

Rapport van de Belgische Brexit High Level Group

onder voorzitterschap van Graaf Paul Buysse



“Towards a Belgian Economic Brexit Strategy”

Position of the Belgian Employers' Federations

Januari 2017

Voorwoord van Graaf Paul Buysse

Toen Vice-Eerste Minister en Minister van Economie, Kris Peeters mij, enkele weken voor het Brits referendum op 23 juni 2016, vroeg een Brexit High Level Group (HLG) voor te zitten, die zo goed als mogelijk de Belgische economische wereld zou vertegenwoordigen om ons voor te bereiden op mogelijke onderhandelingen die uit een “Leave”-vote zouden volgen, heb ik niet getwijfeld. Het betreft voor Europa en haar burgers ongetwijfeld één van de grootste uitdagingen van de 21^{ste} eeuw. Ook mijn persoonlijke verbondenheid met het Verenigd Koninkrijk (VK) en de uitdagingen die deze onfortuinlijke beslissing aan de Belgische bedrijven zou stellen gezien onze nauwe economische banden, zijn niet vreemd aan mijn beslissing.

De groep kwam een eerste maal samen vóór het referendum teneinde zich te beraden over de situatie in het VK. Onmiddellijk na het bekend worden van het negatieve resultaat kwam de groep opnieuw samen om haar werkzaamheden en een planning ervan op te starten. De HLG kwam tussen 23 juni 2016 en 1 februari 2017 vijf keer samen waarbij zij, op basis van rapporten van de Nationale Bank, de Brexit-Task Force van de FOD Economie en diverse betrokken sectoren, met name FEVIA, FEDUSTRIA en FEBELFIN de evolutie alsook de uitdagingen analyseerde. De HLG verkreeg ook schriftelijke informatie en standpunten van de bedrijfssectoren AGORIA, ASSURALIA, AWDC, BCZ, Boerenbond, ESSENSCIA, FEBEG, FEBETRA, IAB, PHARMA, UPA, VBT, de diverse havens en sommige betrokken ondernemingen zoals Fluxys. Nog tijdens de zomer verspreidden de leden van de groep via hun informatiekkanalen de door de Brexit-Task Force van de FOD Economie uitgewerkte antwoorden op een reeks vragen (FAQ) die ondernemingen zich stelden.

Op haar vergadering van 9 december 2016 besliste de HLG dat het aangewezen was om een rapport aan de Belgische regering op te stellen tegen haar volgende bijeenkomst op 30 januari 2017. Er mag immers verwacht worden dat het VK uiterlijk eind maart art 50 van het EU-verdrag zal invoeren waarop het onderhandelingsproces tussen de EU-27 zal opstarten. De Belgische federale en deelstaatregeringen hebben hun voorbereidingen hiervoor reeds opgestart. Een aantal beargumenteerde verzoeken en/of overwegingen van een relevante vertegenwoordiging van het Belgisch bedrijfsleven en operatoren over de opties en de gevolgen van de Brexit op korte, middellange en lange termijn kunnen de regeringen daarbij ongetwijfeld behulpzaam zijn.

Dit rapport kwam tot stand dank zij de inbreng van de verschillende economische stakeholders die zetelen in de High Level Group en de vele federaties die gehoord werden of hun bijdragen schriftelijk hebben ingebracht. Ik wens ook uitdrukkelijk de Nationale Bank van België, het Planbureau en de diensten van de FOD Economie te danken voor hun analytische bijdrage aan dit rapport. De HLG beperkt zich bij haar overwegingen tot de economische aspecten van de

Brexit die uiteraard een veel bredere maatschappelijke uitdaging vormen voor de Europese Unie.

Het is dan ook met genoegen dat ik dit rapport aan Premier Michel, Vice-Eerste Minister Peeters en Staatssecretaris De Crem heb overgemaakt na een finale bespreking op 30 januari 2017.

Graaf Paul Buysse

Lijst van de leden van de groep

De heer Paul Buysse, voorzitter

De heer Joachim Coens, MBZ – gedelegeerd bestuurder

De heer Herman Daems, Fortis Bank - voorzitter RVB

De heer Jan De Brabanter, BECI - secretaris-generaal

De heer Pascal Lizin, Essenscia Wallonie – voorzitter

De heer Hans Maertens, Voka – gedelegeerd bestuurder

De heer Vincent Reuter, Union Wallonne des Entreprises (UWE) – gedelegeerd bestuurder

Mevrouw Michèle Sioen, VBO – voorzitter

De heer Pieter Timmermans, VBO - Gedelegeerd bestuurder

De heer Karel Van Eetvelt, UNIZO - Gedelegeerd bestuurder

De heer Karl Verlinden, UNIZO - voorzitter

De heer Olivier Willocx, Brussels Enterprises Commerce and Industry – gedelegeerd bestuurder,

Mevrouw Pascale Delcomminette, AWEX – gedelegeerd bestuurder

Mevrouw Claire Tillekaerts, FIT – gedelegeerd bestuurder

Mevrouw Bénédicte Wilders, Brussels Invest & Export – gedelegeerd bestuurder

De heer Kris Peeters Vice-eersteminister en Minister van Werk, Economie, Consumenten, belast met Buitenlandse Handel

De heer Pieter De Crem staatssecretaris Buitenlandse Handel

De heer Jan Smets, Nationale Bank - gouverneur

De heer Eddy Peeters, Kabinetschef van de Vice-eersteminister en Minister van Werk, Economie, Consumenten, belast met Buitenlandse Handel

De heer Henk Mahieu, Directeur Cel Internationale Betrekkingen en Economisch Beleid, kabinet Peeters

Inhoudsopgave

1. IMPACT VAN DE BREXIT OP DE BELGISCHE ECONOMIE.....	9
1.1. Economische gevolgen.....	9
1.1.1. Gevolgen op korte en langere termijn	9
A. Gevolgen op korte termijn	10
B. Gevolgen op middellange termijn	17
1.1.2. Lange termijneffecten van de Brexit	18
A. Mogelijke extra impuls voor nationalisme/protectionisme bij andere Lidstaten ..	18
B. Tarifaire handelsbelemmeringen (douane-unie)	18
C. Niet-tarifaire handelsbelemmeringen (gemeenschappelijke markt)	21
D. Buitenlandse investeringen	21
E. Personen	22
1.2. Sectorale aandachtspunten bij de economische relaties tussen België en het VK.....	25
1.2.1. Overzicht van de voornaamste bestaande economische relaties tussen BE & VK....	25
A. Sectoren die in hoge mate bijdragen aan onze export naar het VK.....	25
B. Handel in diensten	27
C. Belang van de eindvraag van het VK voor de Belgische toegevoegde waarde.....	29
D. Sectoren die omwille van het belang van het VK als afzetgebied het grootste risico lopen.....	30
E. Comparatieve voordelen.....	33
F. Bijzondere activiteiten.....	34
1.2.2. Brexitgevoeligheid van de Belgische sectoren.....	39
A. Goederenuitvoer van Belgische bedrijven naar het VK.....	39
B. Goedereninvoer van Belgische bedrijven uit het VK.....	40
1.2.3. Doorvoerhandel	41
1.2.4. Mogelijkheden benutten	42
2. STANDPUNT VAN DE FEDERATIES	51
2.1. VBO.....	51
2.2. ESSENSCIA - Chemie en life-sciences sector.....	56
2.3. FEBETRA – Transportsector	59
2.4. Zeehavens	62
2.5. FEDUSTRIA.....	79
2.6. FEVIA	85
2.7. Brouwerijsector	90
2.8. Belgische Confederatie van de Zuivelindustrie	91
2.9. AGORIA.....	93
2.10. PHARMA.BE.....	96
2.11. BOERENBOND.....	98
2.12. VBT	116
2.13. FEBEG	120
2.14. UPA	120
2.15. IAB	126

2.16.	ASSURALIA.....	127
2.17.	FEBELFIN.....	128
3.	AANBEVELINGEN	139

1. IMPACT VAN DE BREXIT OP DE BELGISCHE ECONOMIE

1.1. Economische gevolgen

De economische impact van de Brexit leidt terecht tot waakzaamheid. Voor de Europese Unie, en voor de open Belgische economie in het bijzonder, is het Verenigd Koninkrijk één van de voornaamste economische partners. Voor heel wat sectoren en ondernemingen is het VK immers een erg belangrijke afzetmarkt. Natuurlijk is de EU anderzijds ook een belangrijke afnemer van Britse producten en diensten, maar veel meer dan andere Lidstaten, drijft het VK ook handel buiten de Europese sfeer.

In dit eerste deel van het verslag behandelen we enkele transmissiekanalen waarlangs de Brexit op korte en op langere termijn de Belgische economie kan beïnvloeden. Naast de buitenlandse handel (die verder uitgebreid aan bod komt), besteden we aandacht aan het ondernemers- en het consumentenvertrouwen, de wisselkoers, de diverse scenario's waar binnen de toekomstige economische relaties tussen het VK en de EU zich kunnen ontploffen.

1.1.1. Gevolgen op korte en langere termijn

In hoofdzaak kan de Brexit twee soorten van economische effecten teweegbrengen die gevolgen zullen hebben op de Britse economie en op haar partners, waaronder België.

Eenzijds zorgt de Brexit voor een toename van de onzekerheid. Direct na de aankondiging van een volksraadpleging had die onzekerheid eerst betrekking op de resultaten van het referendum. Eenmaal deze bekend waren, m.n. vanaf 24 juni 2016, hadden de speculaties betrekking op de onderhandelingskalender en op de aard van de toekomstige relaties tussen het Verenigd Koninkrijk en zijn Europese partners. De onzekerheid zal in de komende maanden en jaren blijven heersen en zal qua intensiteit variëren naargelang het stadium waarin de onderhandelingen zich bevinden.

Het intenser worden van de onzekerheid van de toekomstige economische omgeving maakt de beslissingsname op vlak van consumptie, werkgelegenheid en investeringen ingewikkelder. Dit kan leiden tot een afwachtende en voorzichtige houding vanwege de huishoudens en de bedrijven. Ook de financiële markten kunnen lijden onder de veranderende houding van de investeerders.

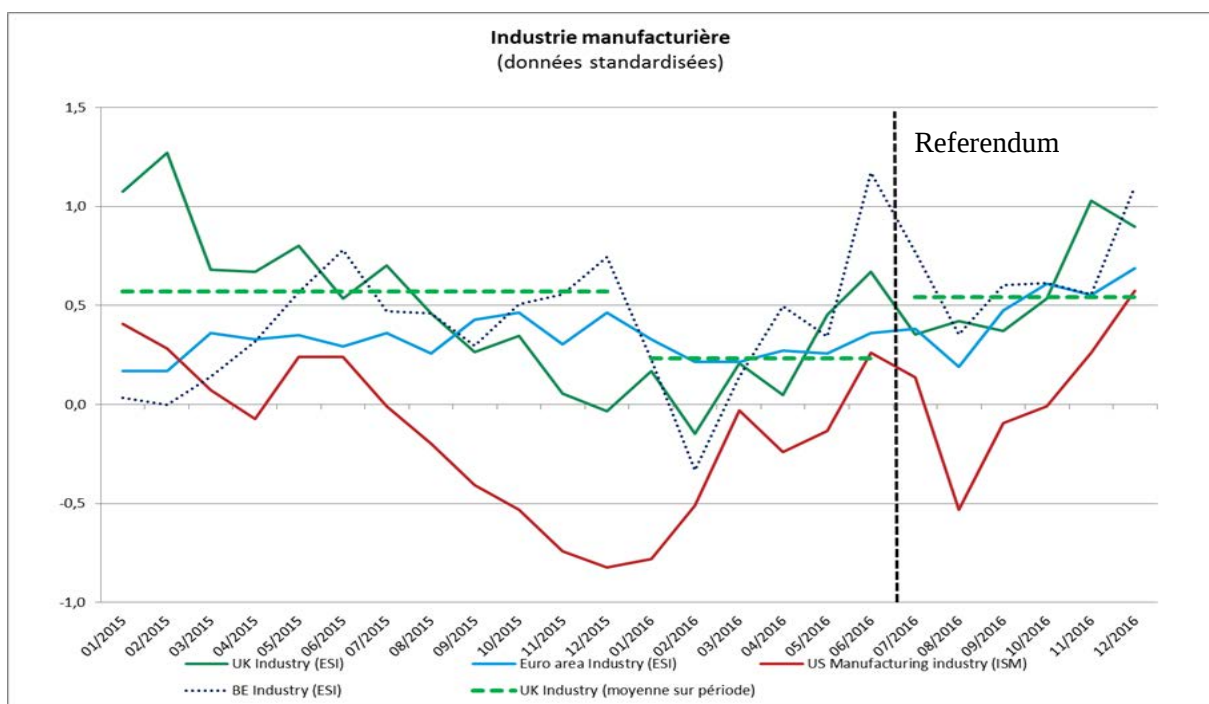
Anderzijds zal de afscheiding van het Verenigd Koninkrijk, eenmaal deze effectief zal zijn, leiden tot een min of meer grondige reorganisatie van de aard en de intensiteit van de relaties met de andere Europese economieën. Deze relaties werden sinds verschillende decennia opgebouwd op de douane-unie, de gemeenschappelijke markt, het vrij verkeer van personen en kapitaal. Deze verschillende grondslagen zullen op min of meer uitgesproken wijze aangetast worden door de opkomst van nieuwe belemmeringen. In deze context zullen de bedrijven gedwongen worden om hun organisatie- en financieringswijze, die zich steeds ruimer over de nationale grenzen heen via de globale waardeketens hadden ontwikkeld, te heroverwegen. In fine, zouden deze nieuwe belemmeringen een negatief effect moeten hebben op het groeipotentieel.

A. Gevolgen op korte termijn

Tot hertoe lijken de economische effecten met betrekking tot de Brexit relatief onuitgesproken. Afgezien van de tijdelijke bewegingen rond het referendum is het vertrouwen van de Britse ondernemers positief gebleven. Het BBP bleef een krachtig traject volgen, met een stijging van 0,6 % (trimesteriele stijging) tijdens het derde trimester van 2016. Afgezien van de vluchtige bewegingen direct na het referendum of tijdens belangrijke politieke aankondigingen, hebben de beurskoersen en de rentevoeten op lange termijn in ruime mate de algemeen geobserveerde tendensen gevolgd, ook na de Amerikaanse verkiezingen.

Grafiek 1. Conjunctuurindicatoren voor de verwerkende nijverheid

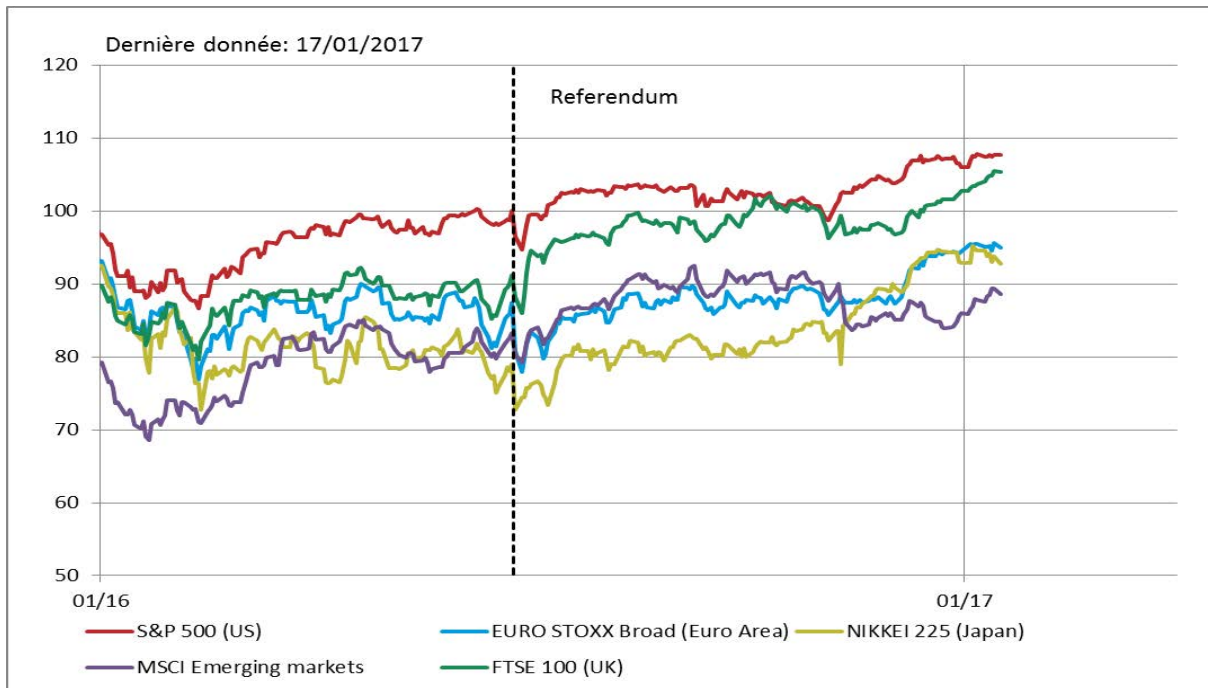
Maandelijks gegevens
Indicatoren ESI en ISM



Bron: Thomson Reuters Datastream, ISM, Ecfm

Grafiek 2. Beursmarkten: belangrijkste indexen

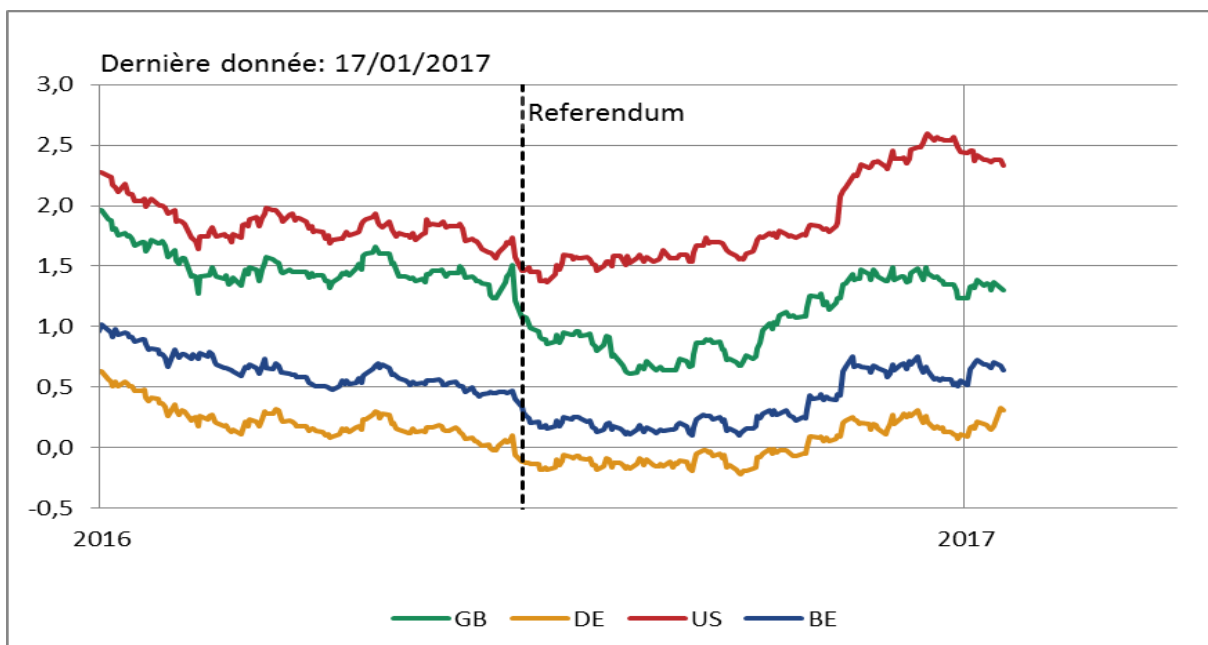
(index 01/06/2015 = 100)



Bron: Thomson Reuters Datastream.

Grafiek 3. Rente van staatsobligaties op 10 jaar

(percentages)



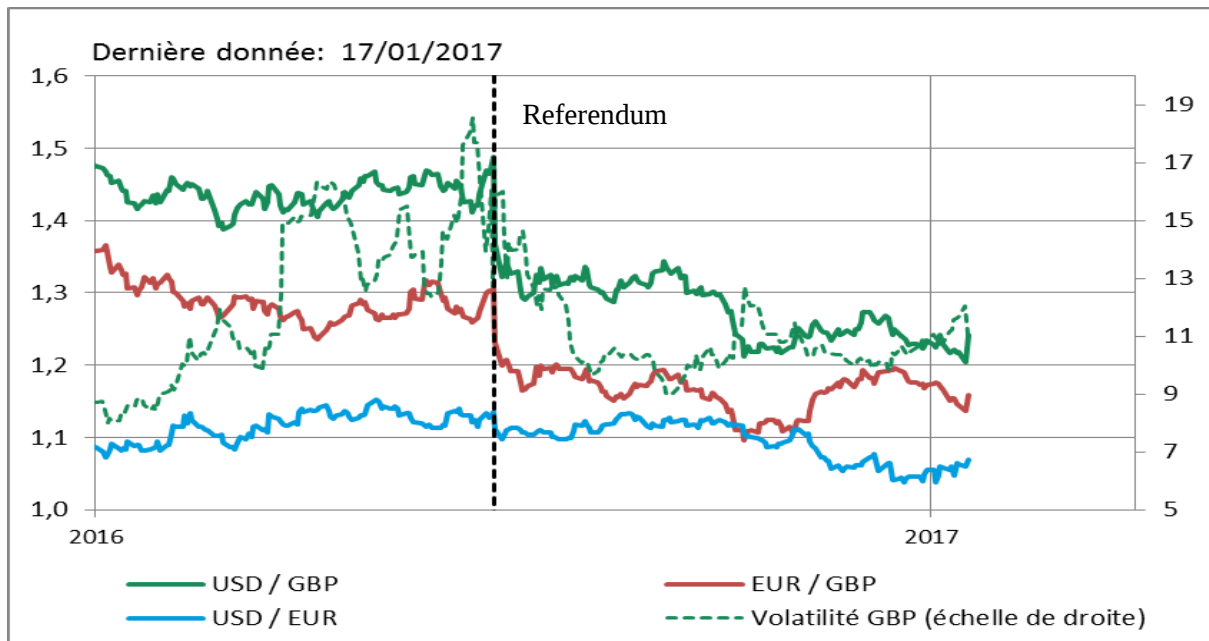
Bron: Thomson Reuters Datastream.

Deze weerstand kan gedeeltelijk toe te schrijven zijn aan de steun die door het politiek beleid werd geboden, vermits de Bank van Engeland in augustus haar referentierentevoet heeft verlaagd tot op

een recordniveau van 0,25 % en tevens haar aankoopprogramma voor effecten heeft versterkt. De regering heeft tevens een toename van de openbare investeringen aangekondigd om op korte termijn steun te bieden.

De belangrijkste verandering heeft betrekking op de depreciatie van het Britse pond t.o.v. de euro, alsook t.o.v. de andere munteenheden. Sinds eind juni 2016 was het pond bijna constant in daling t.o.v. de euro. In januari 2017, verloor het 15 % van zijn waarde t.o.v. begin 2016, en meer dan 8 % sinds juni 2016.

Grafiek 4. Wisselkoers

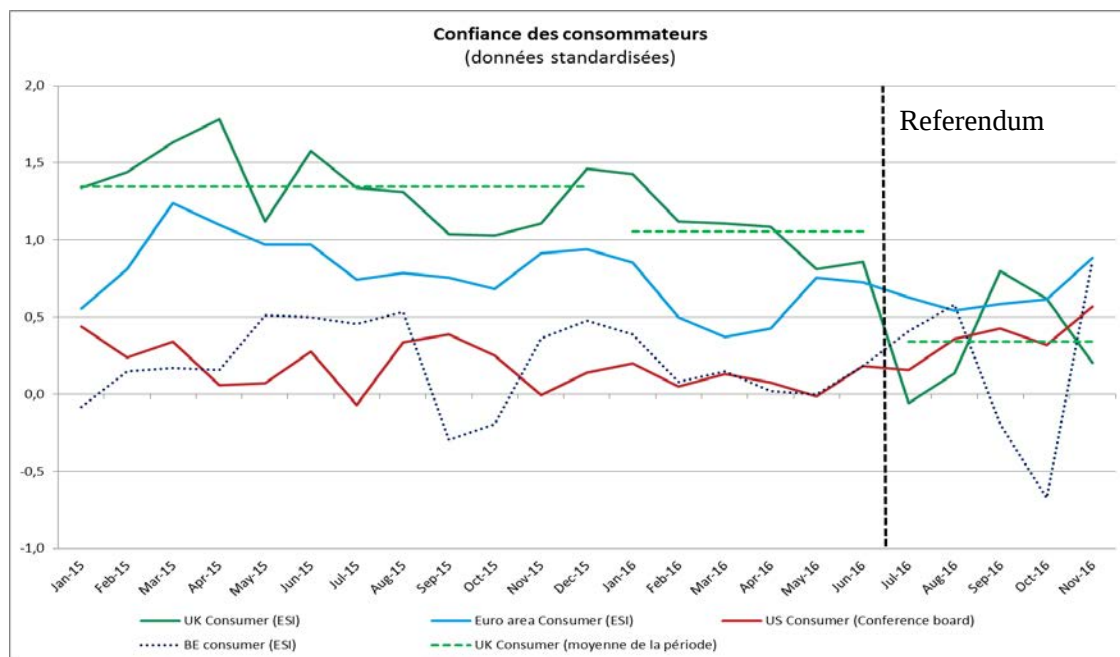


Bron : Thomson Reuters Datastream.

Door de import duurder te maken had de depreciatie van het pond sterling een stijgend effect op de inflatie wat weegt op de koopkracht van de Britse gezinnen. Bovendien bevond tijdens het tweede semester van 2016 het vertrouwen van de consument in het Verenigd Koninkrijk zich gemiddeld onder het niveau van vóór het referendum.

Grafiek 5. Vertrouwen van de consument: internationale vergelijking

Maandelijks gegevens
Indicatoren ESI en Conference board



Bron: Thomson Reuters Datastream, ISM, Conference board, Ecfm

Grafiek 6. Inflatie in het Verenigd Koninkrijk, in de eurozone en in België (maandelijks gegevens)



Bron: Eurostat

De depreciatie van het pond sterling versterkt de situatie van de Britse ondernemingen op vlak van competitiviteit-kosten t.o.v. de concurrenten, zowel op de Britse interne markt als op de export-markten. Ze versterkt tevens de waarde, uitgedrukt in pond sterling, van hun deelnames in de rest van de wereld en van de inkomsten die ze er uit haalt.

