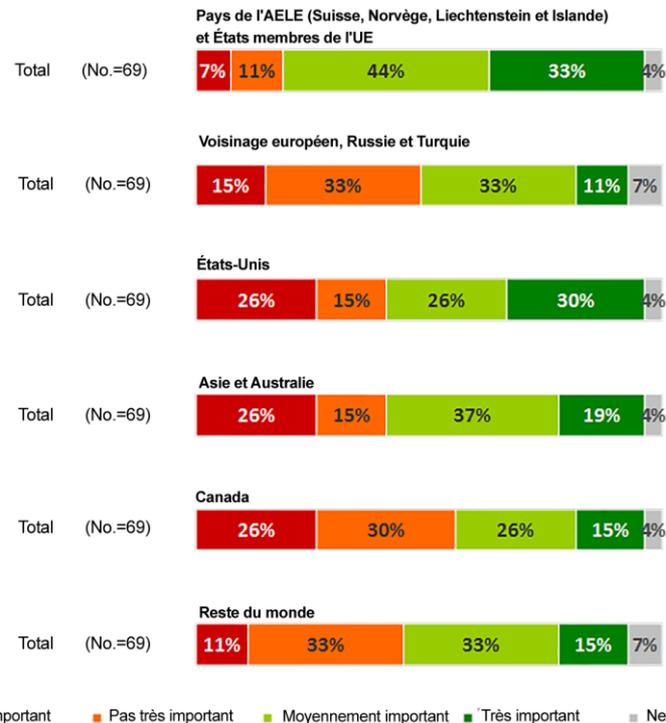
Trois entreprises belges sur quatre interrogées s'attendent à ce que les pays de l'AELE (Suisse, Norvège, Liechtenstein et Islande) et les États membres de l'UE représentent des régions destinataires importantes pour leurs produits et services.*



** NB. La taille du groupe échantillon (No.) est trop faible pour réaliser des conclusions fiables*

Quelle importance prévoyez-vous pour les régions suivantes en tant que lieux de destination de vos produits et/ou services ?

Question posée aux PME qui ne génèrent aucun revenu avec l'exportation, mais prévoient de franchir cette étape

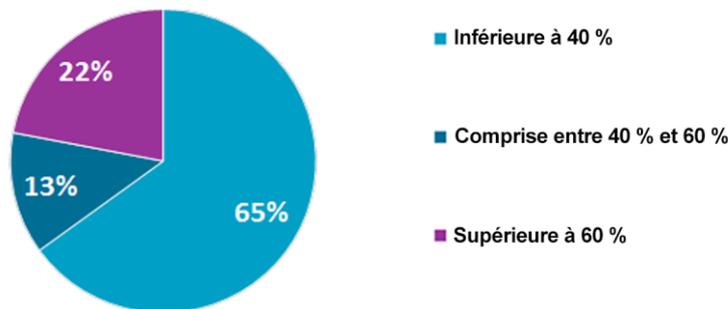


30 % des PME interrogées ont recours à des importations

- 30 % des PME interrogées indiquent avoir recours à des importations et que ces dernières engendrent des coûts (No. = 77). En moyenne, ces coûts représentent 32 % des coûts totaux pour l'entreprise. Pour une grande majorité (65 %) des entreprises qui importent des marchandises et/ou des services, les coûts d'importation représentent moins de 40 % des coûts totaux. Pour 13 % des PME, entre 40 % et 60 % des coûts sont liés aux importations et pour 22 % autres, les coûts d'importation représentent plus de 60 %.
- 59 % de l'ensemble des PME belges ne présentent pas de frais d'importation et ne prévoient pas de franchir cette étape.
- 12 % des entreprises n'importent à l'heure actuelle pas de marchandises et/ou services, mais prévoient de franchir cette étape à l'avenir (non présenté ici).

Quelle est la part représentée par les importations sur les coûts totaux de votre entreprise (biens et services) ?

