

	Open Europe	-2,2%	/
	NIESR (2004)	-2,25%	/
	Mansfield	-2,6%	/
	LSE/CEP (2016)	-2,6%	/
	LSE/CEP (2015)	-3,10%	/
	NIESR (2016)	-3,20%	(-2,7% ; -3,7%)
	Publications internationales		
	FMI	-4,5%	/
	Publications européennes		
	Banca d'Italia	-1,96%	/
	CEPII	-2,9%	/
	Bertelsmann Stiftung	-3%	/
	CPB	-4,1%	/
	KUL	-4,47%	/
	Prévisions dynamiques		
	PwC	-3,50%	/
	HM Treasury	-7,45%	(-5,4% ; -9,5%)
	NIESR	-7,8%	/
	LSE/CEP (2015, 2016)	-7,9%	(-6,3%;-9,5)
	Banca d'Italia	-10,59%	/
	Bertelsmann Stiftung	-14%	/
Britain Alone	Economists for Brexit	+4%	/
	Banca d'Italia	-0,4%	/
	LSE/CEP (2016)	-2,3%	/

## Annexe 2 : Retranscription de l'interview avec Stefaan Fiers

- Chloé Novis. Merci d'avoir répondu à ma demande d'interview, Monsieur Fiers, et de prendre le temps de me recevoir. Pour mon mémoire, je m'intéresse sur la façon dont l'industrie pharmaceutique s'est préparée au Brexit avant que celui-ci ne prenne effet et quelles ont été les anticipations des acteurs de ce secteur.

- Stefaan Fiers. Avec pharme.be, il y a le travail que nous faisons dans le secteur de l'industrie pharmaceutique, et les interactions que nous avons avec les autorités, ainsi que les entreprises. Dans le cas des entreprises, nous avons pu les aider jusqu'à un certain moment. Je peux donc vous dire comment nous avons préparé le sujet. Je dis ça parce que les entreprises, pour des raisons de compétition, nous ont dit qu'elles n'allaient pas entrer en détails lorsqu'on leur a demandé comment elles se préparaient en interne. À part une entreprise qui m'a dit que le premier jour après le referendum, elle avait établi un groupe de travail de

80 personnes pour préparer le Brexit. Eux n'ont pas attendu un accord ou la sortie au mois de mars 2019, c'est le lendemain du referendum qu'ils ont commencé à réfléchir à l'impact du Brexit sur leur business. Et l'impact est gigantesque.

- C.N. Oui, je lisais sur votre site que le secteur pharmaceutique belge est aussi constitué de PME. Eux n'ont pas forcément la main-d'œuvre nécessaire à créer ce genre de taskforce Brexit. Pourtant en terme de chaînes logistiques, les entreprises pharmaceutiques européennes sont tellement intégrées... c'est un puzzle incroyable, avec beaucoup de conséquences pour tout le monde.

- S.F. Oui c'est incroyable. J'ai préparé un dossier avec quelques documents, notamment la « pharma.be position on Brexit ». Ce que nous avons utilisé pour faire passer notre message auprès des politiques belges. J'ai joint le « EFPIA Brexit Briefing », qui est aligné bien évidemment puisque pharma.be fait partie de EFPIA, qui est la coupole européenne des entreprises pharmaceutiques et des associations comme pharma.be. Un autre document est celui que EFPIA, avec AESGP, ABPI, BIA, la British Generic Manufacturers Association, l'EBE, l'EUCOPE, Europa Bio, Medicines for Europe, PAGB et Vaccines Europe ont rédigé sur « quel sera l'impact et comment on va essayer de limiter l'impact pour les patients ».

- C.N. D'accord. J'ai vu que dans l'Accord de Retrait qui a été négocié, il y a toute une partie où ils essaient d'adoucir la transition. Notamment en faisant que pendant la transition period, les médicaments puissent circuler encore. Je me demandais si les entreprises belges avaient pris ça en compte dans leur préparation pour le Brexit, ou s'ils avaient déjà changé pour parer au pire. Est-ce qu'ils sont prêts pour un Brexit dur au 31 octobre ou est-ce qu'ils comptent sur cette période de transition ?

