

## FICHE PAYS Bas



Janvier 2017

## 1 GÉNÉRALITÉS SUR LES PAYS-BAS



Population	17,02 millions (juillet 2016 estimation)
Capitale	Amsterdam
Distance avec le Burkina Faso	4 489,57 km
Langues principales	Hollandais, Anglais
Monnaie	Euro
PIB / personne	USD 50,8 (2016 estimation)
Croissance annuelle du PIB	1,7% (2016 estimation)
Inflation	0,2% (2016 estimation)

Source: World Factbook (janvier 2017)

Position de l'économie dans le monde (USD)



Rang Mondial des Pays-Bas

17/191

Commerce bilatéral



Position du Burkina Faso aux exportations vers les Pays Bas

137/226

Exportations du Burkina Faso vers les Pays Bas



Croissance 2011-2015

0,1%

## 2 COMMERCE BILATERAL BURKINA FASO – PAYS BAS

### 2.1 L'accord commercial entre le Burkina Faso et les Pays Bas

Les Pays Bas, étant membre de l'Union Européenne (UE), le Burkina Faso bénéficie de l'initiative "Tout sauf les armes" de l'UE, qui fournit la base de son accès préférentiel aux marchés de l'UE depuis le 1er janvier 2008. Cette initiative permet l'admission en franchise de droits de douane de tous les produits à l'exception des armes et munitions, d'origine Pays Moins Avancés (PMA).

### 2.2 Les exportations et importations entre le Burkina Faso et les Pays Bas de 2013 à 2015

Ci-dessus vous trouverez les échanges commerciaux entre Burkina Faso et les Pays Bas.

**Tableau 2.1 Le Burkina Faso exporte vers les Pays Bas(en milliers USD)**

Code produit	Libellé produit	le Burkina Faso exporte vers les Pays-Bas			Commerce potentiel indicatif		
		Valeur en 2013	Valeur en 2014	Valeur en 2015	Potentiel en 2013	Potentiel en 2014	Potentiel en 2015
'TOTAL	Tous produits confondus	16353	11770	10129	2467190	2629374	2167368
'080450	mangues et mangoustans, frais ou secs	2606	1145	3408	3394	7556	7284
'151590	Graisses et huiles végétales et leurs fractions, fixes, même raffinées, mais non chimiquement ...	1730	2548	2279	5407	9986	6863
'080132	Noix de cajou, fraîches ou sèches, sans coques	3950	1908	1901	8211	4392	1811
'080131	Noix de cajou, fraîches ou sèches, en coques	1123	73	1266		2096	442
'120740	Graines de sésame, même concassées	0	74	902	41639	55228	44045

Source: Trademap (janvier 2017)

**Tableau 2.3 Le Burkina Faso importe des Pays Bas(en milliers USD)**

Code produit	Libellé produit	le Burkina Faso importe depuis les Pays-Bas		
		Valeur en 2013	Valeur en 2014	Valeur en 2015
'TOTAL	Tous produits confondus	372863	46434	227719
'271019	Huiles moyennes et préparations, de pétrole ou de minéraux bitumineux, ne contenant pas de ...	227279	11480	131445
'271012	Huiles légères de pétrole ou de minéraux bitumineux et préparations, n.d.a., distillant en ...	0	0	48349
'300490	Médicaments constitués par des produits mélangés ou non, préparés à des fins thérapeutiques ...	40932	2495	25579
'040221	Lait et crème de lait, en poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur ...	3647	3862	2357
'110710	Malt, non-torréfié	3269	3842	1987
'870120	Tracteurs routiers pour semi-remorques	2119	1129	1767
'271320	Bitume de pétrole	0	0	1353
'390720	Polyéthers, sous formes primaires (à l'excl. des polyacétals et des marchandises du n° 300210)	2613	1336	1292
'271011	Huiles légères et préparations de pétrole ou de minéraux bitumineux distillant en volume, y.c. ...	72586	0	1201
'040299	Lait et crème de lait, concentrés, additionnés de sucre ou d'autres édulcorants (à l'excl. ...)	45	158	1025
'290549	Triols, tétrols et autres polyalcools acycliques (à l'excl. des diols, du 2-éthyl-2-(hydroxyméthyl)propane-1,3-diol ...)	592	494	805
'382490	Produits chimiques et préparations des industries chimiques ou des industries connexes, y.c. ...	485	231	613

'902214	Appareils à rayons X pour usages médicaux, chirurgicaux ou vétérinaires (à l'excl. des appareils ...	0	0	548
'280700	Acide sulfurique; oléum	296	66	417

Source: Trademap (janvier 2017)