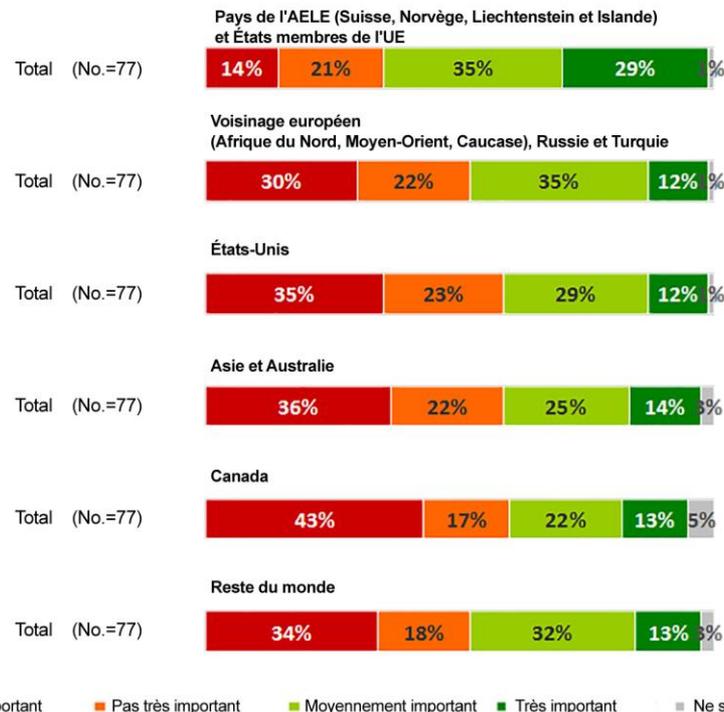
Question posée aux PME présentant des coûts liés aux importations (No. = 77)



Les pays de l'Association européenne de libre échange, AELE (Suisse, Norvège, Liechtenstein et Islande), les États membres de l'UE et les pays européens voisins représentent actuellement les fournisseurs les plus importants de produits et services pour les PME belges interrogées.

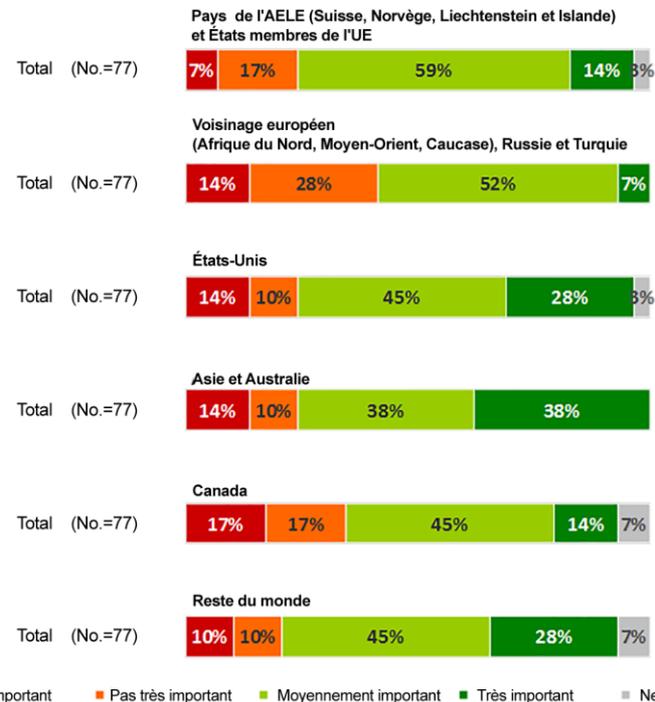


Quelle importance revêtent à l'heure actuelle les régions mentionnées ci-dessous en tant que fournisseurs pour vos produits et/ou services ? Question posée aux PME présentant des coûts liés aux importations



Les entreprises souhaitant étendre leurs fournisseurs au-delà de l'Europe considèrent toutes les régions comme importantes.*

Quelle importance prévoyez-vous pour les régions mentionnées ci-dessous en tant que fournisseurs pour vos produits et/ou services ?
Question posée aux PME qui ne présentent aucun coût lié à l'importation, mais prévoient de franchir cette étape



NB. La taille du groupe échantillon (No.) est trop faible pour réaliser des conclusions fiables



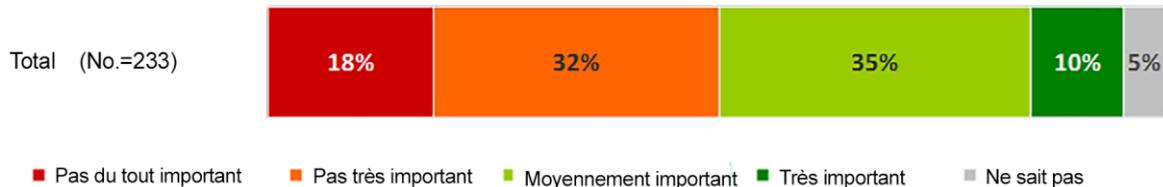
- 
- | | |
|-----------------------------------------------------------|----------------|
| 1. Priorités pour les PME | Page 11 |
| 2. Degré d'ouverture au commerce international | Page 16 |
| 3. Connaissance concernant les accords de commerce | Page 23 |
| 4. Impact potentiel des accords de commerce | Page 27 |

Annexe

- Connaissance au sujet de l'Accord sur le commerce des services (Trade in Services Agreement, TiSA)

Près de la moitié des PME belges interrogées se considèrent relativement bien à très bien informées sur le TTIP (45 %).

