

Exporter aux Pays-Bas



Table des matières

Table des matières	2
1. Informations générales	3
Paysage politique	3
Économie	3
Technologie	4
2. Indicateurs complémentaires	5
Indicateurs économiques.....	5
Indicateurs sociaux et environnementaux	5
Accords de libre-échange.....	5
3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape	6
Premiers contacts	6
Exporter.....	7
Des marchés intéressants pour une première exportation	8
4. Culture d'entreprise.....	10
Communication	10
Tenue vestimentaire.....	10
Comment préparer ses visites	10
Négocier	10
Quels jours fériés ?.....	11
5. Que pouvons-nous faire pour vous ?.....	12
Points de contact sur place	12
Adresses importantes	12
Sites web utiles à consulter.....	12



1. Informations générales

Paysage politique

Résultats des élections : le Parti pour la liberté (PVV), parti d'extrême droite, a obtenu le plus grand nombre de sièges lors des dernières élections générales, mais a rencontré des difficultés pour former une coalition.

Questions politiques : le prochain gouvernement de coalition devra aborder les questions environnementales, l'agriculture, le logement et le contrôle de l'immigration.

Relations avec l'UE : La politique des Pays-Bas s'inspire souvent de celle de l'UE, notamment dans les domaines de la sécurité, de la coopération au développement, des finances, des transports et de l'agriculture.

Économie

En 2024, le paysage économique et politique des Pays-Bas revêt les caractéristiques suivantes (economy-finance.ec.europa.eu) :

- Croissance économique : l'économie néerlandaise devrait connaître une croissance modeste de 0,7 % en 2024, après une période de stagnation en 2023.
- Dépenses publiques : les dépenses d'investissement du gouvernement augmentent, ce qui devrait soutenir la croissance économique en 2024.
- L'inflation : les taux d'inflation ont diminué de manière significative par rapport aux niveaux précédemment élevés, avec une prévision de 2,6 % pour 2024.
- Marché du travail : le taux de chômage est légèrement supérieur à celui des années précédentes, mais reste relativement faible (4 %). Les salaires devraient augmenter fortement.
- Consommation privée : la consommation privée devrait repartir à la hausse à mesure que les salaires réels augmentent en raison de la baisse des taux d'inflation et de la forte croissance des salaires nominaux.
- Dette publique : le déficit budgétaire des administrations publiques est limité mais devrait augmenter pour atteindre le seuil de 3 % fixé par l'UE.
- Marché du logement : le gouvernement continue d'envisager la construction de nouveaux logements, bien que les pénuries de main-d'œuvre et d'autres crises aient jeté le doute sur ces objectifs.
- Investissement privé : les investissements des entreprises ont ralenti et l'investissement privé devrait rester faible en raison des pénuries de main-d'œuvre et du resserrement des conditions financières en 2023.

Dans l'ensemble, l'économie néerlandaise montre des signes de reprise, grâce aux dépenses publiques et à la consommation privée qui augmente progressivement. La baisse de l'inflation et la hausse des salaires sont des indicateurs positifs pour les perspectives économiques de 2024. Toutefois, il subsiste des défis tels que les pénuries de main-d'œuvre et la nécessité de procéder à des ajustements budgétaires. Les Pays-Bas restent un pays prospère doté d'un système juridique solide et d'une économie de marché ouverte, ce qui encourage les investissements étrangers et le commerce extérieur.



Technologie

Voici les secteurs clés qui sont particulièrement importants aux Pays-Bas(government.nl) :

