

8.3. Brexit – „Deal or no deal“, il est en tout cas plus que temps de vous préparer !

Même si le Brexit est passé ces derniers mois de la première à la dernière page de nos quotidiens, la question de l'accord demeure... et perdure. A l'heure où nous vous écrivons ces lignes, le suspense est d'ailleurs encore entier.

Maintenant, convenons-en, beaucoup d'illusions sont d'ores et déjà perdues quant au type d'accord possible avec la Grande-Bretagne. Et qu'on se le dise, on est loin, très loin même, des bases de discussion comme celles conclues avec l'Association Européenne de libre-échange (AELE), avec la Suisse, ou encore avec la Turquie...

Sommes-nous partis pour un no deal ?

Au mieux, les spécialistes de la question évoquent un accord de libre-échange qui sera ambitieux ou pas ! Mais le pire peut aussi sortir des discussions non abouties, avec alors carrément un « no deal » pur et dur, ce qui serait plus que probablement une vraie catastrophe. Or, après des mois de palabres, ils sont de plus en plus nombreux à penser que cette option hier redoutée est aujourd'hui la plus vraisemblable.

Problématiques en pagaille...

Sur le terrain, n'en faisons pas mystère, les conséquences pour les entreprises seront en tout cas nombreuses si ce scénario se vérifie. Pêle-mêle, on pointera des problématiques en pagaille, que ce soit d'un point de vue TVA, étiquetage, formalités douanières, normes sur les produits, enregistrement des produits chimiques, révision des contrats, risques de change... On le voit, les difficultés viendront tous azimuts. Sans compter les engorgements logistiques éventuels auxquels chacun pense, comme ce sera plus que certainement le cas dans les ports, par exemple à Zeebrugge, chez nous, une plateforme logistique certes tournée vers le Royaume-Uni, mais qui ne dispose pas de vastes zones de parking. Ajoutez-y le manque de disponibilité de palettes traitées, la surcharge des agences en douane...

Le 1er janvier 2021, Le Royaume-Uni quittera définitivement L'UE !

À notre niveau, et quelle que soit l'issue des discussions politiques, il nous paraît important que les entreprises anticipent. Et pour cause, la seule chose qui est certaine, en cet automne décidément pourri, c'est qu'au 1^{er} janvier 2021, nos voisins d'outre-Manche ne feront plus partie de l'Union ! Notre Service international est parfaitement conscient des enjeux et des besoins, il multiplie donc les contacts, séminaires et informations sur le sujet. Mi-octobre encore, une vidéoconférence a réuni des experts de la Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Great Britain (BLCC) et l'Administration des Douanes et Accises pour faire un tour de la question avec les connaissances qui sont nôtres à l'heure actuelle. Il est difficile, bien sûr, de vous communiquer en ces lignes l'ensemble des conseils avisés qui ont été prodigués, nous pensons simplement que l'encadré ci-contre pointe l'essentiel de ce qu'il convient de dire sur le sujet.

Il est également intéressant de réaliser le Brexit Impact Scan proposé par Le SPF Economie : <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/brexit/preparez-votre-entreprise>

Pour les infos douanières : https://finances.belgium.be/fr/douanes_accises/entreprises/brexit

Vous avez besoin d'aide pour créer une adresse, demander un numéro de TVA ou envisager l'adaptation de vos contrats au RU ? La BLCC in Great Britain propose ces différents services : <https://www.blcc.co.uk/>

BREXIT : L'AVIS DE NOS EXPERTS !

- ° Identifiez les différents coûts (formalités, adaptation éventuelle des contrats, des produits ou de leur étiquetage...). Les droits de douane à l'importation qui seront appliqués en cas de no deal sont déjà consultables : <https://www.gov.uk/check-tariffs-1-january-2021>
- ° Couvrez-vous contre les taux de change et autres risques financiers. Si vous avez beaucoup de trafic avec le RU, pensez aussi à l'impact financier possible au niveau des garanties douanières.
- ° Choisissez bien votre incoterm (en évitant le DDP comme l'EXW), qui détermine jusqu'où va votre responsabilité par rapport à la livraison des produits et où commence celle de votre acheteur.

° Vérifiez si vous serez amené à devoir demander un numéro de TVA au RU.

- Préparez-vous aux normes de packaging, de produits (normes type marquage CE/REACH).
- Rendez vos contrats « Brexit proof ».
- Si vous n'en avez pas encore, demandez à l'Administration des Douanes votre numéro EORI !
- Vous pensez confier vos formalités douanières à une agence en douane ? Prenez dès maintenant contact avec elle et parlez contrat.
- Si vous ne connaissez pas les codes tarifaires de vos produits, renseignez-vous.
- Vérifiez si une autorisation douanière pourrait alléger vos procédures le moment venu (comme l'autorisation « lieu de chargement agréé », la plus simple).
- Analysez l'impact des règles d'origine, notamment si vous fabriquez des produits à base de composants britanniques.

Entreprendre aujourd'hui – N°211 - Novembre 2020