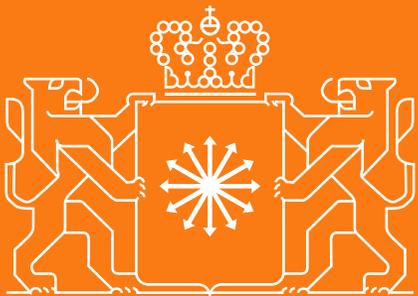


# Holland International Distribution Council



Holland  
International  
Distribution  
Council

INVEST IN  
Holland

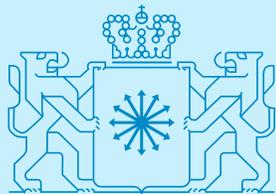
Offrir des services  
à vos clients  
européens

Stan de Caluwe  
Décembre 2020

23 novembre 2020

# Ordre du jour

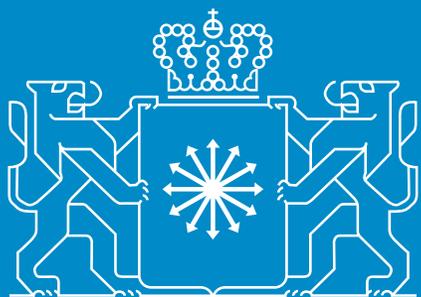
- Introduction
- Le marché européen
- « D'accord, allons en Europe »
- Le commerce électronique en Europe
- La TVA, les douanes et le Brexit
- Comment les autres ont-ils fait?
- Pourquoi les Pays-Bas?



Holland  
International  
Distribution  
Council



# Introduction



Holland  
International  
Distribution  
Council

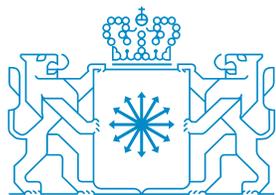
INVEST IN  
Holland



# À propos de NDL/HIDC

## Holland International Distribution Council (NDL/HIDC)

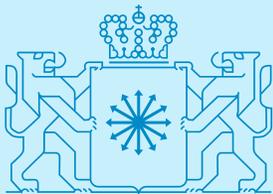
Organisation sans but lucratif privée représentant 300 membres, fondée par l'industrie de la logistique hollandaise en 1987



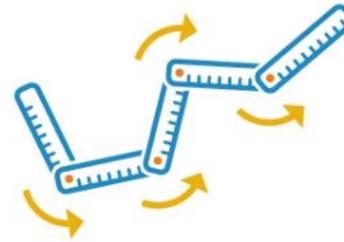
Holland  
International  
Distribution  
Council

# Nos domaines d'intérêt

- Exportateurs de l'Amérique du Nord et de l'Asie
- Accès au marché européen par l'entremise des chaînes d'approvisionnement
- Restructuration/optimisation des chaînes d'approvisionnement européennes actuelles
- Englobe de nombreuses industries, p. ex. :
  - Haute technologie
  - Secteur industriel
  - Sciences de la vie
  - Alimentation et agriculture
  - Mode
  - Produits chimiques
- En étroite collaboration avec les provinces canadiennes, des délégués commerciaux du Canada et la Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)
- Services confidentiels et gratuits



Holland  
International  
Distribution  
Council



Advice on European supply chain structures and assistance in definition of logistics requirements



Fact finding trip in The Netherlands to meet potential partners



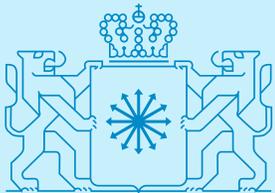
Neutral advice on logistics partner selection



Assistance with every step now and in the future

# La logistique aux Pays-Bas

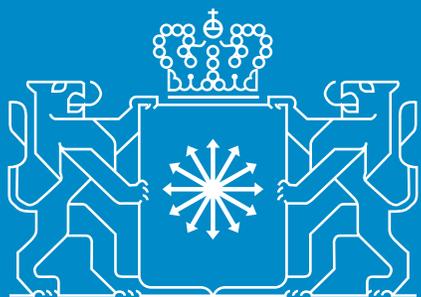
- Le commerce est ancré dans l'histoire hollandaise
- 75 milliards d'euros (9,4 % du PIB total)
- 942 000 emplois (8,8 % du total)
- 31,3 millions de mètres carrés d'entrepôts (337 millions de pieds carrés) (+30 % depuis 2009)
- La valeur des importations hollandaises par habitant est presque quatre fois plus élevée qu'au Royaume-Uni et en Allemagne et 80 % des importations sont destinées au marché de l'Union européenne (UE)



Holland  
International  
Distribution  
Council



# Le marché européen



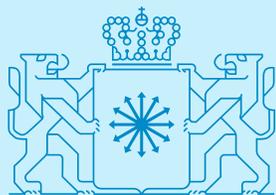
Holland  
International  
Distribution  
Council

INVEST IN  
Holland



# Le marché de l'UE

- Deuxième marché de consommation au monde
- Plus d'habitants que les États-Unis et le Canada réunis
- Comme il n'y a qu'une union douanière, quand vos produits arrivent sur le territoire de l'UE, ils sont libres de circuler



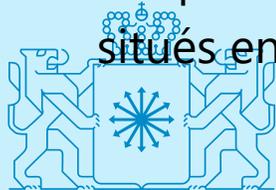
Holland  
International  
Distribution  
Council

Taille du marché (nombre d'habitants)

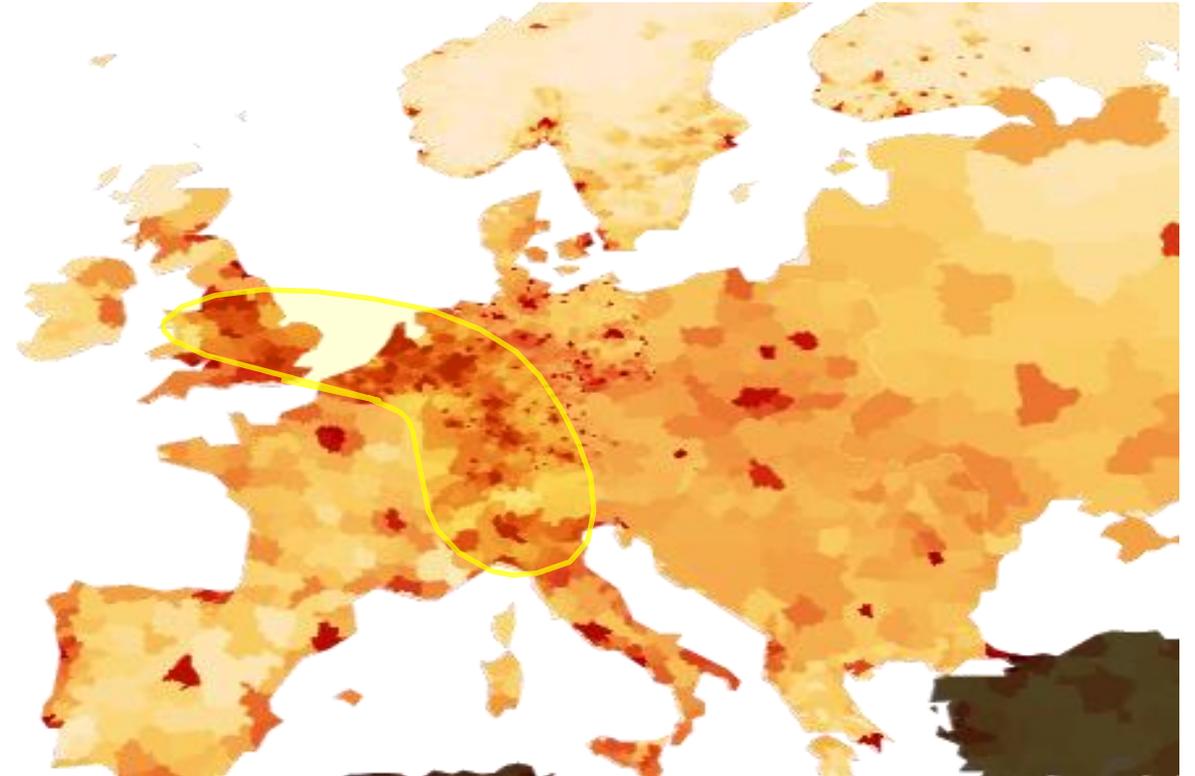
| Amérique du Nord | 580 | Europe           | 520 |
|------------------|-----|------------------|-----|
| États-Unis       | 321 | Union européenne | 446 |
| Mexique          | 121 | <i>Allemagne</i> | 83  |
| Canada           | 36  | <i>France</i>    | 67  |
|                  |     | <i>Pays-Bas</i>  | 17  |
|                  |     | Royaume-Uni      | 66  |

# Où se trouve le pouvoir d'achat?

- La « banane » économique est une région presque entièrement urbanisée (le rouge indique une population dense) de 110 millions d'habitants s'étendant du nord de l'Italie jusqu'à l'Angleterre, en passant par l'Allemagne et les pays de faible altitude
- Elle représente la majeure partie du pouvoir d'achat de l'UE
- Les principaux centres économiques sont encore situés en Europe de l'Ouest