- **L'agriculture et l'alimentation** : le pays est connu pour ses innovations en matière d'agriculture et de production alimentaire durables.
- **La chimie** : L'industrie chimique contribue de manière significative à la résolution des problèmes mondiaux.
- **Les industries créatives** : La créativité néerlandaise joue un rôle essentiel dans la résolution des problèmes mondiaux complexes.
- **L'énergie** : le pays est en train de passer à des systèmes énergétiques plus durables.
- **Les systèmes et matériaux de haute technologie** : les innovations technologiques de pointe sont à l'origine de progrès dans divers secteurs.
- **Les sciences de la vie et la santé** : la collaboration dans ce secteur génère des solutions de pointe en matière de santé.
- **Logistique** : les Pays-Bas jouent un rôle crucial dans le commerce et la logistique en Europe.
- **Horticulture et matériel de multiplication** : le secteur horticole néerlandais est un précurseur mondial qui approvisionne les marchés du monde entier. Il est également à la pointe de l'innovation dans le domaine de la technologie des serres.
- **Gestion de l'eau** : l'expertise en matière de gestion de l'eau et d'adaptation au changement climatique est une priorité absolue.

Pour une société en prospection, ces industries représentent de nombreuses opportunités d'innovation, de collaboration et de croissance, dans un pays qui valorise particulièrement le développement durable et l'avancée technologique.



2. Indicateurs complémentaires

Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies¹ et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne².

Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

¹ Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

² Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape

Premiers contacts

Prospecter

Les Pays-Bas sont une référence en matière d'entrepreneuriat et de commerce international, avec un écosystème de start-ups dynamique qui est particulièrement accueillant pour les projets étrangers innovants.

Pour réussir à pénétrer le marché néerlandais, il faut avoir une connaissance approfondie du paysage commercial local :

- **Contact initial:** commencez par un entretien préliminaire avec le représentant économique à La Haye pour obtenir des informations essentielles.
- **Analyse de marché :** chaque nouvelle demande d'exportateur donne lieu à une nouvelle analyse de marché, qui privilégie les données actuelles par rapport aux études obsolètes.
- **Foires commerciales :** recueillez des informations sur le marché en participant à des foires commerciales sectorielles, en utilisant des catalogues numériques pour des visites efficaces.
- **Travail en réseau :** participez à des événements de réseau, à des clubs d'entreprises et envisagez de présenter votre expertise lors de conférences.
- **Dimension locale :** cibler la région du Randstad, densément peuplée et prospère, ou le pôle de haute technologie d'Eindhoven, pour une première approche du marché.
- **Proximité et accessibilité :** le marché néerlandais est proche de Bruxelles, ce qui le rend facilement accessible sans intermédiaire.
- **Nuances culturelles :** reconnaître les différences culturelles et régionales au sein des Pays-Bas, telles que la « ceinture de la bible » (Bible-belt) et les régions situées en amont et en aval des fleuves.
- **Culture d'entreprise :** l'environnement commercial néerlandais est informel, avec des processus de prise de décision rapides et une préférence pour la communication directe.
- **Préparation:** les entreprises néerlandaises attendent une préparation minutieuse, avec une documentation bien formulée et une connaissance de la langue néerlandaise constitue un avantage.
- **Communication :** le premier contact doit se faire par téléphone, suivi d'un e-mail de suivi détaillé. Le démarchage téléphonique est nécessaire mais prend du temps en raison des lois sur la protection de la vie privée.
- **Réglementation :** soyez attentif à la législation anti-spam et à la conformité au RGPD lorsque vous contactez des clients potentiels.
- **Perception :** les entreprises belges/bruxelloises sont généralement appréciées aux Pays-Bas, même si les pratiques commerciales peuvent être perçues comme plus complexes et bureaucratiques.
- **Canaux de distribution :** envisager divers canaux tels que les ventes directes, les agents, le commerce électronique et les organisations d'achat. La création d'une entité locale peut être utile.



Exporter

Paievements

Les conditions de paiement aux Pays-Bas pour les entreprises, en particulier celles qui cherchent à exporter vers le pays, sont les suivantes :

- **Délai de paiement standard** : le délai de paiement standard pour les transactions commerciales nationales est de 30 jours.
- **Délai de paiement maximum**: les grandes entreprises ne peuvent pas accepter un délai de paiement **supérieur à 30 jours** en ce qui concerne les nouveaux contrats conclus avec des petites et moyennes entreprises (PME).
- **Intérêts légaux et frais de recouvrement** : si le paiement n'est pas réglé pas dans ce délai, des intérêts légaux et des frais de recouvrement (d'un montant minimum de 40 EUR) sont dus.