- S.F. Avant de répondre à cette question, je vais vous donner juste quelques chiffres pour vous donner une idée de l'ampleur. Chaque mois, il y a 37 millions de paquets de médicaments qui passent du continent vers le R-U et 45 millions de paquets de médicaments qui passent par mois du R-U vers le continent. Alors, cela donne déjà une idée de l'ampleur de ce qu'il se passe. C'est gigantesque. C'est une chose. Deuxième chose : la Belgique est reconnue pour ses exportations de médicaments et on est vraiment concernés. Parce qu'11% de nos exportations pharmaceutiques vont vers le R-U. Pour vous donner une idée de valeur, ça représente 4,3 milliards d'euros par an en exportation. C'est notamment parce qu'il y a des usines en France, aux Pays-Bas et en Belgique qui rassemblent leurs médicaments ici pour les distribuer en une fois au R-U, comme ils le font en une fois vers les Etats-Unis aussi. La Belgique est vraiment un hub pour l'exportation pharma vers le monde. Bien évidemment, nous on tout de suite été en alerte par rapport aux conséquences possibles du Brexit ; quel sera l'impact pour nos exportations ? Quel sera l'impact pour la position de la Belgique ? Parce si on n'a plus cet avantage de rassembler la production des autres pays pour les transporter en une fois vers le R-U, et que chaque pays-membre peut faire son petit accord avec le R-U, on peut perdre beaucoup. Je pense que cela, c'était le message que pharma.be a voulu faire passer au monde politique belge, et qui a été très bien entendu. Il y avait un groupe de travail Buysen au sein du Ministère de l'Economie. Ils ont directement dit « il y a certains secteurs qui sont primordiaux et qui ont priorité », c'était les tapis, ou les textiles, tout ce qui est alimentation, parce que ce sont des marchandises sensibles aux perturbations logistiques et les produits pharmaceutiques. On a vraiment été soutenus par le gouvernement, et par ce groupe de travail, en disant « on doit vraiment essayer de trouver des solutions pour les produits pharmaceutiques ». Parce que beaucoup de produits pharmaceutiques doivent être transportés dans un environnement contrôlé au

niveau des températures. Un vaccin, par exemple, si ça reste pendant trois heures sur le tarmac en plein soleil à Zaventem, ça va perdre 20% de son efficacité. Il faut les garder dans un environnement où la température peut être contrôlée à deux degrés près. Ce qui veut dire que s'il y a plus de contrôles, avec des kilomètres de files de camions, est-ce que les produits seront conservés dans la bonne température ? Il faut vraiment éviter que des lots de vaccins restent bloqués plusieurs heures à la frontière. Mais là on parle plutôt de supply chain et de distribution.

- C.N. Ce qui est un gros morceau en terme de perturbations possibles liées au Brexit.

- S.F. Oui. Ce qui est important, c'est qu'ici, on ne parle pas de biscuits. Pourquoi je fais cette comparaison ? Si un Britannique va au supermarché et ne trouve pas son biscuit Delacre ou Côte d'Or, il va prendre Cadbury ou un biscuit local. Bien évidemment, on parle ici de médicaments qui sont prescrits, de traitements qui doivent être suivis par les patients. Ils ne sont pas interchangeables. On parle d'un aspect de santé publique qui est hyper primordial. Et puis, je vais revenir à votre question, ne vous en faites pas. (Ris). C'est notamment sur cette base que nous avons dit aux politiques « essayez quand même de trouver une période de transition, de trouver un accord, avec une période de transition ». Décembre 2020, c'est déjà limite pour nous. Si on doit s'organiser et construire des nouvelles usines, peu importe le côté de la Manche, ça prend du temps d'avoir toutes les approbations et autorisations de pouvoir produire. Ce n'est pas en 1,2,3 qu'on va résoudre le problème. Longtemps, la Commission disait « Non non non, on ne veut pas d'exceptions. Si on vous donne une exception, il y aura le secteur machin ou autre qui vont également demander une exception. On ne veut pas. ». Ça c'était parfois un peu plus difficile. D'où ce consortium ici, qui ont dit « Ecoutez, il y a un réel problème ». Pour répondre à votre question, il y a les entreprises qui se sont organisées dès le début pour dire « il y a différents scénarios possibles. S'il y a un scénario de no-deal, il risque d'y avoir des contrôles supplémentaires aux frontières. Des deux côtés. Parce que ça doit être déconditionné d'un côté, ici en Belgique, à Zeebrugge ou à Zaventem, puis enregistré de l'autre côté et vérifier effectivement qu'est-ce qu'il y a dans le camion ou l'avion, est-ce que ça correspond ? Oui, tampon, c'est bon, on peut avancer ». Tandis que maintenant, les camions montent dans le Chunnel, et voilà. Ils sont de l'autre côté avec un minimum de contrôle. Les entreprises se préparent : si ça c'est un scénario possible, comment est-ce qu'on va se préparer ? Et là, il y a eu quand même une production augmentée. Des exportations qui se sont faites encore en 2018 et en 2019, pour éviter qu'il y ait une rupture de stock à partir du 31 mars 2019.

