

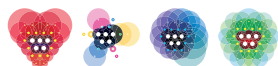
# LE BREXIT... Que faire ?



**Guide pour les entreprises**

Update 2020

**Feel inspired**



Wallonia.be



# INDEX

<b>1. Le contexte</b>	<b>5</b>
<b>2. Le BREXIT Impact Scan</b>	<b>6</b>
<b>3. Quels impacts pour votre entreprise ? Tous les points d'attention</b>	<b>7</b>
1. Formalités douanières côté belge	7
2. Formalités douanières côté britannique	10
3. Tarifs douaniers et contrôles à l'entrée au RU	12
4. Etiquetage des produits alimentaires	14
5. Fluctuations des taux de change	15
6. Contrats commerciaux	18
7. Normes	22
8. Conformité et accréditation	23
9. Propriété intellectuelles	25
10. Droits des citoyens	27
11. Services financiers	28



# 1. LE CONTEXTE

**Après la ratification de l'Accord de retrait par le gouvernement britannique et le Parlement européen, le Royaume-Uni a quitté l'Union européenne le 31 janvier 2020 et la période de transition a commencé le 1er février 2020. Celle-ci durera jusqu'au 31 décembre 2020.**

Au cours de cette période, rien ne change pour les citoyens, les consommateurs, les entreprises, les investisseurs, les étudiants et les chercheurs dans l'UE et au Royaume-Uni. Ce pays ne sera plus représenté dans les institutions européennes mais il reste dans l'union douanière et le marché unique jusqu'au 31 décembre 2020.

Jusqu'à cette date, rien ne change sur le plan douanier, mais il est important de se préparer à l'arrivée des formalités douanières.

C'est aussi pendant cette période que la relation future entre l'UE et le Royaume-Uni est négociée. Cependant, le Parlement

britannique a décidé de ne pas prolonger la période transitoire au-delà du 31 décembre 2020, laissant ainsi subsister le risque d'un BREXIT sans accord au 1er janvier 2021 en cas d'échec des négociations.

**Quoiqu'il en soit, si la forme que prendra la relation « post BREXIT » entre les deux parties est encore incertaine, il ne fait aucun doute que le 1er janvier 2021, les échanges commerciaux avec le Royaume-Uni seront assortis de formalités douanières et de contrôles aux frontières !**



## 2. LE BREXIT IMPACT SCAN

**Pour savoir dans quelle mesure le BREXIT peut affecter votre entreprise et ses relations commerciales avec le Royaume-Uni, faites le BREXIT IMPACT SCAN.**

Cet outil interactif développé par le SPF Economie aide l'entreprise à **se préparer au BREXIT** en listant tous les points auxquels l'entreprise doit prêter attention.

**L'approche BREXIT y est envisagée sous 9 angles différents :**

- L'exportation
- L'importation
- Les services
- Le transport
- L'approvisionnement
- Les données et les services numériques (réglementation vie privée)
- La propriété intellectuelle
- L'implantation
- La concurrence et le marché

Vous souhaitez une  
analyse personnalisée ?

**FAITES LE BREXIT  
IMPACT SCAN**



### 3. QUELS IMPACTS POUR VOTRE ENTREPRISE : TOUS LES POINTS D'ATTENTION

A des degrés divers, le BREXIT affectera les activités de toutes les entreprises ayant des relations commerciales avec le Royaume-Uni. Si ce guide s'adresse essentiellement aux exportateurs, il est clair que les sociétés qui importent de ce pays rencontreront des problèmes similaires en matière de devises, de réglementation ou de logistique, par exemple.

En parallèle aux initiatives fédérales et au BREXIT IMPACT SCAN, nous avons jugé utile de mettre en évidence les points sur lesquels vous devriez vous focaliser afin de **réduire l'impact du BREXIT sur votre entreprise**.

#### 1. Les formalités douanières côté belge

##### Procédure

En cas de BREXIT **sans accord**, les relations commerciales entre la Belgique et le Royaume-Uni seront régies par les règles de l'OMC. Le Royaume-Uni devenant un pays tiers, **votre société doit avoir un numéro EORI** pour y exporter des marchandises. Vous devez connaître les **codes douaniers** de vos biens et leur valeur en douane.