Anderzijds, tast de depreciatie van het pond het competitiviteitsvermogen van de buitenlandse producenten aan t.o.v. de Britse producenten. Tenzij ze over voldoende koopkracht bezitten, dienen ze te snoeien in hun marge om hun prijs te doen standhouden op de Britse markt. Daarentegen genieten producenten wiens kosten in pond sterling zijn uitgedrukt van een kostenverlaging. Dit is onder andere het geval voor de chocoladeproducenten, vermits de Londense beurs de referentieprijs bepaalt voor cacao en de koers in pond sterling wordt uitgedrukt

De inflatie zit in het Verenigd Koninkrijk sinds november 2015 in een versnelling om in december 2016, 1,6 % te bereiken (m.a.w. +0,6 % over het volledige jaar 2016). De inflatie neemt tevens toe in andere landen: het is echter nog niet mogelijk om de invloed van de daling van het pond sterling op de inflatie van het Verenigd Koninkrijk te isoleren (via een mechanisch effect op het prijsniveau van geïmporteerde producten).

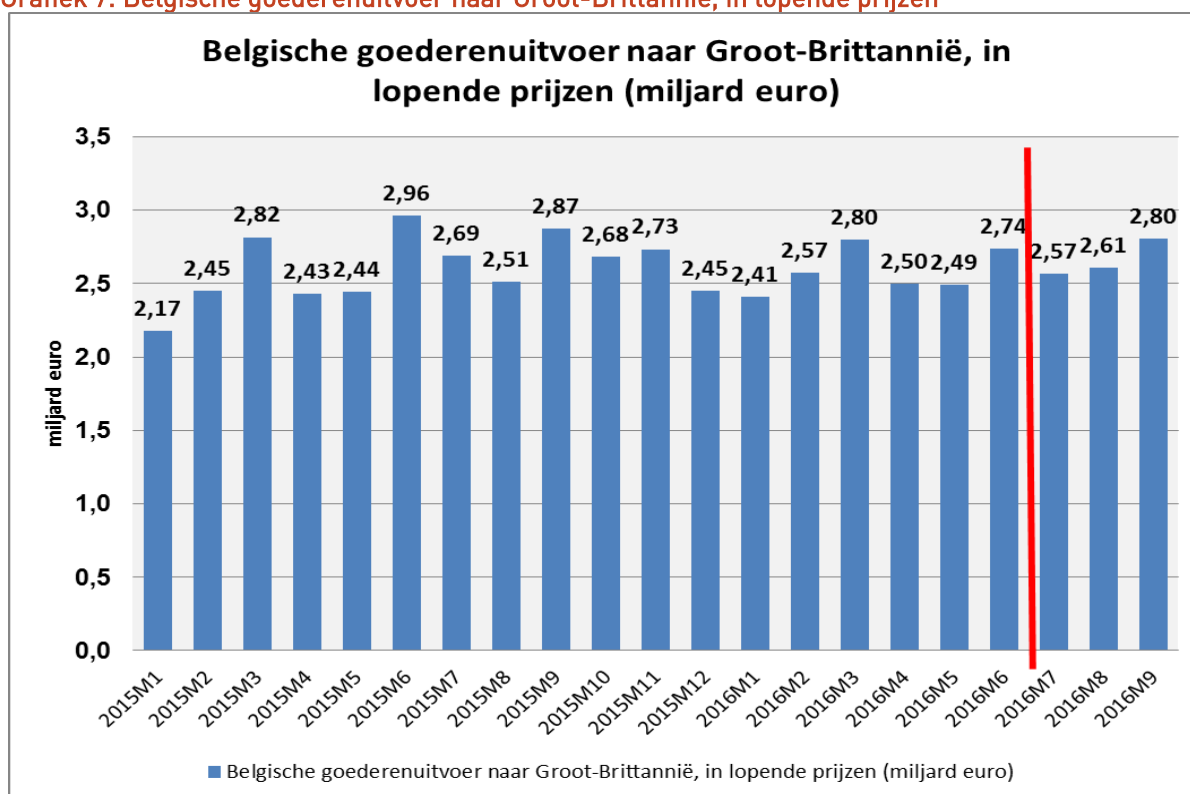
De Belgische goederenuitvoer naar het VK

Hierna komt de Belgische goederenhandel met het Verenigd Koninkrijk tijdens de eerste negen maanden van 2016 aan bod.

Voor 2016 zijn op dit ogenblik cijfers beschikbaar voor de eerste negen maanden. Het gaat om nog voorlopige ramingen door de Nationale Bank van België.

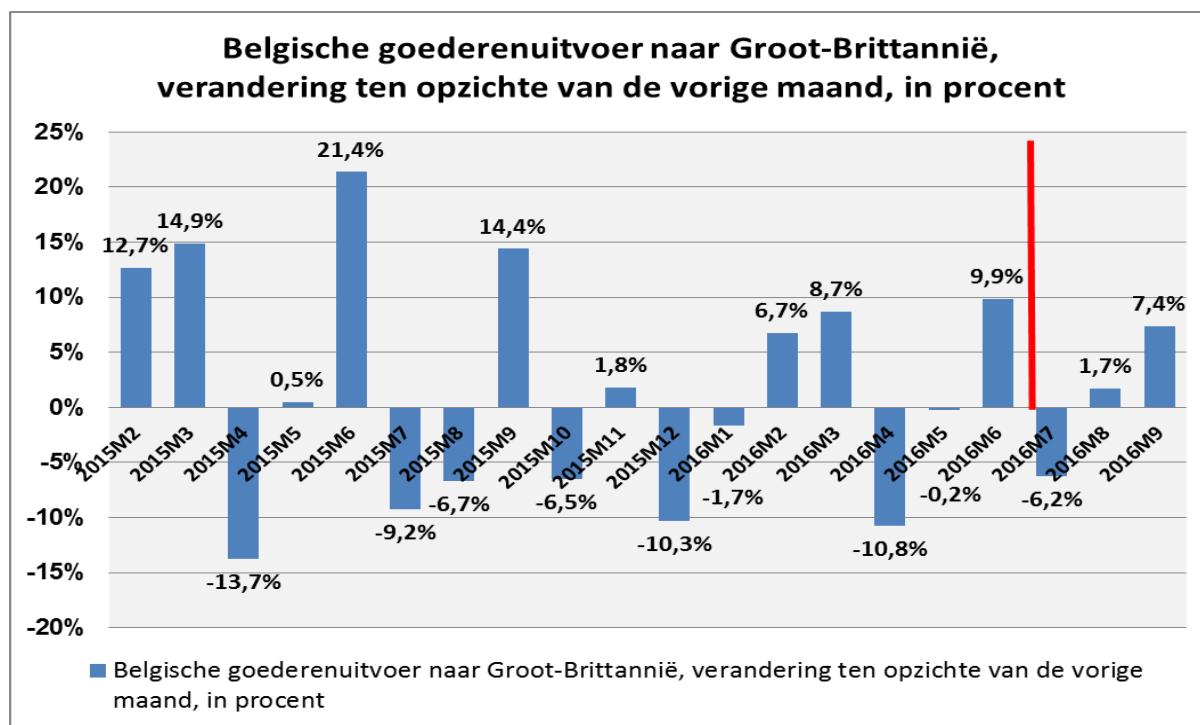
België voerde tijdens de eerste negen maanden van 2016 afgerond 23,48 miljard euro goederen uit naar het Verenigd Koninkrijk. Tijdens de eerste negen maanden van 2015 bedroeg de goederenuitvoer naar het VK 23,34 miljard euro. Er was dus in deze periode een kleine toename in lopende prijzen van de uitvoer naar het VK met 141 miljoen euro, of 0,6 procent.

Grafiek 7. Belgische goederenuitvoer naar Groot-Brittannië, in lopende prijzen



Bron : BNB

Grafiek 8. Belgische goederenuitvoer naar Groot-Brittannië, verandering ten opzichte van de vorige maand, in procent

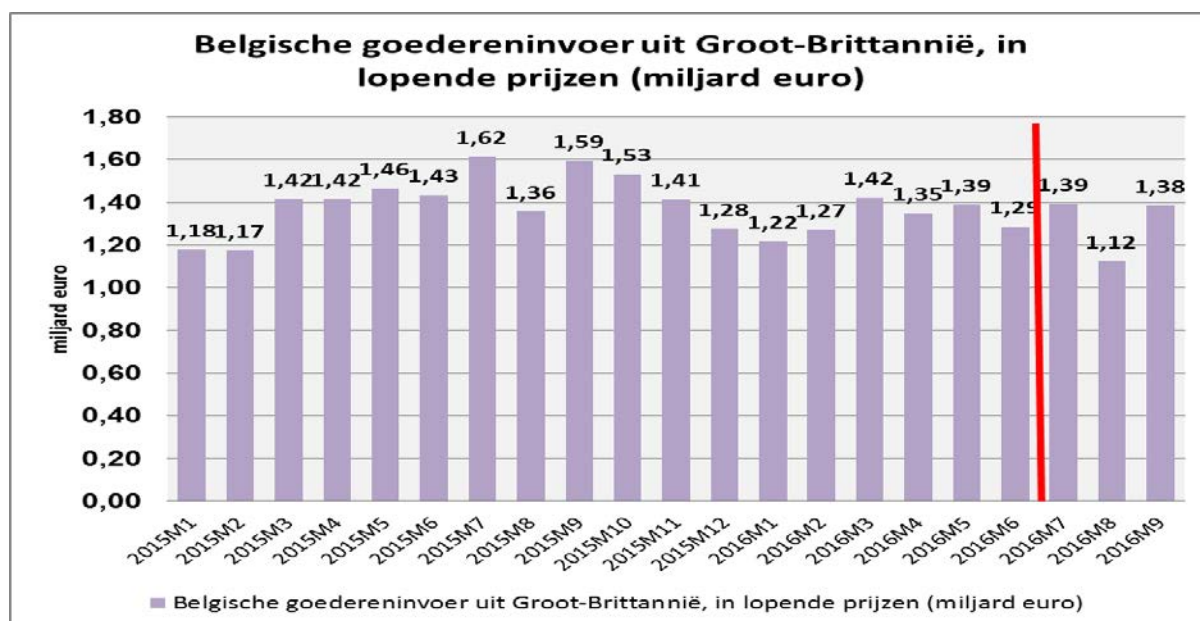


Bron : BNB

De Belgische goederenimport uit het VK

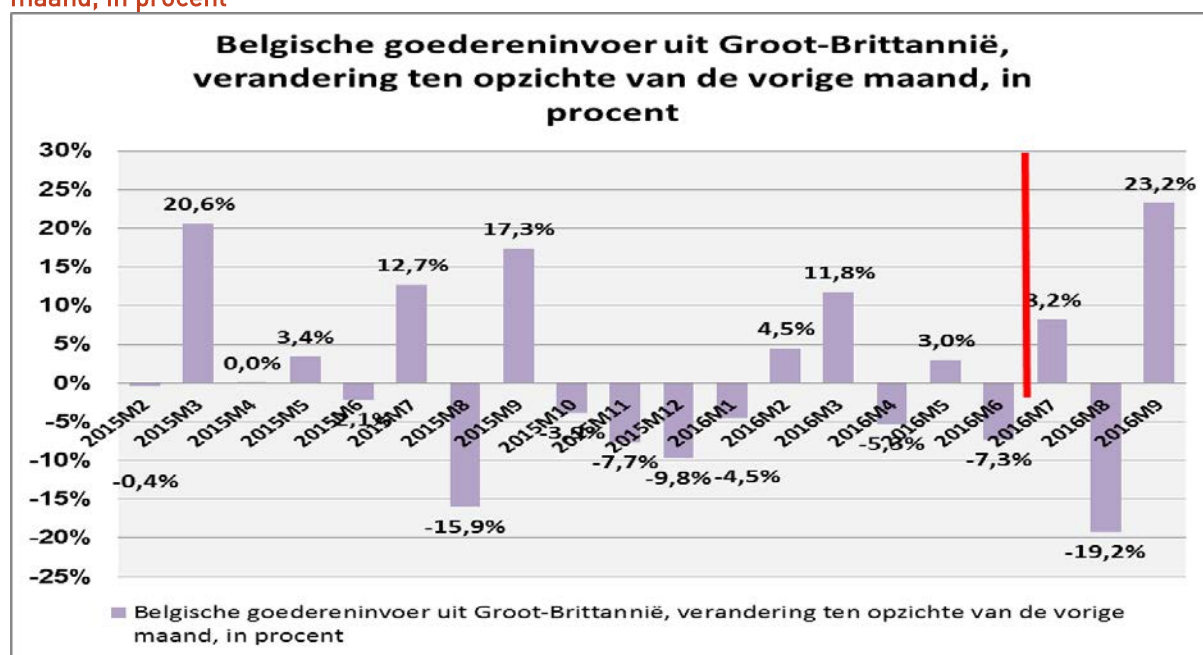
De Belgische goederenimport uit Groot-Brittannië bedroeg afgerond 10,61 miljard euro tijdens de eerste negen maanden van 2016, tegenover 13,0 miljard euro tijdens de overeenkomstige periode van 2015. Er was dus een daling met 2,39 miljard euro of 18,3 procent.

Grafiek 9. Belgische goederenuitvoer naar Groot-Brittannië, in lopende prijzen



Bron : BNB

Grafiek 10. Belgische goederenuitvoer naar Groot-Brittannië, verandering ten opzichte van de vorige maand, in procent



Bron : BNB

De Belgische goederenuitvoer naar het VK: enkele belangrijke productgroepen

De groei van de Belgische goederenuitvoer naar het VK tussen 2015 en 2016 was bijna uitsluitend te danken aan de gestegen export van motorvoertuigen en onderdelen tevens ook de grootste exportgroep naar het VK (zie tabel 2). De Belgische uitvoer van motorvoertuigen en onderdelen (hoofdstuk 87) naar het VK steeg met 1,09 miljard euro, of 18,4 procent, van 5,95 miljard euro tot 7,04 miljard euro (2016M09/2015M09).

Indien men motorvoertuigen en onderdelen buiten beschouwing laat, daalde de Belgische uitvoer naar het VK met 0,95 miljard euro, of 5,5 procent, van 17,39 miljard euro tot 16,44 miljard euro tijdens de eerste negen maanden van 2016 in vergelijking met het jaar voordien.

Van sommige belangrijke productgroepen voerde België in waarde uitgedrukt minder uit naar het VK tijdens de eerste negen maanden van 2016:

- minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan: van 1,23 miljard euro tot 774 miljoen euro;
- organische chemische producten: de uitvoer daalde van 811 miljoen euro tot 692 miljoen euro;
- kunststof en werken daarvan: van 1,56 miljard euro tot 1,45 miljard euro.

De Belgische goederenimport uit het VK: enkele belangrijke productgroepen

De daling van de Belgische import uit het VK was vooral te verklaren door de afgenomen import van **minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten** daarvan, voor deze product-

groep werd een achteruitgang genoteerd met 1,04 miljard euro of 35,5 procent, van 2,92 miljard euro tot 1,88 miljard euro. Dit resultaat dient wel met omzichtigheid te worden geïnterpreteerd, gezien de daling van de prijzen van ruwe aardolie.

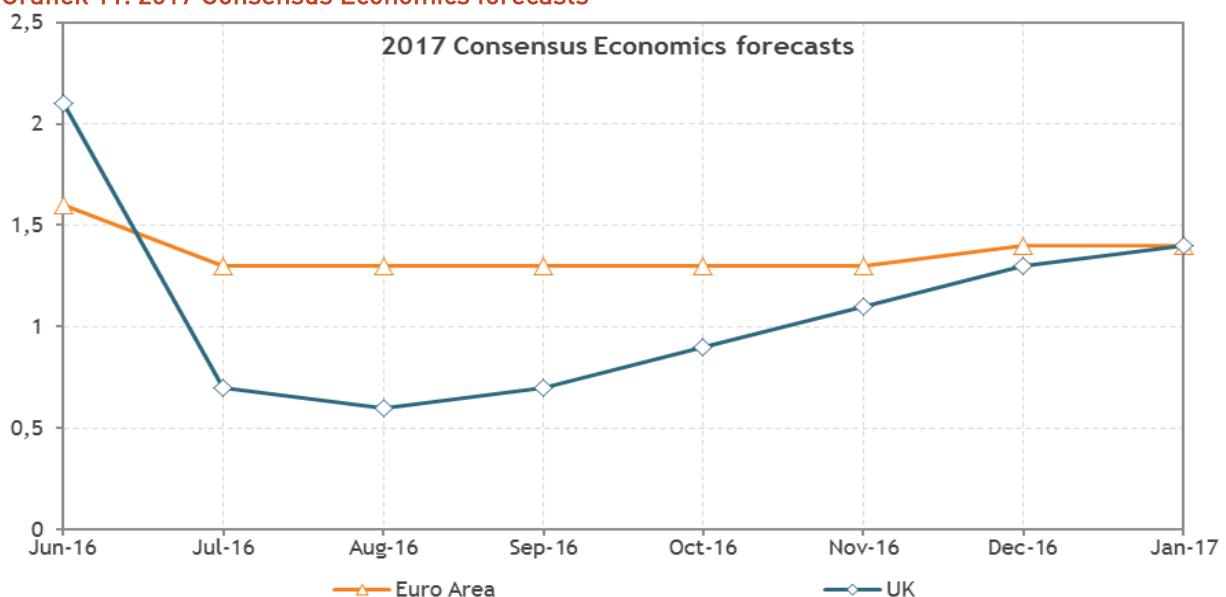
De invoer uit het VK van motorvoertuigen en onderdelen ging met 325 miljoen euro, of 12,4 procent achteruit, van 2,61 miljard euro tot 2,29 miljard euro. De invoer uit het VK van machines, toestellen en mechanische werktuigen (hoofdstuk 84) liep terug met 251 miljoen euro, of 22,5 procent, van 1,12 miljard euro tot 867 miljoen euro.

B. Gevolgen op middellange termijn

Wat de groei op middellange termijn betreft voorziet de OESO voor de komende jaren een stabilisering, met groeipercentages van het BBP voor de Eurozone van 1,7 % in 2016, 1,6 % in 2017 en 1,7 % in 2018. Na de afname van de groei in 2016 voor België (+1,2% tegen 1,5% in 2015) zou de groei van het BBP daarentegen opnieuw toenemen in 2017 en 2018 met respectievelijk 1,3 % en 1,5%. De vooruitzichten van de NBB gaan trouwens in die richting en geven een daling aan van 1,2 % voor 2016 en een heropleving met 1,3 % in 2017. Terwijl voor het Federaal Planbureau de Belgische groei 1,3 % zou bedragen in 2016 en deze in 2017 zou afnemen om een groeipercentage van 1,2 % te bereiken.

De Brexit weegt op de economische groeivoorspellingen. Het meest duidelijke voorbeeld is te zien in de evolutie van de consensusbbp-vooruitzichten zoals verzameld door Consensus Economics. De surveys worden telkens in het begin van de maand gehouden en in het cijfer voor juni is dus nog geen rekening gehouden met Brexit. In juli maakten ze een fikse duik (vooral in het VK) en sindsdien zagen we een stelselmatige verbetering. Dit lijkt geheel logisch aangezien de forse daling van de vertrouwensindicatoren tijdens de zomer in de afgelopen maanden werd 'rechtgezet'.

Grafiek 11. 2017 Consensus Economics forecasts



Bron : BfP

Voor de eurozone zitten we bijna terug op het groeivooruitzicht van voor de Brexitstemming. Voor het VK ligt de inschatting reeds 0,8 procentpunt beter dan op het dieptepunt, maar zitten we nog steeds lager dan in juni 2016.

Enige kanttekening bij deze analyse is dat de vooruitzichten natuurlijk door meer dan alleen het Brexitverhaal worden beïnvloed (de verkiezing van Trump, gestegen olieprijs, ...).

Voor België hadden we reeds de becijfering van een neerwaartse impact ten belope van 0,2 procentpunt, gemaakt voor de Economische Begroting van september 2016. Binnenkort wordt deze oefening geactualiseerd. Wat wel duidelijk is, is dat nu een gunstiger scenario voor de eurozone en het VK in rekening zal genomen worden.

De beslissingen op vlak van investeringen zouden op langere termijn kunnen worden beïnvloed vermits er een onzekerheid heerst over de toekomstige politieke beslissingen en de gevolgen voor de bedrijven. De toespraak die Theresa May op 17 januari hield had echter een geruststellende toon en er werd in benadrukt dat het Verenigd Koninkrijk zich niet tegen Europa zou keren en zich voor de wereld wil openstellen.

Volgens de herfstvoorspellingen van de Europese Commissie zou de Britse economische groei in 2017 met bijna de helft gedaald zijn tot 1% in vergelijking met 1,9% in 2016 ten gevolge van de impact van de onzekerheid die heerst rond de Brexit.

1.1.2. Lange termijneffecten van de Brexit

De toegang tot de interne markt veronderstelt een naleving van de 4 vrijheden van verkeer: vrij verkeer van goederen, van diensten, van kapitaal en van personen.

A. Mogelijke extra impuls voor nationalisme/protectionisme bij andere Lidstaten

Met de Brexit en het aan de macht komen van Donald Trump in de Verenigde Staten, zal Europa zwaar op de proef worden gesteld in 2017, het jaar waarin het Verdrag van Rome 60 jaar bestaat en het Erasmusprogramma zijn 30 jarig bestaan viert. Dit jaar zullen ook verschillende verkiezingen plaatsvinden (in Frankrijk, Duitsland, Nederland, de vervroegde verkiezingen in Italië of een overgangsregering) met de daaraan gelinkte bezorgdheid over de opkomst van het nationalisme. Samen met de protectionistische reacties is dit verontrustend voor een open economie als die van België.

Daarnaast kan men het risico van het uiteenspatten van het Verenigd Koninkrijk als gevolg van de interne spanningen niet uitsluiten.

Men dient bij het afronden van de akkoorden te vermijden dat de Brexit aantrekkelijk wordt voor andere Lidstaten met als risico het uiteenvallen van de gemeenschappelijke markt.

B. Tarifaire handelsbelemmeringen (douane-unie)

Het risico van een toename van zowel de tarifaire als niet-tarifaire **handelsbelemmeringen** in het nieuwe regime valt niet te verwaarlozen.

Vier soorten mogelijke akkoorden

4 mogelijke scenario's kunnen worden onderscheiden volgens het type van bestaande akkoorden (Noorwegen, Zwitserland, Canada, WTO)

Tabel 1. Belangrijkste karakteristieken van de alternatieven op vlak van relaties bij de EU

	Espace économique européen (Norvège)	Accords bilatéraux de libre-échange		Adhésion à l'OMC
		Suisse	Canada	
Accès au marché unique	Total* (les coûts de douane persistent) Passeport européen dans le secteur des services financiers	Partiel, restreint à des secteurs spécifiques Certains services seulement (e.g. assurances non-vie) Pas de passeport européen dans le secteur des services financiers	Partiel Une certaine libéralisation des services, mais encore beaucoup de restrictions Pas de passeport européen dans le secteur des services financiers	Les tarifs extérieurs de l'UE sont d'application Les accords internationaux sont d'application Pas de passeport européen dans le secteur des services financiers
Législation et normes	Adopte la législation de l'UE	Adopte la législation de l'UE dans les secteurs couverts	Système de reconnaissance mutuelle dans certains secteurs ; autrement les entreprises doivent se conformer aux règles de l'UE	Propre législation, mais les exportateurs vers l'UE doivent se conformer aux règles de l'UE
Influence sur la législation de l'UE	Pratiquement aucune	Aucune	Aucune	Aucune
Contribution au budget de l'UE	Oui (à 90 %**)	Oui (à 50 %**)	Non	Non
Dynamique	Oui	Non	Non	Non
Indépendant en matière de politiques liées à l'immigration	Non	Une certaine autonomie, mais pas de possibilité de restriction de l'immigration de l'UE	Oui	Oui

* A l'exception de certains tarifs dans l'agriculture et la pisciculture.

** Estimations.



Bron : BNB

Brexit: een simulatie van de mogelijke gevolgen op het vlak van de invoerrechten

A. Brexit: een waarschijnlijk scenario?

Gezien de grote onzekerheid is het op dit ogenblik bijzonder moeilijk de mogelijke gevolgen voor de Belgische goederenhandel van een "Brexit"-scenario te becijferen. Veel zal afhangen van het verloop en de resultaten van de komende besprekingen tussen de Britse regering en Europa. Ondanks deze onzekerheid heeft de FOD Economie toch getracht een schatting te maken. Daarbij is uitgegaan van een "worst case scenario", waarbij het Verenigd Koninkrijk niet langer automatisch toegang heeft tot de interne markt, en de bilaterale goederenhandel onderworpen wordt aan invoerrechten.

Deze simulatie is slechts één van de vele mogelijke scenario's. De resultaten van de simulatie dienen in de eerste plaats om een eerste ruwe raming te maken van het mogelijk te betalen bedrag aan invoerrechten op de handel met het VK; men mag zich dus op deze resultaten niet blind staren.

B. Werkwijze

Er is uitgegaan van de hypothese dat het Verenigd Koninkrijk volledig uit de Europese Unie trekt (of wordt uitgestoten), en wordt behandeld volgens de regels van de Wereldhandelsorganisatie (WHO) ("worst case scenario"). Het gevolg zou zijn dat op goederen die in de EU worden ingevoerd vanuit het Verenigd Koninkrijk invoerrechten worden geheven. Ook is verondersteld dat het Verenigd Koninkrijk op zijn beurt invoerrechten zou heffen op de goederen die het invoert uit de Europese Unie. Voor de eenvoud is ook verondersteld dat de Europese Unie de invoerrechten zou toepassen die op dit ogenblik gelden voor derde landen, en dat het Verenigd Koninkrijk dezelfde rechten zou heffen.

In de berekeningen is gekozen voor een pragmatische aanpak: enkel de gemiddelde invoerrechten op een beperkt aantal zeer brede categorieën producten. Deze gemiddelde invoerrechten zijn terug te vinden in een jaarlijkse publicatie van de Wereldhandelsorganisatie, "World Tariff Profiles" (te raadplegen op de internetsite: www.wto.org). Deze gemiddelde invoerrechten van de EU zijn toegepast op de cijfers van de Belgische uitvoer naar en invoer uit het Verenigd Koninkrijk in het jaar 2015, het recentste jaar waarvoor statistieken beschikbaar waren op het moment dat deze oefening werd gemaakt. De cijfers van de goederenhandel met het Verenigd Koninkrijk zijn afkomstig uit de databank van de Nationale Bank van België over de Belgische buitenlandse handel (www.nbb.be). De indeling van de producten die de WHO toepast stemt echter niet helemaal overeenstemt met de gecombineerde nomenclatuur van goederen.