- C.N. Les entreprises belges ont augmenté leurs stocks également, en prévision ?

- S.F. On n'a pas de confirmation, parce qu'ils n'en parlent pas trop mais c'est plus que probable. Ce qu'on a vu en 2018, c'est que les chiffres d'exportations de la Belgique ont augmenté. Pas simplement vers le R-U mais vers d'autres pays aussi. Les exportations belges ont augmenté de presque 2 milliards d'euros en valeur. C'est une chose. Il y a eu un accord vers fin mars. Il y a eu également un appel du gouvernement britannique demandant aux entreprises de pouvoir couvrir 6 mois avec leurs stocks, de délivrance de médicaments. Eux aussi tiennent ça en compte.

- C.N. Par rapport à cela aussi, j'ai lu que Pfizer a fermé deux usines au R-U et en a ouvert une à Puurs. Je me demandais si vous aviez observé d'autres investissements de ce genre, et est-ce que vous pensez qu'à terme, la Belgique pourrait compenser des exportations en moins par plus d'investissements étrangers ?

- S.F. C'était un peu le but aussi et notre stratégie. Soutenus par le gouvernement belge, qui a dit « le Brexit ce n'est pas que des défis, c'est aussi des opportunités ». Il y a deux opportunités claires, il y avait le déménagement de l'Agence Européenne des Médicaments qui étaient basée à Londres où le gouvernement belge et Monsieur Reynders ont fait un travail extraordinaire pour essayer d'attirer la EMA ici à Bruxelles. C'était quelque chose de plus compliqué parce que la Belgique a déjà tant d'institutions européennes. Finalement, il y a eu une course pour supprimer des candidats, puis il ne restait que Milan et Amsterdam et ils ont fait un tirage au sort, et Amsterdam a gagné. Alors évidemment, les Hollandais sont super contents. Parce qu'on ne peut pas sous-estimer le fait d'avoir la EMA sur son territoire. Pourquoi ? Parce qu'il y a beaucoup de petites PME, des bio-tech, des petites entreprises qui s'installent autour du siège de l'EMA. On l'a vu avec Londres, qui a attiré beaucoup de petites PME qui voulaient être en bonnes relations avec l'EMA. Maintenant, on voit la même chose se développer en petite envergure, mais certainement que le gouvernement néerlandais promeut son pays comme pays de l'innovation. Ce n'est pas que cela pose problème mais la Belgique est reconnue comme un centre très importante en recherche et développement. Mais bon, Amsterdam n'est pas si loin de Bruxelles. Mais si on avait eu l'EMA, ça aurait vraiment été super.

- C.N. En plus d'étudier la situation du secteur pharmaceutique, j'étudie le secteur financier et j'ai eu une discussion avec le porte-parole de Febelfin, qui me disait que la Belgique aurait pu saisir plus d'opportunités, et qu'il y avait eu un peu de déception par rapport à cela, notamment en comparaison à Paris, aux Pays-Bas ou à l'Allemagne qui ont réussi à attirer beaucoup plus d'entreprises londoniennes. Il semblait dire que la Belgique aurait pu faire mieux et qu'elle avait du mal parfois à se positionner et à définir son image de marque. Je me demandais si vous aviez le même ressenti ?