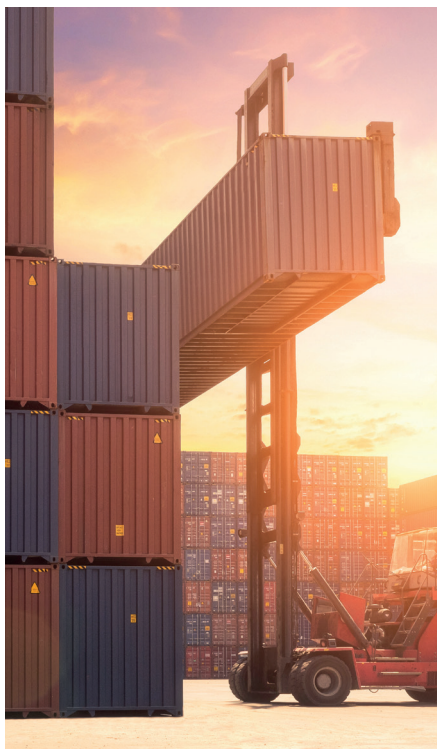
Chaque exportation doit être accompagnée d'un **document douanier qui doit être envoyé électroniquement via le système PLDA** (application gratuite Paperless Douanes et Accises) de la douane belge. Les représentants en douane et les prestataires de services logistiques

peuvent réaliser ces formalités pour vous. Pour des volumes plus importants, il est conseillé de prévoir une **comptabilité et une solution software incluant un module douane**.

La douane vérifiera si les informations reprises sur les documents douaniers correspondent avec le contenu de votre envoi. Ces contrôles peuvent se baser uniquement **sur les documents mais aussi sur des outils tels que le scan**. Un certain pourcentage des envois sera soumis à un contrôle physique complet. Vérifiez aussi que vous avez toutes les autorisations nécessaires pour des produits spécifiques comme les biens alimentaires par exemple.

Pour les exportations de marchandises vers le RU, vous ne devez pas payer de TVA, mais une **déclaration d'exportation** doit être délivrée par le bureau douanier de sortie.

**Vous trouverez ici la [procédure à l'exportation](#) ainsi que les [informations sur les représentants en douane](#).**




## Simplifications et autorisations spécifiques

Il y a moyen de simplifier et d'accélérer les procédures douanières, en demandant par exemple le **statut AEO** (opérateur économique agréé), ou des **autorisations pour régimes spécifiques** comme l'Autorisation de lieu de chargement agréé, l'Autorisation entrepôt douanier, de transit, de perfectionnement actif ou passif, etc.

Afin de limiter le nombre de déclarations d'exportation et les frais afférents, vous pouvez aussi envisager de **regrouper les produits à exporter par client** ou de **créer un bureau de vente au RU avec un numéro EORI propre**, bureau depuis lequel la distribution vers les différents clients pourra être assurée.

**Vers la page « Fiches de produits » des Douanes :**

- types d'autorisations
- façon de les demander 



## Carnet ATA

Pour l'**exportation temporaire de marchandises**, si votre entreprise participe à un salon professionnel au Royaume-Uni, par exemple, la formalité la plus facile est le « carnet ATA ». Il est valable pendant 1 an dans plus de 71 pays.

Ce carnet peut être obtenu auprès d'une [Chambre de commerce](#).

Ensuite, il suffit de se rendre au bureau de douane le plus proche pour y faire viser le carnet et y présenter les marchandises avant de les exporter ensemble avec soi.



## 2. Les formalités douanières côté britannique

**Le responsable des formalités douanières d'importation d'un bien au Royaume-Uni dépend des conditions de vente déterminées par les Incoterms, et du pays dans lequel se situe l'importateur.**

Si le vendeur n'a pas d'établissement au Royaume-Uni et que la vente s'effectue EXW (ex-works), le partenaire britannique doit se charger des formalités côté britannique. L'importateur a besoin :

- D'un numéro EORI britannique
- Du code douanier correspondant aux biens qu'il importe
- De payer la TVA et les taxes

Outre la déclaration d'importation, l'importateur doit aussi fournir la **déclaration d'exportation au vendeur belge**, puisque c'est lui qui fait passer la frontière à la marchandise.

Si la vente se fait aux conditions DDP (Delivery Duty Paid), c'est au vendeur belge d'effectuer les formalités d'importation au Royaume-Uni. Il doit :

- Avoir un numéro EORI britannique et un numéro de TVA britannique. Il n'est pas nécessaire d'avoir une entité dans le pays, une présence virtuelle suffit.
- Avoir un agent sur place pour les déclarations de TVA est fortement conseillé.
- Se charger de la déclaration d'importation sur le territoire du RU.