Om de, in dit scenario, te betalen invoerrechten te berekenen, dienden enkele herschikkingen te gebeuren, waarbij verschillende hoofdstukken en posten van de gecombineerde nomenclatuur dienden te worden opgesplitst en gehercombineerd.

Wij houden in deze oefening geen rekening met de weerslag van niet-tarifaire handelsbelemmeringen. Te verwachten valt dat bij een volledige en definitieve exit uit de EU de handel met het VK aan allerhande douaneformaliteiten en andere administratieve regels zal worden onderworpen, wat voor de bedrijven voor bijkomende lasten zal zorgen; het is echter nu nog onmogelijk een raming te geven de mogelijke gevolgen hiervan.

C. Resultaat

De aldus gevolgde werkwijze levert uiteindelijk twee bedragen. Voor de **Belgische goederen-invoer** uit Groot-Brittannië: afgerond **670 miljoen euro aan invoerrechten**. Dit is dus het totale bedrag dat Belgische importeurs in theorie zouden hebben moeten betaald indien in 2015 invoerrechten waren geheven op de Britse invoer.

Voor de Belgische **goederenuitvoer** naar Groot-Brittannië: afgerond **1,60 miljard euro aan invoerrechten**; dit is dus het bedrag dat Britse invoerders zouden hebben moeten betaald indien in 2015 het Verenigd Koninkrijk invoerrechten zou hebben toegepast op de invoer vanuit België (er is voor de eenvoud geen rekening gehouden met de wisselkoers Britse Pond/euro).

Dit geeft een “totale kost” (wat betreft de tarieven, uitvoer en invoer) van 0,67 miljard € plus 1,60 miljard euro = 2,27 miljard euro.

Op te merken valt dat vooral op **landbouwproducten** de gemiddelde invoerrechten die de EU toepast zeer hoog zijn (bv. zuivelproducten: 42,10 % in 2015). Deze goederen dreigen dus het meest getroffen te worden in dit scenario. Hiertegenover staat dat landbouwproducten een betrekkelijk klein aandeel vertegenwoordigen van de waarde van de Belgische goederenhandel met het Verenigd Koninkrijk, zowel wat betreft de invoer als de uitvoer.

Wat **niet-landbouw-grondstoffen en goederen van de industrie betreft**, zijn vooral de gemiddelde rechten op **kleding en textiel** aanzienlijk, maar lager dan de rechten op landbouwproducten.

Voor meer details, zie bijlage 1.

C. Niet-tarifaire handelsbelemmeringen (gemeenschappelijke markt)

De keuze voor andere reglementeringen/normen dan deze die op Europees niveau bestaan kan leiden tot bijkomende kosten voor de bedrijven en is dus niet zonder gevolgen voor hun rentabiliteit/competitiviteit.

Alhoewel een normatieve Brexit momenteel niet aan de orde is, zou die als gevolg kunnen hebben dat de Europese normen niet meer verplicht dienen worden omgezet in Britse normen en komt er aldus een mogelijk onderling afwijken van deze normen. Bovendien zouden producten die gedekt zijn door verschillende normen bijkomende kosten en verplichtingen met zich meebrengen voor de bedrijven die actief zijn op beide markten (VK en EU).

Indien het gelijktijdig bestaan van twee verschillende normen zowel voor de Europese bedrijven als voor de Britse negatief zou zijn, gezien de Europese markt ruimer is, zou het negatieve effect zonder twijfel enorm zijn voor het Verenigd Koninkrijk.

Een ander gevolg is dat de Britse betrokkenheid bij de Europese normatieve werkzaamheden zou verdwijnen, wat een nieuwe verdeling van de taken noodzakelijk zou maken en een globaal verlies zou betekenen van de Europese normalisering wat zou kunnen leiden tot een achterstand zowel wat betreft de uitwerking als de vermindering van de normen.

D. Buitenlandse investeringen

De directe buitenlandse investeringen houden lange termijn verplichtingen in en hebben een onmiddellijke weerslag op de werkgelegenheid en de economische activiteit. Ze vormen dus een belangrijke indicator van de intensiteit van de economische integratie over de grenzen heen. Samen met het goederen-of dienstenverkeer zorgen ze er met name voor dat de markten onmiddellijk beïnvloed worden voor activiteiten waarvoor de productie zich noodzakelijkerwijze dicht bij de consument dient te gebeuren, bijvoorbeeld voor de ‘fysieke’ handel of de horeca.

In het algemeen spelen de directe buitenlandse investeringen een centrale rol in de efficiëntie van de bedrijven door hen toe te staan de verschillende soorten middelen aan te wenden die ze nodig hebben in de verschillende fases van hun activiteit. De economie is steeds meer gebaseerd op kennis, en dit is in het bijzonder het geval op vlak van menselijk kapitaal en immaterieel kapitaal (innovatie, R&D).

Naast de Europese gemeenschappelijke markt, formuleert de OESO een aantal grondbeginselen wat betreft de directe investeringen. Maar, bij gebrek aan coördinatie met de Europese partners of de controle door een erkende gerechtelijke autoriteit zou het gedrag van free-riders inzake fiscaliteit of Staatssteun de efficiënte toewijzing van de middelen kunnen ondermijnen.

In tegenstelling tot zijn algemene positie van netto-ontvanger van buitenlandse directe investeringen, investeert de Belgische economie meer in het Verenigd Koninkrijk dan het VK in België. Indien men enkel de participaties in het maatschappelijk kapitaal in beschouwing neemt – deze directe investeringen reflecteren meer duurzame relaties dan financiering onder de vorm van kredieten –, hadden de Belgische ondernemingen eind 2015 € 29,8 miljard participaties uitstaan in het VK, en werd er door het VK voor € 21,9 miljard geparticipeerd in het kapitaal van Belgische ondernemingen.

Een nadere analyse van de betrokken ondernemingen op basis van gedetailleerde gegevens van de enquête directe investeringen (NBB) toont dat 229 ingezeten ondernemingen participaties in het VK hebben, en dat omgekeerd het kapitaal van 136 ingezeten ondernemingen deels wordt aangehouden door het VK. De totale waarde van deze participaties blijkt sterk geconcentreerd. Zo heeft de top-10 een aandeel van ongeveer 90% in de uitgaande investeringen, en ongeveer 80% in de inkomende investeringen.

Relatief intensieve directe investeringsrelaties worden opgetekend voor de farmacie-, telecom-, energie- en drankensector, alsook voor de financiële diensten. Deze participaties worden veelal genomen met het oog op het aangaan van een duurzame relatie en worden door een veelvoud aan factoren bepaald. Buiten de fiscaliteit (zoals de notionele interestaftrek) die bepalend is voor de omvang van voornamelijk financiële (transit)stromen, lijken voor de sectoren die een groot gewicht hebben in de investeringsrelaties met het VK voornamelijk regulering (energie, telecom), omgevingsfactoren (mogelijkheid tot onderzoek en ontwikkeling, logistiek) en economische factoren (afzetmarkt) van belang.

E. Personen

De Brexit zou logischerwijs moeten leiden tot een stijging van de bureaucratie, hetgeen een hinderenis kan vormen voor de mobiliteit van personen en werknemers (wetten op de arbeidsovereenkomsten, sociale zekerheid en pensioenregeling) en studenten (einde van het voorkeurtarief voor het inschrijvingsgeld van studenten van het Erasmus-programma).

Volgens de huidige regels (Artikel 45 van het verdrag betreffende de EU), is het verkeer van werknemers binnen de Unie vrij, en is elke discriminatie op grond van de nationaliteit verboden¹.

Enkele mogelijke gevolgen van de Brexit:

- Naar het Verenigd Koninkrijk reizen zou moeilijk kunnen worden (terugkeer van het visum voor expats)

¹ Dit houdt in dat, behalve om redenen van openbare orde, binnenlandse veiligheid en volksgezondheid, iedere burger van de Unie het recht heeft in te gaan op een werkelijk arbeidsaanbod, de vrijheid heeft om zich op het grondgebied van de lidstaten te verplaatsen en om in een lidstaat te verblijven teneinde er een beroep uit te oefenen in overeenstemming met de wettelijke en bestuursrechtelijke bepalingen van toepassing op de tewerkstelling van onderdanen, en tevens het recht heeft op het grondgebied van een andere lidstaat te verblijven na in deze staat te zijn tewerkgesteld.

Op dit ogenblik kunnen de burgers van de Unie in alle vrijheid, zonder enige vergunning of visum, in het Verenigd Koninkrijk werken, en hebben ze slechts een identiteitskaart nodig om het land binnen te komen. Deze gemakkelijke toegang zou kunnen verdwijnen. Met de Brexit zouden de burgers van de Unie in principe dezelfde formaliteiten moeten vervullen als de burgers afkomstig van landen gelegen buiten Europa (EU) of de Europese Economische Ruimte (EER)².

- Vereiste van een arbeidsvergunning

Net als Zwitserland, zou het Verenigd Koninkrijk aan buitenlandse onderdanen ook het bezit van een arbeidsvergunning kunnen opleggen. Vermits Theresa May wil inzetten op immigratiecontrole, dreigen de voorwaarden meer beperkend te worden (quota's, ...).

Ook al zullen voor iedereen beslist niet dezelfde regels gelden (landen van de EU, landen van buiten de gemeenschap, enz.), is het mogelijk dat de burgers van de Unie een zeker inkomensniveau zullen moeten bewijzen opdat hun arbeidsvergunning zou worden vernieuwd; dit is al het geval voor buitenlandse onderdanen.

- Risico op conflicten van toepasselijke wetten op de arbeidsovereenkomsten

Op dit ogenblik is het uitgangspunt dat partijen kunnen kiezen welk recht op de arbeidsovereenkomst³ van toepassing is, zonder dat de keuze van de op de overeenkomst toepasselijke wet een beperking van de rechten van de werknemer inhoudt. Deze kwestie wordt geregeld door de bepalingen van het IPR⁴.

Door de Brexit zou er voor de burgers van de Unie die op het grondgebied van het Verenigd Koninkrijk tewerkgesteld zijn sprake kunnen zijn van:

- hetzij akkoorden gesloten tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk, ter voorkoming van conflicten;
- hetzij een loutere toepassing van de Britse wetgeving in geval van aanhangigmaking bij een Britse rechter.

- Detachering van werknemers (mogelijke impact op de sociale dekking en de pensioenregeling)

A priori zou de Brexit geen invloed hebben op de arbeidsovereenkomsten van de huidige expats, die tot het einde van hun normale looptijd geldig zouden blijven. Maar het sociaal statuut van de loontrekkende expat dreigt van zijn kant wel te worden gewijzigd. Inderdaad, wanneer het Ver-

² Personen die langer dan 6 maanden in het Verenigd Koninkrijk wonen zullen een verblijfskaart moeten aanvragen, geldig gedurende 5 jaar (na 5 jaar zullen zij een permanente verblijfskaart moeten aanvragen), hetgeen hen zou toelaten 12 maanden na ontvangst van hun permanente verblijfskaart de Britse nationaliteit aan te vragen. Ten slotte is het mogelijk dat de expats een zeker inkomensniveau zullen moeten bewijzen opdat hun arbeidsvergunning zou worden vernieuwd, zoals dit trouwens al het geval is voor buitenlandse onderdanen.

³ De keuze gaat tussen het recht van het land waarin of, zo niet, van waaruit de werknemer in uitvoering van de overeenkomst gewoonlijk zijn arbeid verricht; of, zo niet, het recht van het land waar zich de vestiging bevindt die de werknemer in dienst heeft genomen; zo niet, indien uit het geheel der omstandigheden blijkt dat de arbeidsovereenkomst nauwer verbonden is met een ander land dan hetgeen bedoeld in de twee vorige criteria, het recht van dit ander land.

⁴ Verdrag van Rome van 19 juni 1980 inzake het recht dat van toepassing is op verbintenissen uit overeenkomst voor arbeidsovereenkomsten gesloten uiterlijk op 17 december 2009; verordening (EG) nr. 593/2008 van het Europees Parlement en de Raad van 17 juni 2008 inzake het recht dat van toepassing is op verbintenissen uit overeenkomst (Rome I) voor arbeidsovereenkomsten gesloten vanaf 18 december 2009.

enigd Koninkrijk de EU zal hebben verlaten, dreigen de burgers van de Unie die het statuut als expat in het Verenigd Koninkrijk bezitten, hun statuut als “gedetacheerde werknemer” te verliezen, en niet meer te genieten van de speciale dekking voor de toegang tot geneeskundige verzorging in de Britse ziekenhuizen. De pensioenregeling van deze expats zou eveneens moeten worden gewijzigd.

Tot slot lijkt alles erop te wijzen dat de uitwisselingen ten gevolge van de Brexit ingewikkelder zullen worden, hetgeen logischerwijs de volgende gevolgen met zich mee zou brengen:

- bijkomende formaliteiten en kosten;
- een vermindering van de mobiliteit;
- een beperking van sommige rechten voor loontrekkenden.

Alles zal echter afhangen van de uitkomst van de komende onderhandelingen, te meer het erg waarschijnlijk is dat het Verenigd Koninkrijk met sommige landen zoals België (hoofdstad van Europa) bijzondere akkoorden zal trachten te sluiten, teneinde de kwaliteit van haar betrekkingen, van haar belangen en van die van haar expats in stand te houden. Het behoud van het VK in de Europese Economische Ruimte zou het vrij verkeer van de ingezetenen van deze ruimte mogelijk maken, doch in het licht van de toespraak van Mevrouw May van 17 januari 2017 lijkt dit weinig waarschijnlijk.

1.2. Sectorale aandachtspunten bij de economische relaties tussen België en het VK

1.2.1. Overzicht van de voornaamste bestaande economische relaties tussen BE & VK

Dit gedeelte behandelt de sectoren die het meest bijdragen aan onze export en wordt aangevuld met een overzicht van de sectoren die omwille van het belang van het VK als afzetgebied het grootste risico lopen.

A. Sectoren die in hoge mate bijdragen aan onze export naar het VK

Onderhavige analyse heeft tot doel de aandacht te vestigen op de sectoren waarvan de export (in waarde) een belangrijk aandeel van het handelsverkeer met het Verenigd Koninkrijk uitmaakt, en dit zowel voor België en zijn buurlanden als voor de Europese Unie in haar geheel. De volgende cijfers vormen aldus een analyse van de “specialisatie per product”⁵. Daartoe hebben wij ons gebaseerd op de gemiddelde gegevens (2013 – 2015) volgens het communautaire concept⁶. Duidelijkheidshalve werden de verschillende tabellen in bijlagen 5 tot 9 opgenomen.

Tabel 2. Belangrijke sectoren voor de export van België naar het Verenigd Koninkrijk

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	24,1%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	11,8%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	6,9%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	6,9%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	5,2%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	3,6%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	3,5%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	3,0%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,2%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,1%

Bron: Eurostat en berekeningen FOD Economie.

⁵ Doel van deze aanpak is voor elk betrokken land te wijzen op de sectoren waarvan de export naar het Verenigd Koninkrijk de hoogste waarde vertegenwoordigt.

⁶ Het communautaire concept omvat de in- en uitvoertransacties waarbij een ingezetene in de brede zin van het woord betrokken is (inclusief de niet-ingezetenen die in België BTW-plichtig zijn) en de doorvoertransacties tussen een intracommunautaire niet-ingezetene en een extracommunautaire niet-ingezetene.

Op grond van de gegevens 2013-2015 bestaat de Belgische export naar het Verenigd Koninkrijk voornamelijk uit de sector van de *automobiel, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen voor vervoer over land, alsmede delen en toebehoren daarvan* (Code 87 volgens de gecombineerde nomenclatuur). Deze sector vertegenwoordigt 24,1 % van de totale Belgische export naar het Verenigd Koninkrijk over de beschouwde periode. Een gelijkaardige vaststelling geldt voor de Europese Unie, waar deze sector 17,5 % van de totale export van de EU naar het Verenigd Koninkrijk uitmaakt, alsook voor twee van onze buurlanden, te weten Duitsland (30,7 %) en Frankrijk (11,1 %). In Nederland echter komt deze sector slechts op de 7^{de} plaats met een aandeel in de export naar het Verenigd Koninkrijk van 3,5 %.

Voor België is de tweede zwaarste sector qua gewicht voor de uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk die van de *farmaceutische producten* (Code 30 in de gecombineerde nomenclatuur) met een aandeel van 11,8 %. De farmaceutische producten maken ook een groot deel van de Duitse (7,7 %) en Nederlandse (7,2 %) handel met het Verenigd Koninkrijk uit, waar deze sector voor deze twee landen qua belang van de export de derde plaats inneemt.

Ten slotte wordt de derde grootste sector in onze export gevormd door de *kunststof en werken daarvan* (Code 39 in de gecombineerde nomenclatuur) en is deze goed voor 6,9 % van de waarde van onze export naar het Verenigd Koninkrijk. Het aandeel van deze sector is dus groter voor België dan voor de buurlanden en de Europese Unie, namelijk 3,9 % voor Duitsland, 4,5 % voor Frankrijk, 3,6 % voor Nederlands en 3,8 % voor de Europese Unie.

Voorts valt op te merken dat de sector van de *kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen, alsmede delen daarvan* (Code 84 van de gecombineerde nomenclatuur), die met 5,2 % qua belang van onze export de vijfde plaats inneemt, belangrijker is voor onze buurlanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland) en voor de Europese Unie dan voor België. Deze sector komt op de 2^{de} plaats met respectievelijk aandelen van 13,9 %, 10,9 %, 12 % en 11,7 %.

Een gelijkaardige vaststelling geldt voor de sector van de *elektrische machines, apparaten, uitrustingsstukken, alsmede delen daarvan; toestellen voor het opnemen of het weergeven van geluid, toestellen voor het opnemen of het weergeven van beelden en geluid voor televisie, alsmede delen en toebehoren van deze toestellen* (Code 85 in de gecombineerde nomenclatuur), waar deze slechts 3 % van de Belgische export naar het Verenigd Koninkrijk uitmaakt, tegen 7,3 % voor Duitsland, 6,5 % voor Frankrijk en 9,2 % voor de Europese Unie als geheel. Met een aandeel van 18,2 % van de totale Nederlandse export naar het Verenigd Koninkrijk maakt deze sector voor Nederland eveneens de belangrijkste uit, en neemt ze dan ook de 1^{ste} plaats in.

Samengevat:

	BE		DE		FR		NL		UE	
	Code	Poids	Code	Poids	Code	Poids	Code	Poids	Code	Poids
1	87	24,1%	87	30,7%	87	11,1%	85	18,2%	87	17,5%
2	30	11,8%	84	13,9%	84	10,9%	84	12,0%	84	11,7%
3	39	6,9%	30	7,7%	85	6,5%	30	7,2%	85	9,2%
4	27	6,9%	85	7,3%	22	5,8%	27	7,1%	30	6,6%
5	84	5,2%	39	3,9%	30	5,1%	90	4,0%	27	4,5%

	Code	BE	DE	FR	NL	UE
		Poids	Poids	Poids	Poids	Poids
1	87	24,10%	30,70%	11,10%	3,50%	17,50%
2	30	11,80%	7,70%	5,10%	7,20%	6,60%
3	39	6,90%	3,90%	4,50%	3,60%	3,80%
4	27	6,90%	1,00%	3,40%	7,10%	4,50%
5	84	5,20%	13,90%	10,90%	12,00%	11,70%

Code 87 (*automobiel*) vormt een belangrijke sector qua export naar het Verenigd Koninkrijk voor het geheel van de beschouwde zones, met uitzondering van Nederland.

Code 84 (*kernreactoren*) vormt een belangrijke sector qua export naar het Verenigd Koninkrijk voor de buurlanden van België, alsook voor de Europese Unie.

Sector 85 (*machines*) is de belangrijkste sector qua export naar het Verenigd Koninkrijk voor Nederland, en neemt daar ook de eerste plaats in (doch niet voor de andere landen die hier in aanmerking genomen werden).

B. Handel in diensten

Naast goederen maken de diensten eveneens het voorwerp uit van een intens handelsverkeer tussen België en het Verenigd Koninkrijk. De belangrijkste zijn de volgende:

- De professionele diensten (business services) houden met name verband met het belang van Londen als financieel centrum en het belang van Brussel als zetel van internationale instellingen. Deze activiteiten brengen inderdaad behoeften met zich mee inzake adviesverlening (juridisch, consultancy, enz.), informatie-uitwisseling (informatica, telecommunicatie), financiële en verzekeringsdiensten, enz.
- Bepaalde diensten met betrekking tot het vervoer van goederen en personen, omwille van de geografische nabijheid.

Tabel 3. Aandeel van het Verenigd Koninkrijk in de totale handelsstromen van België

(percentages, gemiddelde 2013-2015)

	Exportations	Importations
Total	8,5	8,7
Part dans le total par types de services		
Travail à façon	4,7	12,1
Entretien et réparation	7,5	4,9
Transport	7,9	6,4
Voyages	5,8	3,2
Communication, informatique et information	10,5	11,4
Construction	6,1	3,6
Services d'assurance et de fonds de pension	16,4	17,5
Services financiers	17,1	10,5
Redevances et droits de licence	7,5	6,4
Autres services aux entreprises	8,6	12,2
Services personnels, culturels et relatifs aux loisirs	8,8	15,6
Services fournis ou reçus par les administrations publiques n.d.a.	0,1	0,6
Services non alloués	6,2	8,5

Bron : BNB.

Meer in het bijzonder zijn de diensten inzake “managementadvies en public relations”, de “financiële diensten”, alsook de “informaticediensten” qua export naar het Verenigd Koninkrijk uiterst belangrijk, terwijl de diensten inzake “managementadvies en public relations” eveneens een groot deel uitmaken van onze import uit het Verenigd Koninkrijk (cf. tabel 8).

Tabel 4. Belang per type dienst in de totale commerciële relaties met het Verenigd Koninkrijk

(percentages, gemiddelde 2013-2015)

Exportations		Importations	
Conseils en management et relations publiques	21,6	Conseils en management et relations publiques	26,1
Services financiers	11,7	Publicité, études de marché et relations publiques	9,1
Services informatiques	7,5	Services informatiques	6,1
Transport maritime	6,1	Services financiers	5,8
Activités connexes de transport	6,0	Voyages	5,5
Fret	5,1	<i>Other personal travel</i>	5,3
Voyages	4,8	Fret	4,7
<i>Other personal travel</i>	4,7	Services de recherche et développements	4,6
Services de télécommunication	4,2	Transport maritime	4,3
Services de recherche et développements	3,4	Assurances et services de pension	3,6

Bron : BNB.

C. Belang van de eindvraag van het VK voor de Belgische toegevoegde waarde

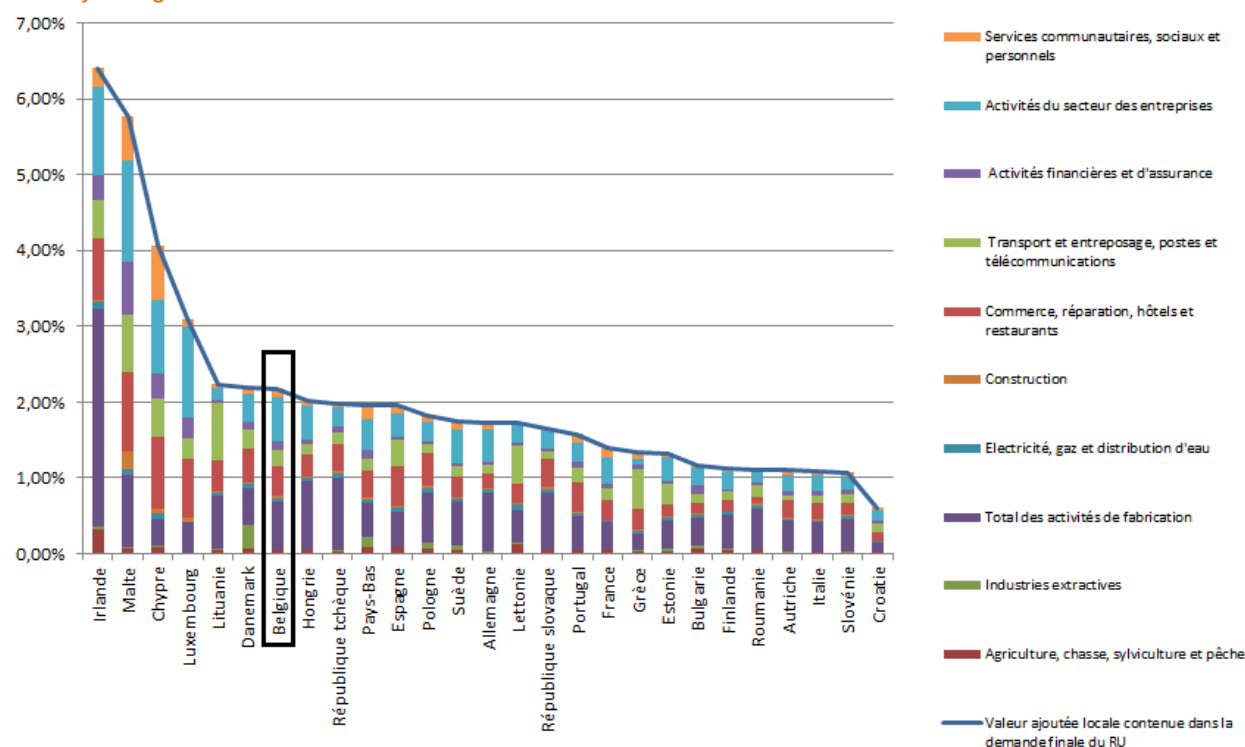
De Europese Unie is een belangrijke handelspartner van het Verenigd Koninkrijk, zowel voor haar export (45 %) als voor haar import (55 %). Nochtans geven de statistieken van de buitenlandse handel aan dat het Verenigd Koninkrijk relatief meer contact heeft met de rest van de wereld wat haar export betreft, en vooral dan met de Verenigde Staten.

Wanneer men de handelsstromen corrigeert met de wederuitvoer en de ingevoerde intermediaire goederen en hierbij enkel rekening houdt met de uitgevoerde en ingevoerde toegevoegde waarde, daalt het belang van de EU voor het Verenigd Koninkrijk enigszins. De eindvraag van de Europese Unie zorgt voor ongeveer 8,6 % van het BBP in het Verenigd Koninkrijk, terwijl 3,7 % van het BBP door de vraag van de Verenigde Staten wordt gecreëerd. Voor de import geldt dat aan ongeveer 10 % van de Britse eindvraag door de Europese Unie wordt voldaan, tegen 3 % door de Verenigde Staten en 8 % door de rest van de wereld.