- S.F. Je pense que cela joue moins dans le secteur pharmaceutique. La Belgique est quand même reconnue au niveau européen comme l'un des deux centres de recherche et développement pharmaceutique, avec le Danemark. Quand on voit les investissements qui sont en faits en Belgique, on est les numéros 2, notamment en terme de d'investissements fait en matière de recherche et développement pharmaceutique par capita. On est les numéros 2 par rapport à l'exportation en volume, après l'Allemagne et en pourcentage, par rapport à notre population après l'Irlande. En Irlande, ils ont moins de recherche et développement mais il ont une forte implantation d'usines de fabrication de médicaments car les taux d'entreprises sont tellement bas. On est les numéro 4 en Europe en terme de personnes qui travaillent dans l'industrie pharmaceutique par rapport à la population totale. Et, ça c'est le dernier, on est le numéro deux en terme d'études cliniques par habitant et d'études cliniques, ça veut dire les médicaments en développement. Alors je pense que là il y a une différence entre le monde bancaire et le monde pharmaceutique. Alors je pense que le gouvernement belge, ils ont eu la stratégie de ne pas se présenter trop rapidement en tant que potentielle ville d'accueil. Parce que si on se présente trop tôt, on risque de susciter d'autres candidatures, et cela on ne le veut pas, bien évidemment. Je trouve qu'on avait un beau projet mais que finalement, c'est dû au fait qu'on avait déjà suffisamment d'institutions européennes en Belgique, donc on n'a eu aucune des deux agences, ni celle de Febelfin, ni la nôtre.

- C.N. On n'a peut-être moins un cluster en Belgique pour justifier la venue d'une Agence européenne liée au secteur bancaire. C'est vrai que pour le secteur pharmaceutique, ne serait que dans le bassin d'industries autour de Wavre et Louvain-la-Neuve, d'où je viens,

on voit qu'il y a un vrai avantage comparatif. Il y a toute la section vaccins de GlaxoSmith-Kline... et puis les universités proposent des formations très pointues qui permettent de fournir des travailleurs très spécialisés.

- S.F. Tout à fait ! Et avec BioWin, qui a été une force accélératrice justement pour mettre plus de PME autour de tout cela. Avec les centres universitaires d'une part et avec des grands joueurs comme GSK d'autre part. Et je pense que tout le monde en tire profit ; les académiques parce qu'ils voient que leurs idées et leur recherche fondamentale peut se traduire en application plus concrète dans des entreprises et les entreprises comme GSK, ils voient ce qu'il se passe dans les petites PME, ils peuvent faire des accords avec des petites PME. Les PME se sentent soutenues, tant par les universités et le gouvernement que par les grandes entreprises. Je trouve que c'est quelque chose de fantastique. Et ça fonctionne super bien. Il y a Wavre mais il y a Gosselies où il y a aussi un pôle d'attraction. Et ça ce sont des modèles qui montrent que la Belgique est quand même reconnue. Un autre exemple, c'est Janssen à Beers. Janssen, ça fait partie de Johnson et Johnson, et J&J, au monde, ils ont 4 innovation labs. Il y en a un aux Etats-Unis, un à Tokyo, un à.. je ne sais plus pour le troisième, mais le dernier est à Beers aussi. Ils ont un campus à Beers, sur le principe d'open innovation, c'est-à-dire que les petits entrepreneurs ou les petites PME qui peuvent utiliser les installations de J&J pour faire leurs recherches, ce qui fait qu'ils n'ont pas à faire cet investissement, à construire un nouveau lab. Ils peuvent l'utiliser et ce qu'ils doivent faire échange, c'est de présenter leur résultat à J&J qui verra si c'est une chouette piste.

- C.N. C'est peut-être une question plus académique, mais plusieurs études ont été faites, avec des prédictions sur l'après-Brexit, et notamment par une chercheuse de la KUL et qui décrit dans son papier la différence de valeur ajoutée par secteur après le Brexit. Et de ça, elle déduit les effets sur le PIB, l'emploi, l'investissement. Je me demandais si les entreprises lisaient ce genre d'études. Est-ce que ce genre de chiffre a une influence sur la façon dont les entreprises se préparent au Brexit ? Ou si c'est plus voir les grandes lignes et gérer sa situation en interne ?

- S.F. Une petite question par rapport à l'étude : c'est celle où elle chiffre les impacts par rapport à l'emploi, le PIB si il y a un no-deal, hard Brexit ?

- C.N. Oui, exactement.