- S'enregistrer sur la plateforme CHIEF/CDS qui permet de faire les déclarations douanières auprès de l'Administration des Douanes britanniques (HMRC).
- Adapter la facture en indiquant le numéro de TVA britannique et en appliquant la TVA sur le prix au client.

Il peut bien sûr avoir recours à un représentant en douanes britannique par facilité.

**Le transporteur** doit disposer des informations nécessaires pour la douane : n° EORI UK, le MRN (Movement Reference number), les certificats sanitaires si nécessaire. Il doit faire la Entry Summary Declaration (ENS) qu'il peut introduire électroniquement avant le passage de la frontière (par ferry 2 h avant et par l'Eurotunnel 1 h avant).

### **Aide financière pour les filiales au Royaume-Uni**

Le gouvernement britannique offre une aide financière aux sociétés qui prennent en charge les formalités douanières, soit pour adapter leurs systèmes informatiques, soit pour la formation du personnel. **Cette aide s'adresse aux entreprises qui sont basées au RU ou qui ont une filiale au RU, si elles remplissent certains critères.**

**Consulter les informations détaillées et le formulaire de demande**



### 3. Tarifs douaniers et contrôles à l'entrée au Royaume-Uni

**Le gouvernement britannique a annoncé que les contrôles douaniers seront introduits en 3 phases :**

#### A partir de janvier 2021 :

Les importations de produits standards, de tous les secteurs allant des vêtements à l'électronique, seront soumises à des exigences douanières de base, telles que l'enregistrement des biens importés. Les entreprises auront 6 mois pour compléter les déclarations douanières, et le paiement de tarifs douaniers éventuels pourra être reporté jusqu'à ce que les déclarations douanières soient remplies. Elles devront aussi voir de quelle manière elles s'acquitteront de la TVA sur les biens importés. Il y aura des contrôles sur les alcools et le tabac, de même que des contrôles physiques pour les animaux vivants et les plantes.

#### A partir d'avril 2021 :

Tous les produits d'origine animale (viande, lait, miel, aliments pour animaux, etc.) et les végétaux et produits d'origine végétale seront soumis à une déclaration préalable et à la présentation des documents sanitaires correspondants.

#### A partir de juillet 2021 :

Tous les biens seront soumis aux déclarations d'importation et au paiement des éventuels droits de douane. Les documents de sécurité et sûreté seront exigés, de même que tous les documents obligatoires de contrôle sanitaire et phytosanitaire. Les contrôles physiques seront accrus avec le prélèvement d'échantillons, pour les produits animaux et végétaux, aux postes de contrôle des frontières.

Cette décision est toujours susceptible d'être modifiée, et à ce stade, aucune réciprocité de la part de l'UE n'est envisagée.

[Vers le site officiel](#)



## Nouveau régime douanier au 1<sup>er</sup> janvier 2021, en cas de no-deal

Parallèlement aux négociations en cours avec l'UE, le Royaume-Uni a publié son projet de nouveau tarif douanier, le « UK Global Tariff », le 19 mai 2020.

Si aucun accord n'est conclu au 31 décembre 2020, ce régime remplacera le Tarif extérieur commun (Most Favoured Nation) de l'UE le 1<sup>er</sup> janvier 2021, et s'appliquera aux marchandises provenant de pays avec lesquels le Royaume-Uni n'a pas d'accord commercial préférentiel. Il est présenté comme plus simple et moins coûteux car il supprime ou simplifie les droits d'entrée pour de nombreux produits.

60 % des marchandises entreront au Royaume-Uni en franchise de droits aux conditions de l'OMC ou via l'actuel accès préférentiel. Les droits de douane inférieurs à 2 % sont supprimés. Certains secteurs comme l'agriculture, la pêche et l'industrie automobile (produits finis) gardent toutefois des tarifs assez élevés.

Les tarifs seront indiqués en livres sterling, et plus en euros.