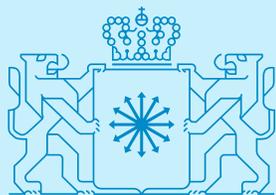


Holland  
International  
Distribution  
Council



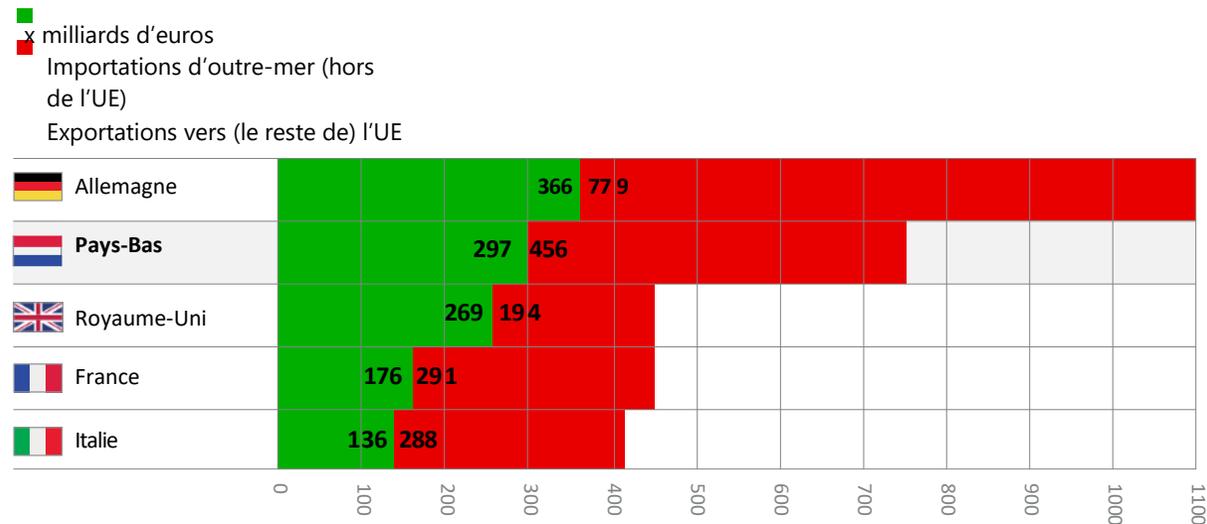
# Points d'entrée en Europe

- L'Allemagne est la plus importante destination d'importation en Europe depuis l'extérieur du continent
- Les Pays-Bas sont le deuxième exportateur en importance en Europe
- La plupart des produits sont importés par voie maritime, à Rotterdam, et par voie aérienne, à Schiphol, puis distribués dans l'ensemble de l'UE

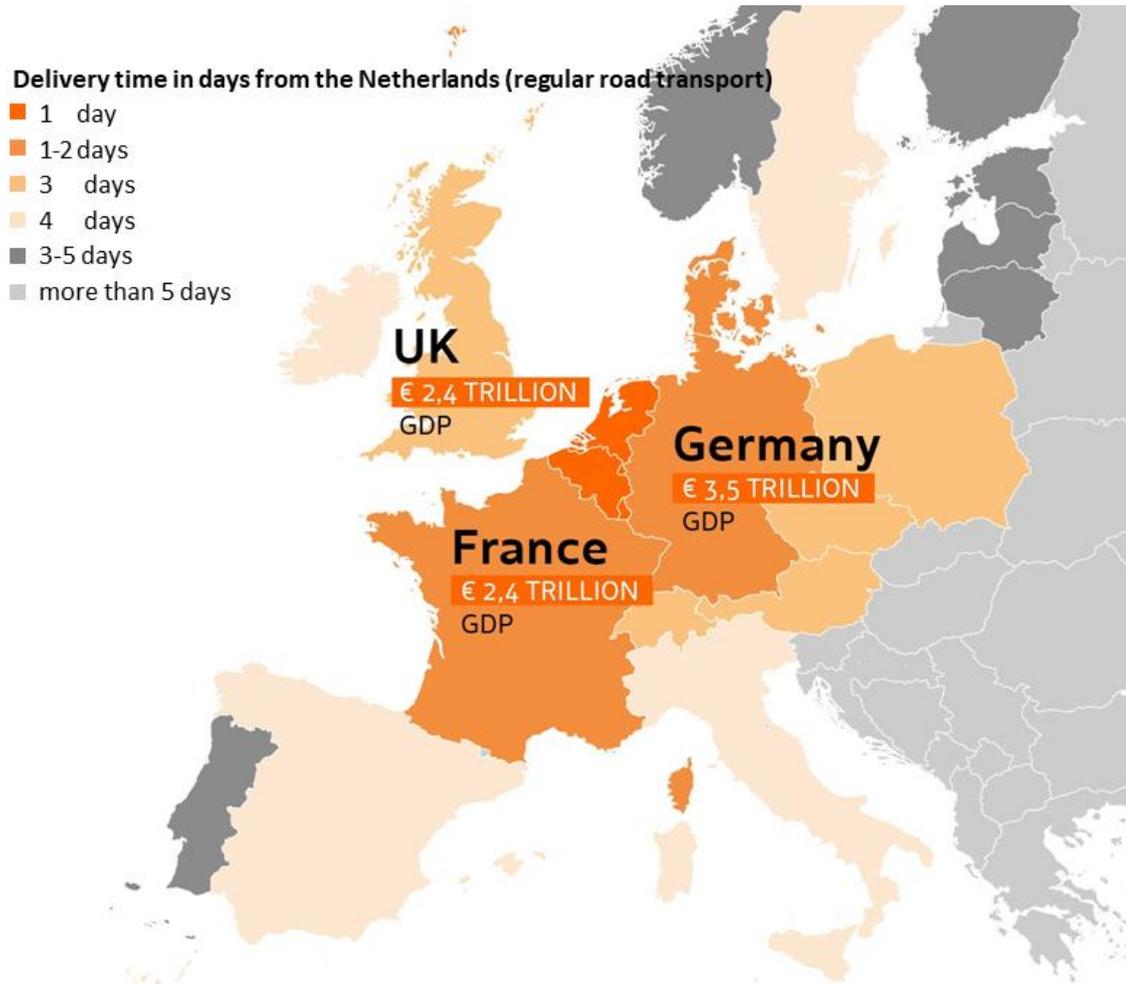


Holland  
International  
Distribution  
Council

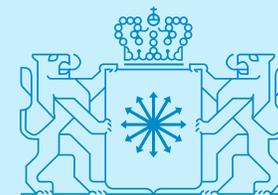
## Valeur des importations et des exportations (2018)



# L'Europe est petite



- Les trois principaux marchés en Europe sont indépendants des Pays-Bas
- Les marchandises acheminées par transport routier ordinaire peuvent parvenir à la majorité des clients de l'UE en deux ou trois jours
- Des réseaux express assurent des services de nuit et 24 heures sur 24



Holland  
International  
Distribution  
Council

# Différences entre les pays

## Économie

Taille du marché

Pouvoir d'achat

Croissance / perspectives

Innovation

## Finance

Impôt des sociétés

Imposition indirecte

Devises

Subventions/  
incentatifs

## Législation

Législation du travail

Propriété intellectuelle (PI)

Brevets

Exportations/importations

## Culture

Langue

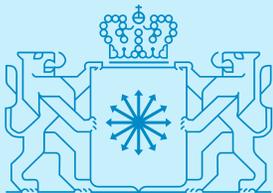
Préférences des  
consommateurs

Orientation internationale

Pratiques commerciales

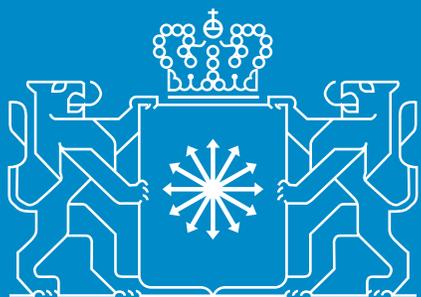
### Cela exige que les entreprises internationales :

- soient sensibles aux répercussions des différences nationales et en tiennent compte
- soient prêtes à affecter des ressources de manière à obtenir l'expertise du marché local
- disposent d'une stratégie distincte pour le marché européen et d'un plan d'affaires exclusif



Holland  
International  
Distribution  
Council

« D'accord, allons en Europe »



Holland  
International  
Distribution  
Council

INVEST IN  
Holland



# Feuille de route pour avoir accès au marché de l'UE

## 1) Comprendre le marché :

- ✓ *Taille du marché*
- ✓ *Structure du marché*
- ✓ *Différences entre les pays et cultures*
- ✓ *Répercussions linguistiques*

## 2) Environnement réglementaire :

- ✓ *Conformité (CE/REACH), PI*
- ✓ *Exportations/importations*
- ✓ *Brevets*
- ✓ *Législation du travail*

## 3) Établir une stratégie d'affaires claire :

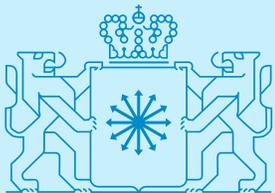
- ✓ *Plan de marketing*
- ✓ *Allocation de produits / répartition des marchés*
- ✓ *Offres de services*
- ✓ *Voie menant aux circuits de vente et canaux des marchés*

Logistique = facilitateur d'affaires

Logistique ≠ catalyseur d'affaires

## 4) Concevoir une structure opérationnelle souple et efficace :

- ✓ *Distributeurs*
- ✓ *Vente*
- ✓ *Sa propre organisation*



Holland  
International  
Distribution  
Council

# Modèle indirect de chaîne d'approvisionnement



Lieu  
d'approvisionnement



*Marchandises vendues franco à bord (FAB), en usine (ENU), coût, assurance et fret (CAF) à des clients européens*

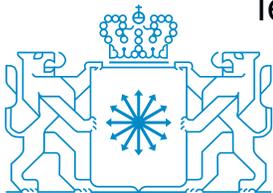


## Limites pour vous :

- ✓ Aucun contact direct avec votre client
- ✓ Pas de données sur le marché
- ✓ Les distributeurs offrent des services à plus de fabricants
- ✓ Il est difficile de prévoir les forces extérieures
- ✓ Longs délais d'exécution
- ✓ Aucune concurrence avec des acteurs locaux sur le marché