### 3 LA CULTURE DES AFFAIRES AU PAYS BAS

#### L'attitude envers les étrangers

Les Pays Bas ont la réputation bien méritée d'être un modèle de démocratie qui réunit les principes du pluralisme, de la responsabilité sociale, de la tolérance et de l'assiduité. C'est une société très bien organisée, à tel point qu'il est apparu une attitude néerlandaise unique qui fasse face aux tensions : le soi-disant gedogen, un mot intraductible, qui indique l'habilité de tolérer les exceptions aux règles. Tous les Néerlandais connaissent la valeur de leurs opinions et n'hésitent pas de les exprimer. Dans l'histoire, c'était l'endroit où les livres qui n'étaient pas permis dans d'autres pays ont été imprimés. C'était bien le fondement de leur attitude générale : la tolérance. Tout le monde a le droit à une opinion.

Le désir d'égalité des Néerlandais a engendré aussi la tendance d'éviter les manifestations de fortunes visibles : les maisons et même les rues semblent souvent incroyablement petites et discrètes aux yeux des étrangers.

#### La formation

Les Pays Bas détiennent l'un des meilleurs records éducationnels d'Europe, avec un taux d'alphabétisme d'approximativement 100 % et avec plus de 20 % de la population qui continue par des études supérieures. Aux Pays Bas l'enseignement obligatoire (leerplicht) commence à l'âge de cinq ans. Mais dans la pratique beaucoup d'écoles acceptent les enfants une année auparavant. À partir de l'âge de seize ans il y a l'enseignement obligatoire partiel (partiële leerplicht), ce qui veut dire qu'un élève doit suivre une certaine forme d'enseignement au moins deux jours par semaine. L'enseignement obligatoire prend fin à 18 ans.

#### Les coûts de subsistance

Voici quelques exemples de prix moyens : [http://www.numbeo.com/cost-of-living/country\\_result.jsp?country=Netherlands](http://www.numbeo.com/cost-of-living/country_result.jsp?country=Netherlands)

#### L'établissement du contact

Dans son livre Les Pays Bas en perspective, William Z. Shetter cite le guide néerlandais classique en matière d'étiquette Hoe hoort het eigenlijk? (Comment convient-il de procéder ?) : "Les gestes violents sont encore jugés vulgaires et l'emploi des mains pour parler reste encore impoli. Les gens éduqués gesticulent le moins que possible et même s'ils le font, c'est avec de la grâce et de l'harmonie... Saluer quelqu'un à l'aide d'un embrassement généreux, cela ne se fait pas. En public il ne faut employer que les mots pour la communication, des mots qui d'habitude ne sont pas amplifiés par des gestes.

La poignée de main est la forme de salut habituelle aux Pays Bas, accompagnée de syntagmes adéquats, tels que "Bonjour" (Remarque : Si l'on pose la question rhétorique "Ça va ?" on pourra provoquer de la confusion.). Pendant les rencontres d'affaires où il y a plusieurs personnes présentes il est tout à fait normal d'encercler la pièce serrant la main de tout le monde et se présentant à chaque fois par au moins son nom de famille. Ayez sur vous des cartes de visite, car il sera possible d'en échanger au début de la rencontre. Normalement, les accueils et les réponses seront chaleureux, sans être pourtant trop intimes.

À la différence des instances d'affaires, dans les situations sociales il peut arriver que les femmes et les membres du sexe opposé qui se connaissent déjà se fassent un petit baiser – généralement trois fois, en commençant par la joue droite (celle gauche du point de vue de la personne qui fait le baiser).

### **Face à face**

La conduite des Néerlandais en public est ordinairement discrète ; essayez donc de modérer tant votre voix que le langage de votre corps (le contraire en est une critique adressée notamment aux Américains). Il est possible que les Néerlandais attendent que ce soit vous qui “brisiez la glace”. Un bon point de départ en pourra être un commentaire sur la beauté de la ville natale de votre hôte (les Pays Bas ont l'une des architectures urbaines les plus belles du monde). Les sujets de repli, en fonction des intérêts de l'autre partie, sont le football, le patinage, la musique, les Grands Maîtres et les Néerlandais fameux, qui sont nombreux.

Les Néerlandais ont un sens de l'humour bien développé, relativement inoffensif, varié et plutôt truculent que spirituel. Tout comme les Anglais, ils aiment les calembours.

### **L'étiquette en affaires – Les rencontres d'affaires**

Les rencontres sont une caractéristique normale de la scène d'affaires néerlandaise, soit face à face, soit avec une prédominance d'activités internationales et l'emploi d'équipes virtuelles, sur les réseaux de télécommunications / d'Internet. Leurs nature et contenu peuvent différer, mais elles sont une partie très commune de la vie de l'organisation.