**Vérifiez quel tarif serait applicable à vos produits, par code douanier, en cas d'échec des négociations avec l'UE**

**Vers le UK Global  
Tariff Tool**



## 4. Etiquetage des produits alimentaires

La législation européenne est d'application au Royaume-Uni actuellement, et à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021, le pays intégrera dans sa législation propre un ensemble de lois et de directives européennes, notamment concernant les produits alimentaires, l'étiquetage, l'hygiène alimentaire et la nutrition.

**Pour exporter des marchandises alimentaires vers le Royaume-Uni après le 31 décembre 2020, il sera requis :**

- **D'indiquer le nom et l'adresse de l'exploitant (Food Business Operator - FBO)**, dans le cas d'un exportateur ou fabricant wallon, il faudra indiquer les coordonnées de l'agent ou de l'importateur britannique. Et celui-ci sera responsable du bon étiquetage des produits qu'il importe.
- **D'indiquer l'origine du produit.** Les exportateurs et fabricants européens qui indiquent sur leurs emballages une origine bien spécifique, pourront continuer à utiliser ce procédé après la fin de la période de transition. Cependant, si certains ingrédients qui entrent dans la composition du produit proviennent du Royaume-Uni, le logo "EU

origin" ne sera pas autorisé. Par exemple, un plat préparé de lasagne fait avec du boeuf britannique ne peut pas être libellé avec le logo "EU origin". Il en va de même pour des biscuits faits en Wallonie avec du beurre britannique.

- **De lister tous les ingrédients et de mentionner les allergènes.**

### IMPORTANT :

Les produits alimentaires vendus sur le marché britannique pourront garder leur étiquetage actuel jusqu'au 30 septembre 2022.

### En savoir plus :

- [Food and drink labelling changes from 1 January 2021](#)
- [Packaging and labelling](#)

## 5. Les fluctuations des taux de change

Si vos échanges commerciaux sont libellés en livres sterling, vous devez vous interroger sur votre degré d'exposition aux fluctuations de cette devise. Depuis l'annonce du BREXIT, la livre a en effet perdu de sa valeur par rapport à l'euro. Que se passera-t-il lorsque le BREXIT deviendra réalité ?

### Comment se protéger contre les risques de change ?

De nombreux instruments existent pour se protéger contre une perte de change. La méthode la plus courante est celle du contrat à terme, dont le principe de fonctionnement est le suivant :

- Supposons que l'entreprise obtienne le paiement de ses livraisons en livres sterling dans trois mois ; dans ce cas, elle a la faculté de conclure une convention avec sa banque aux termes de laquelle elle vendra une certaine quantité de livres sterling à une date précise et à un cours déterminé.
- Le cours figurant dans le contrat à terme est déterminé sur la base du cours de change au comptant et les points de swap, c'est-à-dire le différentiel de taux entre la

livre sterling et l'euro au moment où l'entreprise conclut le contrat à terme.

- À la date d'échéance, elle vend les livres qu'elle reçoit au cours de change à terme qui est stipulé dans le contrat à terme, quel que soit le taux de change de la livre sterling à ce moment-là.

**Avantage :** elle n'a pas à se soucier d'une baisse de la livre sterling entre la date de la couverture et le moment du paiement.

**Revers de la médaille :** un contrat à terme ne lui permet pas de bénéficier d'un possible redressement de la livre au cours de cette même période.



## **Comment savoir s'il vaut mieux prendre une couverture contre les risques de change ?**

**Certains facteurs peuvent aider à en évaluer la nécessité :**

### **L'importance de la marge bénéficiaire**

Les marges bénéficiaires peuvent varier sensiblement d'un secteur à l'autre. Les commerçants dont la marge bénéficiaire est faible voient fondre leur rentabilité comme neige au soleil en cas de baisse du cours de change de 5 ou 10 %. Mais si leurs marges sont d'environ 30 %, par exemple, ils peuvent facilement 'digérer' une fluctuation de cet ordre de grandeur.

### **Le volume d'affaires en livres sterling**

Dans combien de monnaies l'entreprise court-elle un risque ? Et quelle est la part de son chiffre d'affaires en livres sterling dans son chiffre d'affaires global ? Plus cette part est grande, plus la chute du cours de cette monnaie pèsera dans le résultat d'une transaction commerciale. Bref, dans

ce cas précis, mieux vaut qu'elle se protège.