## Client européen (p. ex. distributeur) :

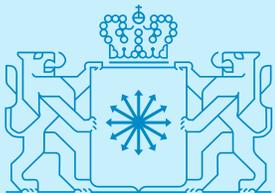
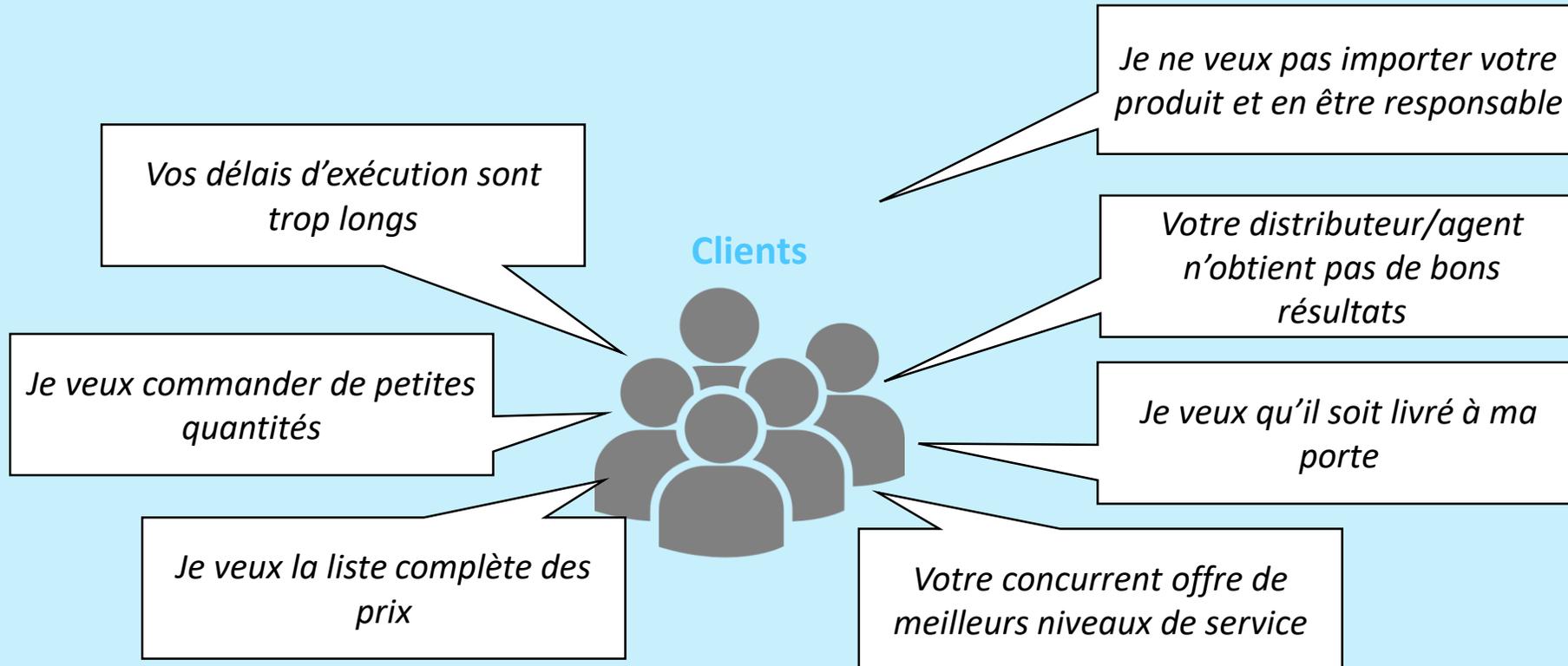
- ✓ Il gère l'expédition intercontinentale
- ✓ Il paie des droits d'importation et les taxes
- ✓ Il agit à titre d'importateur attitré
- ✓ Il est responsable du produit et de la conformité
- ✓ Il tient des niveaux d'inventaire relativement élevés (en transit + en magasin)



Holland  
International  
Distribution  
Council

# Le client est un chef de file

## Pourquoi passer directement par lui?



# Ce que vous pensez

Je peux vendre mes produits en ligne, mais pas remplir les commandes / faire des retours comme il se doit

Est-ce que j'obtiens le maximum des marchés?

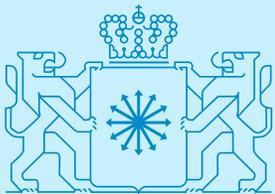
Qu'est-ce que mes clients veulent? J'ai besoin de renseignements sur le marché

Mon distributeur gobe mes marges bénéficiaires

Je dois améliorer mes niveaux de service

La valeur des importations selon la dernière transaction avant l'importation?

Je veux m'occuper du marketing et de la vente



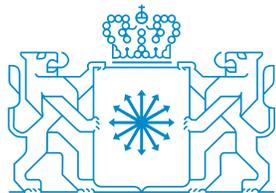
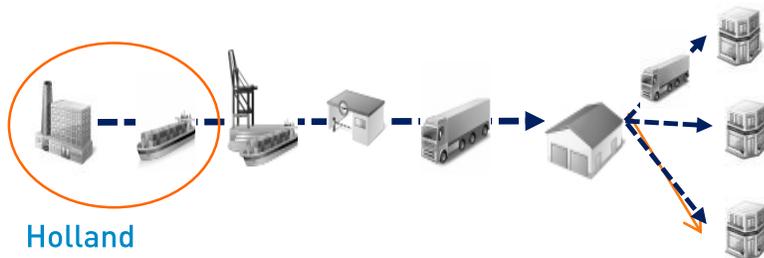
Holland  
International  
Distribution  
Council

# Transiger directement pour offrir des services à vos futurs clients



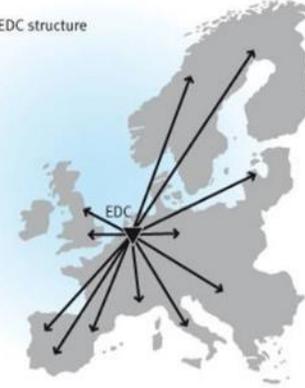
## Modèle indirect de chaîne d'approvisionnement

- ✓ Conditions de vente habituelles : ENU, FAB, CAF
- ✓ Le client s'occupe de (toute) la logistique
- ✓ Les distributeurs peuvent prendre une marge bénéficiaire et avoir le contrôle du produit



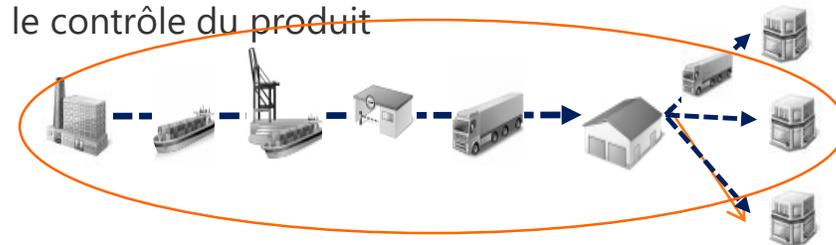
Holland  
International  
Distribution  
Council

Central EDC structure



## Modèle direct de chaîne d'approvisionnement

- ✓ Conditions de vente habituelles : rendu au lieu de destination (RLD), rendu droits acquittés (RDA)
- ✓ Votre entreprise s'occupe de (toute) la logistique
- ✓ Le fabricant offre de meilleurs niveaux de service et il a le contrôle du produit



# Modèle direct (stock local centralisé) de commerce interentreprises (C3E)

## Fabricant :

- ✓ Exécute le modèle logistique (inventaire + distribution) pour abaisser le coût global
- ✓ Présence européenne
- ✓ Exonéré du prépaiement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur l'importation
- ✓ Report du paiement des droits de douane (entreposage de stockage)
- ✓ Délais d'exécution et cycles d'exécution des commandes plus courts

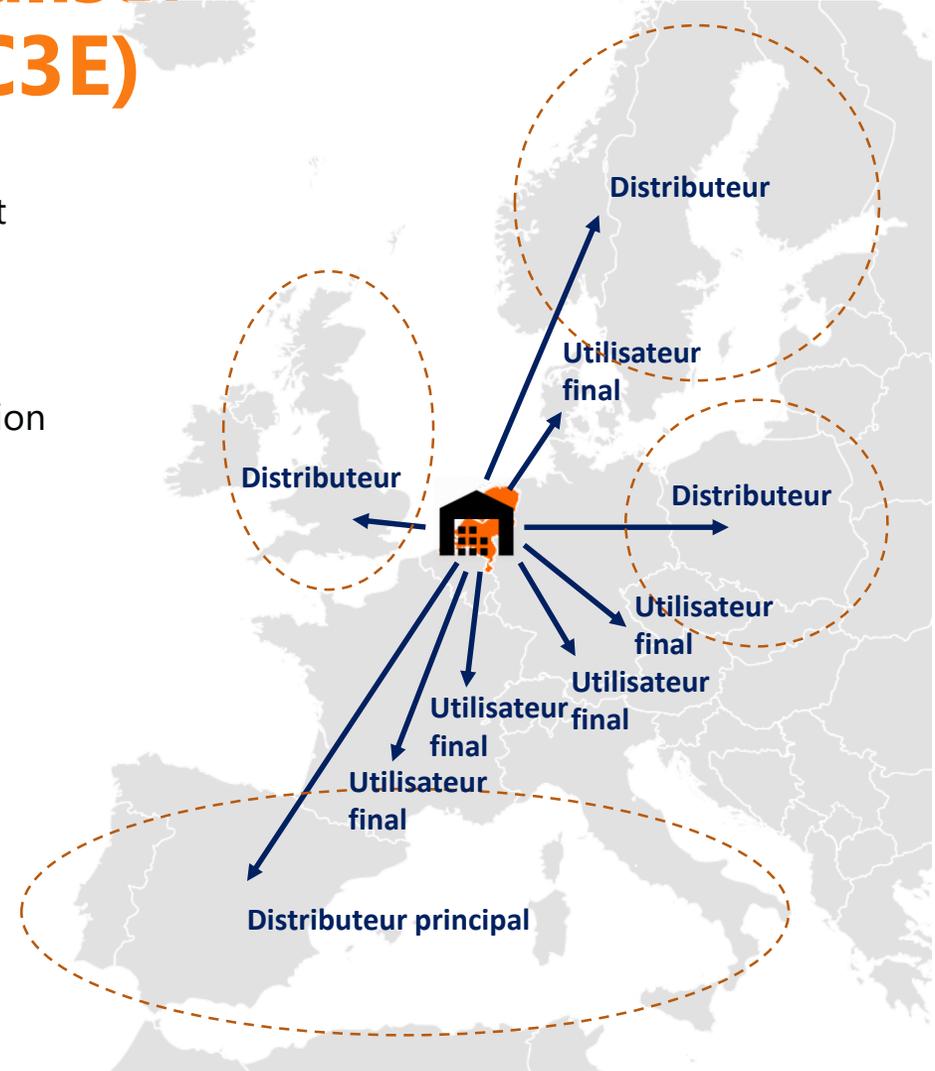
## Client européen :