Les rencontres sont de plus en plus centrées sur les équipes, avec ou sans la participation de la direction supérieure. Il se peut que les rencontres des équipes qui travaillent à des projets soient programmées à bref délai et souvent durent plus longtemps que les participants ne le veulent. Il conviendra de faire des planifications lorsqu'on organise des rencontres avec les directeurs exécutifs, car leur programme sera assurément plein une certaine période de temps.

### **L'attitude envers les rencontres d'affaires**

Aux Pays Bas il vaut bien prendre rendez-vous une ou deux semaines à l'avance : une fois la date et l'heure fixées, il n'est pas nécessaire de les vérifier ou confirmer. Si ultérieurement il apparaît un conflit de priorités, expliquez cette situation à votre partenaire néerlandais et il comprendra à coup sûr et trouvera une alternative. L'heure la plus convenable pour une rencontre d'affaires est probablement environ 10h dans la matinée ou tôt dans l'après-midi.

Si vous avez un produit spécifique ou une certaine proposition à offrir, donnez à tout prix à l'avance des détails de contexte (à l'exception du prix). De plus, sur Internet il faudra y avoir des informations sur l'autre entreprise.

### **Les négociations**

En tant que visiteur, évitez toute nuance de supériorité ou de domination. Il s'agit d'une société tout à fait égalitaire, où tout le monde a le droit à son opinion à soi. Les représentants des travailleurs du comité de l'entreprise (ondernemingsraad) peuvent avoir de l'influence ; il ne faudra donc pas y avoir des secrets ou d'arrière accords au sein de l'organisation.

Durant les négociations les Néerlandais disent ce qu'ils pensent et s'attendent à ce que vous fassiez la même chose. Qui plus est, ils seront soupçonneux en cas de plaintes gonflées et voudront des faits concrets, des données terre-à-terre et des statistiques. Les émotions ou la subjectivité, cela arrive très rarement et l'influence de ce qu'on appelle l'attraction interpersonnelle pour les négociations est limitée. Si vous voulez dire “non”, dites-le : les Néerlandais acceptent les approches directes et n'aiment pas le caractère évasif, bien que la politesse les interdise de dire “non” à une proposition venue de l'autre partie. La diversité d'opinions à travers la table des négociations est acceptée vite.

Comme dans toute autre culture, on sait que quelques gens d'affaires néerlandais – surtout les descendants des commerçants qui ont hérité plutôt la tradition des pirates que celle des fermiers – jouent des tours, qu'est une habitude ayant quelque chose affaire à la satisfaction de dépasser un concurrent en intelligence. Il pourrait arriver que les Néerlandais prétendent de vous comprendre même si cela n'est pas le cas.

Dans les travaux relatifs aux projets les Néerlandais insisteront sur le respect des spécifications initiales jusqu'aux moindres détails. Dès qu'un marché est conclu, il est peu probable que les Néerlandais reviennent là-dessus. Une décision une fois prise reste telle quelle.

## Les horaires de travail

Les horaires de travail sont en général compris entre 08h30 et 17h30 (tenez compte que les Néerlandais s'assièrent en général à table pour le dîner au plus tard à 18h30). Les magasins et les supermarchés seront d'ordinaire ouverts entre 09h00 et 17h30 ou davantage. Les horaires des banques sont en général 09h00-17h00, éventuellement restant ouvertes plus tard les jeudis ou les vendredis. Le dimanche tout est fermé.

La loi de 1919 sur le travail, qui a fixé la durée maximale de la semaine de travail à 48 heures, a été remplacée par une nouvelle loi sur les horaires de travail (Arbeidstijdenwet) au mois de janvier 1996. À l'heure d'aujourd'hui, aux Pays Bas le nombre d'heures moyen hebdomadaire est de 36-40. Dans le cas de la plupart des employés, les horaires de travail hebdomadaires sont fixés par le contrat collectif et sont susceptibles de différer en fonction des domaines et des entreprises.

En été, les congés durent en moyenne quatre semaines et sont pris en général aux mois de juillet-août, alors que bien des Néerlandais prennent une semaine ou dix jours en fin d'année. Afin d'éviter les agglomérations, les vacances scolaires sont échelonnées : nord, centre et sud.

## 4 LES SERVICES DE L'APEX-BURKINA AUX EXPORTATEURS

Dans son ambition de promouvoir les produits made in Burkina Faso sur les marchés extérieurs, l'APEX-Burkina offre à ses partenaires exportateurs les services suivants :

- Intelligence économique et commerciale;
- Appui technique et financier;
- Promotion commerciale;
- Environnement export et facilitation;
- Formation;
- Assistance et conseil à l'export.

De plus larges informations vous attendent sur [www.apexb.bf](http://www.apexb.bf)