De vraag van het Verenigd Koninkrijk creëert eveneens toegevoegde waarde in zijn partnerlanden. Wanneer men niet enkel rekening houdt met de handelsstromen die toegevoegde waarde in zijn partnerlanden creëren (de doorvoer buiten beschouwing gelaten, rechtstreeks of via andere landen), doch ook met de handelsstromen die door de Britse economie opnieuw uitgevoerd worden, lijkt het dat de landen waarvoor het Verenigd Koninkrijk een belangrijke rol speelt in de creatie van hun toegevoegde waarde in de naaste omgeving liggen (Ierland, Nederland, België, Denemarken), historische banden hebben (Malta, Cyprus), of nog over een significante financiële sector beschikken (Luxemburg). De diensten maken een groot deel van de handelsrelaties uit, uitgezonderd wat Ierland betreft.

De Britse vraag zorgt voor iets meer dan 2 % toegevoegde waarde in % van het BBP van België. Deze vraag creëert voornamelijk toegevoegde waarde in de chemische nijverheid, toerisme en de activiteiten van de bedrijfssector (vastgoedactiviteiten, verhuur van machines en installaties,...).

Grafiek 12. Toegevoegde waarde van de partnerlanden (EU28) in de eindvraag van het Verenigd Koninkrijk, uitgedrukt in % van het lokale BBP van 2011



Bron : OESO TiVA

D. Sectoren die omwille van het belang van het VK als afzetgebied het grootste risico lopen

Om duidelijk te maken voor welke sectoren de Brexit aanzienlijke gevolgen zou kunnen hebben, volstaat het een andere aanpak te gebruiken, met als doel een specialisatie niet per product maar per land van bestemming te bepalen. Deze aanpak laat ons toe, op basis van een product of van een categorie producten, het belang van een bepaald land qua afzetgebied op de voorgrond te stellen. Op basis van de gecombineerde nomenclatuur, met 2 digits, onderzoekt men wat voor iedere categorie het aandeel van het Verenigd Koninkrijk is in verhouding tot het geheel van onze export voor dezelfde categorie.

Door gebruik te maken van de aanpak per land van bestemming is het aldus mogelijk sommige sectoren te bepalen die, omwille van hun geringe totale waarde in vergelijking met andere belangrijke sectoren, op het eerste gezicht niet belangrijk zijn, doch waarvan het Verenigd Koninkrijk nochtans een essentiële partner is. Naar analogie met punt A, zullen wij van het gemiddelde van de cijfers van 2013 tot 2015 gebruik maken volgens het communautaire concept.

Dankzij deze methode is het eerst en vooral mogelijk duidelijk te bepalen in welke mate het Verenigd Koninkrijk voor de verschillende landen een belangrijke handelspartner is. Het Verenigd Koninkrijk vertegenwoordigt aldus 8,2 % van de totale export van België tegen 8,8 % voor Nederland. Daartegenover staat dat het Verenigd Koninkrijk een minder groot aandeel van de export voor Duitsland en Frankrijk lijkt te vertegenwoordigen (7 % elk). Deze resultaten zijn echter gunstiger dan het gemiddelde van de Europese Unie, waar de export naar het Verenigd Koninkrijk slechts goed is voor 6,3 %. De conclusie luidt dat deze vier landen tijdens de onderhandelingen met het

Verenigd Koninkrijk er meer belang bij zouden hebben tot akkoorden te komen en ervoor te zorgen dat de Europese Unie deze akkoorden zou verdedigen. Nederland en België dreigen het zwaarst te worden getroffen.

Tabel 5. Aandeel van het Verenigd Koninkrijk in de Belgische export per sector

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK/MONDE
TOTAL	8,2%
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	30,8%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	25,6%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	19,9%
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	19,7%
96 - OUVRAGES DIVERS	19,3%
51 - LAINE, POILS FINS OU GROSSIERS; FILS ET TISSUS DE CRIN	18,6%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	17,5%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	17,0%
50 - SOIE	14,9%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	14,8%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES	12,7%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	12,2%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	12,1%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	12,1%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	11,1%
69 - PRODUITS CÉRAMIQUES	10,9%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	10,9%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	10,7%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	10,3%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Indien men nu meer in detail, namelijk per sector, kijkt naar wat het Verenigd Koninkrijk als afzetgebied vertegenwoordigt, stellen wij vast dat, van de ganse **Belgische export** van *speciale weefsels; getufte textielstoffen; kant; tapisserieën; passementwerk; borduurwerk* (code 58 van de gecombineerde nomenclatuur), 30,8 % voor het Verenigd Koninkrijk is bestemd. Tussen 2013 en 2015 werd een aanzienlijk deel van onze *tapijten en andere vloerbedekkingen van textiel* (Code 57 van de gecombineerde nomenclatuur) eveneens naar het Verenigd Koninkrijk uitgevoerd (25,6 % gemiddeld). Dit betekent dat het Verenigd Koninkrijk in de afgelopen jaren alleen al goed was voor meer dan een kwart van onze export van speciale weefsels en tapijten. Terwijl de tapijten (57) en de speciale weefsels (58) respectievelijk slechts 1,3 % en 0,2 % van de export van België naar het Verenigd Koninkrijk vertegenwoordigen, is deze laatste niettemin een essentieel afzetgebied, en dus dient er aan deze twee sectoren bijzondere aandacht te worden besteed, zodat ze tijdens de onderhandelingen ondanks hun geringe waarde in de totale Belgische export naar het Verenigd Koninkrijk in aanmerking zouden worden genomen. Het is tevens interessant op te merken dat het Verenigd Koninkrijk voor de tapijtensector een belangrijke klant is voor Frankrijk (17,2 %) en Nederland (27 %), alsook voor de Europese Unie als geheel (17,1 %), dit in tegenstelling tot Duitsland, waar slechts 4,3 % van de tapijten naar het Verenigd Koninkrijk gaat. Het is dus erg denkbaar dat er voor deze sector een gunstig akkoord zal worden gesloten.

Wat **Duitsland** (cf. bijlage 11) betreft, zijn de resultaten enigszins anders. Inderdaad, de sectoren waarvoor het Verenigd Koninkrijk een rol als belangrijk afzetgebied speelt zijn de *bereidingen van vlees, van vis, van schaaldieren, van weekdieren of van andere ongewervelde waterdieren* (Code 16 in de gecombineerde nomenclatuur), waarvan 14,7 % van de totale export naar het Verenigd Ko-

ninkrijk wordt verzonden, gevolgd door de *echte en gekweekte parels* (Code 71 van de gecombineerde nomenclatuur) met 14 % en de *automobiel* (Code 87) met 12 %.

Er is veel kans dat Duitsland door de Europese Unie wordt ondersteund voor de sector van de *bereidingen van vlees, van vis, of van schaaldieren* (Code 16), aangezien gemiddeld 16 % van de Europese export van deze bereidingen voor het Verenigd Koninkrijk is bestemd.

Wat de handel in *echte of gekweekte parels* (Code 71) betreft, zal Duitsland kunnen rekenen op de steun van Frankrijk, waarvan 15,4 % van de export van deze categorie voor de Britse markt is bestemd.

Wat **Frankrijk (cf. bijlage 12)** betreft, zijn, behalve voor *tapijten* (Code 57) en de *bereidingen van vlees, van vis, of van schaaldieren* (Code 16), meerdere sectoren, waarvoor het Verenigd Koninkrijk een belangrijk afzetgebied vertegenwoordigt, dit niet voor de Europese Unie als geheel. Dit is met name het geval voor de sector van *zeep* (Code 34) die, hoewel 14,5 % van de Franse export van zeep voor het Verenigd Koninkrijk is bestemd, slechts goed is voor 6,9 % op Europees niveau. Dezelfde vaststelling geldt voor de categorie van de *andere mineralen* (14,1 % voor Frankrijk tegen 6,5 % voor de Europese Unie), voor de *dierlijke of plantaardige vetten en oliën* (13,9 % voor Frankrijk tegen 4,8 % voor de Europese Unie) en voor *nikkel* (13,9 % voor Frankrijk tegen 6 % voor de Europese Unie).

De sector die het grootste risico loopt voor **Nederland (cf. bijlage 13)** is die van de *zijde* (Code 50 van de gecombineerde nomenclatuur). Van de totale export van zijde afkomstig van Nederland is 30,9 % inderdaad enkel bestemd voor het Verenigd Koninkrijk. De Nederlandse producenten van zijde zullen echter enkel kunnen rekenen op de steun van België, waarvan 14,9 % van de zijde voor de Britse markt bestemd is. Met een gering aandeel van hun export van zijde naar het Verenigd Koninkrijk zullen Duitsland (3,2 %), Frankrijk (2,4 %) en de Europese Unie (4,2 %) waarschijnlijk andere bekommernissen hebben, zoals hiervoor aangehaald.

Indien men beschouwt dat de categorieën waarvan het aandeel van de Europese export naar het Verenigd Koninkrijk 10 % te boven gaat, voor de **Europese Unie (cf. bijlage 14)** die, zodra artikel 50 in maart 2017 zal zijn ingeroepen, onderhandelingen met het Verenigd Koninkrijk zal moeten aangaan, centraal staan, dan zal de Europese Unie waarschijnlijk voordelige akkoorden trachten te sluiten voor de sectoren van de *tapijten* (17,1 %), *bereidingen van vlees, van vis, of van schaaldieren* (12 %), *groenten en planten* (11,6 %), *bereidingen van groenten en vruchten* (10,6 %), *levende planten* (10,5 %), *vlees en eetbare slachtafval* (10,1 %) en ten slotte *cacao en bereidingen daarvan* (10 %).

Samengevat:

Met de sectoren waarvoor het Verenigd Koninkrijk een afzetgebied voor meer dan 20 % van hun export vertegenwoordigt, lijken België en Nederland de twee landen te zijn die wel eens het meest te lijden zouden kunnen hebben van de invoering van douanetarieven die het handelsverkeer met het Verenigd Koninkrijk dreigen te beperken.

E. Comparatieve voordelen⁷

De referentiezone die hier wordt gebruikt is de Europese Unie als geheel en niet de wereld. Aldus is het mogelijk dat de bekomen resultaten slechts gedeeltelijk de werkelijkheid weergeven.

Tabel 6. Samenvatting van de comparatieve voordelen van België in verhouding tot het Europees gemiddelde, vergeleken met zijn buurlanden

REPORTER	BELGIQUE	ALLEMAGNE	FRANCE	PAYS-BAS
PRODUCT	RCA	RCA	RCA	RCA
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	4,88	0,10	0,44	2,19
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	4,30	0,29	0,88	0,36
53 - AUTRES FIBRES TEXTILES VÉGÉTALES; FILS DE PAPIER ET TISSUS DE FILS DE PAPIER	2,70	0,15	1,42	0,22
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,45	0,43	0,83	0,87
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	2,09	1,24	1,02	0,27
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	2,04	0,29	0,66	1,55
96 - OUVRAGES DIVERS	1,97	0,91	1,31	0,69
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,88	0,71	1,15	0,91
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,85	0,69	1,05	1,43
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,83	1,02	1,19	0,95
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,79	1,17	0,77	1,10
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	1,77	1,43	0,58	0,82
99 - PRODUITS DIVERS	1,73	1,22	0,03	0,08
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	1,54	0,22	0,76	1,58
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	1,53	1,03	0,38	3,23
55 - FIBRES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES DISCONTINUES	1,51	0,78	0,62	0,14

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Volgens de RCA-aanpak heeft **België** over het gemiddelde 2013-2015 in vergelijking met de Europese Unie als geheel voor 16 van zijn sectoren een significant comparatief voordeel⁸ gehad. Aldus zijn de sectoren waarvoor België een duidelijk comparatief voordeel heeft deze van de *tapijten* (Code 57 van de gecombineerde nomenclatuur), *speciale weefsels* (Code 58) en *andere plantaardige textielvezels* (Code 53), met zeer hoge scores van respectievelijk 4,88, 4,30 en 2,70.

Van de sectoren die comparatieve voordelen hebben voor België, heeft Nederland eveneens een comparatief voordeel in de sector van de *tapijten* (2,19), zoals Frankrijk in de sector van de *andere plantaardige textielvezels* (1,42), hoewel minder uitgesproken dan voor België.

⁷ Men bekomt de RCA door het berekend aandeel van de Belgische export voor een sector in de totale Belgische export te delen door het aandeel van de Europese export voor dezelfde sector in de totale Europese export. De gebruikte bestemming voor de berekening van deze ratio is het Verenigd Koninkrijk.

⁸ Wij hebben rekening gehouden met scores van meer dan 1,5.

Duitsland (cf. bijlage 16) beschikt van zijn kant over een comparatief voordeel voor de sectoren *automobiel* (Code 87 van de gecombineerde nomenclatuur), *rollend en ander materieel voor spoor- en tramwegen* (Code 86) en *aluminium* (Code 76), met scores van respectievelijk 1,76, 1,74 en 1,60.

De comparatieve voordelen van **Frankrijk (cf. bijlage 17)** liggen in nog andere sectoren. Laatstgenoemde behaalt qua comparatief voordeel trouwens bijzonder hoge scores voor *uurwerken* (Code 91 van de gecombineerde nomenclatuur), *granen* (Code 10) et *dranken* (Code 22), met scores van respectievelijk 4,95, 3,35 en 3,18.

De sectoren waarvoor **Nederland (cf. bijlage 18)** ten slotte beter presteert en een comparatief voordeel bezit zijn talrijker. De voornaamste sectoren zijn die van de *levende planten* (Code 06 van de gecombineerde nomenclatuur), met een score van 5,48, *stoffen voor het vlechten* (Code 14), met een score van 4,63 en ten slotte *tin* (Code 80), met een score van 4,52.

Tot besluit valt op te merken dat elkeen van deze 4 landen in verschillende sectoren comparatieve voordelen hebben. Onze burens hebben met andere woorden niet dezelfde belangen bij de export naar het Verenigd Koninkrijk. De Belgische economie lijkt derhalve bijzonder kwetsbaar indien er tarifaire belemmeringen worden ingevoerd, want, ook al lijken ze op het eerste gezicht onschadelijk omwille van het mindere belang van deze sectoren in de totale Europese export naar het Verenigd Koninkrijk, hun impact op de sectoren die comparatieve voordelen voor België inhouden is niet te verwaarlozen.

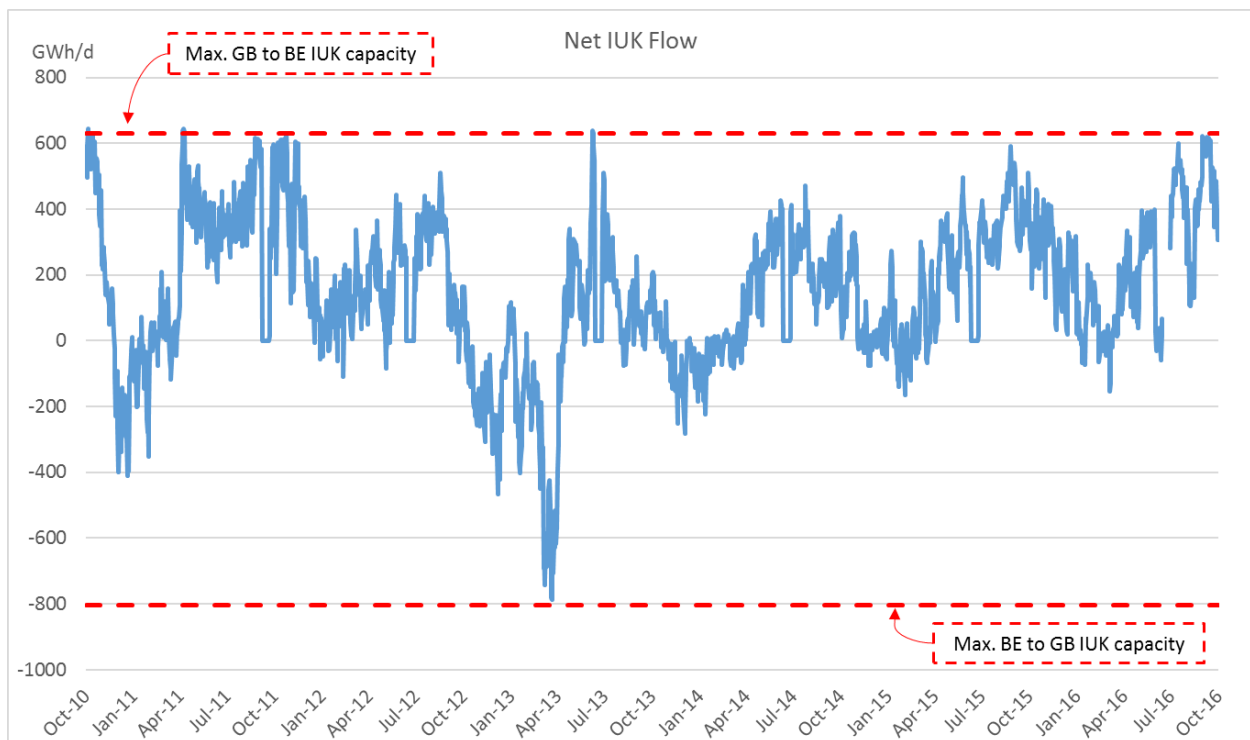
F. Bijzondere activiteiten

Energie

Op het vlak van energie zijn de banden tussen België en de VK erg nauw. Zo zijn beide landen verbonden door een strategische interconnector voor aardgas, IUK, die een meerwaarde biedt op het vlak van bevoorradingszekerheid en marktintegratie. De leiding van 235 km heeft een forward capaciteit van 20 bcm/annum en een reverse capaciteit van 25.5 bcm/annum. De connectie is in dienst sinds 1998 en de beschikbare capaciteit werd sindsdien meermaals uitgebreid. De Belgische transmissienetbeheerder, Fluxys, heeft rechtstreeks en onrechtstreeks $\pm 52\%$ van de aandelen van IUK in handen. Het wettelijk en regelgevend kader voor deze interconnector werd verankerd in een bilateraal verdrag en lijkt dus niet onderhevig te zijn aan de impact van Brexit. Bovendien worden de eigendomsrechten verzekerd door het International Energy Charter, waarvan beide landen lid zijn.

De beperkte arbitragemogelijkheden tussen beide markten, de grote beschikbare capaciteit in Noord-West Europa en de strikte Europese regels voor merchant lines zorgen ervoor dat het voortbestaan van IUK na het verlopen van de langetermijncontracten in 2018 bedreigd wordt. De onzekerheid die Brexit veroorzaakt en de mogelijke bijkomende heffingen in de toekomst versterken deze penibele situatie.

Grafiek 13. Net IUK flow



Bron : IUK

Binnen de elektriciteitssector wordt het NEMO-project ontwikkeld, een onderzeese interconnectiekabel. De 1.000 MW kabel zal Herdersbrug (BE) verbinden met Richborough (VK) en zal worden gebouwd door de Belgische TSO, Elia en de Britse TSO, National Grid. De investering bedraagt € 650.000.000 en de indienstname wordt voorzien voor de winter 2018-2019. Daarnaast worden versterkingen uitgevoerd op het Belgische netwerk (vb. Stevin).

Het NEMO-project is ook een test voor de uitwerking van een nieuw kader voor het reguleren van interconnecties tussen de UK en het vasteland. Het cap-en-floor-systeem - waarbij een vergoeding van de kosten is verzekerd, maar ook de mogelijke winsten worden beperkt- is een evenwichtsoefening tussen de Britse voorkeur voor commerciële uitbating en de continentale gereguleerde aanpak. Hoewel Brexit dus zeker een invloed kan hebben op de handelsstromen en dus de winstgevendheid van de asset, wordt de bouw en de werking ervan niet in gevaar gebracht.

Daarnaast zal in de toekomst moeten blijken op welke manier het VK de netwerkcodes, de technische afspraken om de beschikbare elektriciteits- en gasinfrastructuur zo optimaal mogelijk te gebruiken, zal implementeren en blijven volgen. Het welvaartsverlies dat hier het gevolg van zou zijn, zou sterk kunnen oplopen. In een eerste reactie heeft de Britse netwerkbeheerder aangegeven voorstander te zijn om deze netwerkcodes ook in de toekomst na te leven.

Ten slotte zal de BREXIT er onvermijdelijk toe leiden dat het VK uit het EURATOM-verdrag stapt. Het EURATOM-verdrag vormt het kader voor alle activiteiten die verband houden met nucleaire toepassingen, met de studie van de beheerste kernstudie, alsook met radio-isotopentoepassingen. Onder voorbehoud van een grondigere juridische analyse zou niets het VK ervan weerhouden tegelijk uit de EU en uit het EURATOM-verdrag te stappen. Teneinde de impact op Europese onderzoeksprogramma's over het lopende onderwerp te beperken, zou het nuttig kunnen zijn de uitstap

uit EURATOM te laten samenvallen met de uitvoering van het volgend Europees meerjarenprogramma (MFF). De BREXIT zal een economische impact hebben op de export van nucleaire technologieën voor tweërlei gebruik, aangezien het VK als volwaardig extracommunautair land zal worden beschouwd, met alle zware administratieve lasten van dien.

Diensten

Het is belangrijk voor het Verenigd Koninkrijk om zelf een goede toegang te behouden tot de Europese markt. Een verschil in reguleringen tussen het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie zou de handel in diensten aanzienlijk bemoeilijken.

Binnen de Europese financiële sector zal het vertrek van het Verenigd Koninkrijk de dominantie van Frankrijk en Duitsland versterken waardoor de opportuniteiten van financiële instellingen uit kleinere EU-landen worden beperkt.

Uit betalingsbalansgegevens van de Nationale Bank komt naar voor dat België in 2015 voor € 8,76 miljard aan diensten naar het Verenigd Koninkrijk heeft uitgevoerd. In de rangschikking van exportmarkten voor Belgische diensten zette dat exportbedrag het Verenigd Koninkrijk op de 4^e plaats in 2015 met een aandeel van 8,74% in de Belgische totaalexport aan diensten. Uit het Verenigd Koninkrijk importeerde België in 2015 voor € 9,07 miljard aan diensten. Daarmee werd het Verenigd Koninkrijk voor België de 4^e leverancier van diensten en stond in voor 9,52% van de Belgische totaalimport aan diensten.

Financiële sector

Londen is een van de grootste financiële centra ter wereld en is dus van groot belang in het kader van de Brexit. De financiële sector verdient dus bijzondere aandacht, te meer daar hij enkele uitgesproken kenmerken heeft. Enerzijds bestrijkt hij activiteiten van diverse aard, gaande van financiële bemiddeling in de strikte zin tot verzekeringsactiviteiten, beleggingsfondsen of financiële markten, doch ook markt- en betalingsinfrastructuren of technologische ondersteuning (Fintech). Anderzijds wordt hij beheerst door hoofdzakelijk prudentiële regelgevingen van Europees en internationaal belang (Bazel III en Solvency II, meer bepaald).

De opvolging van deze kwesties valt derhalve hoofdzakelijk onder de bevoegdheid van de autoriteiten die op dit gebied betrokken zijn, hierin voor België begrepen de Minister van Financiën en de Nationale Bank van België.

In het algemeen hebben de vragen voornamelijk betrekking op de voorwaarden waaronder de Belgische of Europese operatoren activiteiten van financiële diensten in het Verenigd Koninkrijk kunnen uitoefenen, en waaronder de operatoren die in het Verenigd Koninkrijk gevestigd zijn de markt van de Europese Unie kunnen bedienen. Zoals voor andere dienstverleningsactiviteiten gaat het om het Europees paspoort en de vestigingsvoorwaarden van bijkantoren en dochtermaatschappijen.

Bovendien biedt de Brexit mogelijkheden voor bepaalde activiteiten die in het kader van een offensief beleid zouden kunnen worden uitgeoefend, zonder dat de prudentiële regels echter worden afgezwakt. Hier ook valt dit onder de bevoegdheid van de Minister van Financiën.

Impact voor Britse banken in geval van EU-paspoort verlies (op exportfinanciering)

Volgens de laatste berichtgeving ziet het ernaar uit dat de Britse overheid de controle over migratie volledig naar zich toe wil trekken en de autoriteit van het Europese Hof Van Justitie afwijst. Aangezien de vrijheid van goederen, diensten, kapitaal en personen de belangrijkste pijlers zijn van de Europese interne markt, impliceren deze prioriteiten een verminderde toegang tot deze markt en in het bijzonder een opoffering van het huidige paspoortstelsel van de financiële sector. Dit paspoortstelsel maakte het mogelijk voor Britse financiële instellingen om hun producten te verkopen in de Europese Economische Ruimte. Het paspoort is, wat exportfinanciering betreft, gebaseerd op Europese wettelijke regelingen, waaronder de Capital Requirement Directive (CRD) IV die depositowerving en kredietverlening regelt, en de Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) die het investeringsbankieren organiseert. Na Brexit kunnen Britse financiële instellingen enkel blijven genieten van het financieel paspoort in de mate dat ze een volwaardige financiële instelling oprichten in de Europese Economische Ruimte.

In principe zou het Verenigd Koninkrijk kunnen terugvallen op het zwakkere equivalentie regime voor derde landen voor wat betreft investeringsbankieren. Maar dit regime is nog niet in werking, en er bestaat bezorgdheid dat dit op lange termijn niet haalbaar zal blijken door een toenemende divergentie tussen VK- en EU- wetgeving. Bovendien zullen Brexiteers zich verzetten tegen een regeling waarbij het Verenigd Koninkrijk haar binnenlandse wetgeving moet aanpassen aan veranderingen in de EU wetgeving, zonder zelf op de besluitvorming te kunnen wegen. Daar komt nog bij dat de Europese Commissie deze equivalentie kan herroepen op korte termijn. Deze onzekerheid zou sterk wegen op de toekomstige status van de City of London.

De CRD IV voorziet niet in een equivalentie-regeling waardoor depositowerving en kredietverlening door derde landen in de Europese Unie überhaupt zou kunnen plaatsvinden.

Het Verenigd Koninkrijk zou kunnen proberen om eerst een deal te sluiten voor de sectoren die afhangen van de paspoort toegang en waar de alternatieven beperkt zijn. Deze aanpak zou een mix kunnen inhouden van genegotieerde specifieke bilaterale akkoorden en equivalentie. Daarnaast kunnen, alsook individuele bedrijven lokale branches en dochterbedrijven opzetten binnen de Europese Unie waar nodig. Scenario's die reeds werden geopperd bevatten ideeën rond een op maat gemaakte CRD IV paspoort deal die de vorm zou kunnen aannemen van een specifiek bilateraal akkoord zoals hetgeen dat momenteel bestaat voor verzekeringen tussen de Europese Unie en Zwitserland. Het is niet duidelijk of hier een politieke wil voor is aan de kant van het VK en de U, en bovendien is het evident dat onderhandelingen voor zulke akkoorden veel tijd zullen vragen.