- ✓ Principe du guichet unique
- ✓ Une facture pour les produits, le transport, les droits et les taxes
- ✓ Pas besoin d'agir à titre d'importateur attitré (pas d'ingérence des douanes)
- ✓ Niveaux d'inventaire réduits : commandes plus fréquentes; moins

grandes quantités par commande

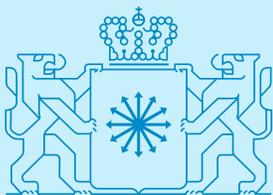


Holland  
International  
Distribution  
Council

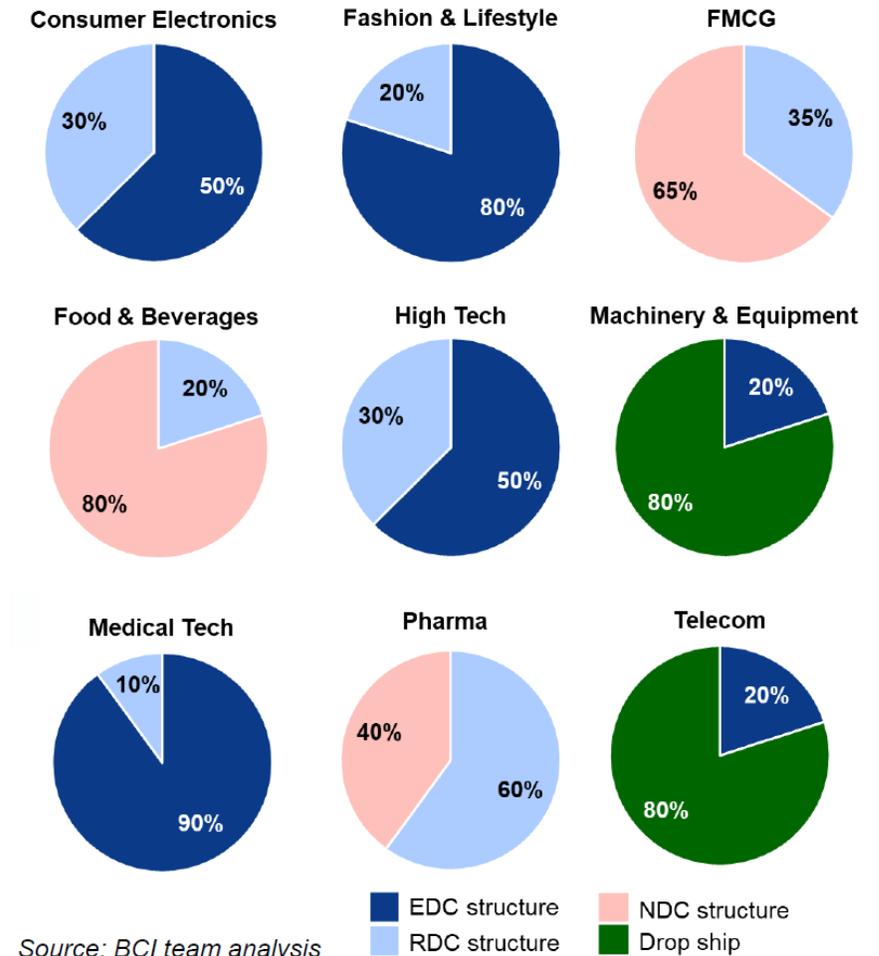


# Le modèle de chaîne d'approvisionnement varie selon l'industrie

- Dans la plupart des industries, un centre de distribution européen (CDE) central est le modèle de chaîne d'approvisionnement prédominant
- Cela est attribuable à la taille limitée du continent et aux avantages d'avoir tous les stocks à un seul endroit



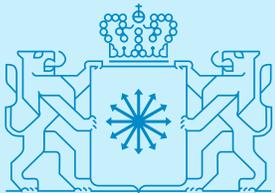
Holland  
International  
Distribution  
Council



# Cycle de vie de la solution de la chaîne d'approvisionnement européenne

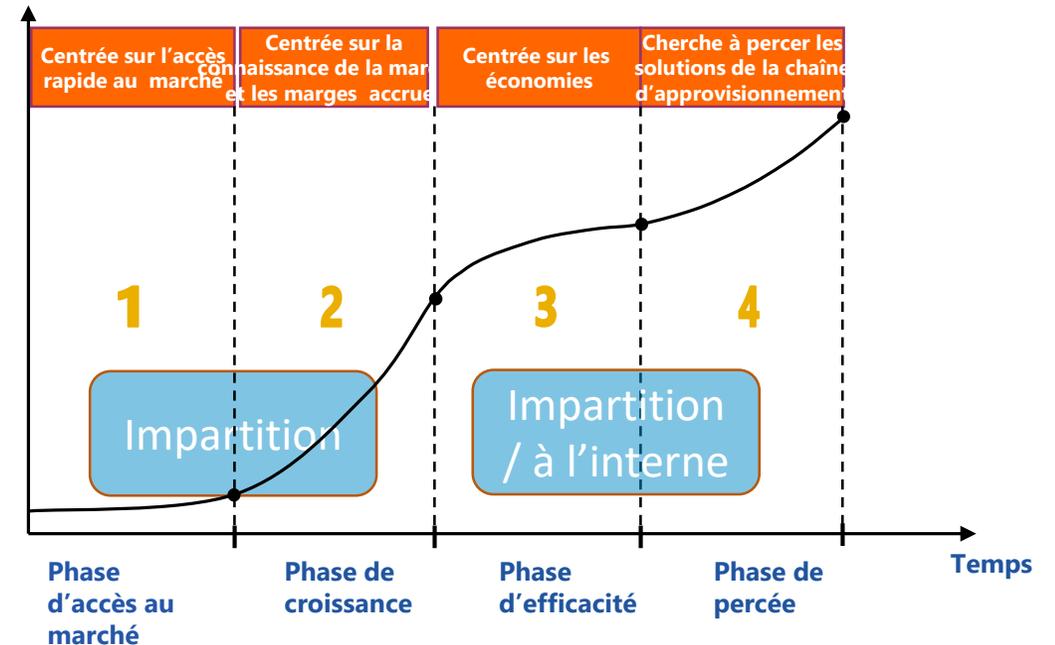
La configuration de la chaîne d'approvisionnement européenne dépend souvent du stade de développement d'une entreprise sur le continent

- Les nouvelles entreprises tâtent le terrain et limitent leurs investissements
- La croissance et l'efficacité exigent une plus grande intégration dans la chaîne de valeur européenne
- Les grandes entreprises en Europe ont des solutions de chaîne d'approvisionnement perfectionnées qui confèrent un cachet local et offriconfiguration logistique pan-européenne
- ent des services locaux grâce à une



Holland  
International  
Distribution  
Council

Solution de la chaîne d'approvisionnement européenne

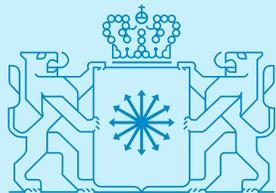


# Logistique/services à valeur ajoutée

L'industrie de la logistique européenne offre toute la gamme de la logistique et des services à valeur ajoutée

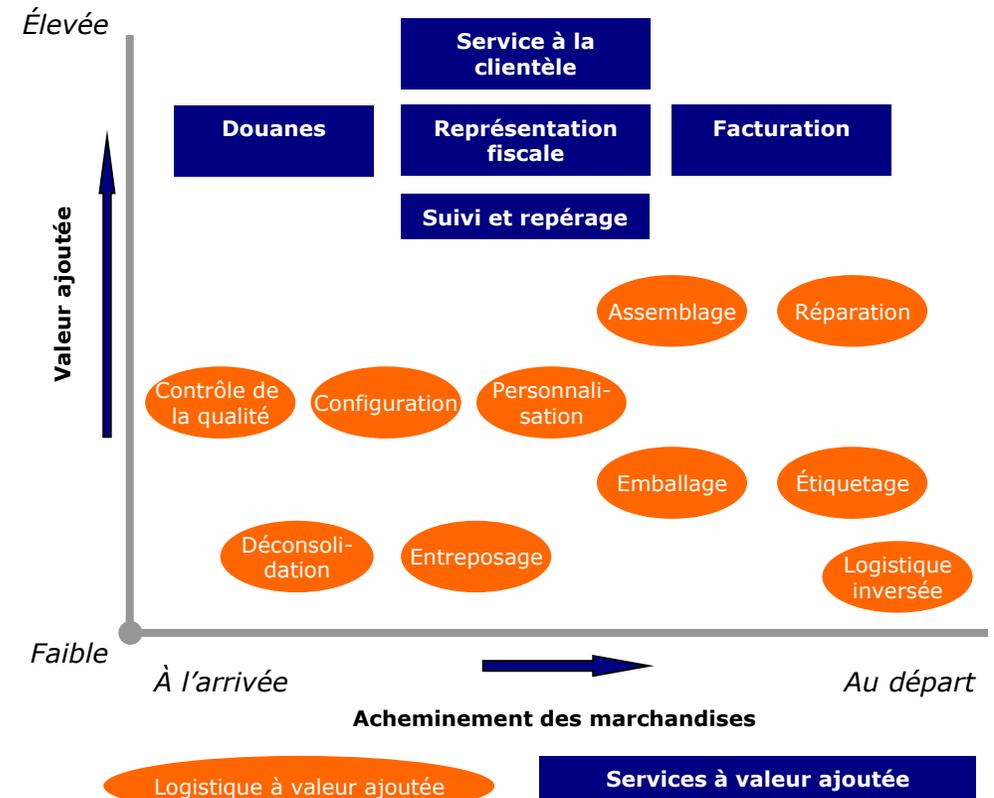
Elle permet de se concentrer sur les compétences de base, comme la conception, la fabrication et/ou la vente et le marketing

Dans la plupart des industries, les points de découplage se rapprochent du client; pourquoi pas au niveau du 3PL européen?

