

● CECI DIT

Je dois étudier gym

par Patrick LEMAIRE



« Je dois étudier gym ! » C'était une blague que l'on se lançait, quand nous étions adolescents : « J'ai pas étudié gym », c'était dévoiler le sommet de la cancérie. Et pourtant ! Ma fille, vendredi, m'a confié qu'elle n'avait pas envie d'avoir gym. « Je n'ai pas bien compris », m'a-t-elle avoué.

- Hein ? Tu n'as pas compris en gym ?

- Ben oui... Les courbes de niveau... J'ai peur de ne pas savoir les retracer sur les plans... Eh oui ! L'éducation physique aussi s'est adaptée au Covid. C'en est fini, pour l'instant, des matchs de foot ou des culbutes autour d'une barre métallique. Et le premier trimestre a déjà été consacré aux

cross en plein air, dans les bois. Or, faire défiler des élèves dans un même vestiaire est exclu pour des raisons sanitaires. Les enfants ont donc, en classe, un cours sur les muscles, sur les gestes qui sauvent ou... sur la théorie des courses d'orientation (sic). D'où l'apprentissage de la lecture d'une carte, même si elle est plus qu'un poil redondante avec le programme du cours d'étude du milieu... Du coup, au lieu de réduire leurs courbes corporelles, ce sont les courbes de niveau que les adosaignent avec le moment, avec une perspective qui s'annonce : celle de devoir étudier gym !

● LE CHIFFRE

25°3

La nuit de samedi à dimanche a été la plus chaude jamais enregistrée pour un mois de novembre à Sydney. La température en pleine nuit est « descendue » à 25°3, mais a vite atteint en pleine journée les 40°, pour le deuxième jour consécutif. La région est en canicule sévère avec un record à 45,7°.

● ARRÊT SUR IMAGE



Le parc est terminé Le parc éolien offshore Seamide, au large d'Ostende, est opérationnel, avec ses 58 turbines. Sa capacité totale de 487 MW porte la capacité éolienne offshore totale de la Belgique à 2262 MW. Cela représente la consommation d'électricité de 2,2 millions de ménages.

L'INFO DU JOUR

Brexit: nos entreprises craignent le verdict final

Alors que les négociations pour dégager un accord se poursuivent, le Brexit sera effectif dans un mois. Quel impact pour nos entreprises ?

● Céline DEMELENNE

Il ne reste que quelques jours à l'Union européenne et au Royaume-Uni pour tenter de conclure un accord commercial prêt à entrer en vigueur au 1^{er} janvier 2021, à la fin de la période de transition qui court depuis le 31 janvier, date officielle du Brexit. Quoi qu'il arrive, les entreprises belges devront faire face à de grands bouleversements.

1. Droits de douane et formalités

Pour l'heure, ni l'Union européenne ni le Royaume-Uni n'a débranché la prise. Mais le temps presse pour trouver un accord commercial. Au fond, quel serait l'impact concret d'un no deal pour nos entreprises ? Dans ce cas, les échanges se feraient selon les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), synonyme d'application de droits de douane sur nos échanges. Les produits belges seraient alors, logiquement, plus chers. « Ce qui entraînerait un déficit de compétitivité très important pour nos entreprises », précise Jean-Christophe Dehalu, économiste pour l'Union wallonne des entreprises. Et ce n'est pas peu dire. Selon les données de la Fédération des entreprises de Belgique, en l'absence d'accord commercial, les ex-



Pour l'heure, les négociations se poursuivent afin de trouver un accord commercial.

portations belges vers le Royaume-Uni seraient frappées de droits de douane à hauteur d'1,6 milliard d'euros par an. Nos importations coûteraient quant à elles 0,6 milliard d'euros.

« Ça, c'est pour le scénario le plus pessimiste. « D'un autre côté, il y a une série de choses qui se produiront avec ou sans accord », avance Olivier Joris, exécutif manager à la FEB. Le Royaume-Uni va quitter le marché intérieur et l'Union douanière de PUE, donc il y aura une série de formalités et des procédures douanières à respecter, puisqu'il s'agira dorénavant d'un pays tiers. » En clair, les formalités administratives seront nettement plus

lourdes pour les entreprises belges. « Mais en ce qui concerne ces formalités, il faut quand même rappeler qu'elles sont connues depuis des mois. La grande inconnue du moment relève donc des droits de douane. »

2. Perte de marché

Le Royaume-Uni est le cinquième client de la Belgique. Autant dire, un marché majeur. Certaines entreprises risquent-elles de perdre ce marché ? Si nos produits deviennent plus chers due le consommateur britannique en raison des droits de douane, il se peut effectivement qu'ils soient remplacés par d'autres pro-

ENTREPRISES

25 000

25 000 entreprises belges exportent leurs produits au Royaume-Uni.