De voorbije jaren zijn verschillende Belgische bronnen van exportfinanciering weggefallen. Belgische exporteurs zijn hierdoor meer en meer beroep beginnen doen op Britse banken voor hun exportkredieten. De afhankelijkheid van deze banken aan het EU-paspoort verlies kan dus de financiering van de Belgische export compromitteren. Afhankelijk van welk scenario in de onderhandelingen tussen het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie in realiteit wordt uitgewerkt, zullen de gevolgen kleiner of groter zijn.

Wat met de visserij of de landbouw?

Theresa May lijkt te zeggen dat zij de verworvenheden zal behouden, maar wat met de akkoorden met betrekking tot de visserij of de landbouw?

De uitstap van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie zou volgens Agence Europe kunnen uitmonden “in een ‘aanzienlijk tekort’ in de financiering van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB)”, kan men lezen in een nota opgesteld door de diensten van de landbouwcommissie van het Europees Parlement.

Deze nota, gericht aan de onderhandelaar van het Europees Parlement over de ‘Brexit’, Guy Verhofstadt (ALDE, Belg), wijst erop dat de ‘Brexit’ ook zal leiden tot wijzigingen in de regels inzake marktbeheer, met inbegrip van de interventieprijzen, omwille van het verlies van het Britse deel van de productie (het Verenigd Koninkrijk staat bijvoorbeeld in voor in totaal 33 % van de Europese productie van schapen- en geitenvlees). Daarenboven verwachten de experts een aanzienlijk risico op een verstoring van de handel.

De huidige mechanismen van het GLB zouden in hun huidige vorm blijven werken, maar het beschikbaar budget zal afhangen van de wil van de EU om: - het verlies van de bijdrage van het Verenigd Koninkrijk aan de begroting van de EU te compenseren; - het aandeel van het GLB in de gemeenschapsbegroting te behouden (ongeveer 39 %).

1.2.2. Brexitgevoeligheid van de Belgische sectoren

A. Goederenuitvoer van Belgische bedrijven naar het VK

De impact van de Brexit is niet voor alle Belgische sectoren dezelfde. Deze zal groter zijn naar mate het aandeel van deze sector in de goederenuitvoer van de Belgische bedrijven naar het Verenigd Koninkrijk (geel) groter is dan die naar de hele wereld (rood). Hoe relatief onbelangrijker deze sector in de invoer van het Verenigd Koninkrijk (lichtblauw), hoe groter het risico dat het VK wellicht geneigd zal zijn om hiervoor extra barrières op te gaan werpen.

Tabel 7. Samenstelling van de goederenuitvoer van België naar het Verenigd Koninkrijk
[2011-2015] in lopende prijzen (€), uitgedrukt in procent van de waarde gemeten volgens nationaal concept

Uitvoer Sectoren	Nationale Bank van België		ITC
	Uitvoer van Belgische bedrijven naar het VK	Uitvoer van Belgische bedrijven naar de hele wereld	Invoer van het VK uit de hele wereld
I - dieren, vlees e.d.	2%	3%	2%
II - planten, fruit & groenten e.d.	2%	2%	3%
III - oliën & vetten	1%	1%	0%
IV - voedingsindustrie	8%	6%	5%
V - minerale producten	9%	12%	12%
VI - chemie, farma e.d.	13%	17%	10%
VII - kunststoffen & rubber	10%	9%	4%
VIII - bewerkte dierenhuiden	0%	0%	1%
IX - hout- & vlechtwerk	1%	1%	1%
X - papier & karton	2%	2%	2%
XI - textiel	4%	3%	5%
XII - schoenen, hoeden e.d.	0%	0%	1%
XIII - steen, cement, glas e.d.	1%	1%	1%
XIV - edele metalen & juwelen	4%	7%	5%
XV - onedele metalen	7%	9%	5%
XVI - mechanica & elektronica	9%	11%	21%
XVII - vervoer	20%	11%	12%
XVIII - optica, meetapp. & muziekinstr.	3%	3%	3%
XIX - wapens & munitie	0%	0%	0%
XX - meubels, verlichting & speelgoed	1%	1%	3%
XXI - kunst, antiek & vertrouwelijke handel	2%	2%	6%
TOTAAL	100%	100%	100%

Bronnen: Nationale Bank van België (NBB) en ITC.

Uit bovenstaande tabel blijkt dat onze **exportspecialisatie in voedingsmiddelen, kunststoffen & rubber, textiel** (en in mindere mate voertuigen) het grootste risico loopt indien het VK barrières opwerpt na de Brexit.

Bijlage 1 toont de gedetailleerde top 25 van de goederenuitvoer naar het Verenigd Koninkrijk door de Belgische bedrijven, exclusief de vertrouwelijke handel.

B. Goederenimport van Belgische bedrijven uit het VK

De impact van de Brexit is niet voor alle Belgische sectoren dezelfde. Deze zal groter zijn naar mate het aandeel van deze sector in de goederenimport van de Belgische bedrijven uit het Verenigd Koninkrijk (lichtgroen) groter is dan die uit de hele wereld (donkergroen).

Tabel 8. Samenstelling van de goederenimport in België uit het Verenigd Koninkrijk
(2011-2015) in lopende prijzen (€), uitgedrukt in procent van de waarde gemeten volgens nationaal concept

Invoer	Nationale Bank van België		ITC
	Invoer van Belgische bedrijven uit het VK	Invoer van Belgische bedrijven uit de hele wereld	Uitvoer van het VK naar de hele wereld
Sectoren			
I - dieren, vlees e.d.	2%	2%	1%
II - planten, fruit & groenten e.d.	1%	3%	1%
III - oliën & vetten	0%	1%	0%
IV - voedingsindustrie	2%	4%	4%
V - minerale producten	21%	20%	11%
VI - chemie, farma e.d.	15%	13%	14%
VII - kunststoffen & rubber	6%	5%	3%
VIII - bewerkte dierenhuiden	0%	0%	0%
IX - hout- & vlechtwerk	0%	1%	0%
X - papier & karton	1%	2%	2%
XI - textiel	1%	3%	2%
XII - schoenen, hoeden e.d.	0%	0%	0%
XIII - steen, cement, glas e.d.	1%	1%	1%
XIV - edele metalen & juwelen	14%	7%	10%
XV - onedele metalen	4%	8%	5%
XVI - mechanica & elektronica	11%	13%	20%
XVII - vervoermaterieel	16%	11%	12%
XVIII - optica, meetapp. & muziekinstr.	2%	3%	4%
XIX - wapens & munitie	0%	0%	0%
XX - meubels, verlichting & speelgoed	1%	2%	1%
XXI - kunst, antiek & vertrouwelijke handel	0%	1%	8%
TOTAAL	100%	100%	100%

Bronnen: Nationale Bank van België (NBB) en ITC.

Uit bovenstaande tabel blijkt dat onze **importspecialisatie in minerale producten, chemie & farma, edele metalen & juwelen en voertuigen** (en in mindere mate kunststoffen & rubber) het grootste risico loopt indien het VK barrières opwerpt na de Brexit.

Bijlage 2 toont de gedetailleerde top 25 van de goederenimport uit het Verenigd Koninkrijk die bestemd voor Belgische bedrijven, exclusief de vertrouwelijke handel.

1.2.3. Doorvoerhandel

België is een belangrijk doorvoerland. Naast onze havens en de omvangrijke transportsector is er ook de logistieke dienstverlening door de douane, verzekeraars en certificatie-instellingen mogen niet uit het oog worden verloren. De weerslag van de Brexit op de andere EU-lidstaten waarvan in belangrijke mate de doorvoer via België plaats vindt is een belangrijk aandachtspunt.

Tabel 9. Samenstelling van de goederendoorvoer via België van en naar het VK
(2011-2015) in lopende prijzen (€), uitgedrukt in procent van de totale waarde aan goederendoorvoer

Sectoren	Aandeel
I - dieren, vlees e.d.	0%
II - planten, fruit & groenten e.d.	1%
III - oliën & vetten	0%
IV - voedingsindustrie	4%
V - minerale producten	10%
VI - chemie, farma e.d.	27%
VII - kunststoffen & rubber	7%
VIII - bewerkte dierenhuiden	0%
IX - hout- & vlechtwerk	0%
X - papier & karton	1%
XI - textiel	3%
XII - schoenen, hoeden e.d.	4%
XIII - steen, cement, glas e.d.	0%
XIV - edele metalen & juwelen	1%
XV - onedele metalen	2%
XVI - mechanica & elektronica	9%
XVII - vervoermaterieel	25%
XVIII - optica, meetapp. & muziekinstr.	5%
XIX - wapens & munitie	0%
XX - meubels, verlichting & speelgoed	0%
XXI - kunst, antiek & vertrouwelijke handel	1%
TOTAAL	100%

Bron: Nationale Bank van België (NBB).

Uit bovenstaande tabel blijkt dat de **doorvoer** van en naar het VK vooral plaats vindt in de **chemische en farmaceutische industrie en de voertuigensector**. Deze sectoren lopen dan ook het grootste risico loopt indien het VK barrières opwerpt na de Brexit. In mindere mate dreigt de doorvoer van minerale producten, mechanica & elektronica en kunststoffen & rubber te worden getroffen.

Bijlage 19 toont de gedetailleerde top 25 van doorgevoerde goederen tussen België en het VK 2011-2015, exclusief de vertrouwelijke handel.

1.2.4. Mogelijkheden benutten

Een offensief beleid voeren: het onderzoek van onze comparatieve voordelen kan ons er misschien toe brengen keuzes te maken, ondernemingen te begeleiden in hun zoektocht naar nieuwe afzetgebieden, enz.

Mogelijkheden benutten (offensief beleid)

Terwijl de Brexit niets goeds lijkt te voorspellen voor de Europese bouw en voor de economieën van de lidstaten, is het belangrijk niet te vergeten dat de huidige toestand van onzekerheid in het Verenigd Koninkrijk **economische mogelijkheden** biedt. Talrijke consultancybedrijven schatten dat de ondernemingen die thans in het Verenigd Koninkrijk gevestigd zijn in geval van een harde Brexit en het verlies van toegang tot de gemeenschappelijke markt **tussen 60.000 en 80.000 banen** zouden kunnen overhevelen. Hoewel deze cijfers en ramingen op dit ogenblik slechts speculaties zijn, is de juridische onzekerheid waarin de Britse bedrijven thans verkeren wel degelijk reëel.

Initiatieven van onze concurrenten

Het is in die context dat **andere lidstaten**⁹ reeds initiatieven hebben genomen met het doel Britse investeerders aan te trekken. Meerdere regeringen zijn begonnen met een **actieve promotie van hun hoofdsteden**, met *roadshows*, bezoeken van ministers of hoge ambtenaren aan Londen of brieven gericht aan de Britse privésector. Sommige lidstaten stellen eveneens voor **de ondernemingen gelegen in het Verenigd Koninkrijk** bijstand te verlenen door de oprichting van contactpunten, hotlines, informatieve websites over de nationale wetgeving, een enig loket voor de afhandeling van de administratieve formaliteiten van de bedrijfsverplaatsing. Ten slotte overwegen sommige lidstaten ook **administratieve en wetgevende maatregelen** om aantrekkelijker te worden: herziening van de fiscaliteit voor de ondernemingen, verhoging van het aantal plaatsen in internationale scholen, terbeschikkingstelling van kantoren, promotie van alternatieve financieringsvormen (*crowdfunding*) en incubators om start-ups aan te trekken.

Welke ondernemingen? Welke sectoren?

De ondernemingen waarvan men het meest verwacht dat zij zich zullen willen verplaatsen of hun activiteiten naar andere lidstaten zullen willen overhevelen, zijn die waarvan de activiteiten het nauwst zijn verbonden met de gemeenschappelijke Europese markt. De **auto-, industrie- en voedingssectoren** lopen het gevaar zich handelsbelemmeringen te zien opleggen en hogere regelgevingsrisico's zouden **telecombedrijven, luchtvaartmaatschappijen** en **farmaceutische bedrijven** kunnen treffen. Talrijke Britse ondernemingen hebben reeds gewag gemaakt van de mogelijkheid van een bedrijfsverplaatsing: Wells Fargo, UBS, Easyjet, Goldman Sachs, CitiBank, JP Morgan&Chase, Lloyd's of London, Vodafone, L'Oréal, VTB, Exedy en M&G. De banken die in het Verenigd Koninkrijk gevestigd zijn, vooral de **wholesalebanken** (die hun diensten aanbieden aan de grote ondernemingen, pensioenfondsen, overheidsagent-

⁹ De ijverigste: Duitsland, Frankrijk, Nederland, Ierland, Luxemburg.

De anderen: Denemarken, Zweden, Polen, Spanje, Oostenrijk, Italië.

schappen, enz.), zouden door het verlies van hun “Europees paspoort” het zwaarst getroffen zijn. Ongeveer 20 % van hun inkomsten (£23-27 miljard) zou rechtstreeks te maken hebben met die Europese faciliteit. Dit betreft trouwens niet enkel de Britse of Europese banken. Amerikaanse investeringsbanken, meer bepaald hun Londense dochterondernemingen, zouden ten belope van 14,5 % van hun inkomsten van het ‘Europees paspoort’ afhankelijk zijn. Om deze activiteit in geval van verlies van het “Europees paspoort” intact te houden, zouden zij hun Londense activiteit gedeeltelijk moeten overhevelen naar een (autonome) dochtermaatschappij (met een eigen balans) die in de EU gelegen is. Het **beheer van activa** en de **verzekeringen** zouden van hun kant minder nadelen moeten ondervinden ten gevolge van de Brexit en zijn dus sectoren die minder snel geneigd zullen zijn zich te verplaatsen.

Londen is het financiële centrum in Europa (de financiële sector vertegenwoordigt 8% van het Brits BBP; bron: IMF). Indien het VK de EU verlaat met een ‘harde Brexit’, zal het VK naar alle waarschijnlijkheid haar **paspoortrechten verliezen**, waardoor in het VK gevestigde financiële instellingen geen diensten meer kunnen verlenen aan klanten in andere EU-lidstaten (alternatieve mogelijkheden via bv. ‘equivalence’¹⁰ worden weinig kansen toegedicht).

Dit heeft een **verschuiving van financiële activiteiten van Londen naar andere EU-landen** tot gevolg:

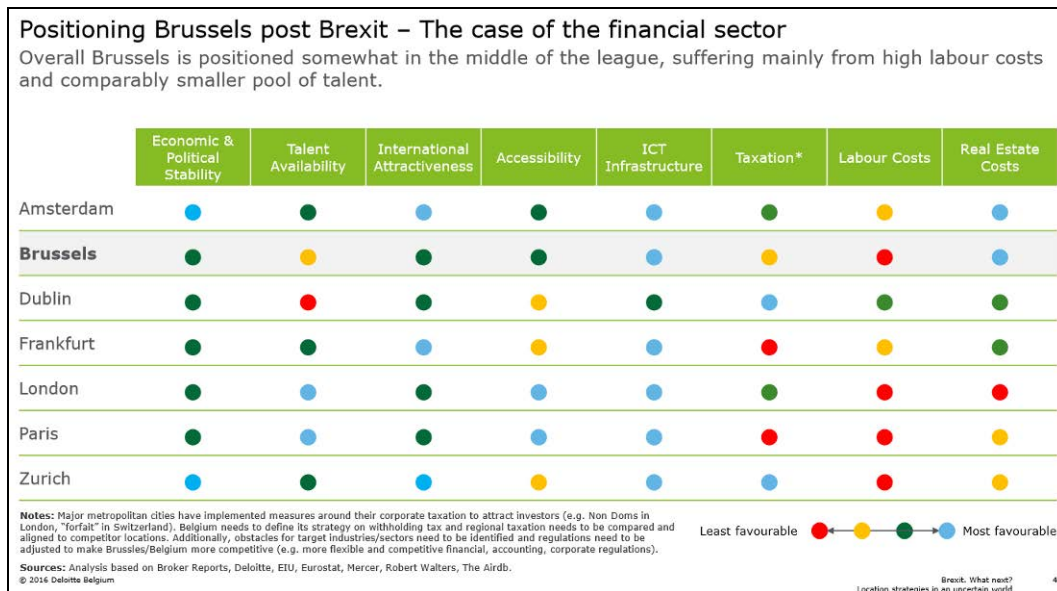
- Verschillende signalen wijzen erop dat **banken** vergelijkende studies aan het uitvoeren zijn om herlokalisatiemogelijkheden te evalueren (enkele instellingen hebben een verhuis reeds gecommuniceerd, bv. MUFG naar Amsterdam).
- **Belangrijke Clearingactiviteiten** in euro zijn momenteel gelokaliseerd in Londen. Vanuit de EU-27 rijzen politieke vragen of deze clearingactiviteiten daar kunnen blijven na de Brexit. In het verleden heeft de ECB een locatie-beleid ontwikkeld om clearingactiviteiten in de eurozone te houden, maar dat werd toen door het Europees Hof van Justitie afgewezen. Het is momenteel niet duidelijk of er een nieuwe locatievereiste komt, en of daar überhaupt een juridische basis voor kan ontwikkeld worden. In elk geval heeft de ECB al aangegeven dat, als deze clearingactiviteiten in euro in Londen zouden blijven, het belangrijk is om oplossingen te vinden om het bestaande niveau van toezicht en oversight te bewaren of zelfs te verbeteren.
- Mogelijk zal er ook een verschuiving plaatsvinden in vermogensbeheer (fondsenindustrie).
- Daarnaast zal de **European Banking Authority**, als EU-instelling, naar een ander EU-land dienen te verhuizen.

België bezit duidelijke **troeven** om deze activiteiten aan te trekken:

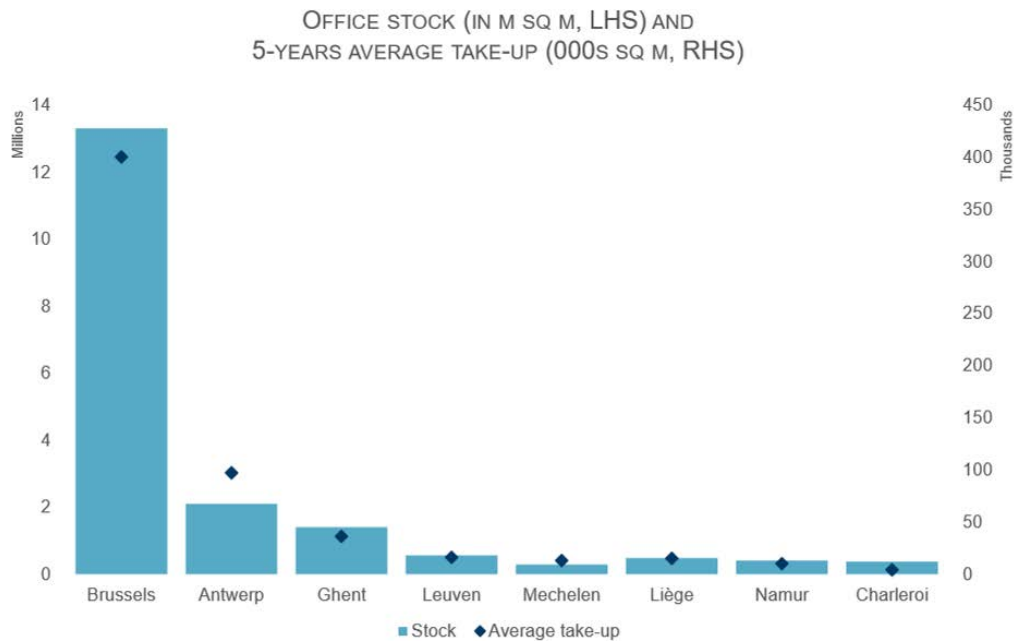
¹⁰ ‘Third country equivalence’ houdt in dat men vanuit een niet-EU land toch financiële diensten mag verlenen, doordat het regime in dit derde land ‘gelijkaardig’ is aan EU-standaarden. Echter is equivalentie niet mogelijk voor alle financiële diensten en voor alle klanten. Bovendien moet dit goedgekeurd worden door de Europese Commissie, gelden er meerdere condities, en kan dit te allen tijden ingetrokken worden.

- Unieke locatie in het hart van Europa
- Aanwezigheid EU-instellingen en andere internationale organisaties (NAVO)
- Sterk, gediversifieerd en open financieel ecosysteem
- Expertise in marktinfastructuren, betaalsystemen en cyber security
- Hoge quality of life
- Grote expat community
- Beschikbare kantoorruimte

Beroepsvereniging van de vastgoedsector (BVS) wijst op een belangrijk element m.b.t. de aantrekkelijkheid van de Brusselse Metropool voor delokalisatie van hoofdkwartieren en bedrijven uit de financiële sector. Op vastgoedvlak biedt België relatief goedkope, nieuwe gebouwen en vooral heeft de Brusselse Metropool een voldoende groot aanbod van kantoorgebouwen. Ook op andere investeringscriteria scoort ons land goed. Op andere zal actie ondernomen moeten worden.



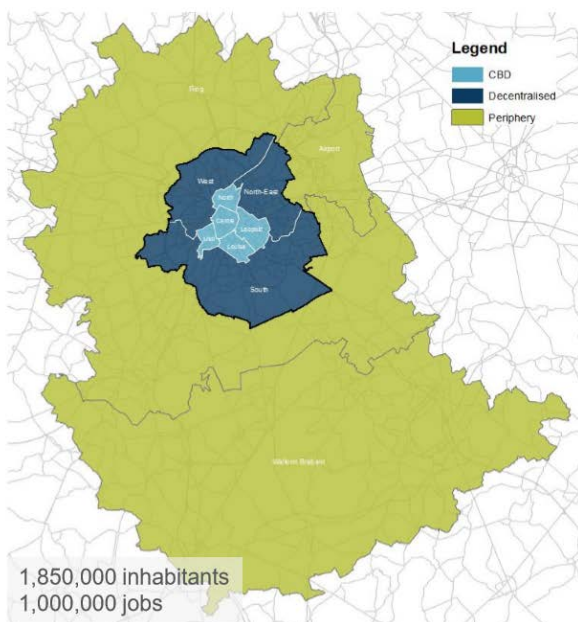
Kantoorruimtes : vandaag staat het Brussels Gewest centraal



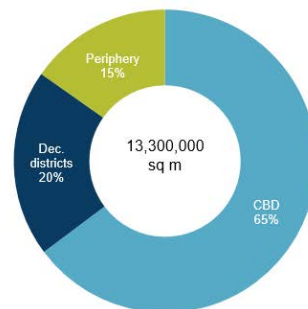
Kantoorruimtes : waar in het Brussels Gewest

BRUSSELS OFFICE MARKET

INTRODUCTION



OFFICE STOCK IN BRUSSELS PER DISTRICT



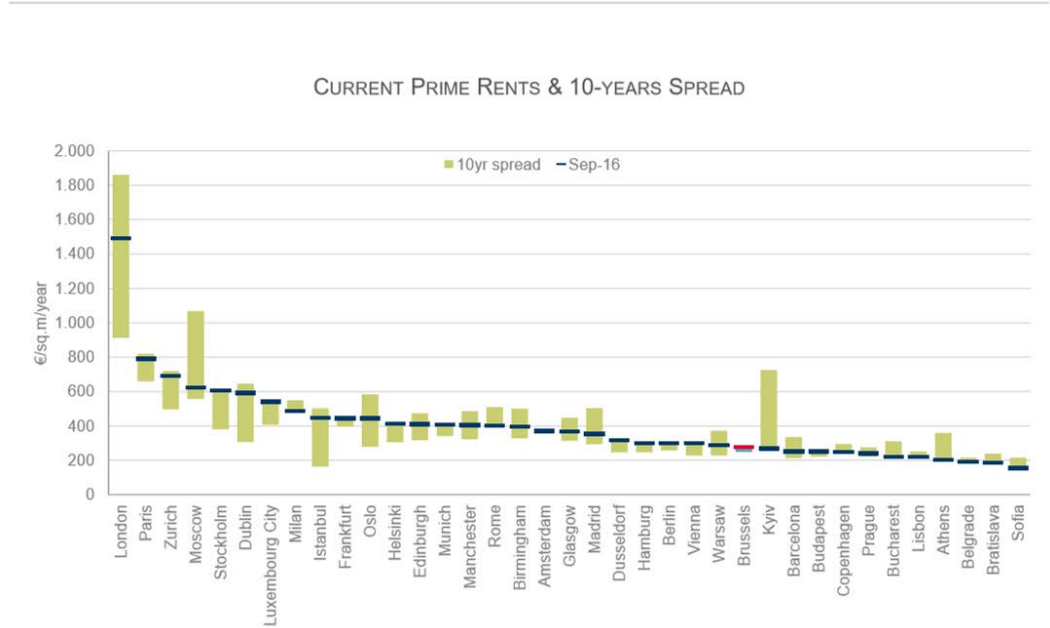
- Brussels is the seventh most important office stock in Europe after Paris, London, Munich, Berlin, Moscow and Hamburg.

Er zijn momenteel 4 strategische wijken in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest:

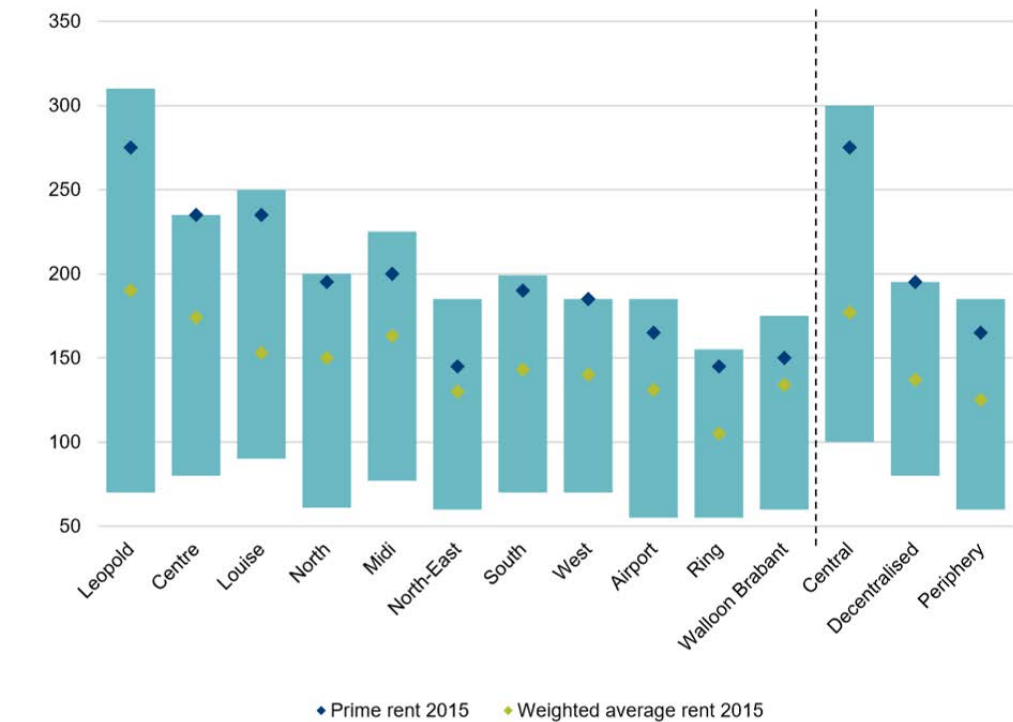
1. « Noordstation »
2. « Zuidstation »
3. « Pentagone »
4. « Europese wijk »

Kantoorroimtes : relatief goedkoop!

