

départ pour tout ce qui a trait aux ventes ou aux investissements dans un marché européen unifié.

Une certaine connaissance de la politique interne belge peut s'avérer utile. Le pays est divisé en deux grandes régions linguistiques, les Néerlandophones (ou Flamands) occupant le nord du pays et les Francophones (ou Wallons) occupant le sud du pays. Une troisième région linguistique moins importante, située à l'est, regroupe la communauté germanophone belge. Tout au long de son histoire, la Belgique a connu (et connaît encore) des conflits opposant Flamands et Wallons et un système gouvernemental fédéral vient d'être instauré afin de donner une plus grande indépendance à chaque groupe linguistique/culturel. Bruxelles, la capitale, est officiellement bilingue et jouit à ce titre d'un statut particulier. Toute personne désireuse de faire des affaires en Belgique se doit d'être sensible aux différences régionales y existant.

On peut facilement obtenir des données statistiques sur l'économie et l'industrie belges en s'adressant au gouvernement, aux banques ou aux associations commerciales. Ces dernières offrent une foule de renseignements sur les secteurs manufacturiers et de services.

Comment pénétrer le marché belge

La Belgique, bien que réceptive au commerce avec l'étranger, demeure un marché hautement compétitif et raffiné, où les produits des pays membres de la CEE et les produits non agricoles de l'Association européenne de libre-échange (AELE) entrent en franchise de droits. Les entreprises canadiennes qui espèrent trouver des débouchés sur le marché belge doivent surmonter l'obstacle du Tarif extérieur commun (TEC) et soutenir la concurrence en termes de qualité, de prix et de livraison.

Comment faut-il aborder ce marché? Il nous est impossible d'apporter une réponse qui soit valable dans tous les cas, étant donné que les différents produits se vendent de diverses façons et que chaque fabricant utilise une méthode d'exploitation qui lui est propre. Dans certains cas, les ventes directes constituent la meilleure solution, particulièrement pour ceux qui font affaire avec une entreprise ayant de nombreuses succursales ou avec un ou quelques clients industriels importants.

La plupart des entreprises canadiennes ont recours aux services d'un représentant ou d'un importateur-distributeur.