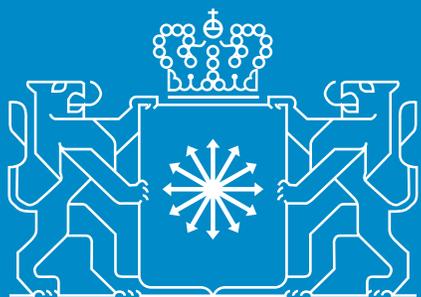


Holland  
International  
Distribution  
Council

Logistique et services à valeur ajoutée offerts par d'industrie de la logistique européenne (exemple)



# Le commerce électronique en Europe



Holland  
International  
Distribution  
Council

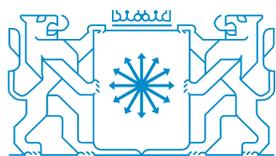
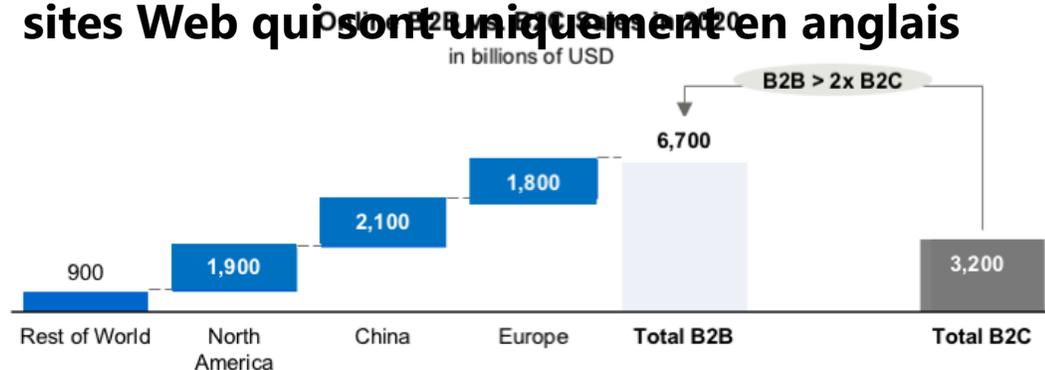
INVEST IN  
Holland



# La vente par C3E en ligne en Europe

## Acheteurs européens de C3E :

- 80 % des acheteurs européens de C3E font leurs recherches en ligne
- 76 % de tous les acheteurs de C3E souhaitent vivement avoir du « contenu qui s'adresse directement à leur entreprise »
- 75 % des acheteurs préfèrent lire de l'information sur des produits dans leur langue et **60 % achètent rarement ou n'achètent jamais sur des sites Web qui sont uniquement en anglais**



Holland  
International  
Distribution  
Council

## Fabricants européens :

- 77 % disposent d'un certain genre de plateforme de vente en ligne
- 70 % font de la vente en ligne depuis un an ou deux
- Pour 65 % des fabricants européens, la priorité du commerce électronique C3E consiste à générer plus de ventes
- 65 % considèrent que la vente sur des marchés tels qu'Amazon Business ou Alibaba est une bonne occasion
- 40 % ont du personnel chargé du commerce électronique composé de dix travailleurs ou plus

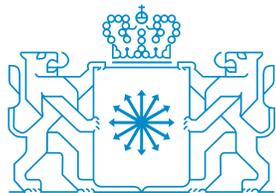
Source : Digitalcommerce360 2019

# La vente de C3E en ligne en Europe

## Occasions :

- Vente directe : marge bénéficiaire plus élevée et plus d'information sur le marché
- Accès au marché dans l'ensemble de l'UE sans faire de gros investissements
- Donner un cachet local tout en exploitant une entreprise depuis le Canada

***Dans bien des cas, le traitement des commandes depuis le Canada est une solution pratique (initiale)***



Holland  
International  
Distribution  
Council

## Défis :

- Stratégie de marketing en ligne. Quels produits sur quelle plateforme / sa propre boutique en ligne?
- Localisation pour un large éventail de marchés
- 82 % des acheteurs de C3E veulent que l'expérience d'achat de leur entreprise soit semblable à leurs achats personnels
- Conserver un cachet local pendant le traitement des commandes et après la vente
- Cela signifie un meilleur service, des délais d'exécution plus courts et de la souplesse lors de la commande

Source : Fostec & Company 2019

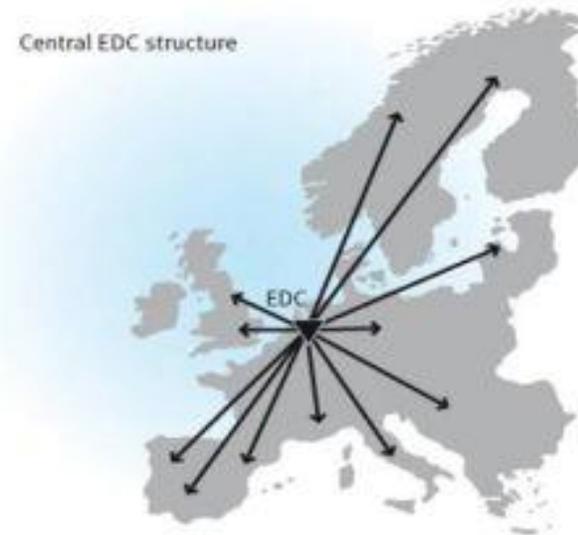
# Le commerce électronique de détail (CED) : les deux principaux modèles de la chaîne d'approvisionnement du commerce électronique

Traitement des commandes en ligne depuis l'extérieur de l'UE

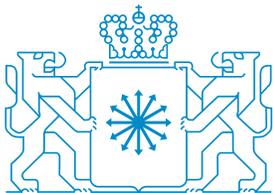


Stock international

Traitement des commandes en ligne en Europe



1 emplacement pour le stock européen



Holland  
International  
Distribution  
Council

# Traitement des commandes en ligne depuis l'extérieur de l'UE

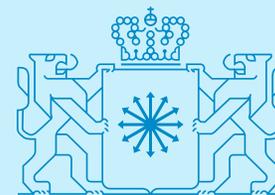
## Avantages

- Configuration minimale requise
- Aucune intégration ou intégration minimale avec des partenaires extérieurs pour le lancement
- Extensible rapidement



## Défis

- Mauvaise expérience des clients
- Longs délais de livraison
- Tarifs d'expédition élevés
- Complexité, différence entre les tarifs des transporteurs et les délais de livraison
- Les déclarations de douane comportant des erreurs entraînent des retards et des frais inattendus
- Service de retour à l'échelle internationale qui coûte cher

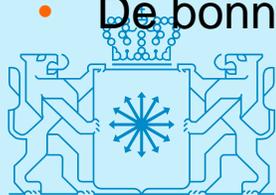


Holland  
International  
Distribution  
Council

# Traitement des commandes en ligne depuis l'extérieur de l'UE

Pour qui?

- Le traitement des commandes à même les stocks outre-mer peut fonctionner pour des produits uniques et des produits peu dispendieux (< 22 euros)
- Le temps n'est pas un facteur critique
- Expédition rendu droits dus (RDD) : non!
- Il est important d'assurer la transparence des coûts totaux quand la commande est passée (ou avant)
- De bonnes solutions sont offertes sur le marché