Ces conditions ont été conçues pour garantir que les paiements sont effectués rapidement, en particulier pour protéger les PME et les entrepreneurs indépendants de la pression financière causée par les retards de paiement. Le recours à des services de recouvrement de créances reste une pratique courante pour assurer le suivi des paiements. Pour en savoir plus, consultez le site [cms.law](https://www.cms.law).

Types d'entreprises

Aux Pays-Bas, vous pouvez choisir parmi différents types de sociétés, chacun ayant ses propres caractéristiques et implications juridiques. Voici une liste des types d'entreprises les plus courants(business.gov.nl) :

- **Entreprise individuelle (Eenmanszaak)**: idéale pour les entrepreneurs individuels, où le propriétaire est personnellement responsable des dettes de l'entreprise.
- **Société privée à responsabilité limitée (BV - Besloten Vennootschap)**: une société avec des actionnaires, où la responsabilité est généralement limitée au montant investi.
- **Société anonyme (NV - Naamloze Vennootschap)**: semblable à une BV, mais adaptée aux entreprises plus importantes, avec des actions qui peuvent être négociées en bourse.
- **Société en nom collectif (VOF - Vennootschap onder Firma)**: une société de personnes où tous les associés sont responsables à parts égales des obligations de l'entreprise.
- **Partenariat professionnel (Maatschap)**: une forme de partenariat généralement utilisé par des professionnels tels que les avocats et les médecins.
- **Société en commandite (CV - Commanditaire Vennootschap)**: elle est constituée d'au moins un commandité dont la responsabilité est illimitée et d'un commanditaire dont la responsabilité est limitée à son apport.
- **Coopérative (Coöperatie)**: un groupe de membres qui collaborent dans un objectif économique commun, avec une responsabilité limitée pour les membres.
- **Association (Vereniging)**: une organisation formée autour d'un certain objectif ou d'une certaine activité, pas nécessairement commerciale.
- **Fondation (Stichting)** : elle est établie pour atteindre un objectif social ou caritatif spécifique, sans membres ni actionnaires.



Ces structures répondent aux différents besoins des entreprises, qu'il s'agisse d'entrepreneurs individuels ou de grandes sociétés, et offrent différents niveaux de responsabilité et d'implications fiscales. Il est important de choisir celle qui correspond le mieux aux objectifs de votre entreprise et à votre mode de fonctionnement. Si vous envisagez de créer une entreprise aux Pays-Bas, il est conseillé de consulter un expert juridique pour comprendre les nuances de chaque type d'entreprise et respecter les réglementations locales.

Aides et subsides

Découvrez tous les subsides pour les entreprises bruxelloises sur le site de l'Économie et de l'Emploi à Bruxelles.

Des marchés intéressants pour une première exportation

Pour un exportateur qui travaille pour la première fois avec les Pays-Bas, les six marchés suivants sont particulièrement importants en raison de leurs caractéristiques actuelles et de leur potentiel de croissance(investinholland.com) :

- **L'agroalimentaire** : les Pays-Bas sont tournés vers l'agriculture et la production alimentaire durables. Les exportateurs bruxellois peuvent en profiter pour proposer des produits agroalimentaires biologiques et cultivés dans le respect de l'environnement.
- **Les industries créatives** : les affinités culturelles étant partagées, les produits et services créatifs de Bruxelles, tels que le design, la mode et le multimédia, sont bien accueillis par le marché néerlandais.
- **Les soins de santé, la santé numérique et le bien-être** : les innovations en matière de suivi des patients et de technologies de soins à domicile sont très demandées en raison des tendances du marché et du vieillissement de la population. Les compléments alimentaires, les équipements de fitness et les services de bien-être, en raison de l'importance croissante accordée à la santé personnelle.
- **La transition énergétique** : les solutions qui facilitent la transition vers les énergies renouvelables, y compris le stockage de l'énergie et la gestion intelligente de l'énergie, sont incontournables. La priorité accordée aux maisons sans incidence sur le climat et aux bâtiments à haut rendement énergétique offre des possibilités considérables.
- **Le commerce électronique** : le marché du commerce électronique continuant à se développer, il représente une opportunité importante pour l'exportation de services numériques, de solutions informatiques et de produits de consommation destinés au marché en ligne.
- **Les systèmes et matériaux de haute technologie** : les Pays-Bas sont dotés d'une industrie de pointe puissante, et il existe une demande de matériaux et de composants sophistiqués, en particulier ceux utilisés dans la fabrication de semi-conducteurs et d'appareils électroniques.