### **La durée de la phase de l'offre**

Si une longue période s'écoule entre la date de son offre et la signature du contrat, elle est exposée aux risques de change durant cette longue période. En outre, durant la phase de l'offre, il vaut mieux ne pas se couvrir par un contrat à terme. L'entreprise est en effet engagée par ce contrat, même si cela n'aboutit pas à la conclusion d'une vente avec son client. Dans ce cas, elle choisira une option, qui la protège - moyennant le paiement d'une prime - contre une évolution défavorable des cours, mais elle conservera le droit d'y renoncer si le contrat de vente n'est pas conclu.

### **Les délais de paiement**

Si ses clients bénéficient contractuellement de larges conditions de paiement ou si elle leur accorde parfois un sursis de paiement, l'entreprise sera exposée beaucoup plus longtemps



à d'éventuelles fluctuations du cours de la monnaie que lorsque ce délai est très court.

### **La durée du contrat**

Si elle conclut des contrats de vente sur le long terme, l'entreprise devrait demander conseil à sa banque. Les contrats d'achat impliquent que tout achat certain nécessite une stratégie de taux de change différente de celle d'achats potentiels. Une couverture partielle peut dans ce cas être considérée valablement.

### **La stratégie de vos concurrents**

Imaginons qu'une entreprise « lambda » opte pour une couverture, mais que ses concurrents ne le fassent pas. Ses concurrents bénéficieront alors d'une hausse de la livre sterling pendant la durée du contrat à terme conclu par ladite entreprise lambda. En revanche, en cas de recul de cette devise, c'est elle qui bénéficiera d'un avantage concurrentiel.

*Source : Treasury and Financial Markets Belfius*



## 6. Les contrats commerciaux

**Il est important d'examiner l'impact que pourrait avoir le BREXIT sur vos contrats commerciaux à court et à long terme, pour les contrats en vigueur comme pour ceux qui doivent encore être conclus.**

Il y a 2 questions importantes à se poser :

- Quelles sont les principales clauses ou les termes du contrat qui doivent être **vérifiés** ?
- Comment faire **pour se protéger au mieux** contre tout impact négatif possible de ces clauses ?

### **Contrats déjà en place**

L'impact du BREXIT est réel dans les deux cas suivants :

- Lorsque le terme du contrat s'étend au-delà de la date du départ du Royaume-Uni (sortie sans accord après la période de transition)
- Lorsque la nature du contrat indique qu'il y a d'une manière ou d'une autre un « lien » entre le Royaume-Uni et l'Union Européenne.

### **Que faire si le contrat fait référence au territoire européen comme territoire d'application/d'exclusivité du contrat ?**

Il faut regarder quels sont les pays désignés comme faisant partie intégrante du territoire de l'UE car certains contrats énumèrent tous les pays visés dans la définition du territoire.

Dès lors :

- Si le Royaume-Uni fait partie de la liste des pays énumérés il n'y aura pas de problème pour justifier que le Royaume-Uni fait toujours partie intégrante de la définition.
- S'il n'en fait pas partie, il faudra interpréter le contrat et essayer de justifier que le contrat n'aurait plus de raison d'être si le Royaume-Uni ne faisait pas partie intégrante du contrat. Cela relèvera malheureusement du cas par cas.

## **Le BREXIT pourrait-il être utilisé comme force majeure, frustration ou même un changement irrévocable de l'essence même du contrat ?**

L'impact du BREXIT pourrait être tellement sérieux qu'il remette en cause les obligations contractuelles et les résultats escomptés, raison d'être du contrat initialement.

Quelles solutions pour remédier à cela ?

1. On pourrait essayer d'inclure le BREXIT comme faisant partie de la définition intégrante de Force Majeure énoncé dans le contrat et sur cette base enclencher la rupture du contrat.
2. Mais avant d'utiliser le BREXIT comme force majeure pour casser le contrat, il faudra être sûr que sa responsabilité ne soit pas utilisée par l'autre partie comme rupture abusive de contrat.
3. On pourrait utiliser le BREXIT comme représentant un changement irrévocable de

l'essence même du contrat pour les parties. Le contrat n'aurait plus de raison d'être.

4. On pourrait argumenter que le départ du Royaume-Uni de l'Europe engendrerait une trop grande frustration des parties, celles-ci n'étant en effet pas responsables du BREXIT et de ses implications négatives sur leurs relations commerciales, et ajouter qu'elles vont probablement être contraintes à faire face à des coûts supplémentaires dus à des changements de taxes etc.