BRUSSELS PRIME OFFICE RENTS VS OTHER EUROPEAN CITIES



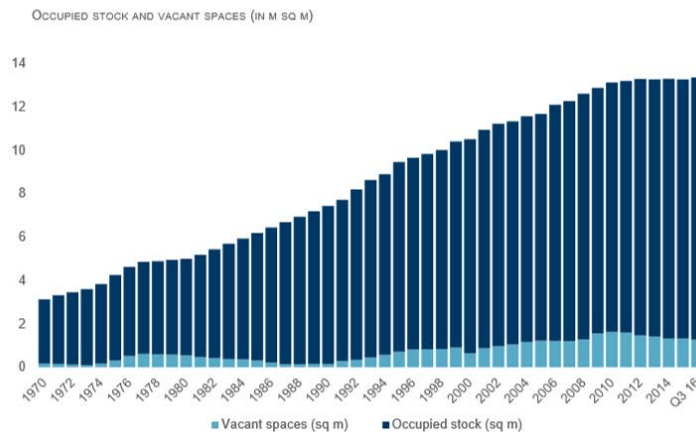
PRIME AND WEIGHTED AVERAGE RENT DISTRIBUTION PER DISTRICT
EUR/SQ M/YEAR



Kantoorruimtes : stabiele stock

EVOLUTION OF THE OFFICE STOCK SINCE 1970

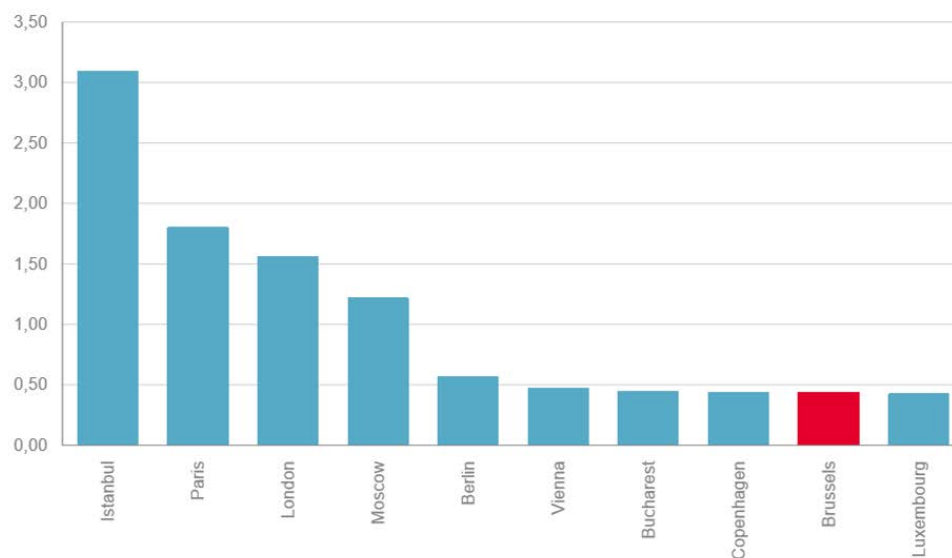
- └ The Brussels office stock stands around 13,350,000 sq m currently within 1,260,000 sq m are available on the market.
- └ After a continuous and strong increase of the office stock between 1970 and 2010, the stock is relatively stable since this date and the consequence of the economic crisis.
- └ Indeed, majority of the developers chose to put projects on hold or await tenants to start the construction. Combined to the office reversion (around 80,000 sq m) per year, the office stock is stable since 2010 around 13,300,000 sq m.



Kantoorruimtes : met veel projecten in de pipeline!

BRUSSELS OFFICE MARKET

FUTURE SUPPLY, BRUSSELS IN THE TOP 10 FOR STRONGEST PIPELINE, IN M SQ M

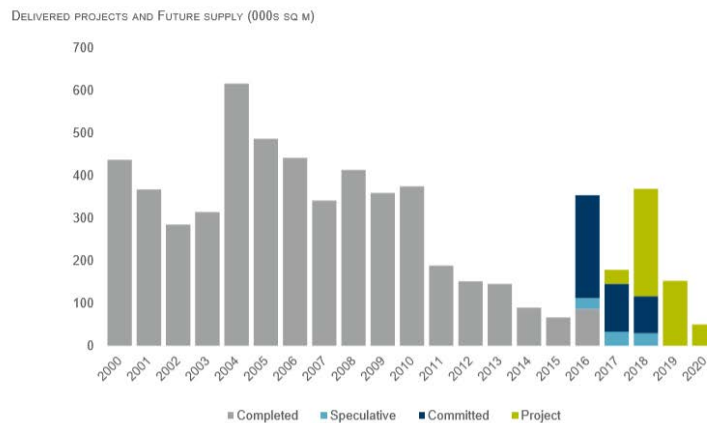


Kantoorruimtes : met veel projecten in de pipeline!

BRUSSELS OFFICE MARKET

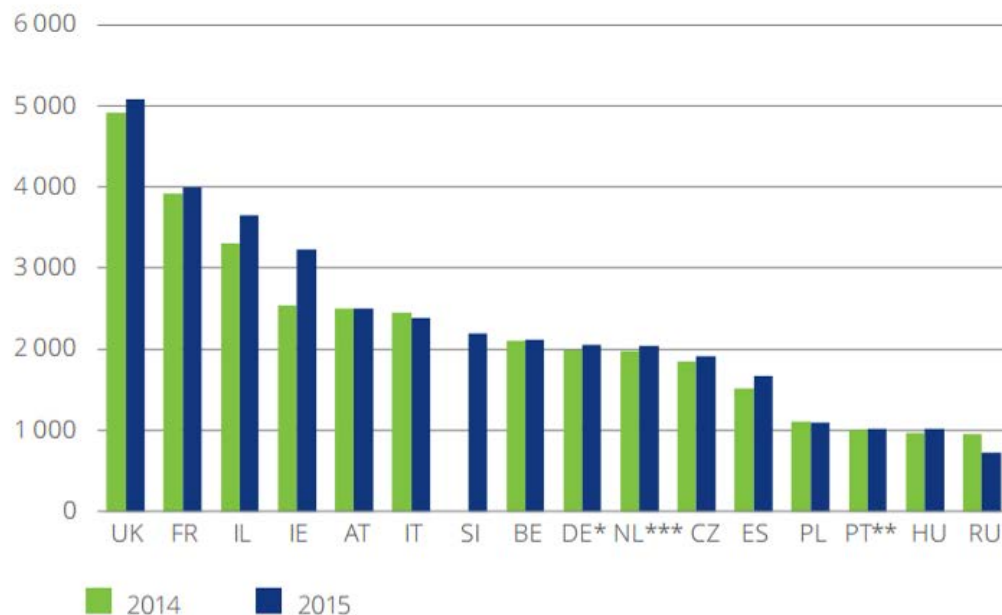
FUTURE SUPPLY

- └ In 2016, close to 90,000 sq m have already been delivered. The committed pipeline is huge for 2016 with the new NATO HQ (120,000 sq m) and the new HQ of the Council of Europe (60,000 sq m).
- └ Speculative pipeline remains at very low level as developers remain cautious. Speculative deliveries remain on the market and will be in competition with the 2017 pipeline.
- └ Projects with building permits represent an impressive potential stock increase though most of the developers are awaiting tenants to start the construction.



Woningen : relatief goedkoop!

Average Transaction Price of the New Dwelling EUR/ m²



Source: National Statistical Authorities, Deloitte data calculations

* bid price, ** older dwellings, *** all dwellings (older and new)

In onze sterktes en troeven geloven

20 reasons to invest in Belgium

Source: Amcham / Invest in Flanders

1. Strategic geographic location, home to the EU institutions and NATO and numerous headquarters of multinational corporations
2. Access to the European market: 500 million European Consumers at your fingertips
3. Open economy, proximity to varying markets and cultures, dynamic test market
4. 4th most productive workforce in the world
5. Cutting-edge infrastructure
6. Strong logistical gateway, through international rail, air, or shipping infrastructure
7. Existence of formidable knowledge and creativity-based centers of excellence
8. Intelligent, competitive tax regime. From Notional Interest Deduction and tax reductions for foreign companies and executives to unique tax features for certain business activities.
9. Belgium has a transparent, open-minded tax culture that boosts investor confidence and allows case-by-case tax application decisions.
10. Unique financial incentives for R&D companies
11. Attractive and affordable real estate prices
12. Legal protection
13. Quality of life
14. Labor cost increases have undergone a steady slowdown in Belgium since 2010. A gradual shift from tax on labor to other taxes (Labor & Tax Reform 2015-2019).
15. Quality human capital and linguistic diversity. Businesses have access to a broadly-skilled pool of blue and white collar workers.
16. World-famous educational system, especially in math and science. Belgium rolls in at 4th place in the world for outstanding higher education and training (Source: WEF Global Competitiveness Report 2016-2017). 3rd in management education; 3rd in math and science education.
17. Attractive labor schemes including economic unemployment and flexible working hours.
18. the 4th highest-scoring nation globally in innovation; 6th worldwide for quality scientific research centers; 9th worldwide for collaboration between industries and universities; the European #1 for cooperation between science and SMEs.
19. 2nd largest European port in international shipping traffic. Home to Europe's largest and the world's most diverse petrochemical cluster. Handled 208 million tons of freight in 2015.

2. STANDPUNT VAN DE FEDERATIES

2.1. VBO

Inleiding

Naar aanleiding van de publicatie van het tussentijds rapport van de High Level Group (HLG) on Brexit op 30 januari 2017, wil het VBO in deze memo, op basis van gesprekken met zijn sectorfederaties, commissies en werkgroepen, een reeks **initiële principes en transversale aanbevelingen** delen met de HLG die van belang zijn voor de Belgische economie.

Van zodra artikel 50 geactiveerd wordt en de onderhandelingen tussen de EU en het Verenigd-Koninkrijk (VK) worden opgestart, kunnen deze principes en aanbevelingen **aangepast worden** aan de heersende situatie en verder uitgewerkt worden tot standpunten.

Deze memo is het **vervolg op de eerste memo** gericht aan de HLG dd. 25 augustus 2016 en dient bijgevolg als één geheel gelezen te worden. Deze memo is geen reactie op de toespraak van Premier Theresa May op 17 januari 2017.

'A proper Brexit'

Op 23 juni stemden de Britten tijdens een referendum om de Europese Unie te verlaten. Een keuze die het VBO **respecteert maar betreurt**. Het VBO hecht immers veel belang aan de **voortzetting van het Europese economische integratieproces** dat positieve gevolgen heeft gehad voor een kleine, open economie als de onze. De Brexit is een stap achteruit in dit integratieproces en zal zowel pijnlijk zijn voor het VK als de EU. Bovendien zal de stem en onderhandelingspositie van de EU als actor op het internationale toneel verzwakken, bijvoorbeeld tijdens onderhandelingen voor handels- en investeringsverdragen. Gegeven dat 90% van de mondiale groei in de komende decennia buiten de EU zal plaatsvinden, hebben we **nood aan een sterke EU in de geglobaliseerde wereld** die de wereldhandel verder liberaliseert naar onze normen en waarden. De Brexit is in dit opzicht ook een stap achteruit.

Het VBO stapt niet mee in het verhaal van enerzijds een '*hard Brexit*' dat geen rekening houdt met de belangrijke handelsstromen tussen België en het VK, en anderzijds een '*soft Brexit*' dat geen rekening houdt met het gevaar van een domino-effect en verdere desintegratie van de Europese Unie. In dit opzicht pleit het VBO voor '*a proper Brexit*', met name:

- Ten eerste, '*a proper Brexit*' in de betekenis van een '*correcte*' Brexit. Het VBO pleit voor een **correcte boedelscheiding** die op een ordentelijke manier en in een sereen klimaat verloopt.
- Ten tweede, '*a proper Brexit*' in de betekenis van een '*gepaste*' Brexit. Naast de scheidingsonderhandelingen moet er gewerkt worden aan een **duurzame toekomstige handelsrelatie die gepast is** om enerzijds de belangrijke handelsstromen tussen de EU en het VK zo efficiënt mogelijk te behouden en anderzijds de goede werking van de Europese interne markt te garanderen en de verdere economische integratie van de overige EU-lidstaten te bevorderen.

Scheidingsonderhandelingen

Uit verschillende studies blijkt dat van alle lidstaten van de EU, België zich in de kopgroep bevindt van landen die het meest getroffen worden door de Brexit. Ons land heeft er dan ook alle belang bij dat deze Brexit-saga niet escaleert.

Van zodra de Britten artikel 50 van het Verdrag van de EU activeren om de uittredingsonderhandelingen te starten, moet snel een **ordentelijke scheiding** georganiseerd worden om de **onzekerheid te minimaliseren** voor de Belgische ondernemingen die handel drijven met het VK of investeringen hebben ter plaatse. Wat ten eerste moet vermeden worden is de zogenaamde ‘cliff edge Brexit’ waarbij de Britten de EU verlaten zonder scheidingsakkoord en zonder perspectief op een duurzame toekomstige handelsrelatie. Dit zou zowel voor de Britten als de EU een ‘lose-lose’-situatie betekenen.

In eerste instantie is het evenwel wachten op de Britse regering om artikel 50 te activeren. In tussentijd roept het VBO de verschillende regeringen in ons land op om zich goed voor te bereiden op deze onderhandelingen en een **gezamenlijke en eenduidige strategie** uit te werken en de offensieve en defensieve belangen van de Belgische economie in kaart te brengen die niet per definitie gelijk zijn aan de belangen van de andere EU-lidstaten. Het VBO pleit in dit opzicht voor een **globale aanpak** die alle sectoren uit de Belgische economie ten goede komt.

Overgangsmaatregelen

Van zodra artikel 50 geactiveerd wordt, start een **onderhandelingsperiode van 2 jaar**. Deze periode van twee jaar kan verlengd worden mits unanimititeit.

Hoewel de details van de prioriteiten van het VK voor een toekomstige relatie na de Brexit nog niet volledig gekend zijn, stuurt de Britse regering wel aan op “een gedurfde en ambitieuze vrijhandelsovereenkomst met de EU”. Eveneens is de reactie van de Europese lidstaten hierop tot op heden nog niet bekend.

In de veronderstelling dat de scheidingsonderhandelingen twee jaar in beslag nemen en dat de onderhandelingen voor een vrijhandelsakkoord **meerdere jaren** zullen duren (zoals het geval was bij de onderhandelingen van vrijhandelsakkoorden tussen de EU en andere partners) blijft een **tijdspanne** tussen de huidige situatie van volwaardig lidmaatschap en de toekomstige situatie als (geprivilegieerde) handelspartner. Het VBO pleit ervoor dat de onzekerheid voor de ondernemingen in deze overgangsperiode geminimaliseerd wordt alsook een te grote kloof tussen de huidige en toekomstige situatie vermeden wordt.

Om deze **onzekerheid en kloof te vermijden**, bestaan er **meerdere mogelijkheden** waarvan de keuze zal afhangen van de gekozen strategie en houding van beide partners. Eén van deze mogelijkheden is dat er gekozen wordt voor een tijdelijk overgangsakkoord. Een andere optie bestaat erin de scheiding uit te stellen tot er een akkoord is voor de toekomstige relatie (door de unanimitetsregel in te roepen) of op te schorten (door een clause toe te voegen in het scheidingsakkoord).

Wat de keuze ook mag zijn, voor het VBO is het belangrijk dat tijdens deze overgangsfase de **belangrijke economische relaties** tussen ons land en het VK op een **efficiënte manier behouden** kunnen blijven en een **disruptie vermeden** wordt. Ook moet de handel verlopen volgens **afdwingbare rechtsregels** en het principe van een **level-playing-field en eerlijke concurrentie** geëerbiedigd worden. Bovendien mag de overgangssituatie **niet voordeliger** zijn voor de Brit-

ten dan de huidige situatie als volwaardig lid, daar dit de onderhandelingspositie van de EU bij de onderhandelingen voor een toekomstige relatie kan ondermijnen.

Toekomstige relatie

Voor België is het VK een **belangrijke economische partner**, namelijk de 4e klant en de 5e leverancier, en werd in de voorbije jaren een positieve handelsbalans opgebouwd. Voor heel wat sectoren en Belgische ondernemingen is het **behouden van vlotte handelsstromen** van cruciaal belang.

De EU heeft tijdens de voorbije jaren reeds verschillende handelsakkoorden met belangrijke partners overal ter wereld gesloten (bv. met Zuid-Korea, Vietnam en Canada) en blijft het onderhandelen voor een verdere vrijmaking van de wereldhandel (bv. met Japan en de VS). Het VBO rekent er dan ook op dat de EU na de Brexit de **wil en ambitie** toont om een **alomvattend handelsakkoord** te sluiten met het VK.

Ook heeft de EU met heel wat omringende landen **geprivilegieerde relaties** zoals de landen die deel uitmaken van de Europese Economische Ruimte (namelijk Noorwegen, Liechtenstein en IJsland), bilaterale relaties hebben (bv. Zwitserland) of landen waarmee het een douane-unie vormt (bv. Andorra en Turkije). Mocht het VK willen toetreden tot één van deze bestaande geprivilegieerde partnerships – al lijkt dit momenteel niet het geval – rekenen we opnieuw op de goede wil van de EU en dit om de bestaande handelsrelaties zo veel mogelijk te behouden.

Net zoals bij de onderhandelingen voor de scheiding, pleit het VBO er ook voor dat bij de onderhandelingen voor een toekomstige relatie er gekozen wordt voor een **globale aanpak** die de belangen van alle sectoren van onze economie behartigt.

Wat de toekomstige relatie ook mag zijn, er moet over gewaakt worden dat **een land niet beter af is buiten de Europese Unie** dan erin. Dit om te vermijden dat er een domino-effect ontstaat en nog meerdere lidstaten ervoor kiezen om de EU te verlaten of uitzonderingen aanvragen waardoor een ‘Europa à la carte’ ontstaat. Zo’n verdere economische desintegratie zou nog nefaster zijn voor de Belgische economie dan de Brexit. Uiteraard moeten we de EU niet samenhouden door een exit zeer moeilijk te maken, wel moet de EU bijeen gehouden worden doordat het lidmaatschap vele voordelen met zich meebrengt.

De toekomstige relatie moet enerzijds de **handel tussen de EU en het VK zo vlot mogelijk laten verlopen** en anderzijds de **goede werking van de Europese interne markt niet verstoren**. Afhankelijk van de wensen en eisen van de Britten en de EU, zou een toekomstige handelsrelatie **volgende principes**¹¹ moeten eerbiedigen:

- Handel bevorderen in goederen en diensten zonder tarifaire en niet-tarifaire belemmeringen, zowel voor wat betreft de in- als uitvoer;
- Het vrij verkeer van goederen en diensten moet zich volledig baseren op de reglementering die van toepassing is voor de interne markt zoals gedefinieerd door de EU (cf. relatie EU/Zwitserland);
- Handel voeren op basis van afdwingbare rechtsregels die een ‘level-playing field’ en eerlijke concurrentie garanderen;

¹¹ Deze principes kunnen afhankelijk van de wensen en eisen van beide partners en van de gevolgde strategie wijzigen en zijn niet exhaustief.

- Een professionele mobiliteit toelaten zoals het transfereren van personeel tussen vestigingen op het Europese vasteland en het VK of bij grensoverschrijdende dienstverlening;
- Voldoende bescherming bieden van zowel bestaande als toekomstige intellectuele eigendomsrechten;
- Voldoende investeringsbescherming bieden;
- Samenwerking toelaten rond bepaalde Europees gefinancierde projecten zoals bijvoorbeeld voor innovatie en O&O (cf. Horizon 2020) mits financiële bijdrage;
- ...

Ook moet men erover waken dat de toekomstige relatie de vele bestaande geprivilegieerde partnerships tussen de EU en andere landen niet in gevaar brengt. De toekomstige relatie moet dus **in evenwicht zijn met de rechten die we toekennen en de verplichtingen die we opleggen aan onze andere partners** bijvoorbeeld op het vlak van bijdrage aan de Europese begroting, het overnemen of naleven van Europese regels en normen, het respecteren van de jurisprudentie van het Europees Hof van Justitie, enz. wat het geval is voor een land als Noorwegen.

De toekomst van de EU zonder de Britten

Het vertrek van de Britten uit de EU zal op korte termijn een **aantal praktische vragen** met zich meebrengen in het bijzonder rond de vele **doelstellingen** die de EU zich oplegt. Zo stelt het VBO zich de vraag hoe de huidige doelstelling van een CO₂-vermindering van 40% tegen 2030 zal verdeeld worden over de lidstaten nu de Britten er geen deel meer van uitmaken? Deze vraag stelt zich voor alle andere doelstellingen die werden vastgelegd voor de 28 lidstaten van de EU en waarvan de lasten worden verdeeld over de verschillende lidstaten. Ook zal moeten bekeken worden wat de potentiële impact zal zijn op quota's afgesproken in vrijhandelsakkoorden. In dit kader pleit het VBO om het principe van **rechtszekerheid te respecteren** en de **lasten niet zwaarder te maken** dan ze nu al zijn. Bovendien moet erover gewaakt worden dat Europese lidstaten geen zwaardere lasten opgelegd krijgen in vergelijking met onze geprivilegieerde partners wat een **concurrentieverstoring** in de hand zou werken.

Een ander praktisch probleem dat zich zal stellen is de **financiering van de Europese begroting**. Het vertrek van de Britten uit de EU, betekent dat het VK niet meer (of minstens veel minder) zal bijdragen aan de Europese begroting. De Britten dragen jaarlijks netto zo'n 7 miljard bij. Het VBO stelt dat de EU deze kwestie moet aangrijpen om de **efficiëntie van haar werking verder te verhogen**. Ook moet er overwogen worden om middelen te verschuiven richting begrotingsposten die de **competitiviteit van onze economie versterken** (bijvoorbeeld 'Horizon2020' voor O&O, 'COSME' voor kmo's, 'Connecting Europe Facility' voor energie, transport en digitale infrastructuur, enz). Wat vermeden moet worden, is dat de overige lidstaten meer moeten bijdragen om het begrotingsgat die de Britten achterlaten op te vullen.

Behalve de praktische gevolgen op korte termijn die het vertrek van een land uit de Unie met zich meebrengt, is het belangrijk dat de Europese leiders actie ondernemen om het **Europees samenwerkingsproject op lange termijn te behouden**. Immers, de Europese economische samenwerking is van **cruciaal belang voor de Belgische economie**.

Zoals in de eerste memo aan de HLG vermeld, vindt het VBO dat de Brexit een **wake-up call** moet zijn voor de Europese politici en beleidsmakers en ze zich de vraag moeten durven stellen: Hoe is het zover kunnen komen? Het feit dat de bevolking, en niet alleen in het VK, minder en minder affiniteit heeft met de EU, heeft deels te maken met het feit dat de EU zich in het verleden met te veel mineure zaken bleef bemoeien – en vandaag de dag nog in zekere mate – maar ook omdat ze haar troeven te weinig uitspeelt.

Om de bevolking en bedrijven dichter bij de EU te brengen, stelt het VBO twee aanbevelingen voor: Ten eerste, kan en mag de EU **niet alles reglementeren**. Voor het VBO moet Europa zich **meer focussen op zijn kerntaken en de grote uitdagingen** die op ons afkomen doeltreffend aanpakken. Het gaat dan over de tanende concurrentiekracht, handels- en investeringsakkoorden, de digitale revolutie, de convergentie van de nationale economieën, de hoge kosten en afhankelijkheid van energie en grondstoffen, de missing links inzake infrastructuur, de asielcrisis, enz. Ten tweede, moeten de EU en de overheden op nationaal en regionaal niveau **beter communiceren over de tastbare voordelen** voor de burgers in hun dagelijkse leven en **de nodige hervormingen die vastgelegd worden op Europees niveau beter uitleggen**, zonder de schuld bij de EU te leggen. Maar communicatie alleen is niet voldoende. Het is een Europa van resultaten dat telt.

Opportunities voor België

Zoals reeds in de eerste memo aan de HLG beschreven, kan de Brexit – ondanks de vele negatieve repercussies – een **aantal opportuniteiten** met zich meebrengen, dit zowel op korte als lange termijn.

België moet z'n troeven uitspelen om **buitenlandse investeringen** die in het VK gevestigd zijn aan te trekken. We denken hierbij aan bepaalde financiële activiteiten uit de 'city' of de activiteiten van multinationale ondernemingen die gevestigd zijn in het VK. Verschillende Europese landen/steden hebben reeds campagnes opgezet en beloftes gemaakt naar buitenlandse investeerders toe (bv. Frankfurt, Parijs, Amsterdam).

Om succesvol investeerders aan te trekken, moet ons land volop blijven inzetten op **broodnodige hervormingen**. Door onder meer onze concurrentiekracht te versterken, onze arbeidsmarkt flexibeler te maken, de fiscaliteit te hervormen, innovatie te faciliteren en een verkeersinfarct te vermijden zal ons land als investeringshaven aantrekkelijker worden.

In het VK zijn er ook een aantal **Europese agentschappen** gevestigd, met name het Europees Geneesmiddelenbureau en de Europese Bankautoriteit, die na de Brexit een nieuwe thuisbasis op het Europese vasteland zullen moeten zoeken. Het zou voor België een grote meerwaarde betekenen mocht ons land **deze instellingen kunnen huisvesten**. Het VBO roept de regeringen in ons land op om zich voor te bereiden om deze instellingen aan te trekken (onder meer door op zoek te gaan naar een gepaste locatie en gebouw, een gepast regime uit te werken voor de medewerkers en hun gezin, enz.). Over de te volgen strategie om succesvol deze instellingen aan te trekken (bijvoorbeeld zich sterk profileren of eerder afwachten en zich later als alternatief naar voren te schuiven) spreekt het VBO zich niet uit. Ook hier is het belangrijk dat de verschillende regeringen in ons land een **coherente en eenduidige strategie** uitwerken.