Holland  
International  
Distribution  
Council

**WAREHOUSE skateboards**

Shopping Cart | Address | Order Review | Payment

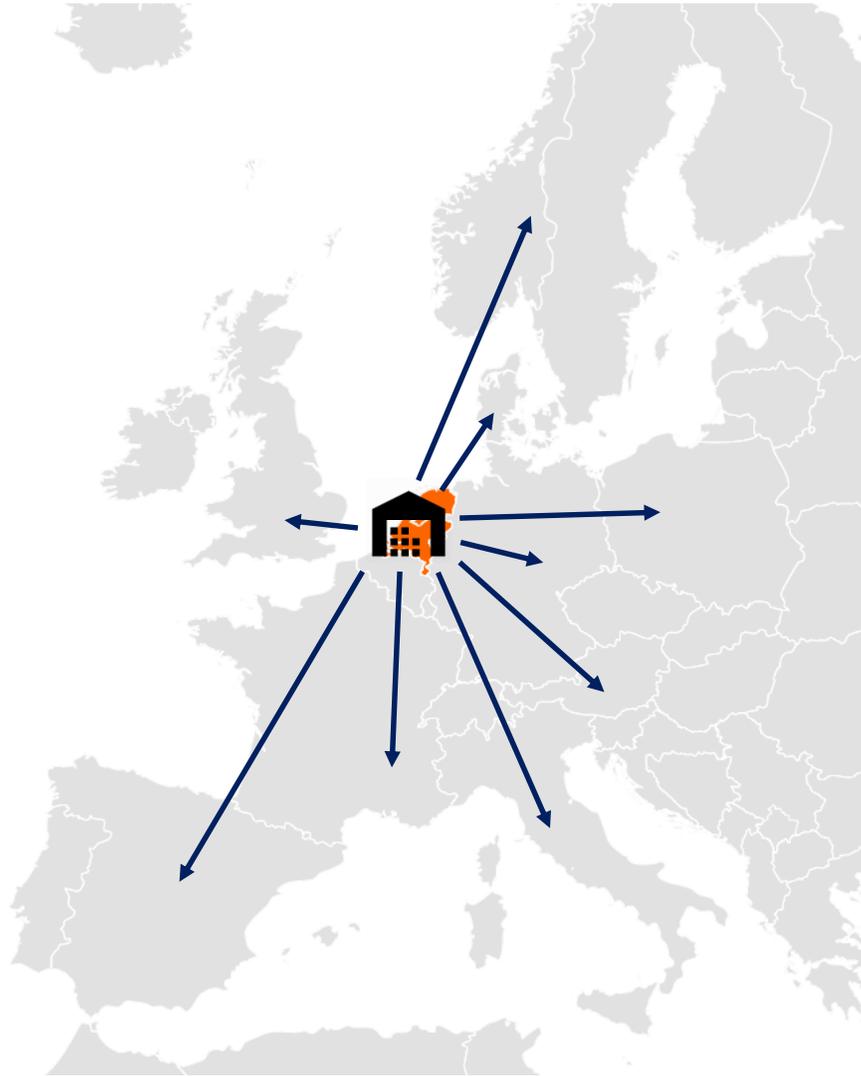
| Name   | Price      | Quantity |
|--|------------|----------|
| Globe Prowler Evo Matte Emerald Longboard Complete Skateboard - 9" x 38" | EUR 158.45 | 1        |

Enter Promotional Code  **APPLY**

| Shipping   | Cart                           |
|--|--------------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> UPS i-Parcel Select (EUR 69.14) | Subtotal: EUR 158.45           |
|  | Tax: EUR 43.29                 |
|  | Duty: EUR 5.99                 |
|  | Shipping & Handling: EUR 69.14 |
|  | <b>Total: EUR 276.87</b>       |

**Continue Shopping** **Update and Quote** **Checkout**

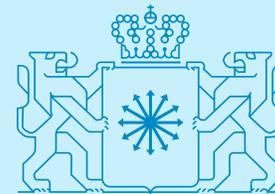
Warehouse Skateboards has partnered with UPS i-parcel to handle their international payment collection and shipping



# Traitement des commandes en ligne en Europe

Deux modèles populaires

- Expédié par Amazon (Fulfillment by Amazon ou FBA)
- Partenaire de traitement des commandes en ligne



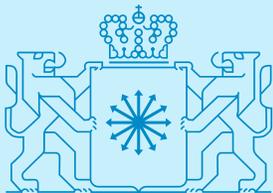
Holland  
International  
Distribution  
Council

# Expédié par Amazon

- Le modèle FBA est conçu davantage pour les particuliers ou les petites entreprises que pour les grandes marques

## Avantages

- Espace d'entreposage possiblement illimité
- Tarifs d'expédition réduits
- Logistique sans effort, expédition et livraison rapides
- Gestion du service à la clientèle
- Prise en charge de la gestion des retours
- Traitement des commandes d'autres circuits



Holland  
International  
Distribution  
Council

## Défis

- Coûts élevés de l'entreposage à long terme
- Retours trop faciles?
- Moins de contrôle
- Amazon dispose de vos données et peut les utiliser
- Gestion de l'inventaire compliquée
- Pas d'effet de levier
- Vous devez encore acheminer le produit à cet endroit

fulfillment  
by **amazon**

# Partenaire d'exécution en ligne

## Caractéristiques

- Le traitement des commandes en ligne est le processus qui consiste à entreposer, à ramasser, à emballer et à expédier vos produits aux clients

## Pour qui?

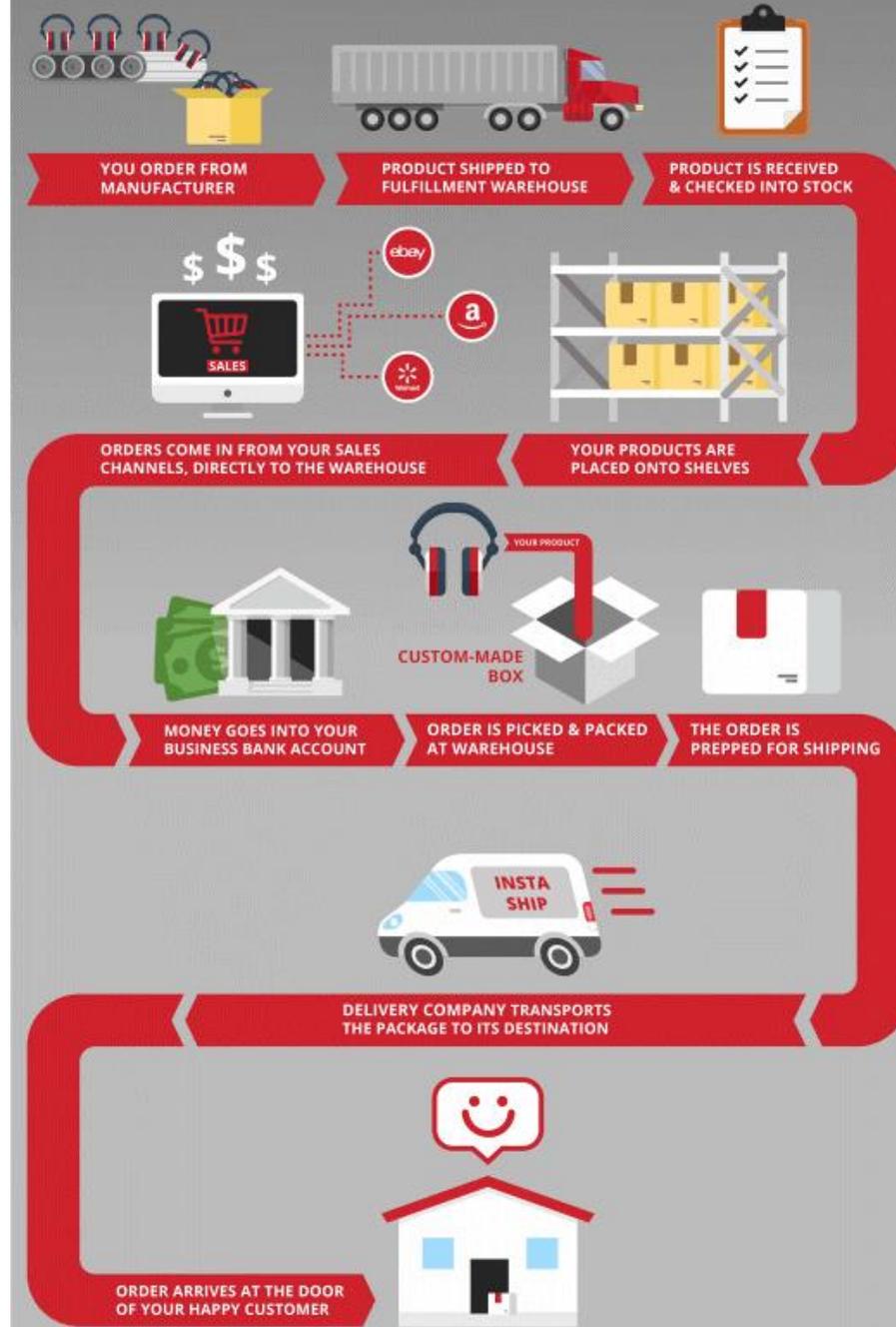
- Tout vendeur en ligne qui cherche à promouvoir ses ventes en ligne
- Tout vendeur en ligne qui a un petit volume ou un volume irrégulier
- Les marques à vendre directement aux clients et le C3E

## Facteurs importants

- Intégration des centres de traitement des commandes et des magasins en ligne
- Gestion de la réception et de l'inventaire
- Traitement des commandes
- Traitement des retours



Holland  
International  
Distribution  
Council



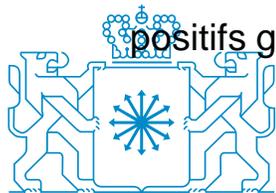
# Traitement des commandes en ligne en Europe :