D'une manière générale, à quel point vous estimez-vous/votre entreprise informé(e) au sujet du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) entre l'UE et les États-Unis ?



Les cadres intermédiaires se considèrent mieux informées que les dirigeants d'entreprises.

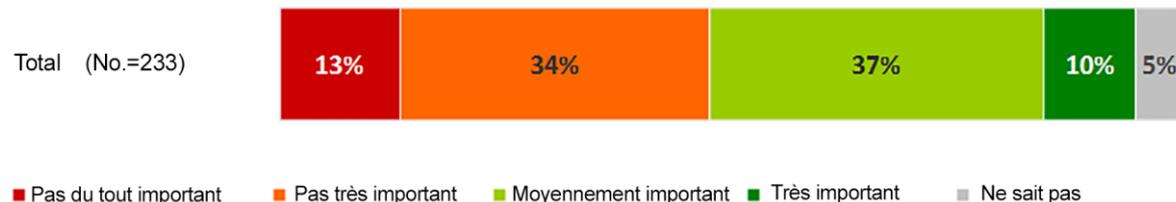
Les entreprises présentant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions se considèrent moins informées sur le TTIP que d'autres entreprises.



Les PME qui exportent et importent se considèrent généralement comme relativement bien à très bien informées sur le TTIP (resp. 64 % et 61 %, contre 34 % des PME qui n'exportent pas et 32 % des PME qui n'importent pas).

Près de la moitié des PME belges interrogées se considèrent relativement bien à très bien informées sur le CETA (47 %).

D'une manière générale, à quel point vous estimez-vous/votre entreprise informé(e) au sujet de l'Accord économique et commercial global (CETA) entre l'UE et le Canada ?



Les cadres intermédiaires se considèrent mieux informés sur le CETA que les dirigeants d'entreprises : 60 % des responsables intermédiaires interrogés se considèrent relativement bien à très bien informés.

Les entreprises présentant un **chiffre d'affaires annuel** inférieur à 2 millions se considèrent généralement moins informées (36 %) que d'autres entreprises présentant un chiffre d'affaires plus conséquent (57 %).



Les PME qui exportent et importent se considèrent généralement comme relativement bien à très bien informées sur le CETA (resp. 64 % et 60 %, contre 40 % des PME qui n'exportent pas et 39 % des PME qui n'importent pas).



Le gouvernement représente la source d'information préférée des PME belges.

Les entreprises de taille moyenne préfèrent généralement que ce soit le gouvernement qui les informe par rapport aux entreprises comportant moins de 50 employés (57 % vs 37 %).

Les entreprises présentant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros n'attendent généralement pas plus d'informations (23 %).

Les entreprises situées en Wallonie considèrent généralement les Institutions européennes (36 %), les médias (35 %), les responsables politiques (34 %), la recherche universitaire (27 %) et les organisations non gouvernementales (23 %) comme des sources d'information importantes. Les entreprises en Flandre accordent moins de poids à ces sources (resp. 21%, 19%, 19%, 15%, 8%).

Par quel biais votre entreprise souhaiterait-elle être informée ?
(Base : total, n = 233)



1. **Priorités pour les PME** **Page 11**
2. **Degré d'ouverture au commerce international** **Page 16**
3. **Connaissance concernant les accords de commerce** **Page 23**
4. **Impact potentiel des accords de commerce** **Page 27**

Annexe

- **Connaissance au sujet de l'Accord sur le commerce des services (Trade in Services Agreement, TiSA)**

Les points de vue quant à l'effet des accords de commerce sur le développement de nouveaux marchés étrangers, l'achat de biens intermédiaires et les investissements directs étrangers sont pratiquement divisés de manière égale.

Les entreprises de taille moyenne pensent généralement que l'investissement direct étranger sera plus sûr par rapport aux plus petites entreprises (51 % vs 32 %).

Les entreprises présentant un **chiffre d'affaires annuel** supérieur à 2 millions estiment généralement que l'investissement direct étranger devrait être plus sûr par rapport aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur (62 % vs 29 %).

En tenant compte de l'impact potentiel des accords de commerce, laquelle des affirmations suivantes s'applique à votre entreprise ?