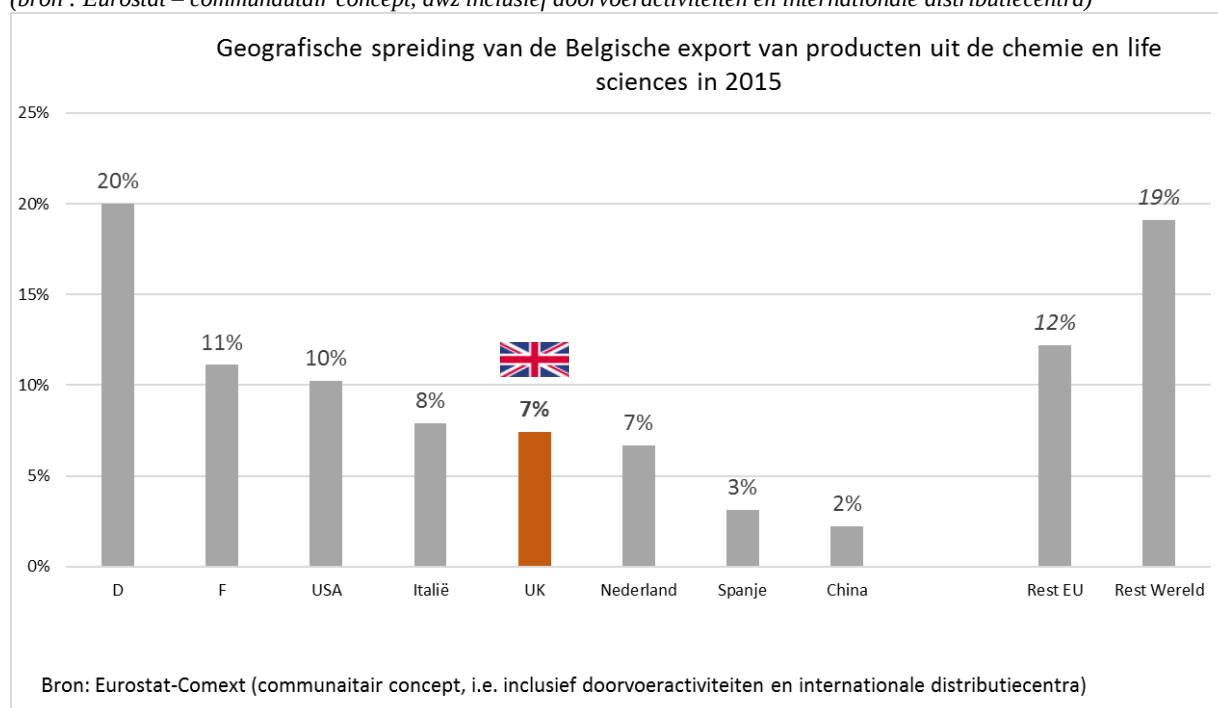
2.2. ESSENSCIA - Chemie en life-sciences sector

Belang van het Verenigd Koninkrijk voor de chemische industrie en life sciences in België

De Belgische chemische industrie en life sciences is zeer exportgericht. Meer dan 80% van de productie wordt uitgevoerd.

Het Verenigd Koninkrijk is de **5de handelspartner** inzake export van de Belgische chemische industrie en life sciences, na Duitsland, Frankrijk, de Verenigde Staten en Italië. De uitvoer van de sector naar het Verenigd Koninkrijk heeft bedroeg **in 2015** meer dan **8,6 miljard euro**. Het Verenigd Koninkrijk dekt op die manier **7,4% van de totale Belgische uitvoer van producten uit de chemie en life sciences**.

(bron : Eurostat – communautair concept, dwz inclusief doorvoeractiviteiten en internationale distributiecentra)



Producten uit de chemie en life sciences vertegenwoordigen meer dan een kwart (**27% in 2015**) **van het geheel van de Belgische uitvoer van goederen naar het Verenigd Koninkrijk**. Ierland is het enige EU-land met een hoger percentage (29%). Het Europese gemiddelde situeert zich rond 18%. Dit hoge percentage bevestigt het belangrijk gewicht van de chemie en life sciences in de handelsrelaties met het Verenigd Koninkrijk.

Binnen de sector van de chemie en life sciences vormen **farmaceutische producten** (47%), **polymeren & kunststofartikelen** (24%) alsook **organische basisproducten** (10%) de top 3 van de productcategorieën die naar het Verenigd Koninkrijk uitgevoerd worden. Samen vertegenwoordigen die drie segmenten meer dan 80% van de sectorexport naar het Verenigd Koninkrijk. Vooral het hoge aandeel van farmaceutische producten in de exportcijfers naar het Verenigd Koninkrijk springt in het oog.

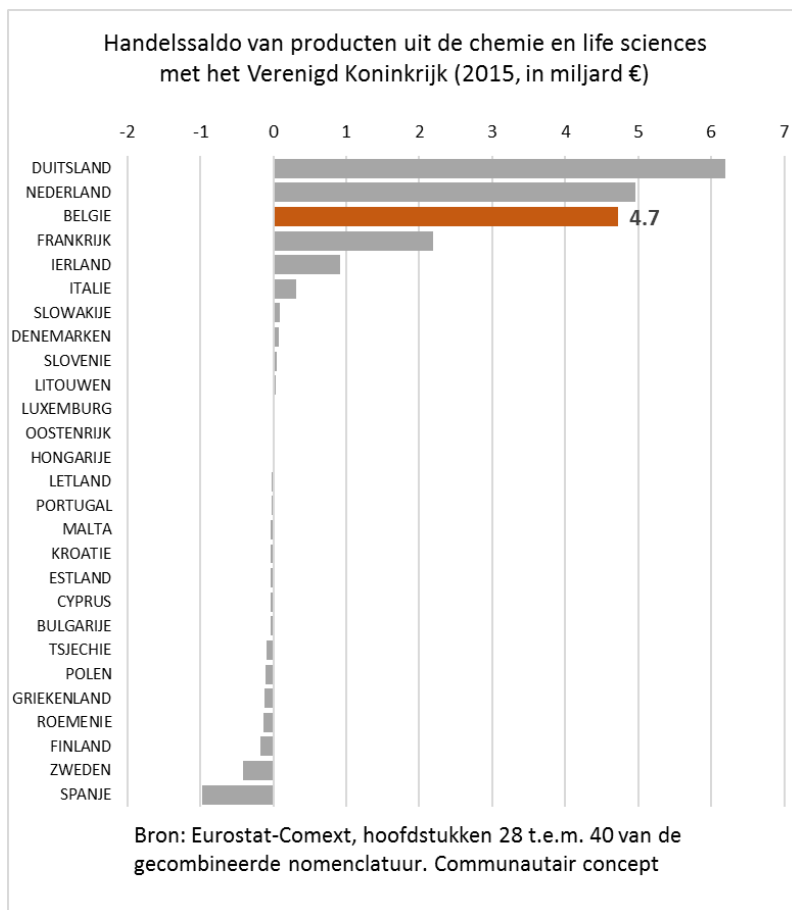
Aandeel in de Belgische uitvoer van producten uit de chemie en life sciences naar het Verenigd Koninkrijk (2015)

Segment	
Farmaceutische producten	47,2%
Polymeren en kunststofartikelen	23,8%
Organische basischemie	10,5%
Diverse producten van de chemische industrie	5,0%
Zepen en wasmiddelen	2,7%
Polymeren en rubberartikelen	2,6%
Pigmenten, verven, vernissen en inkten	2,4%
Cosmetische producten	2,1%
Anorganische basisproducten	1,6%
Meststoffen	1,2%
Andere*	0,9%

Bron : Eurostat-Comext (communautair concept). Hoofdstukken 28 t.e.m. 40 van de gecombineerde nomenclatuur

* hoofdstukken 35-36-37 van de gecombineerde nomenclatuur

De Belgische chemische industrie en life sciences heeft een zeer positief handelssaldo met het Verenigd Koninkrijk. In 2015 bedroeg het **+4,7 miljard euro**. Binnen de sector leveren de farmaceutische producten (+3,4 miljard euro) en de polymeren & kunststofartikelen (+1,4 miljard euro) de voornaamste bijdrage aan dit positief saldo. Met dit resultaat staat ons land op de **3de plaats in de EU-ranglijst inzake handelssaldo gegenereerd door producten uit de chemie en life sciences**, na Duitsland en Nederland. Er valt op te merken dat 15 EU-landen een negatief handelssaldo hebben met het Verenigd Koninkrijk. De situatie varieert dus fors van land tot land.



De chemische industrie en life sciences in België stelt zowat 90.000 werknemers tewerk. Daar moeten nog eens 145.000 indirecte jobs aan toegevoegd worden die door de sector gegenereerd worden in andere takken van de economische activiteit. De sector wordt gekenmerkt door een sterke aanwezigheid van multinationale ondernemingen. De Britse ondernemingen die actief zijn in de chemie en life sciences (o.a. GlaxoSmithKline, McBride, BP Chembel, TI Automotive, Reckitt Benckiser) vertegenwoordigen **ongeveer 13% van de tewerkstelling in de sector in België**, zij het zowat 12.000 jobs (*bron : essenscia analyse op basis van Belfirst*).

Inventaris van de potentiële impacten van de Brexit

Voor een open economie als België en een geglobaliseerde sector als de chemie en life sciences kan de *Brexit* een niet te onderschatten impact hebben waarvan de precieze gevolgen vandaag moeilijk te meten zijn gezien de onzekerheid rond het scenario en rond de timing.

Ondanks deze onduidelijkheid heeft CEFIC (de Europese koepelorganisatie voor de chemische industrie) een analyse uitgevoerd over de mogelijke economische gevolgen op korte en middellange termijn alsook een inventaris over de potentiële impact van de Brexit op de verschillende centrale dossiers van de Europese (en dus Belgische) chemische industrie, zoals energie, innovatie en REACH. Dat document (enkel beschikbaar in het Engels) wordt als bijlage toegevoegd.

Het is belangrijk om constructieve handelsrelaties te behouden met het Verenigd Koninkrijk en om een evenwichtig handelsakkoord af te sluiten dat rekening houdt met de competitiviteit van de Belgische en de Europese sector van de chemie en life sciences. Het is ook essentieel dat de situatie van het Verenigd Koninkrijk snel verduidelijkt wordt om de onzekerheden uit de weg te ruimen, want die riskeren op de globale economie te wegen.

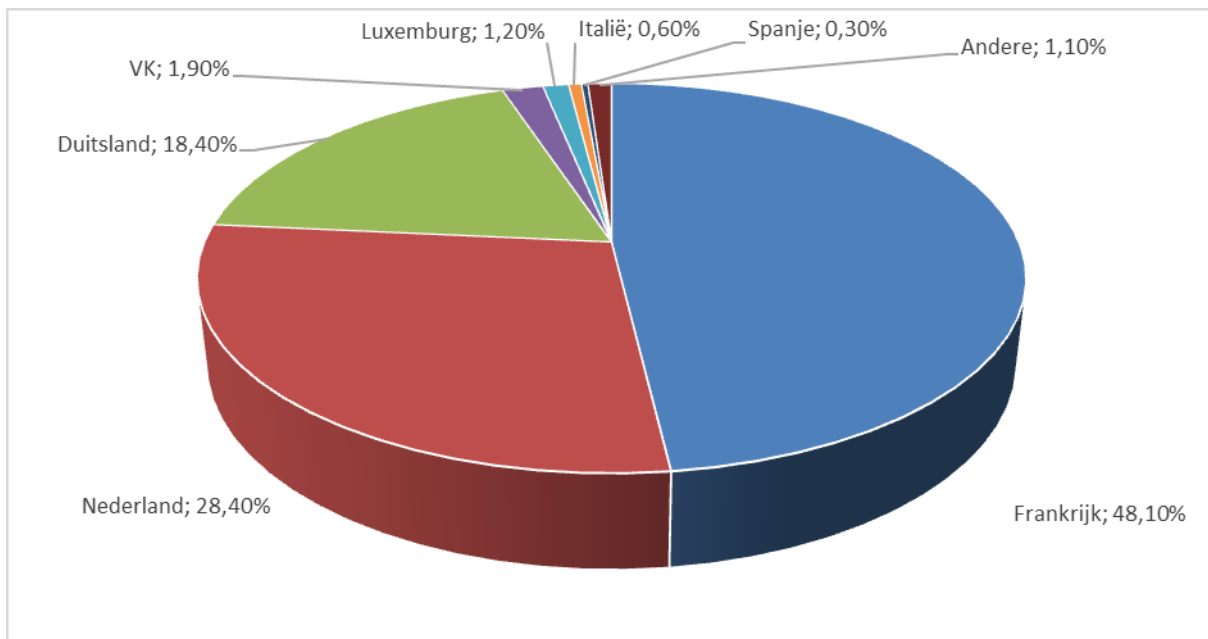
2.3. FEBETRA – Transportsector

In het geheel van handelsrelaties tussen België en het VK ligt de nadruk terecht op de talrijke exportbelangen van onze regio. TLV en FEBETRA onderstrepen het belangrijke aspect van alle sectoren die goederen exporteren naar het VK. Tegelijk mag niet uit het oog verloren worden dat al deze goederenstromen vandaag zonder enige limiet efficiënt vervoerd worden naar het VK. Na een Brexit staat dit basisprincipe op de helling. Maar ook het vrij verkeer van diensten, en met name van de dienst goederenvervoer is bedreigd. De belangen van de transporteurs hebben dus onrechtstreeks ook een potentieel belangrijke impact op de exporteurs van Belgische goederen en importeurs van goederen vanuit het VK.

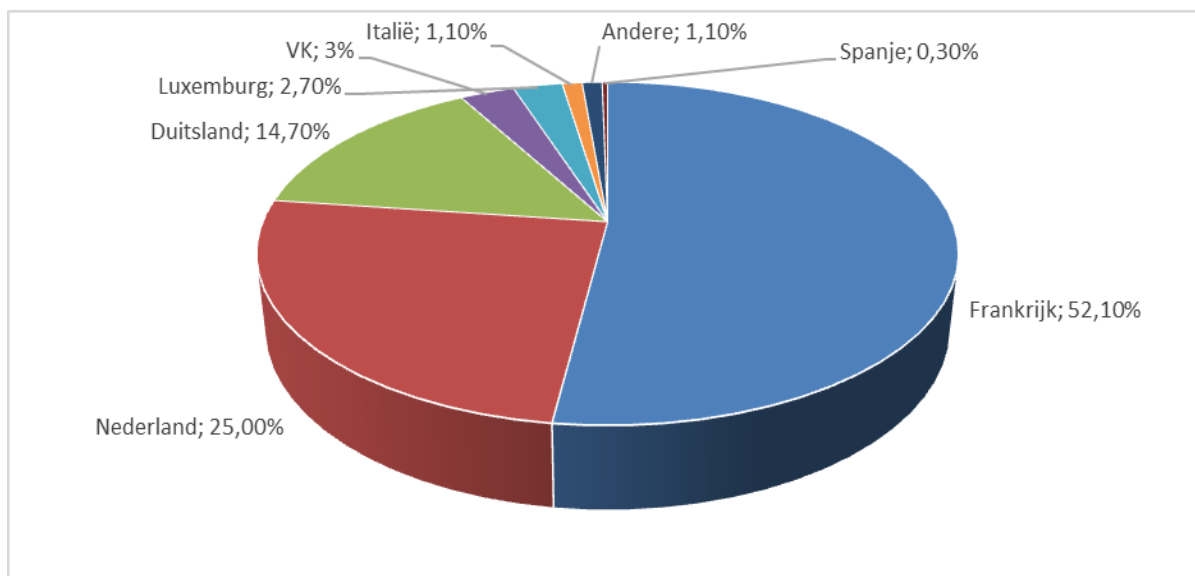
De Brexit en de transportsector

Voor het Belgisch beroepsgoederenvervoer over de weg is het VK het 4^{de} belangrijkste bestemmingsland na Frankrijk, Nederland en Duitsland. Uit statistieken van de FOD Economie weten we dat 2% van de tonnage vervoerd door Belgische transporteurs voor rekening van derden uit het VK komt en 3% van het vervoerde tonnage richting het VK gaat.

Herkomstlanden Belgisch beroepsgoederenvervoer



Bestemmingslanden Belgisch beroepsgoederenvervoer



Uitdagingen Brexit

De Brexit brengt een aantal concrete vragen mee voor onze transportsector die tot op vandaag onbeantwoord blijven. Keert men terug naar eind jaren 80?

Transportvergunningen

De toegang tot de markt van het goederenvervoer wordt geregeld bij verordening (EG) nr. 1072/2009 en de wet van 15 juli 2013 betreffende het goederenvervoer over de weg en haar uitvoeringsbesluiten. Deze Europese verordening zorgt ervoor dat het vervoer van en naar het VK verloopt binnen een vrijgemaakte goederenvervoersmarkt en vermijdt verstoringen van de mededinging, een gebrek aan doorzichtigheid van de markt en een ongelijk toezichtsniveau, alsmede het risico dat ondernemingen die personeel met beperkte beroepskwalificaties in dienst hebben het niet zo nauw nemen met de verkeersveiligheidsregels of de sociale regels, waardoor het aanzien van de sector kan worden geschaad.

Voldoet de onderneming aan de gestelde voorwaarden, dan beschikt het over een communautaire transportvergunning waardoor het vrije toegang heeft tot de communautaire markt.

Is deze verordening niet meer van toepassing op en in het VK, dan betekent dit concreet dat de vervoerder voor elk transporttraject van en naar het VK moet beschikken over een bilaterale vergunning en dat bovendien dit soort vergunningen gecontingenteerd zijn. Dit leidt uiteraard tot een enorme administratieve last voor de bedrijven. Daarnaast zullen beide landen tijdig de onderhandelingen moeten starten. Enkel bij een formeel bilateraal akkoord voor de officiële uitrede is de continuïteit van de goederenstromen gegarandeerd.

Het vervoer binnen het VK door Belgische ondernemers (zgn. cabotage), staat ook onder druk eens het EU-kader komt te vervallen. Dit is evenzeer een belangrijk aandachtspunt bij de bilaterale onderhandelingen.

Het gebrek aan harmonisatie van de transportregels tussen de twee landen zou ook kunnen leiden tot een concurrentiële distorsie ten voordele van het VK.

Voor al deze materies willen FEBETRA en TLV een actieve rol opnemen in het bijstaan van de overheid met onze expertise en het verdedigen van de belangen van de Belgische ondernemers. Een interactieve benadering tussen overheid en beroepsorganisaties is meer dan ooit noodzakelijk om tot een positief resultaat te komen.

Douane

De Brexit zou ook kunnen leiden tot een herinvoering van uitgebreide douaneformaliteiten aan de grenzen. Wie douaneformaliteiten zegt, zegt ook toegenomen controles aan de grens en wachttijden. Er dient gestreefd te worden naar douanecontroles die de vlotte werking van de goederenstromen zo weinig mogelijk beïnvloeden. Daarvoor moet ruim op voorhand het nodige douanepersoneel voorzien worden (vb Haven van Zeebrugge) bij de douane.

Transmigranten

Niets lijkt erop te wijzen dat het VK minder interessant wordt voor wie illegaal in het VK economie wil overleven. De stroom transmigranten die dit met zich mee brengt, zal dus wellicht niet opdrogen. Hiervan zijn de transporteurs nog steeds het eerste slachtoffer. Het is dus aangewezen om de problematiek van de transmigranten ook aan te kaarten in de exit-onderhandelingen.

Besmettingsgevaar

De Belgische transportsector vreest voor besmettingsgevaar. Steeds meer lidstaten nemen uit een protectionistische reflex maatregelen die voor de transporteurs nutteloze extra kosten met zich meebrengen. Cfr loi Macron in FR, gelijkaardige regels in Duitsland, Italië.

Conclusie

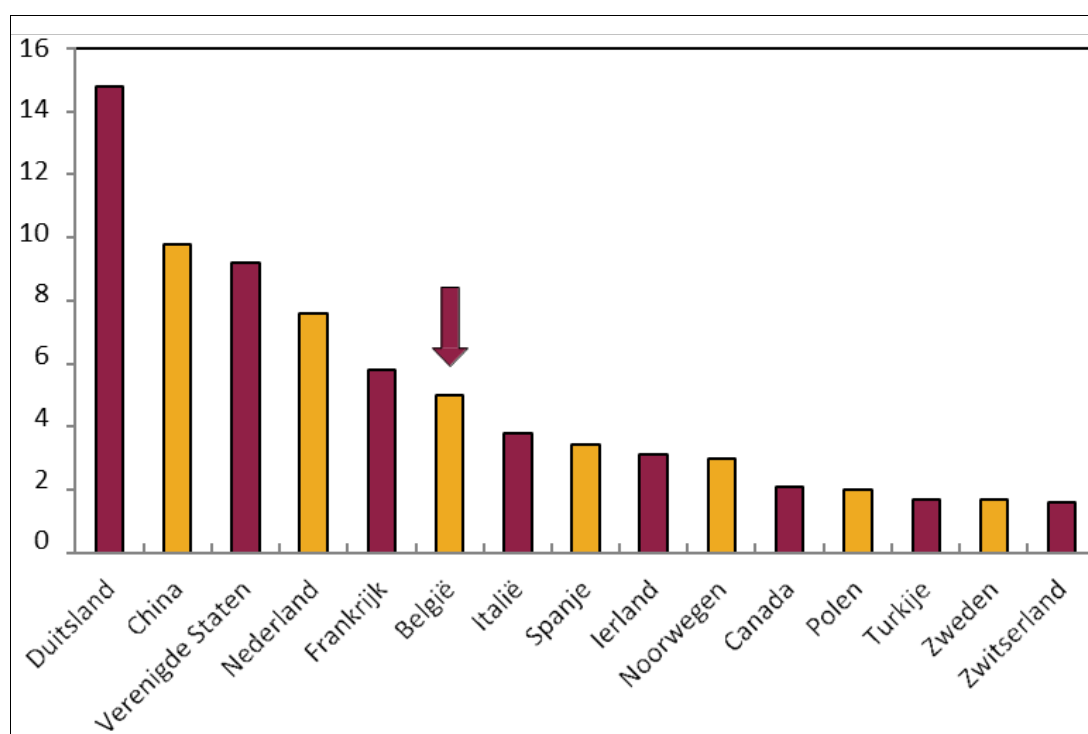
Het VK is een belangrijke bestemming voor de Belgische transportsector. Een overlast aan administratieve formaliteiten en controles, kan er toe leiden dat Belgische vervoerders hun marktaandeel verliezen. Het behoud van de voorwaarden die een vrij verkeer van goederen garanderen, dient centraal te staan bij de exit-onderhandelingen, met speciale aandacht voor de modaliteiten waaronder Belgische transporteurs goederen van en naar het VK zullen vervoeren.

2.4. Zeehavens

Belang VK voor Vlaamse havens

Handel VK – België/Vlaanderen

België en het VK zijn belangrijke handelspartners. Het VK maakt maar liefst 5,5% van de totale Belgische invoer en 7,7% van de export uit. Op basis van de gegevens van de OESO is de toegevoegde waarde van de Britse vraag goed voor 2,9% van het Belgische BBP of 2,8% van de totale werkgelegenheid. Daarmee staat België op de vierde plaats van de landen uit de eurozone die het sterkst aan een terugval van de vraag in het Verenigd Koninkrijk blootgesteld zijn.¹²



Figuur 1: Procentueel aandeel van diverse landen in VK import (2015)

België staat op 6^e plaats voor invoer van goederen in het Verenigd Koninkrijk. Het VK is voor België de 4^e belangrijkste markt voor export. België exporteert voor 31.852 miljoen euro goederen naar het VK en importeert voor 17.936 miljoen euro uit het VK.

De belangrijkste exportgoederen van België naar het VK zijn voertuigen, (28,21%),

¹² Persbericht ING, Brexit – Wat is de impact op de Belgische economie, 13.06.2016

farmaceutische producten (12,10%), plastic en toepassingen daarvan (6,30%), minerale brandstoffen, oliën en destillatieproducten (5,81%) en machines en mechanische toepassingen (4,71%).

De import van de UK naar België bestaat vooral uit minerale brandstoffen, oliën en destillatieproducten (23.48%), voertuigen voor wegvervoer (23.11%), machines en mechanische toepassingen (8.29%), organische chemicaliën (7.08 %) en edelstenen en halfedelstenen (4.77%).¹³

Binnen België is het **vooral Vlaanderen** dat handel drijft met het VK: in 2015 was Vlaanderen goed voor 85,69% van de export en 89,07% van de import. Het Verenigd Koninkrijk is de vijfde grootste handelspartner voor Vlaanderen: omzet 42 miljard euro in 2015 (27 miljard export, 15 miljard import). Bepaalde sectoren dreigen ook bijzonder getroffen te worden door de Brexit: voor bepaalde producten vertegenwoordigt de Britse afzetmarkt 20% en meer van de totale export.

Belangrijke sectoren voor Vlaanderen:

In het Vlaamse uitvoerpakket naar het Verenigd Koninkrijk zijn de volgende productklassen naar verhouding belangrijker dan in de totale Vlaamse uitvoer wereldwijd: vervoermaterieel, farmaceutica, diverse textielproducten (tapijt en ander interieurtextiel, draden en weefsels, wol, zijde, kleding...), voedingswaren (dranken, bakkerijwaren en gebak, sausen, specerijen, roomijs, suikergoed, vleeswaren, visbereidingen, zuivelproducten, groenten...).