- S.F. D'un point de vue vraiment personnel, je ne pense pas que les entreprises ont besoin d'une telle étude, vu le fait que c'était très clair dès le début que pas mal de pays allaient être touchés par le Brexit. Dont la Belgique, dont l'Irlande, dont les Pays-Bas et un peu moins, la France. Je pense que ces pays-là étaient très clairement identifiés dès le début comme ceux qui allaient subir le plus de dégâts. D'où le fait que les entreprises belges se sont penchées rapidement sur les impacts que vont avoir le Brexit. Parce qu'il faut se rappeler que le Brexit aura un impact sur plusieurs divisions et plusieurs phases dans le développement d'un médicament.

Si on prend le développement d'un médicament, la première phase, c'est la recherche et développement. C'est tout ce qui est recherche de base. Pour pouvoir vendre un médicament, il faut l'avoir développé, il faut l'avoir testé. Une fois que c'est testé, il faut le faire, le fabriquer, c'est l'étape manufacturing. Puis il faut le distribuer, et puis il faut le commercialiser. Alors le Brexit impacte chacun de ces éléments. On se focalise surtout sur ce qui est manufacturing et distribution, parce que c'est le plus clair. Mais si on regarde sur l'étape re-

cherche et développement, il y a par exemple Horizon 2020 ou d'autres programmes avec de la recherche de base qui se fait dans les universités belges comme dans les universités britanniques. Ils forment des consortiums et font de la recherche de base. Le Brexit a déjà un impact à ce stade. Un Britannique peut-il avoir accès aux bases de données qui ont été établies par ce consortium ? Peut-il encore traiter ces données ? Tant que le R-U est membre UE, il est couvert par la législation pharma européenne mais est-ce que ça sera encore le cas ? Est-ce que le professeur belge qui travaille dans ce consortium peut encore avoir accès aux données récoltées dans un hôpital de Birmingham ? C'est la même chose pour les tests cliniques. Là on entre dans le monde des entreprises. Lorsqu'on fait des études cliniques et des patients qui sont suivis tant à Londres qu'à Bruxelles, qu'à Varsovie... est-ce que tous ces tests et ces données pourront circuler ? C'est de l'ordre du réglementaire et ça doit être réglé. Si tout est bon, on peut commencer à fabriquer. Comme on a dit, des usines en UK fabriquent des médicaments qui seront distribués en Belgique, en Italie, en France, etc. ou l'inverse, comme l'usine de Puurs, qui va fabriquer des médicaments pour le UK. Ces lots qui vont être vendus et libérés, il y a une qualified person qui doit dire « OK je prends la responsabilité, ce lot-là a été fabriqué selon les règles, je le libère pour être exporté vers un autre pays ». La qualified person, selon les règles européennes, ça doit être quelqu'un qui habite dans l'UE. Ils se sont bien souvent localisés au UK parce que c'est facile, les usines, la facilité de la langue, il y a l'EMA qui est tout près... il y en avait beaucoup qui étaient localisés au UK. Soit on fait une dérogation et on dit « même une personne qui habite au UK peut déconditionner ce lot » soit la personne doit déménager et être sur le sol de l'UE. Puis la distribution. Comme je l'ai dit, s'il y a des papiers en plus à faire remplir à dédouaner, ça prendra beaucoup de temps à commercialiser. Ça doit rester dans des hangars bien protégés, et ce sont des choses de grande valeur. On ne parle pas d'œufs, ici. Ce sont quand même des produits avec une certaine valeur. On doit faire attention à cela aussi. D'où, voilà, Puurs, certaines entreprises se sont dit « on va délocaliser la production vers un autre pays ». Construire une usine ça prend du temps. Parfois on préfère agrandir une usine existante. Est-ce que c'était vraiment lié au Brexit... il y a certainement plusieurs arguments qui font que les usines de Pfizer ont fermé en Angleterre et que la production a été transférée Belgique. Mais là je n'ai pas les détails.

- C.N. Parce que j'avais vu qu'il y a Pfizer, mais aussi Novartis qui a désinvesti. Quand on lit les rapports sur les sites internet, on voit qu'ils disent « Non, ce n'est pas lié au Brexit, c'est un global planning.. » mais le timing est troublant. Selon vous, le Brexit pourrait ne pas être le seul vecteur de décision ?