■ Tend à ne pas s'appliquer ■ Tend à ne pas s'appliquer ■ Tend à s'appliquer ■ S'applique ■ Ne sait pas



Pour les PME qui importent et exportent, le sentiment est généralement le suivant :

- Il devrait être plus simple de développer de nouveaux marchés étrangers (resp. 59 % et 55 %, contre 34 % des PME qui n'exportent pas et 30 % des PME qui n'importent pas).
- L'achat de biens intermédiaires devrait s'améliorer (resp. 62 % et 60 %, contre 28 % des PME qui n'exportent pas et 25 % des PME qui n'importent pas).
- L'investissement direct étranger devrait être plus sûr (resp. 52 % et 52 %, contre 26 % des PME qui n'exportent pas et 21 % des PME qui n'importent pas).

Sur l'ensemble des effets potentiels présentés quant aux accords de commerce, les entreprises considèrent la hausse de la pression concurrentielle sur les entreprises comme l'impact le plus important.

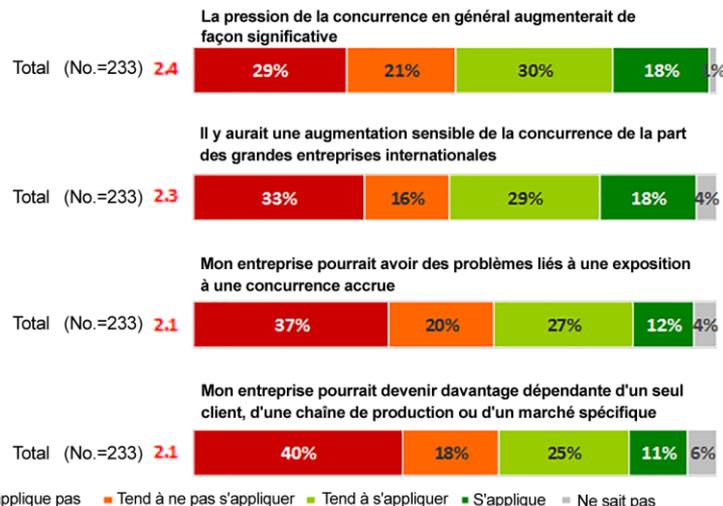


Pour les PME qui importent et exportent, le sentiment est généralement le suivant :

- La pression concurrentielle devrait augmenter sensiblement (resp. 59 % et 58 %, contre 39 % des PME qui n'exportent pas et 37 % des PME qui n'importent pas).
- Il devrait y avoir un accroissement notable de la concurrence de la part de grandes entreprises internationales (resp. 55 % et 53 %, contre 39 % des PME qui n'exportent pas et 37 % des PME qui n'importent pas).
- Leur entreprise devrait s'attendre à certains problèmes pour faire face à la concurrence plus rude qui pourrait en résulter (resp. 51 % et 45 %, contre 28 % des PME qui n'exportent pas et 26 % des PME qui n'importent pas).
- Leur entreprise pourrait devenir davantage dépendante d'un seul client, d'une chaîne de production ou d'un marché spécifique (resp. 51 % et 48 %, contre 26 % des PME qui n'exportent pas et 21 % des PME qui n'importent pas).



En tenant compte de l'impact potentiel des accords de commerce, laquelle des affirmations suivantes s'applique à votre entreprise ?



Les entreprises présentant un **chiffre d'affaires annuel** inférieur à 2 millions craignent moins souvent de devenir dépendantes d'un client, d'une chaîne de production ou d'un marché spécifique (28 % vs 66 %).

Les entreprises en **Wallonie**, davantage qu'en Flandre, redoutent les effets des accords de commerce en matière de pression concurrentielle (56 % vs 41 %) et de difficulté à faire face à cette concurrence plus rude (45 % vs 32 %).