La frustration sera certainement plus difficile à argumenter et dépendra surtout de l'accord des parties quant à cette frustration.

## **Nouveaux contrats**

Il y aura probablement beaucoup moins de risque d'impact négatif du BREXIT sur les contrats qui n'ont pas encore reçu force d'exécution ou pour les contrats encore en cours de négociation.

Il convient de réexaminer le

contrat sous l'angle des aspects mentionnés plus haut :

- Préciser le Royaume-Uni (et même préciser les territoires couverts par celui-ci à la date de la signature) dans la liste des territoires en plus du territoire européen.
- Insérer le BREXIT comme un cas de force majeure

(moyennant une clause pour éviter tout abus) et préciser qu'il y aura un droit exprès de terminer, suspendre ou renégocier les termes du contrat s'il y a un changement particulier dû au BREXIT comme par exemple une hausse importante de taxes ou une marque plus protégée au Royaume-Uni ;



## Compétence de juridiction et règlement des litiges

Le BREXIT pourrait engendrer des complications supplémentaires pour tout litige et dispute entre les deux parties au contrat où l'une des parties restera dans l'Union Européenne et l'autre pas.

A l'heure actuelle, le Royaume-Uni est sujet au régime européen du règlement des litiges et il semble que de toute façon la Cour Européenne aura toujours le droit d'interpréter les lois du marché commun qui sont toujours d'application.

Mais il y aura toujours des incertitudes lorsque par exemple une clause énonçant le Royaume-Uni comme juridiction compétente sera suivie et approuvée par un état membre de l'Union Européenne.

En tout état de cause, pour tout contrat futur entre une entreprise basée au Royaume-Uni et une entreprise basée en Belgique, il faudra être le plus explicite possible en ce qui concerne la loi applicable et les tribunaux compétents choisis.

## Loi applicable

Il est important de préciser que s'il est vrai que la position quant à la compétence des cours et tribunaux risque d'être changée par le départ du Royaume-Uni, il n'en est pas de même en ce qui concerne le choix de la loi applicable.

En effet, même après le BREXIT, tout tribunal anglais devrait de tout façon renvoyer au tribunal européen compétent toute clause d'un contrat faisant référence à une loi européenne comme loi d'application et de même dans le sens inverse.

*Ces informations sont données à titre informatif et ne consistent aucunement en des conseils juridiques formels.*

*Source : Philippe Sauvage, Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise en Grande-Bretagne,*

*psauvage@blcc.co.uk*

## 7. Les normes

L'organisme national de normalisation britannique **BSI** (British Standards Institution) est à l'heure actuelle membre du **CEN** (EUROPEAN COMMITTEE FOR STANDARDIZATION) et du **CENELEC** (EUROPEAN COMMITTEE FOR ELECTROTECHNICAL STANDARDIZATION).

Dans le domaine des télécommunications, l'adhésion à l'ETSI (EUROPEAN TELECOMMUNICATIONS STANDARDS INSTITUTE) est directe. Il n'est pas nécessaire d'appartenir à l'UE pour y adhérer. Le BREXIT n'aurait donc aucun impact en la matière.

Les normes ne changent pas pour l'instant pour les exportations vers le Royaume-Uni.

**Vous exportez vers le Royaume-Uni des produits qui répondent aux normes européennes. Celles-ci ne seront certainement pas remplacées par les normes britanniques avant le 31 décembre 2021.** En effet, le British Standard Institute (BSI), l'organisme de normalisation britannique, reste membre des organisations européennes de normalisation jusqu'à cette date, ce qui signifie

qu'il ne peut pas commencer à rédiger de nouvelles normes britanniques en remplacement des normes européennes. De plus, dans l'ensemble, les Britanniques semblent, du moins dans un premier temps, vouloir conserver une majorité de normes européennes.

[Vers la page BREXIT du BSI](#)



Notons que pour une **information générale sur les normes**, il existe des points de contacts, les Antennes-Normes, soutenues par le SPF Economie, où vous pouvez vous informer sur les normes en vigueur ou les projets de normes sur un thème spécifique.