- S.F. Pas forcément. Ce qui a été le plus difficile à gérer pour nos entreprises, c'est l'incertitude. Ne pas savoir ce qui allait être mis en place après mars 2019. L'incertitude a été omniprésente. C'était difficile de décider de vraiment fermer une usine. Pourquoi on aurait du fermer une usine si on a une période de transition pour s'adapter ? C'est pour ça que je dis qu'il y a peut-être d'autres éléments qui ont joué, comme le Brexit a du jouer aussi. Mais l'incertitude... les entreprises ne savaient pas comment se positionner, quelles préparations est-ce qu'ils devaient faire. Acheter des nouveaux terrains ou louer des bateaux pour pouvoir stocker quelque part ? Le gouvernement britannique a fait un accord avec une ligne de ferry pour ouvrir une possibilité entre Fellowstone et les Pays-Bas. On parle de médicaments qui sauvent des vies, il faut des solutions.

- C.N. J'ai vu que dans son rapport annuel 2018, GSK disait qu'ils voyaient finalement le Brexit comme un « one-off cost », c'est-à-dire qu'ils allaient devoir mettre sur la table 70 millions de livres sterling sur la table pour revoir leur supply chain et aménager leurs pro-

cess, leurs usines etc. mais qu'une fois que la transition sera faite, qu'il n'y aura plus de coûts après, que leur business allait revenir à la normale. Ils ne considèrent pas que le Brexit va poser un coût récurrent année après année sur leurs opérations. Mais dans les études académiques que j'ai lues pour mon mémoire, le pattern est qu'il va y avoir une période académique troublée puis que les économies vont continuer à grandir mais en dessous de ce qu'il se serait passé sans Brexit. Avec des économies ralenties et moins efficaces, on peut imaginer un burden sur les cashflows des entreprises très intégrées au niveau européen. Est-ce que vous pensez qu'à long terme, le Brexit aura un impact sur les cashflows ou la santé des entreprises pharmaceutiques ?

- S.F. Je ne pense pas être suffisamment familier avec ces calculs économiques, mais quand une entreprise dit ça c'est qu'ils sont en train de se préparer à minimiser l'impact du Brexit et à long-terme peut-être shifter leur production. Mais l'étude parlait plus en sens global et du point de la Belgique. Il peut y avoir une différence de vue. Cependant, je peux imaginer qu'une grande partie de l'impact ne sera que momentané. Au début, ça va prendre du temps de tout régler, et pour les douaniers eux-mêmes qui doivent contrôler tous les camions, ça va prendre beaucoup de temps, avec des longs embouteillages, comme ça a été prédit. Mais j'imagine qu'après un certain temps, il y a aura une habitude de gérer la situation. Les entreprises devront travailler dans un nouvel environnement, et d'adapteront.

- C.N. Est-ce que vous avez l'impression que les entreprises vont être prêtes pour le 31 octobre ?

- S.F. Elles ont travaillé avec plusieurs scénarios pour le 29 mars y compris le scénario d'un hard Brexit. On travaille bien évidemment avec des matières avec une certaine période de validité, ce ne sont pas des choses qui peuvent périmer. J'imagine qu'il y a déjà du stock qui a été transféré, et que les entreprises peuvent absorber le premier choc. C'est ce que les entreprises nous ont dit. En interne, ils sont préparés pour absorber le premier choc d'un hard Brexit.

- C.N. Parce qu'avec les nouvelles élections qu'il y a eu au UK, en ayant élu Boris Johnson, on voit que ce n'est plus si improbable.

-S.F. Oui, il a l'air plus déterminé. Mais je suis quand même curieux de ce qu'il va faire. Il n'a que 100 jours. (regarde sa montre) 97 jours qui restent (ris).

- C.N. Merci pour toutes ces réponses !

### Annexe 3 : Impacts de la perte d'accès au Marché Commun des services pour le secteur financier

Impacts de la perte d'accès au Marché Commun des services pour le secteur financier		
Canal	Impact	Description
Délocalisation d'activités	Impact de délocalisation d'activité économique du R-U vers l'UE	Une partie des revenus du secteur provient de clients EU qui ne pourront plus être servis depuis le R-U.