DROITS DE DOUANE

1,6

En cas de no deal, nos exportations seraient frappées de 1,6 milliard d'euros de droits de douane par an.

CLIENT

5

Le Royaume-Uni est le 5^e marché d'exportations de la Belgique.

« Il fallait s'attendre à ce scénario »

Démarches administratives, recherche de marchés alternatifs : la société mouscronnoise Food n'Joy a très vite anticipé le Brexit.

Installée à Mouscron, la société Food n'Joy commercialise des produits alimentaires : des verrines et desserts, mais aussi des fonds de tartes-lettes. L'entreprise ne se contente pas du marché belge, et vend ses produits dans plus de trente pays à travers le monde. « Le Royaume-Uni est dans le Top 5 de nos marchés. Il représente entre 10 et 15 % de nos ventes, précise le patron de la société, Arnaud Bonnel, qui a anticipé cette sortie de longue date. Sur le long terme, puisque le vote relatif au Brexit a eu lieu en 2016, nous avons essayé de trouver des marchés alternatifs au marché britannique, en envisageant déjà l'hypothèse d'un no deal. »

De manière très pratique, dans une vision à court terme,

l'entrepreneur a dû adapter une série de procédés afin d'être prêt à affronter le Brexit, et l'éventuelle absence d'accord commercial. « Cela représente pas mal de démarches administratives. Pour donner un exemple : en cas de no deal, la Grande-Bretagne sera considérée comme un pays tiers, au même titre que les États-Unis ou l'Australie. Nous devons alors modifier l'étiquetage de nos produits qui devront porter la mention "importé de l'Union européenne", avec le nom de l'importateur. Ça, c'est une conséquence concrète s'il n'y a pas d'accord commercial. » Des démarches qui requièrent du temps et de l'énergie.

« Cela dit, comme nous exportons en dehors de l'Union européenne, nous y sommes déjà habi-



Le patron de la société Food n'Joy, Arnaud Bonnel, se dit prêt à affronter l'éventuel no deal.

tués. Et puis, il faut reconnaître qu'il y a quand même un beau coup d'efforts de sensibilisation aux entreprises, que ce soit de la part de l'Agence wallonne à l'exportation ou, pour mon secteur, de la part de Fevia, la fédération de l'industrie alimentaire, le Royaume-Uni a une forte dépendance aux produits européens. Il pourrait s'en remettre à d'autres marchés, mais il faut tout de même reconnaître que nous avons l'avantage de la proximité. » ■ C.Dem

« Le Brexit, c'est un coût énorme ! »

À la tête de la société Euroquartz, Geoffroy Jacobs a consacré énormément de temps et d'argent à se préparer au Brexit.

« Un retour en arrière ? C'est certain, je dirais même que le Brexit est un retour à l'Antiquité ! » Geoffroy Jacobs est à la tête d'Euroquartz, une entreprise spécialisée dans la production et la distribution de quartz, d'abrasifs et de silice roulée, à Oupeye, en région liégeoise. L'entrepreneur ne s'en cache pas : la fin de cette période de transition suscite de grandes appréhensions.

« On est dans l'inconnue la plus totale depuis plusieurs années maintenant. Ce qui ne nous a pas empêchés d'essayer de nous préparer au mieux, et de mettre en place une série d'initiatives pour affronter le pire des scénarios, à savoir un

Brexit sans accord. » Cette phase préparatoire a nécessité de nombreuses démarches administratives. La liste est longue.

« Nous avons décidé de créer une entité légale en Angleterre, c'est-à-dire une filiale qui va importer les marchandises que nous produisons en Belgique. Elle se chargera d'effectuer les démarches administratives, elle devra aussi payer les taxes d'importation au Royaume-Uni par exemple. Ce faisant, nous serons en mesure de revendre les marchandises à partir de notre entité légale anglaise et ce, en livre sterling. Nous avons dû obtenir un numéro de TVA, un numéro EORI (NDLR : numéro d'identification essentiel à l'exporta-



L'entrepreneur ne mâche pas ses mots : pour lui, le Brexit est un retour à l'Antiquité.

tion hors UE). Nous avons des statuts spéciaux pour pouvoir bénéficier de certaines procédures simplifiées. » Mais ce n'est pas tout. Car sur le continent, côté belge, Geoffroy Jacobs a aussi dû obtenir des autorisations de la douane pour devenir un « lieu de chargement autorisé ». Sans parler des formations afin que le personnel soit fin