[Antennes normes](#)



## 8. Conformité et accréditation

**A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021, les « organismes notifiés » (NOTIFIED BODIES ou NB) du Royaume-Uni qui avaient la charge de vérifier la conformité des procédures avec la législation européenne perdront leur statut de NB. Ils ne pourront alors plus intervenir dans les procédures d'évaluation de la conformité des produits, ni délivrer de certificats de type UE, ni certifier les systèmes de qualité.**

Les fabricants qui ont obtenu des agréments du Royaume-Uni dans le passé devront obtenir de nouveaux agréments auprès des autorités compétentes de l'UE-27, y compris pour des produits déjà en production, pour être en conformité avec la législation de l'UE et mettre leurs produits sur le marché de l'Union.

Il appartient aux entreprises de prendre les initiatives requises: demander un nouveau certificat auprès d'un NB européen ou transférer le dossier et le certificat correspondant du NB obtenu au Royaume-Uni à un NB européen.

Un produit qui a été correctement mis sur le marché avant le BREXIT pourrait ne plus être conforme après celui-ci, l'organisme certificateur n'étant plus reconnu par l'UE. Cela même s'il s'agit identiquement du même produit. Les entreprises doivent donc anticiper. Pour la mise sur le marché de

nouveaux produits, il leur est d'ailleurs recommandé de ne plus utiliser que des NB établis dans l'UE.

La base de données NANDO liste par domaine tous les NB établis dans l'UE (y compris ceux qui sont établis au Royaume-Uni). On ne peut que recommander aux entreprises de consulter cette base de données afin d'identifier les NB qui pourront certifier leurs produits en lieu et place des NB établis au Royaume-Uni.

**Consulter la base de données NANDO**



## Accréditation

Après la période de transition, les autorités de surveillance du marché ne seront plus tenues de reconnaître les certificats délivrés par l'UKAS (organisme national d'accréditation britannique). Cela pose inévitablement des problèmes aux entreprises qui font appel à des organismes d'évaluation de la conformité (OEC) accrédités dans le cadre de leur processus de production. Une réponse satisfaisante n'a pas encore été donnée à ce problème.

Il est clair que la participation, quelle qu'elle soit, de l'UKAS dans la Coopération européenne pour l'accréditation (EA, European co-operation for Accreditation) – en tant que membre à part entière ou membre sui generis – devra être telle que l'UKAS continue de satisfaire aux exigences du règlement 765/2008, qui est le cadre juridique sous lequel l'EA opère. Cela ne sera toutefois possible que si le Royaume-Uni continue de disposer d'un cadre juridique permettant à l'UKAS de se conformer à ces exigences. En pratique, cela signifie que le Royaume-Uni devrait continuer d'appliquer des règles identiques à celles du règlement 765/2008.

[Vers le site de l'UKAS](#)





## 9. La propriété intellectuelle

**Au sein de l'UE, le droit à la propriété intellectuelle fait l'objet d'une réglementation s'appliquant à tous et partout de la même manière. Il protège le titulaire de ce droit dans tous les Etats membres.**



L'Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle (EUIPO) accorde des marques et des modèles unitaires, tandis que l'Office communautaire des variétés végétales (OCVV) accorde des droits d'obtention unitaires pour ces produits. Enfin, il est possible de faire enregistrer des noms géographiques (comme des appellations d'origine et des indications géographiques) par la Commission européenne en vue d'une protection unitaire.

La sortie du Royaume-Uni de l'UE aura en principe pour conséquence que ces droits de propriété intellectuelle unitaires ne seront plus valables sur le territoire du Royaume-Uni à l'issue de la période de transition. Ils resteront cependant valables sur le territoire des 27 autres Etats membres et des Etats où la législation de l'UE sur les droits de propriété intellectuelle est appliquée, tels que la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Les demandes de

droits unitaires encore en cours à la fin de la période de transition pourront encore être traitées, mais la législation ne sera plus appliquée au Royaume-Uni.

Pour bénéficier de la même protection géographique après la période de transition, vous devrez, en tant qu'utilisateur de systèmes

unitaires de protection du droit de propriété intellectuelle, demander **à la fois un droit unitaire et un droit britannique**. Cela entraînera des coûts supplémentaires.

En ce qui concerne les **droits de propriété intellectuelle unitaires** déjà délivrés ou pendants à la fin de la période de transition, l'Accord de retrait prévoit des mesures transitoires.