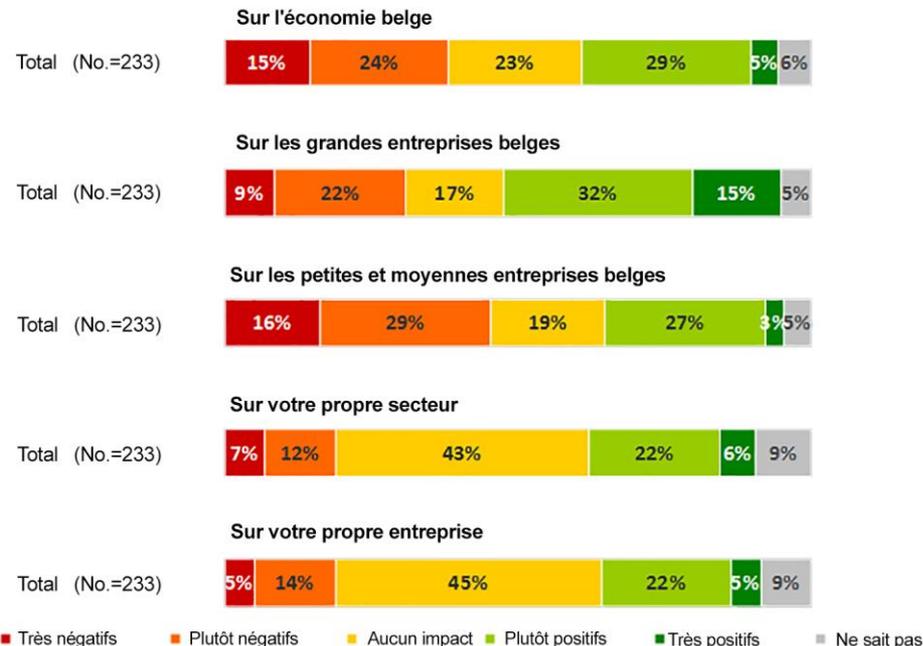
Les PME sondées attendent majoritairement un impact positif du TTIP sur les grandes entreprises et sur l'économie belge tandis que 45 % des entreprises prévoient un impact négatif pour les PME.

↳ Les PME qui exportent pensent généralement que l'accord TTIP présente un effet relativement positif à très positif sur :

- Les grandes entreprises belges (59 % contre 43 % des PME qui n'exportent pas).
- Les petites et moyennes entreprises (42 % contre 26 % des PME qui n'exportent pas).
- Leur propre secteur (49 % contre 18 % des PME qui n'exportent pas).
- Leur propre entreprise (48 % contre 15 % des PME qui n'exportent pas).

Les organisations présentant un **chiffre d'affaires annuel** inférieur à 2 millions pensent généralement que leur propre secteur (19 % vs 38 %) et leur propre entreprise (21 % vs 34 %) seront affectés de manière moins positive par le TTIP que les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 2 et 50 millions.

D'une manière générale, quels effets prévoyez-vous avec la passation possible du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) entre l'UE et les États-Unis ?



39 % des PME interrogées prévoient des effets négatifs pour le CETA sur le secteur des PME et 36 % anticipent des effets positifs.

43 % attendent des effets positifs sur les grandes entreprises belges.

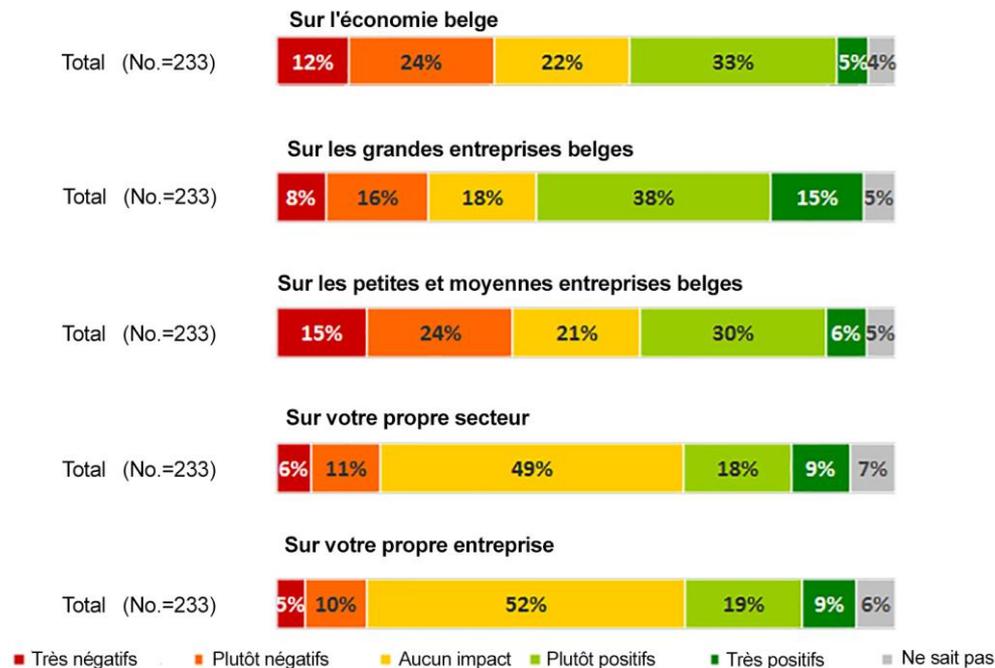


Les PME qui exportent pensent généralement que l'accord CETA présente un effet relativement positif à très positif sur :

- Les petites et moyennes entreprises (48 % contre 33 % des PME qui n'exportent pas).
- Leur propre secteur (43 % contre 17 % des PME qui n'exportent pas).
- Leur propre entreprise (41 % contre 18 % des PME qui n'exportent pas).