## exemple de C3E et CED

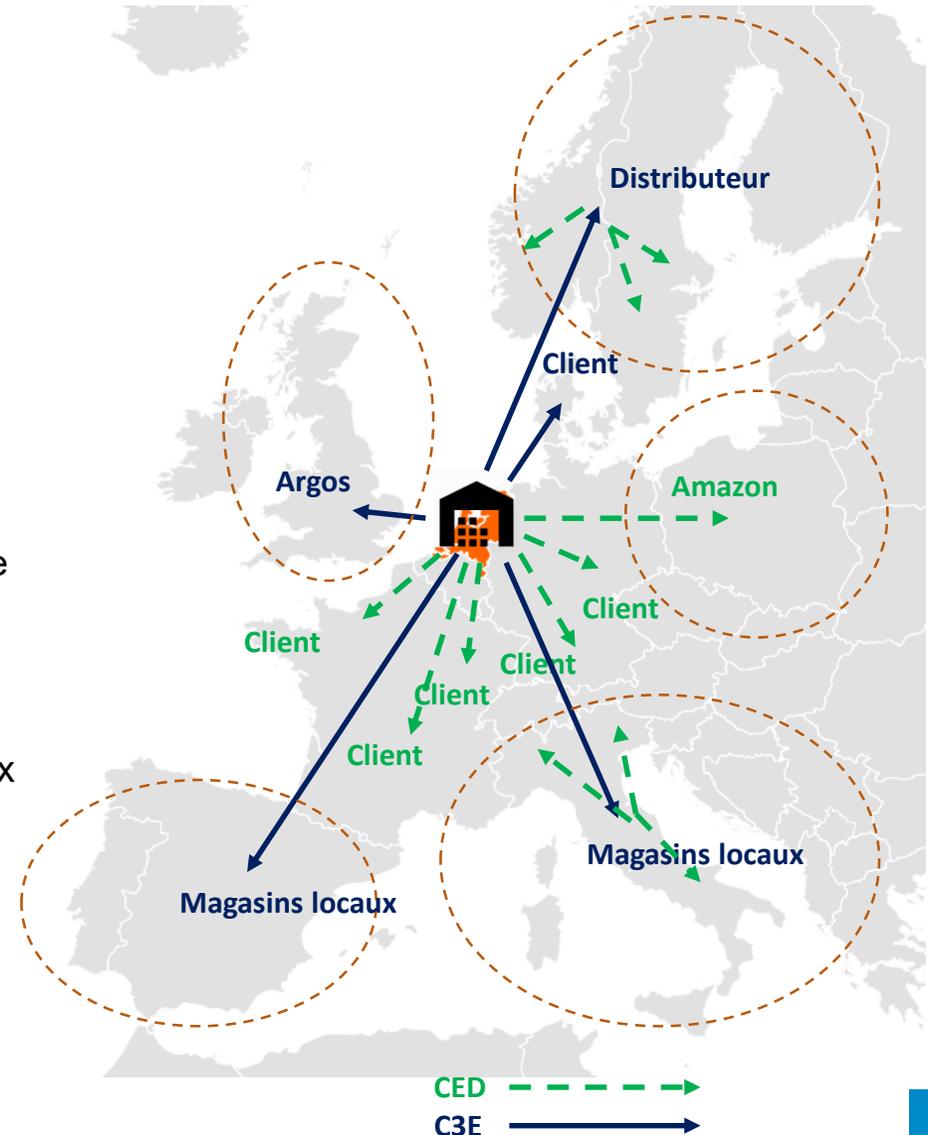
### Avantages pour les marques :

- Imitation de la présence en Europe : ressemble à une expérience de magasinage / expédition localisée
- Approvisionnement à des circuits de C3E et CED, plus d'occasions!
- Commandes de plus petite taille et fréquence plus grande pour le C3E
- Expédition gratuite pour le CED
- Délais d'exécution plus courts : un jour ou deux pour la majeure partie de l'Europe de l'Ouest
- Retours abordables
- Coûts à l'arrivée consolidés et dernier kilomètre peu coûteux : frais totaux de logistique moins élevés
- Exonération du prépaiement de la TVA à l'importation, flux de trésorerie

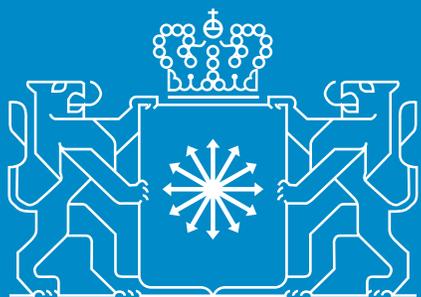
positifs grâce à la perception de la TVA



Holland  
International  
Distribution  
Council



# Droits de douane et TVA



Holland  
International  
Distribution  
Council

INVEST IN  
Holland



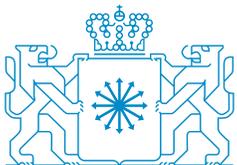
# Droits de douane et taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Droits de douane et taxes à payer au moment du dédouanement

- Les **droits de douane** représentent un pourcentage de la valeur déclarée du produit
  - *Même code tarifaire dans tous les États membres de l'UE*
  - *Pas de droits de douane pour < 150 euros*
  - *Ne peuvent pas être remboursés*
- La **TVA** représente un pourcentage de la valeur déclarée du produit
  - *Différente d'un pays à l'autre (en moyenne, 20 %)*
    - *Pas de TVA < 22 euros*
    - *TVA à l'importation*
    - *TVA imposée aux clients*



<https://www.youtube.com/watch?v=VXzVhyicPA8>



Holland  
International  
Distribution  
Council

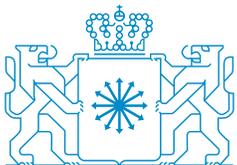


# TVA – représentation fiscale

Les Pays-Bas facilitent la conformité à la TVA

- Article 23, dispense de paiement de la TVA : **pas de prépaiement de la TVA à l'importation!**
- Collaboration avec un fournisseur de services de logistique qui est aussi un **représentant fiscal limité** (guichet unique)
- Collaboration avec une entreprise spécialisée (ou fournisseur de soutien logistique) qui peut agir à titre de votre **représentant fiscal général** (souplesse maximale)
- Configurez votre propre entreprise / succursale et faites-le vous-même

*Il n'est pas nécessaire que vous ayez une entreprise ou une succursale dans l'UE pour créer un centre local de traitement des commandes et respecter la réglementation sur la TVA*



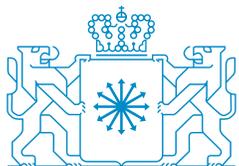
Holland  
International  
Distribution  
Council



# Changements du système de la TVA à venir!

## Objectifs :

- Stimuler le commerce transfrontalier en ligne et promouvoir les échanges dans l'ensemble du marché numérique unique de l'UE en réduisant les obligations relatives à la conformité
  - Réduire la fraude de 5 milliards d'euros par année
1. Une seule déclaration de la TVA de l'UE sur la vente à distance en ligne → il ne sera plus nécessaire de s'inscrire à la TVA et de produire des déclarations de TVA dans plusieurs pays
  2. Boucler la boucle de l'exonération de la TVA à l'importation → pas d'exonération de la TVA sur les importations hors UE de < 22 euros
  3. Les marchés deviendront le vendeur réputé et le percepteur de la TVA → moins d'obligations relatives à la TVA pour le vendeur sur la plateforme



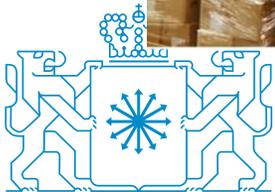
Holland  
International  
Distribution  
Council



**REPORTÉS AU MOINS JUSQU'AU DEUXIÈME SEMESTRE DE 2021**

# Entreposage de stockage – dans quelles circonstances?

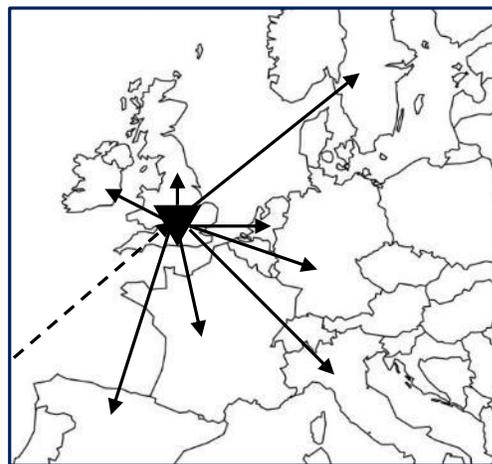
- Quand vous importez un produit d'un pays autre que le Canada et que des droits de douane sont exigés
- Pour éviter le double paiement des droits de douane et le report du paiement des droits de douane
- Possibilité d'entreposer pendant une période illimitée
- Moins d'ingérence des douanes
- Logistique à valeur ajoutée dans un entrepôt de stockage des douanes et expédition en douane (T1)
- De nombreuses entreprises de logistique de tierce partie offrent l'entreposage de stockage
- Il ne se limite pas à certaines régions / zones de libre-échange aux Pays-Bas



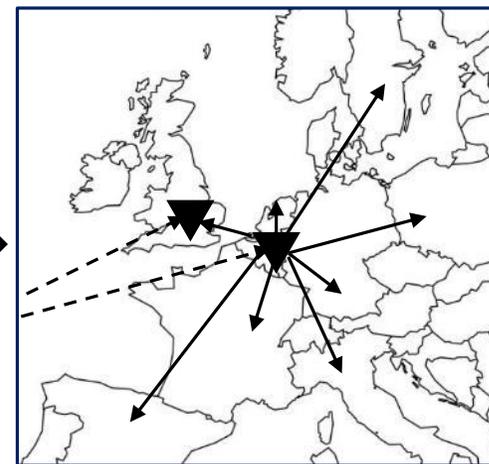
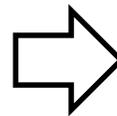
Holland  
International  
Distribution  
Council

# Brexit : une chose est sûre, les répercussions seront importantes

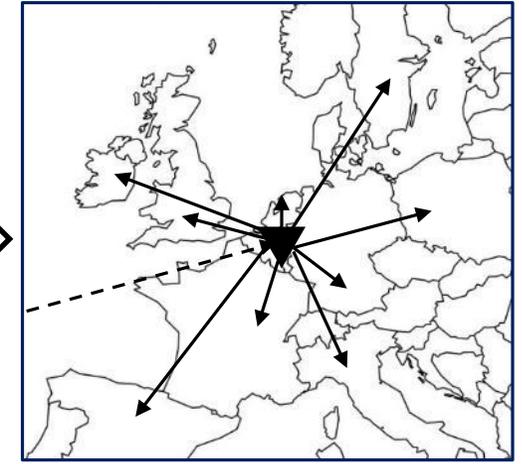
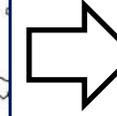
- Contrôles aux frontières à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021
- Chaque conteneur, palette ou colis est une importation / exportation, avec tous les frais et processus administratifs connexes
- Risque accru de répéter le scénario de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) : des droits!!
- Moins de distribution en Europe en provenance du Royaume-Uni
- Le Royaume-Uni est desservi par les centres de distribution nationaux ou du continent