[Plus d'infos](#)



## 10. Les droits des citoyens

Pendant la période de transition, rien ne change, les citoyens gardent leurs droits acquis. A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021, la libre circulation des personnes/travailleurs depuis ou à destination du Royaume-Uni telle qu'on la connaît aujourd'hui ne sera plus autorisée. Un accord pourrait être conclu mais à ce jour la situation est incertaine. Le gouvernement britannique a toutefois affirmé qu'il n'y aura pas besoin de visa pour les citoyens de l'UE.

**Si vous avez du personnel belge au Royaume-Uni**, ces personnes doivent s'enregistrer pour pouvoir continuer à résider et travailler dans ce pays, en faisant la [demande du « settled status »](#)

Les Belges qui sont arrivés au RU avant le 1/1/2021 ont jusqu'au 30/06/2021 pour faire cette démarche. Ceux qui arrivent après la période de transition seront soumis à la nouvelle loi britannique sur l'immigration.

**Si vous détachez temporairement des employés belges pour travailler au RU :**

Pour des détachements après le 1/1/2021, la nouvelle loi sur l'immigration annoncée par le gouvernement britannique sera d'application.

Un visiteur peut entrer librement au RU pour une période de 6

mois maximum (plusieurs visites possibles au cours de ces 6 mois) dans un but touristique, de visite familiale, ou d'affaires. Une carte d'identité suffit pour les visiteurs belges.

Si c'est pour travailler ou étudier, il faut se référer au nouveau système d'immigration. [Le nouveau système d'immigration](#) à points du RU est basé sur le niveau de qualification et de salaire du candidat à l'immigration, ainsi que sur son niveau de connaissance de l'anglais.

Pour les **citoyens belges** installés au RU, [consultez le site du SPF Affaires étrangères](#).

Pour les **citoyens britanniques** installés ou souhaitant venir en Belgique, [consultez le site de l'Office des Etrangers](#).

## 11. Les services financiers

**Le BREXIT et la sortie du Royaume-Uni du marché intérieur impliquent aussi de nouvelles conditions pour les institutions financières et les services qu'elles proposent.**

Le BREXIT est susceptible d'avoir un impact sur le financement de votre entreprise, sur vos polices d'assurance ou sur l'utilisation de vos services financiers et de paiement. Il est par conséquent conseillé de vérifier si le financement de vos plans d'investissement ou de vos activités d'entreprise ainsi que d'autres services financiers que vous utilisez, seront encore disponibles après la période de transition ou si vous devez rechercher des alternatives.

Les institutions financières britanniques se préparent à la perte du passeport européen, en relogant leurs activités européennes dans une filiale européenne ou une succursale locale, ou par le transfert ou l'abandon de certaines activités. Elles pourront ainsi assurer la continuité de leurs missions.

Les autorités de surveillance encouragent les institutions financières à communiquer à leurs clients un éventuel impact résiduel du BREXIT sur la prestation

de services aux entreprises et à ces clients. Si vous vous attendez à ce type d'impact mais n'avez reçu aucune information à ce sujet, consultez directement votre institution financière.

**Liens utiles :**

<https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-tells-market-participants-continue-preparations-end-uk-transition-period>

<https://www.fca.org.uk/brexit>

## Conseillers économiques et commerciaux de la Région wallonne au Royaume-Uni

### David THONON

c/o Embassy of Belgium  
17 Grosvenor Crescent  
LONDON SW1X 7EE

(T) +44 20 7235 06 16

(F) +44 20 7235 05 85

[london@awex-wallonia.com](mailto:london@awex-wallonia.com)

[www.wallonia.co.uk](http://www.wallonia.co.uk)

### Maxime COUVREUR

Belgian Embassy Trade Office  
White House  
111 New Street  
BIRMINGHAM B2 4EU

(T) +44-121-616 19 62

(F) +44-121 632 54 71

[birmingham@awex-wallonia.com](mailto:birmingham@awex-wallonia.com)

## CONTACTS A L'AWEX

### **Fabio MAURO**

Directeur Europe Occidentale

(T) 32-2-421.84.78

[f.mauro@awex.be](mailto:f.mauro@awex.be)


### **Françoise GONDRY**

Royaume-Uni et Irlande

(T) 32-2-421.86.88

[f.gondry@awex.be](mailto:f.gondry@awex.be)

Pour toute question relative au BREXIT: [brexit@awex.be](mailto:brexit@awex.be)



[www.awex-export.be](http://www.awex-export.be)

  
Wallonia.be  
EXPORT  
INVESTMENT