Les entreprises en **Flandre** croient plus souvent que le CETA aura un effet relativement positif à très positif sur les petites et moyennes entreprises par rapport aux organisations en **Wallonie** (43 % vs 29 %).

D'une manière générale, quels effets prévoyez-vous avec la passation possible de l'Accord économique et commercial global (CETA) entre l'UE et le Canada ?



Les PME belges sont divisées quant aux conséquences de la suppression ou de la réduction des droits de douanes. 43 % des PME belges interrogées pensent que leur entreprise pourra bénéficier de cette suppression ou réduction, mais 43 % pensent également que ce phénomène représente une menace.

En examinant les PME belges qui exportent, on constate que le nombre de PME qui pensent obtenir un avantage augmente (62 % contre 31 % des PME qui n'exportent pas), de même que le nombre de PME qui considèrent cela comme une menace (54 % vs 33 % des PME qui n'exportent pas).

Quels effets prévoyez-vous quant aux réglementations appliquées dans le cadre des nouveaux accords de commerce potentiels ?

Mon entreprise profitera de la suppression ou la réduction des droits de douane

Total (No.=233)



La suppression ou la réduction des droits de douane dans le contexte du TTIP et/ou CETA représentent une menace

Total (No.=233)



■ Pas du tout d'accord ■ Plutôt pas d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Tout à fait d'accord ■ Ne sait pas



Près de la moitié des PME interrogées pensent que leur entreprise profitera de l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes (45 %). 57 % estiment que ces derniers ne devraient pas être établis au sein d'un accord bilatéral.

Les entreprises basées en Flandre croient généralement qu'elles bénéficieront de l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes (53 %) et sont également plus souvent convaincues que les organismes de réglementation proposés pour le CETA et le TTIP aideront à améliorer la qualité des normes (59 %).

En examinant les PME qui exportent, on constate qu'elles pensent généralement que leur entreprise profitera de l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes (68 % contre 31 % des PME qui n'exportent pas) et que les organismes de réglementation proposés pour le CETA et le TTIP aideront à améliorer la qualité des standards (58 % contre 41 % des PME qui n'exportent pas). 62 % des PME qui exportent pensent que les réglementations techniques, standards et normes ne devraient pas être établis au sein d'un accord bilatéral. Toutefois, ce pourcentage ne diffère pas de la moyenne des PME interrogées (57 %).

Quels effets prévoyez-vous quant aux réglementations appliquées dans le cadre des nouveaux accords de commerce potentiels ?

Mon entreprise profitera de l'harmonisation des réglementations techniques, standards et normes



Les réglementations techniques, standards et normes ne devraient pas être établis au sein d'un accord bilatéral



Les organismes de réglementation proposés pour le CETA et le TTIP aideront à améliorer la qualité des normes



■ Pas du tout d'accord ■ Plutôt pas d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Tout à fait d'accord ■ Ne sait pas



43 % des personnes sondées pensent que les tribunaux d'arbitrage pour le règlement des différends entre investisseurs et États constituent des instruments importants pour leur entreprise. En même temps, 55 % pensent que ces procédures d'arbitrage favorisent les entreprises étrangères et pourraient limiter la capacité du gouvernement de mener des politiques en faveur des intérêts des PME.

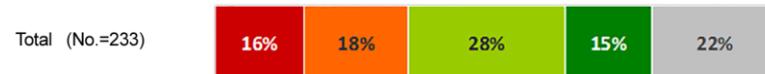
42 % pensent que l'ISDS (Investor-State Dispute Settlement [mécanisme de règlement des différends entre investisseur et État]) ou l'ICS (Investment Court System [système juridictionnel des investissements]) affaiblissent les droits de leurs entreprises

↳ **En examinant les PME qui exportent**, on constate qu'elles pensent généralement que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États représentent des instruments importants pour leur entreprise (55 % contre 37 % des PME qui n'exportent pas) et que les organismes extrajudiciaires comme l'ISDS ou l'ICS affaiblissent les droits de leur entreprise (49 % contre 36 % des PME qui n'exportent pas).

Les PME qui ne sont pas impliquées dans le commerce international ne savent pas comment répondre à cette question . Elles peuvent éprouver des difficultés à comprendre le fonctionnement de ces dispositifs.

Quels effets prévoyez-vous quant aux réglementations appliquées dans le cadre des nouveaux accords de commerce potentiels ?

Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États constitue un instrument important pour que mon entreprise puisse faire valoir des demandes d'indemnisation sur les marchés étrangers



Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États constitue un instrument important pour que mon entreprise puisse faire valoir des demandes d'indemnisation sur les marchés étrangers



Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États favorise les entreprises étrangères et pourrait limiter la capacité du gouvernement de mener des politiques en faveur des intérêts des PME



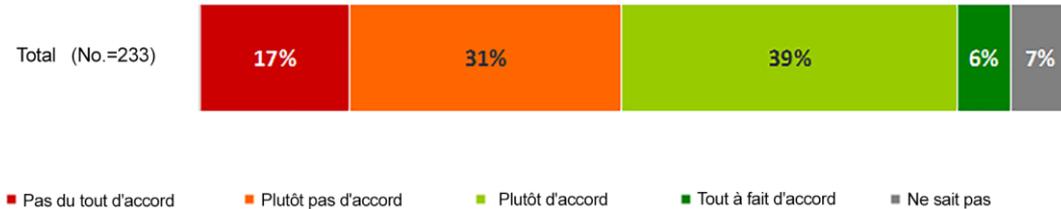
■ Pas du tout d'accord ■ Plutôt pas d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Tout à fait d'accord ■ Ne sait pas

Il existe un désaccord important entre les PME belges qui pensent qu'elles sont suffisamment prises en compte dans les négociations commerciales internationales et celles qui ne le pensent pas : 48 % ne sont pas d'accord, contre 45 % qui le sont.

Les entreprises en **Flandre** se sentent mieux représentées dans les négociations commerciales internationales que les entreprises en **Wallonie** (50 % vs 39 %).

➔ **Il n'existe pas de différence notable sur cette question entre les PME qui exportent et celles qui n'exportent pas.** Chacun des résultats se situe dans la moyenne des PME interrogées

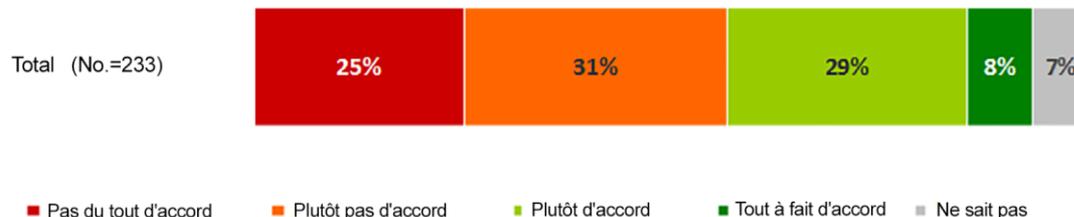
Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec les déclarations suivantes ?
J'ai le sentiment que les intérêts des PME belges sont, d'une manière générale, suffisamment pris en compte lorsque des accords de commerce internationaux sont négociés et/ou conclus





37 % des entreprises belges interrogées se considèrent relativement bien à très bien informées en ce qui concerne l'Accord sur le commerce des services. 56 % se considèrent comme très peu à pas du tout informées à ce sujet.

D'une manière générale, à quel point vous estimez-vous/votre entreprise informé(e) au sujet de l'Accord sur le commerce des services (TiSA)



Les personnes sondées et occupant un poste de responsable intermédiaire s'estiment mieux informées concernant le TiSA que les personnes sondées occupant un poste à responsabilité élevée (50 % vs. 26 %).

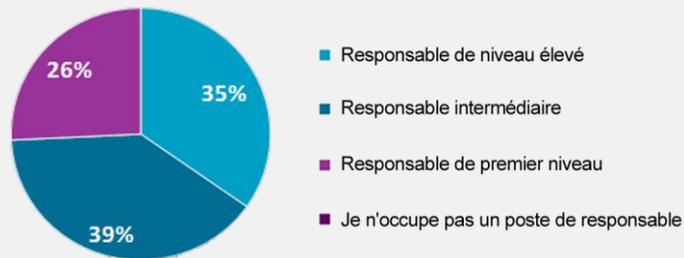


Les PME qui exportent et importent se considèrent généralement relativement bien à très bien informées sur le TiSA (resp. 46 % et 44 %, contre 31 % des PME qui n'exportent pas et 28 % des PME qui n'importent pas).

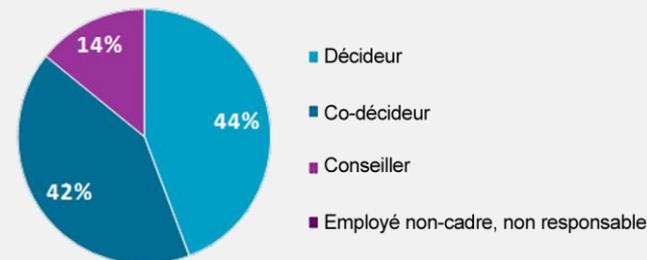


Qui a participé à l'étude ?