Non seulement ces marchés sont axés sur la croissance, mais ils reflètent aussi la priorité accordée par les Pays-Bas à la durabilité, à l'innovation et à la technologie. En outre, la position stratégique de Bruxelles comme pôle d'innovation et sa proximité avec le marché néerlandais favorisent l'entrée sur le marché des nouveaux exportateurs. C'est donc la solution idéale pour les nouveaux arrivants qui cherchent à s'implanter sur le marché néerlandais.

Calendrier de tous les salons professionnels

Les salons professionnels organisés aux Pays-Bas en 2024 et 2025 sont répertoriés sur le lien suivant :

www.eventseye.com/fairs/c1_trade-shows_netherlands.html



Cette ressource fournit les dates, les lieux et les détails de toute une palette d'événements spécialisés qui peuvent s'avérer très utiles pour créer des réseaux et développer votre activité sur le marché néerlandais.



4. Culture d'entreprise

Communication

Communication ouverte : la franchise est appréciée. Attendez-vous à un retour d'information franc pendant les réunions. Ne soyez pas surpris si votre collègue néerlandais conteste vos idées - c'est un signe d'engagement, pas un manque de respect.

Communication franche : les Néerlandais communiquent de manière directe. Évitez de tourner autour du pot - exposez clairement votre point de vue.

Poignées de main : une poignée de main ferme est la norme. Gardez le contact visuel.

Règles en matière d'e-mails : les e-mails doivent être concis et précis. Évitez les formalités excessives.

Tenue vestimentaire

Tenue professionnelle décontractée : les professionnels néerlandais privilégient une tenue décontractée et élégante. Les blazers, les pantalons et les chaussures élégantes sont courants. Les cravates sont facultatives.

Évitez le tape-à-l'œil : une élégance subtile est appréciée. Oubliez les accessoires tape-à-l'œil et les tenues trop formelles.

Comment préparer ses visites

Hiérarchie horizontale : les entreprises néerlandaises présentent souvent une structure organisationnelle horizontale. La hiérarchie est peu marquée et la prise de décision est décentralisée. Les employés sont encouragés à exprimer leur opinion, quelle que soit leur position.

Équilibre entre vie professionnelle et vie privée : les Néerlandais accordent une grande importance à l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Ils travaillent efficacement pendant les heures de bureau mais font rarement des heures supplémentaires. Les week-ends sont consacrés à la famille et aux loisirs.

La gestion du temps : la ponctualité est importante. Arrivez à l'heure aux réunions. Les retards sont considérés comme un manque de respect.

Place du vélo : de nombreux Néerlandais se déplacent à vélo. Des chaussures pratiques et des vêtements imperméables sont alors indispensables.

Semaine de travail standard : les Néerlandais travaillent environ 36 à 40 heures par semaine. Ils privilégient la productivité aux longues heures de travail.

Flexibilité : le travail à distance est de plus en plus courant. Les entreprises privilégient les résultats plutôt que des horaires de bureau rigides.

Vendredis d'été : certains bureaux ferment plus tôt le vendredi pendant les mois d'été.

Négociier

Modèle des polders : nommé d'après le mot hollandais désignant les terres récupérées, ce modèle met l'accent sur la recherche d'un consensus. Les parties prenantes collaborent pour trouver des solutions. La prise de décision implique des négociations et des compromis.