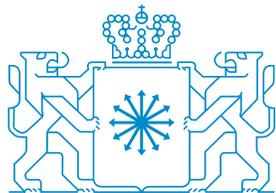
**Avant le Brexit**



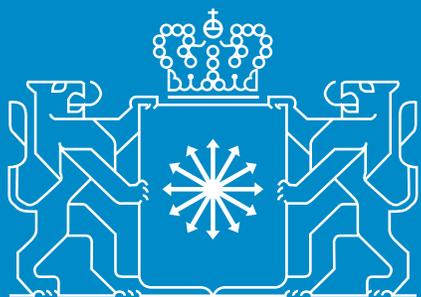
**Après le Brexit,  
à court terme**



**Après le Brexit,  
à long terme?**



# Comment les autres ont-ils fait?



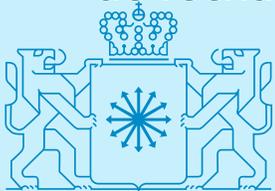
Holland  
International  
Distribution  
Council

INVEST IN  
Holland



# Deux exemples récents du Canada

- Une entreprise canadienne de génie et de fabrication, qui produit des systèmes d'extraction du CO<sub>2</sub>, pour extraire des huiles des plantes
- Comprend de gros appareils (volume) et des pièces de rechange (vitesse)
- Collabore avec un transitaire pour assurer la livraison directe du Canada vers les clients de l'UE en passant par le port de Rotterdam
- Elle a un entrepôt à Schiphol pour gérer les pièces de rechange



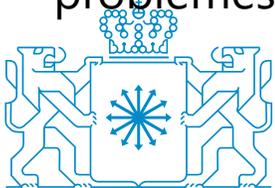
Holland  
International  
Distribution  
Council

- Grand acteur canadien de produits de l'érable, qui cherche à faire connaître sa marque et à vendre selon le modèle du C3E en Europe
- Une boutique en Allemagne et une présence en ligne
- Il a eu besoin de 3PL avec un certificat SKAL et la capacité de traiter des commandes sur des magasins et grâce



# Streamlight

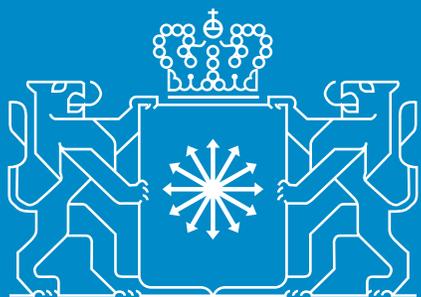
- Chef de file sur le marché des outils d'illumination de la Pennsylvanie
- Streamlight offrait des services aux distributeurs, à partir de son entrepôt situé à Eagleville, aux États-Unis
- But : offrir des délais d'exécution plus courts, augmenter la fréquence des petites commandes et réduire les frais de transport en général
- La meilleure solution a été de trouver un 3PL de service intégral qui serait le centre d'entreposage et de distribution partenaire de Streamlight en Europe
- Résultat : le délai d'exécution a été ramené de 14-18 jours à 24-48 heures. De plus, la valeur minimale des commandes est bien moins élevée et il n'y a pas de problèmes à régler avec la TVA et les droits de douane



Holland  
International  
Distribution  
Council



# Pourquoi les Pays-Bas?



Holland  
International  
Distribution  
Council

INVEST IN  
Holland



# Pourquoi les Pays-Bas?



Efficient logistics services empowered by  
**innovation and collaboration**



**#1 Entry point**  
in Europe for overseas products



Strong logistics sector  
**#1 logistics hub in Europe**



**Competitive cost**  
for labour, real estate and transport



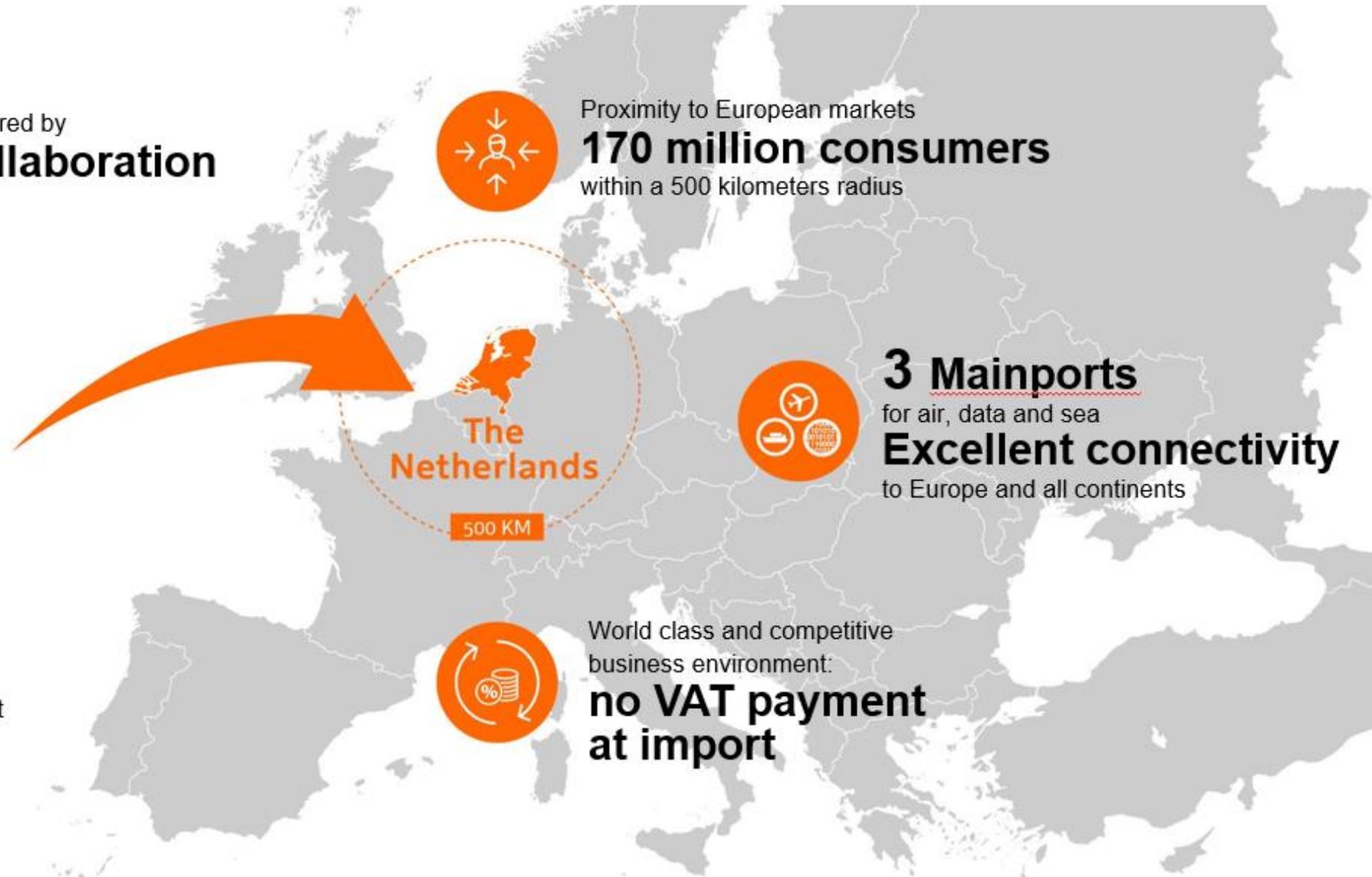
Proximity to European markets  
**170 million consumers**  
within a 500 kilometers radius



**3 Mainports**  
for air, data and sea  
**Excellent connectivity**  
to Europe and all continents



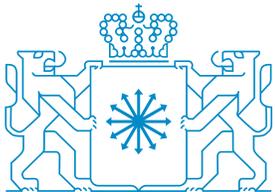
World class and competitive  
business environment:  
**no VAT payment  
at import**



# Premier carrefour de la logistique en Europe

## Premier

- le pays le plus branché (DHL Global Connectedness Index, 2019)
- pour l'efficacité des services portuaires dans l'UE (WEF, Global Competitiveness Report, 2019)
- pour la connectivité du transport maritime régulier dans l'UE (WEF, Global Competitiveness Report, 2019)
- pour l'efficacité des services de transport aérien dans l'UE (WEF, Global Competitiveness Report, 2019)
- pour l'efficacité des services de train dans l'UE (WEF, Global Competitiveness Report, 2019)
- pour la qualité des routes dans l'UE (WEF, Global Competitiveness Report, 2019)
- pour la qualité du transport aérien (IMD World Competitiveness Online, 2019)

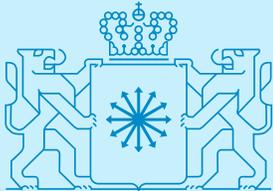


Holland  
International  
Distribution  
Council

# Nos services

- Rôle consultatif à propos de la chaîne d'approvisionnement européenne (conception logistique, structure financière)
- Services de jumelage pour la logistique, la fiscalité et la conformité (70 spécialistes du traitement des commandes)
- « Voyage d'observation » aux Pays-Bas
- Aide à toutes les étapes, maintenant et à l'avenir
- En étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux, les provinces canadiennes et la Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)

## Services confidentiels et gratuits



Holland  
International  
Distribution  
Council



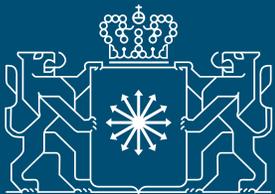
Pour en savoir plus



Stan de Caluwe  
Gestionnaire principal, Solutions de la chaîne  
d'approvisionnement

 [s.decaluwe@hidc.nl](mailto:s.decaluwe@hidc.nl)

 +31 6 30369713



Holland  
International  
Distribution  
Council

Holland International Distribution Council | Pays-Bas |  
[www.hidc.nl](http://www.hidc.nl) | [info@hidc.nl](mailto:info@hidc.nl)