Position dans l'entreprise



Responsabilité dans la gestion, la finance, les achats ou les ventes



Définition d'une PME

Pour l'UE, une PME est une « entreprise qui emploie moins de 250 personnes et possède un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 50 millions d'euros et/ou un total du bilan annuel ne dépassant pas 43 millions d'euros ». Cette définition des PME vise à cibler des entreprises particulières par rapport à des financements européens et des aides publiques. La définition des PME intègre des aspects de liens, de propriété et de partenariat avec des entreprises plus grandes ainsi qu'une certaine flexibilité entre le chiffre d'affaires annuel et le total du bilan annuel d'une année sur l'autre. Cet aspect étant bien entendu hors de portée de cette enquête, par conséquent, la taille totale reste notre indicateur le plus fiable . A l'occasion d'un approfondissement de l'enquête, il serait possible d'utiliser tous les critères de classification des PME .

Retrouvez plus d'informations sur la définition des PME dans le document « User guide to the SME Définition » : <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/brochures/2014/05/01/handleiding-definitie-mkb>

12 entreprises parmi les 233 interrogées (5 %) possèdent un chiffre d'affaires annuel supérieur au seuil de 50 millions d'euros des PME. L'exclusion de ces entreprises n'entraîne pas de différence notable sur les résultats de cette étude.



Informations pratiques sur la recherche – Aspect quantitatif

- Période du travail sur le terrain
 - Le travail principal sur le terrain a été mené sur la période allant du 24 octobre au 6 novembre 2016 (personnes interrogées au sein d'un panel). La participation via un lien générique a été rendue possible jusqu'en décembre 2016
- Méthode de sélection des personnes sondées
 - Grâce au panel StemPunt de Motivaction et d'autres panels partenaires
 - Grâce à l'appartenance aux associations nationales de PME ayant coopéré dans cette étude
- Avantages
 - Les personnes sondées du panel StemPunt ont reçu des points pouvant être utilisés dans notre programme de fidélité, en remerciement de leur participation
- Pondération
 - Les données de recherche n'ont pas été pondérées (voir également l'annexe « données pondérées et non-pondérées ») sur la base de facteurs de pondération déterminés dans le fichier d'étalonnage de Mentality. Dans le cas de données socio-démographiques, ce fichier d'étalonnage est pondéré conformément aux « normes par excellence » du CBS (Central Statistical Office [bureau central de la statistique]).
- Implication de fournisseurs externes lors de la réalisation de cette étude
 - Motivaction a sollicité les services d'entreprises spécialisées pour les activités suivantes : réaliser le travail sur le terrain en Slovaquie, Belgique, France et Lituanie.
- Questionnaire
 - Le questionnaire a été préparé par Schöpflin Stiftung et ses partenaires dans les différents pays, sur la base des questionnaires conçus par la BVMW (fédération allemande des PME) et la Business Growth Foundation.
- Période de conservation des documents de recherche préliminaire
 - Les documents de recherche au format numérique seront conservés par Motivaction pendant 12 mois au minimum une fois l'étude terminée. Les enregistrements sonores et visuels sur CD ainsi que les documents de recherche non-numériques, comme les questionnaires écrits remplis, seront conservés pendant 12 mois une fois l'étude terminée.
- Autres informations pratiques sur la recherche
 - Vous pouvez vous procurer d'autres informations pratiques sur la recherche et une copie du questionnaire/de la checklist utilisés pour cette étude en faisant la demande auprès du client.



Droits d'auteur

Les droits d'auteur de ce rapport appartiennent au client. Toutefois, le fait de citer le nom de Motivation au sein de publications basées sur ce rapport (autres que la publication finie et intégrale du rapport) nécessite l'autorisation écrite de Motivation International B.V.

Droits d'auteur en termes d'images

Motivation a déployé tous les efforts raisonnables auxquels il est possible de s'attendre pour vérifier le droit à ou la propriété des droits des images. Si vous pensez toutefois être habilité à faire valoir des droits concernant l'une des images utilisées, veuillez contacter Motivation



motivaction

research and strategy

Motivaction International B.V.

Marnixkade 109

1015 ZL Amsterdam

Postbus 15262

1001 MG Amsterdam

Tél. : +31 (0)20 589 83 83

E-mail : moti@motivaction.nl

www.motivaction.nl

www.facebook.com/stempunt