Le travail en réseau : les professionnels néerlandais travaillent en réseau de manière informelle. Les pauses café, les déjeuners et les apéritifs après le travail sont d'excellentes occasions de nouer des liens. Soyez sincère et montrez de l'intérêt pour les autres.

Quels jours fériés ?

Jour de l'an : 1er janvier

Vendredi saint : 29 mars

Pâques : 31 mars et 1er avril

Jour du Roi : 27 avril

Jour de la libération : 5 mai

Ascension : 9 mai

Dimanche et lundi de Pentecôte : 19 et 20 mai

Noël : 25 et 26 décembre

[Vacances scolaires 2024 - 2025](#)



5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de Bruxelles à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent exporter, et recherchent de nouveaux investisseurs.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc.



Bart Schobben

Netherlands

Mauritskade 33,
2514 HD The Hague
Netherlands

+ 31 68 223 52 16

thehague@hub.brussels

Adresses importantes

Ambassade du Royaume de Belgique aux Pays- Bas (Chancellerie, Trésorerie et Attaché militaire)

Johan van Oldenbarneveltlaan 11
2582 NE Den Haag
T +31 (0)70 312 34 56

<https://netherlands.diplomatie.belgium.be/nl>
thehague@dipobel.fed.be

+3226791711
+3226791511
bru@minbuza.nl

Ambassade de Belgique - Bureau de la Région de Bruxelles-Capitale

Agence bruxelloise pour l'entrepreneuriat (Brussels Agency for Entrepreneurship (BAE))

Mauritskade 33
2514 HD Den Haag
Pays-Bas

Tél. : +31 6 82 23 52 16
thehague@hub.brussels
www.hub.brussels

Chambre de commerce néerlandaise pour la Belgique (NKVK) Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise pour les Pays-Bas (BELUNED)

Avenue Louise 500
1050 Bruxelles
Belgique
Tél. : +32 2 219 11 74
info@nkvk.be
www.nkvk.be

Ambassade des Pays-Bas à Bruxelles

Av. de Cortenbergh 4-10
1040 Bruxelles
Belgique



Sites web utiles à consulter

Sites web gouvernementaux et agences commerciales :

- **Agence néerlandaise pour les investissements étrangers (NFIA)** : aide les entreprises étrangères qui souhaitent investir en Hollande en leur apportant soutien et conseils. Visitez leur site web à l'adresse investinholland.com.
- **Business.gov.nl** : informations sur l'Agence néerlandaise pour les investissements étrangers (NFIA) et sur la manière dont elle peut aider les entrepreneurs étrangers à implanter leurs entreprises existantes aux Pays-Bas. Vous pouvez y accéder via le site business.gov.nl/contact/netherlands-foreign-investment-agency/.
- **Commission néerlandaise du commerce** : aide les entreprises néerlandaises qui souhaitent exporter dans le monde entier et fournit des informations sur le développement du commerce. Découvrez leurs services sur le site netherlandstradecommission.nl.

Bases de données et analyse économique :

- **CBS - Centraal Bureau voor de Statistiek, Tableau de bord de l'économie** : fournit les chiffres actuels sur l'économie néerlandaise, y compris l'économie régionale, le produit intérieur brut, le marché du travail, l'inflation, et plus encore. Il est accessible à l'adresse suivante : cbs.nl/en-gb/visualisations/economy-dashboard.
- **CPB.nl** : communique des données économiques, des recherches et des analyses relatives à l'économie néerlandaise, y compris des sujets tels que les chaînes de valeur mondiales, la croissance du PIB et la transition énergétique. Pour plus d'informations, consultez le site cpb.nl/en.
- **Données de l'OCDE sur les Pays-Bas** : données sur divers secteurs pour l'analyse économique. Consultez les données sur le site data.oecd.org/netherlands.htm.
- **Crunchbase - Entreprises néerlandaises** : fournit des informations sur les 10 000 premières entreprises et startups des Pays-Bas. Découvrez-le sur crunchbase.com/hub/the-netherlands-companies