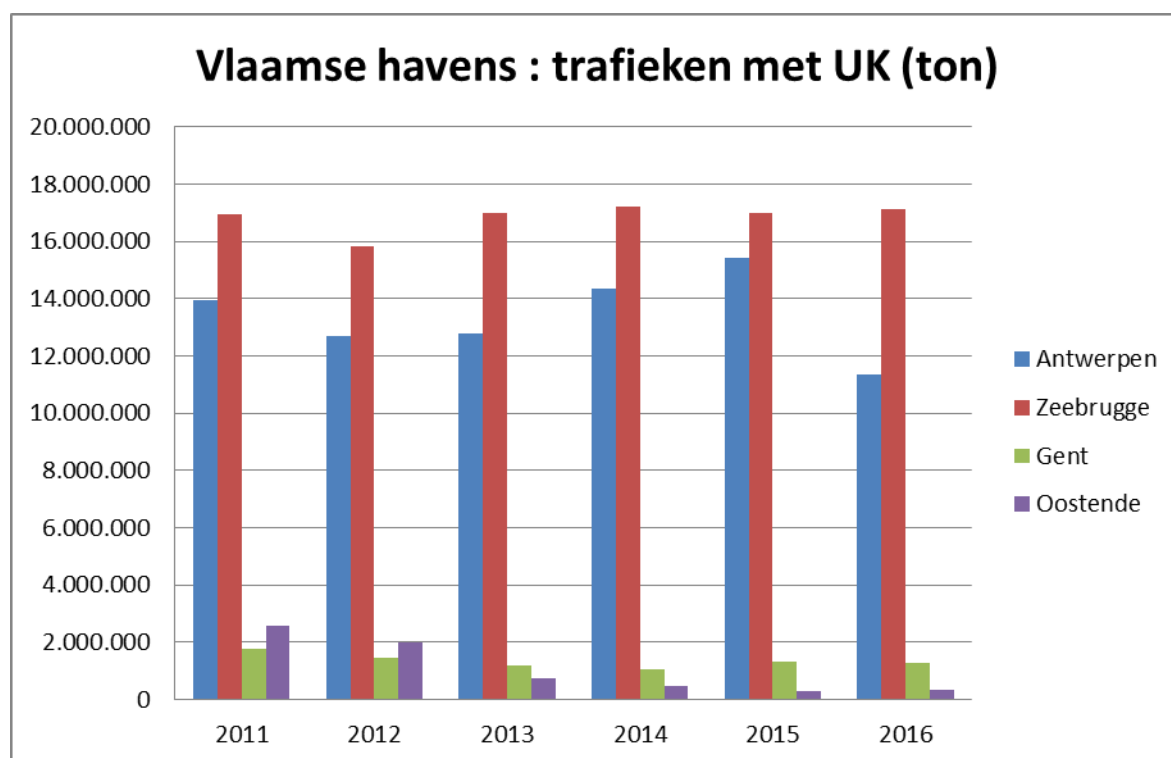
Bepaald afhankelijk van de Britse vraag zijn sectoren als de textielindustrie (met aan kop textielstoffen, waarvan niet veel minder dan 1/3 (30,7%) op de Britse markt wordt uitgerold, net als tapijten, waarvan de Britten op eigen houtje alleen al 27,8% van de Vlaamse werelduitvoer inslaan, de voedingsnijverheid (suikerwaren, chocolade, groente- en fruitbereidingen en gebak), de auto-industrie, farmaceutica en chemie, kunststoffen en de machine- en apparatenindustrie.

Dat zijn meteen ook de sectoren die — door hun bovengemiddelde exposure aan de Britse markt — het meest in de gevarenzone dreigen te verzeilen bij eventuele brexit schokken op de markt(en).¹⁴

¹³ Persbericht ING, Brexit – Wat is de impact op de Belgische economie, 13.06.2016

¹⁴ Studie FIT, Post-Brexit UK, Handel met het Verenigd Koninkrijk onder de loep. Wat zijn de mogelijke gevolgen?, 13/12/2016

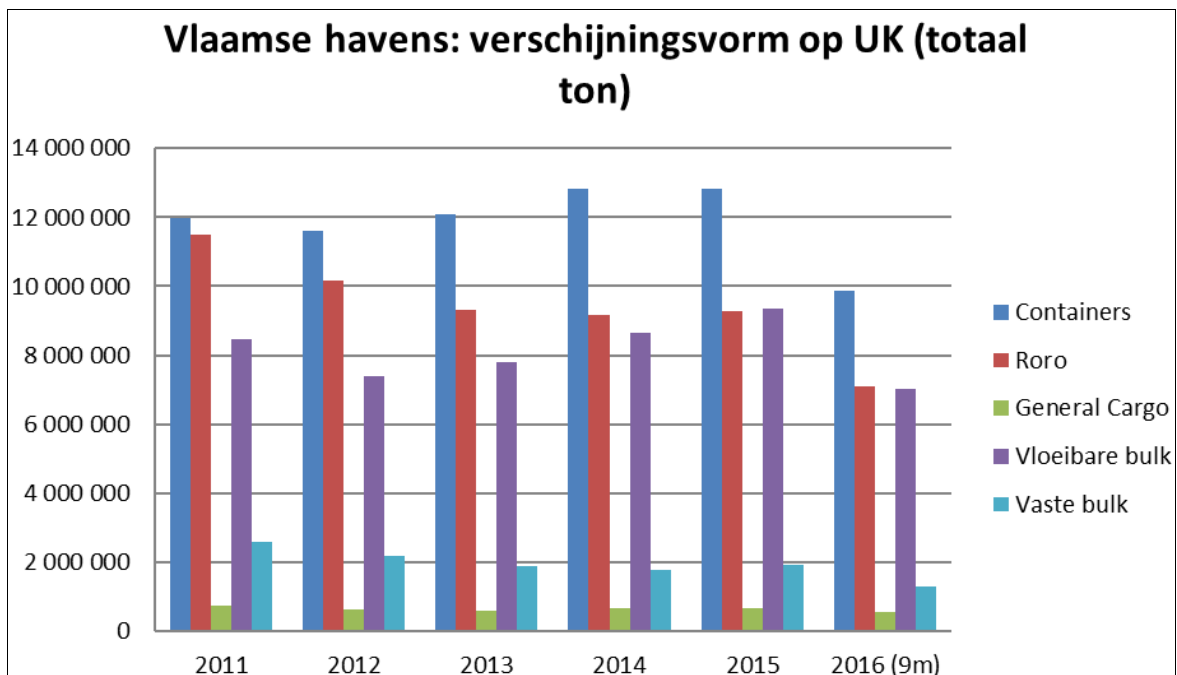
De Vlaamse havens



Figuur 2: Vlaamse havens: trafieken met de UK (in ton)

De Zeehaven van Brugge is koploper wat betreft de maritieme trafieken tussen de Vlaamse havens en het VK, met een jaarvolume van 17 miljoen ton (32 % import, 68 % export). De haven van Antwerpen behandelt 15,4 miljoen ton UK-trafiek (55 % import, 45 % export), de haven van Gent 1,3 miljoen ton (31 % import, 69 % export) en de haven van Oostende 300.000 ton¹⁵. Tijdens de eerste 9 maand van 2016 werd in de Vlaamse havens 26 miljoen ton trafiek van en naar de UK behandeld.

¹⁵ Enkel voor Zeebrugge volledige cijfers voor 2016, andere havens op basis van cijfers 9 maand!

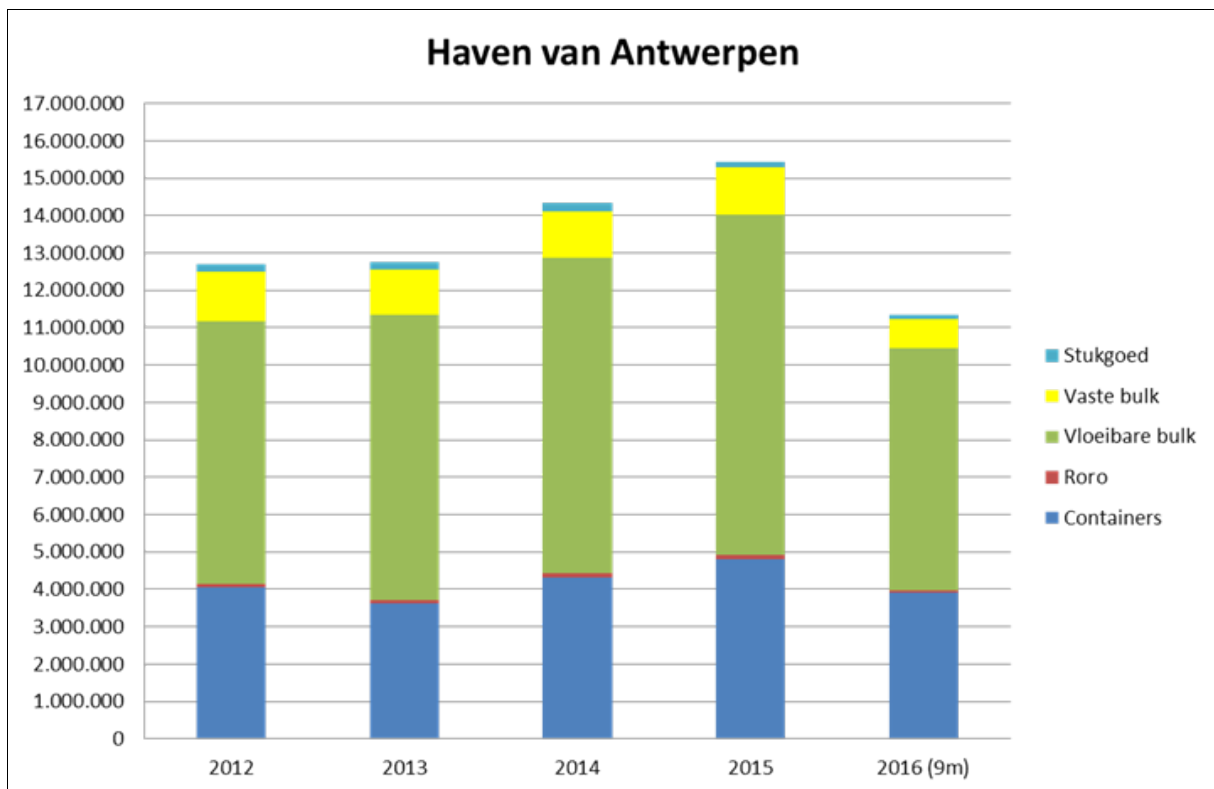


Figuur 3: Vlaamse havens: trafieken met de UK naar verschijningsvorm

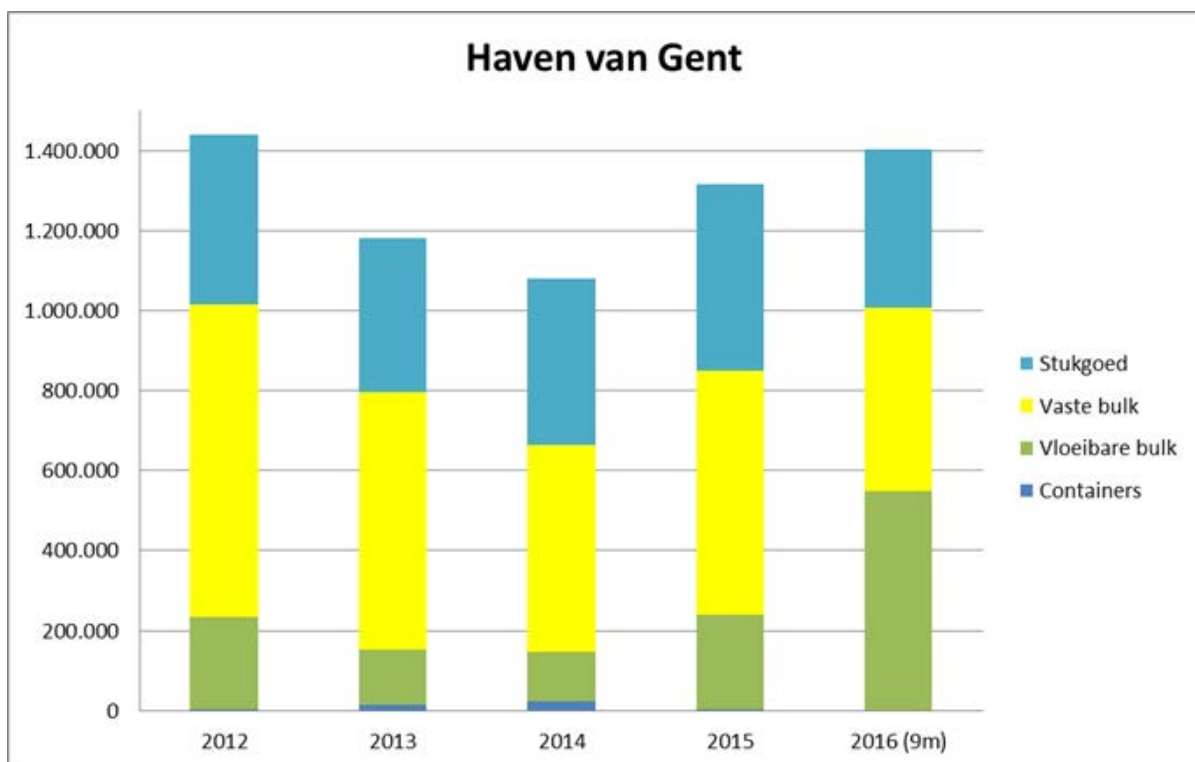
Wanneer we de totale trafieken vanuit de Vlaamse havens op het VK indelen naar verschijningsvorm, zien we dat de belangrijkste categorieën containers, roro en vloeibare bulk zijn.

MAAR:

Bovenstaande figuur 2 en 3 behoeven wel wat nuancering. Ze geeft figuur 2 de totaaltrafiek weer. De meest relevante trafiek in het kader van de nakende Brexit is echter de rorotrafiek omdat die meest regiogebonden goederen bevat. In de totaalcijfers zit bijvoorbeeld voor Antwerpen veel vloeibare bulk, dit is duidelijk te zien in figuur 4 waar de Antwerpse trafiek naar de UK werd onderverdeeld naar verschijningsvorm.

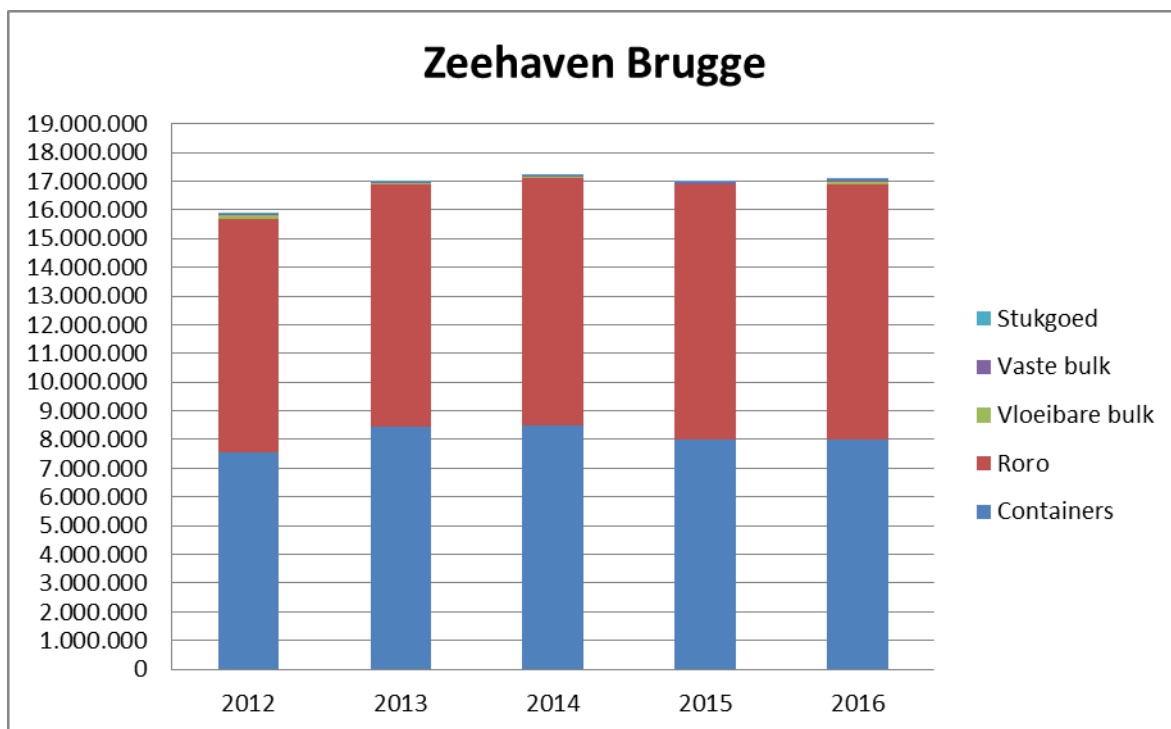


Figuur 4: Haven Antwerpen: trafieken met de UK naar verschijningsvorm (in ton)



Figuur 5: Haven Gent: trafieken met de UK naar verschijningsvorm (in ton)

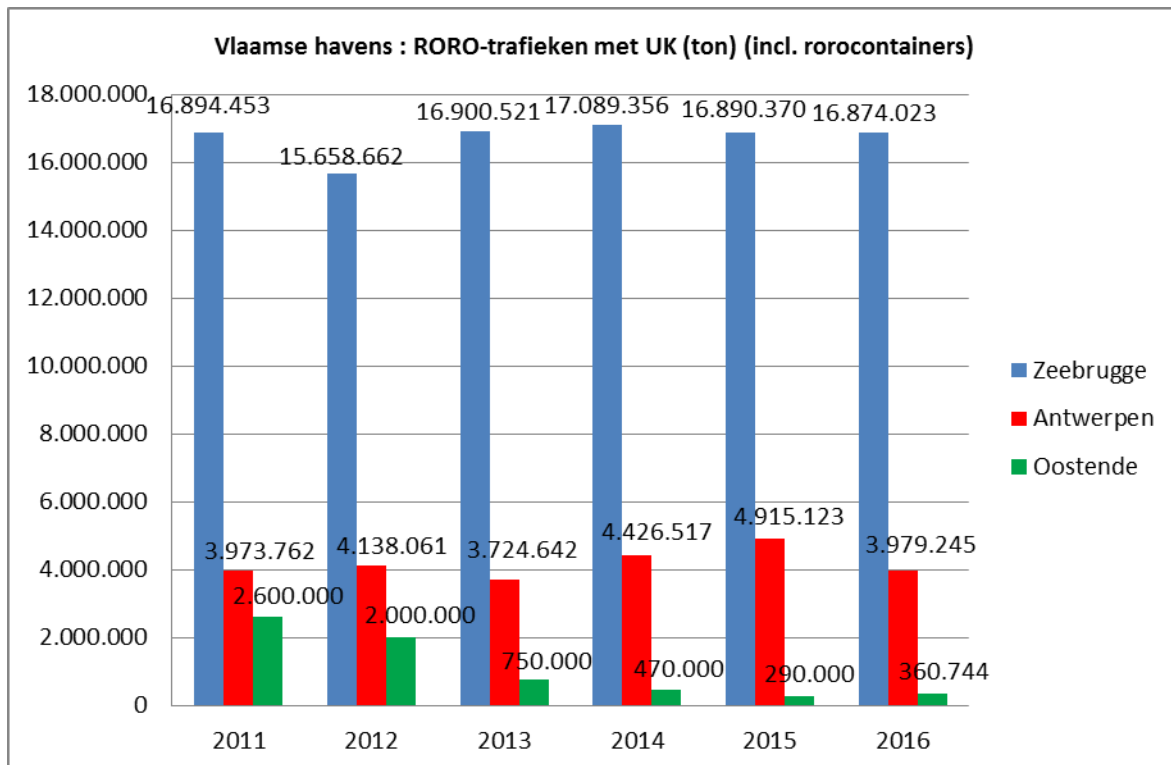
De trafieken op het VK van de haven van Gent zijn beperkter. Gent heeft zelfs helemaal geen rorotrafiek op het VK.



Figuur 6: Zeehaven Brugge: trafieken met de UK naar verschijningsvorm (in ton)

Een heel ander beeld valt te zien voor de Zeehaven van Brugge, waar roro en rorocontainers het grootste aandeel van de trafiek uitmaken. In 2015 was bijna 17 miljoen ton van onze trafieken gerelateerd aan het VK (44 % van de totale maritieme trafiek). Voor 2016 stijgt het aandeel naar 45 % en gaat het om 17,1 miljoen ton.

Een vergelijking tussen de verschillende havens, waarbij enkel rekening gehouden wordt met de rorotrafiek, geeft dan het volgende beeld, zie figuur 7



Figuur 7 : Vlaamse havens : rorotrafieken met UK (inclusief rorocontainers)

Wanneer enkel gekeken wordt naar de rorotrafieken (inclusief rorocontainers), dan springt de suprematie van Zeehaven Brugge nog meer in het oog. De zeehaven van Brugge is dé Vlaamse UK haven wat betreft roro, de andere havens spelen in dit segment maar een marginale rol. We zijn koploper voor de rorotrafieken met het VK met een jaarvolume van bijna 17 miljoen ton in 2016.¹⁶

Economisch belang VK trafiek

Op basis van de cijfers uit het jaarlijks rapport over het “Economisch Belang van de Havens” van de Nationale Bank van België (boekjaar 2015) werd het economisch belang van de VK-trafiek geraamd. Zo wordt de totale directe tewerkstelling in de Vlaamse havens geschat op 10.810 personen. Het gaat hier om een voorzichtige, eerder conservatieve inschatting van de directe **werkgelegenheid** in de diverse Vlaamse havens. Indirect zijn er ook nog (door het multiplicatoreffect) een groot aantal personen tewerkgesteld.

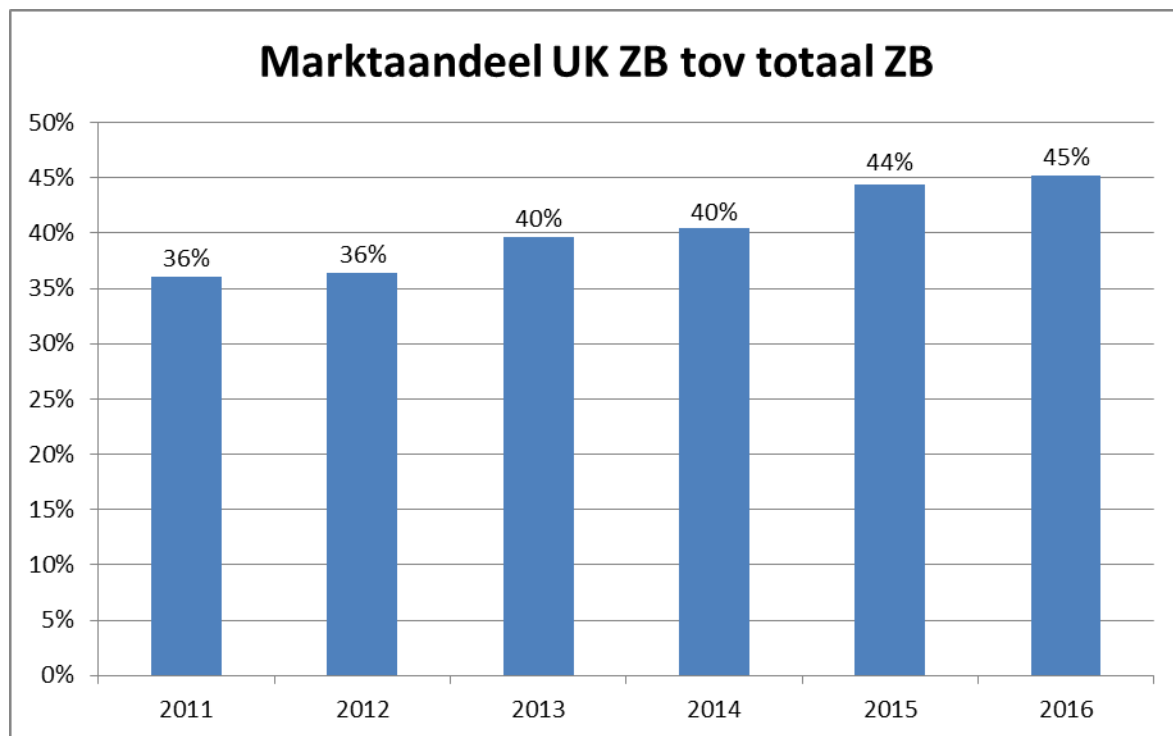
De totale **toegevoegde waarde** van de havenactiviteiten die gerelateerd zijn aan trafiek met het VK kan ingeschat worden op 1,7 miljard euro.

¹⁶ Enkel voor Zeebrugge volledige cijfers voor 2016, andere havens op basis van cijfers 9 maand!

Belang VK voor Zeehaven Brugge

Het belang van de trafiek op het VK voor Zeehaven Brugge werd al kort toegelicht, nu wordt hier verder in detail op ingegaan.

Aandeel UK trafiek



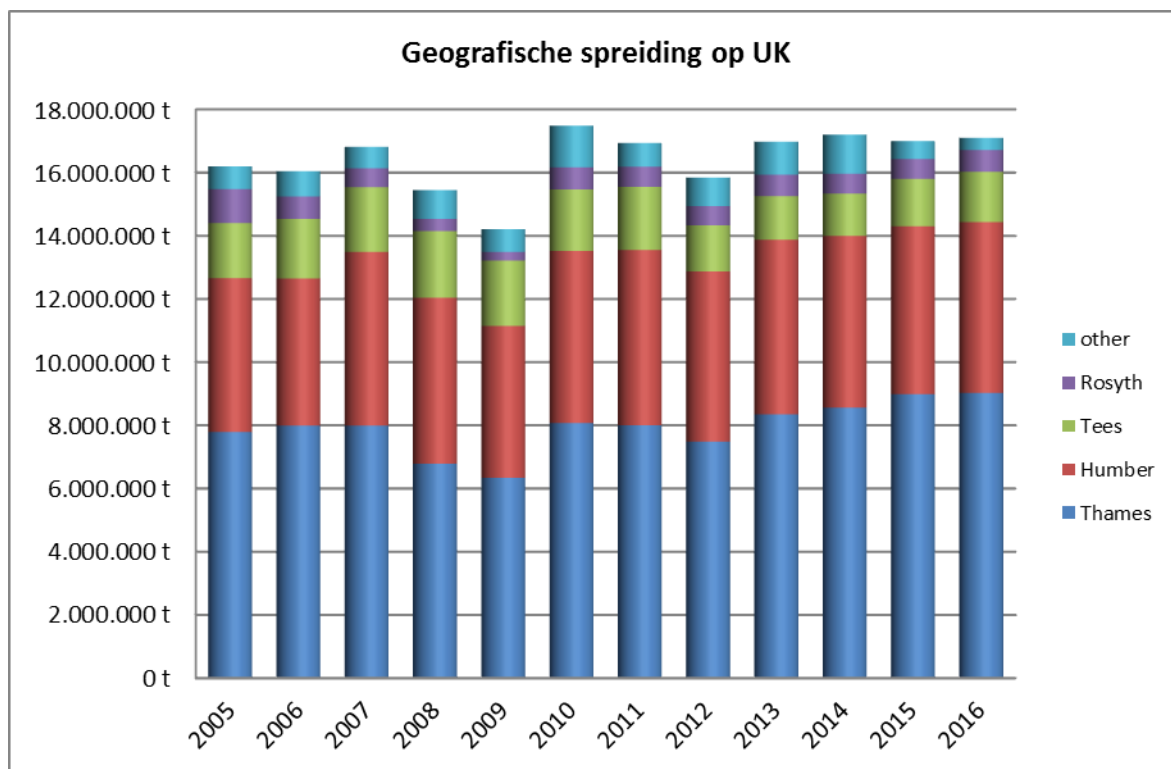
Figuur 8 : Evolutie van marktaandeel UK tegenover totaal tonnage Zeehaven Brugge.

Het VK wordt voor Zeebrugge ook steeds belangrijker. De laatste jaren is een constante stijging van het marktaandeel waar te nemen.

Geografische spreiding van de markt in 2016



Figuur 9: Zeehaven Brugge: trafiek per UK haven



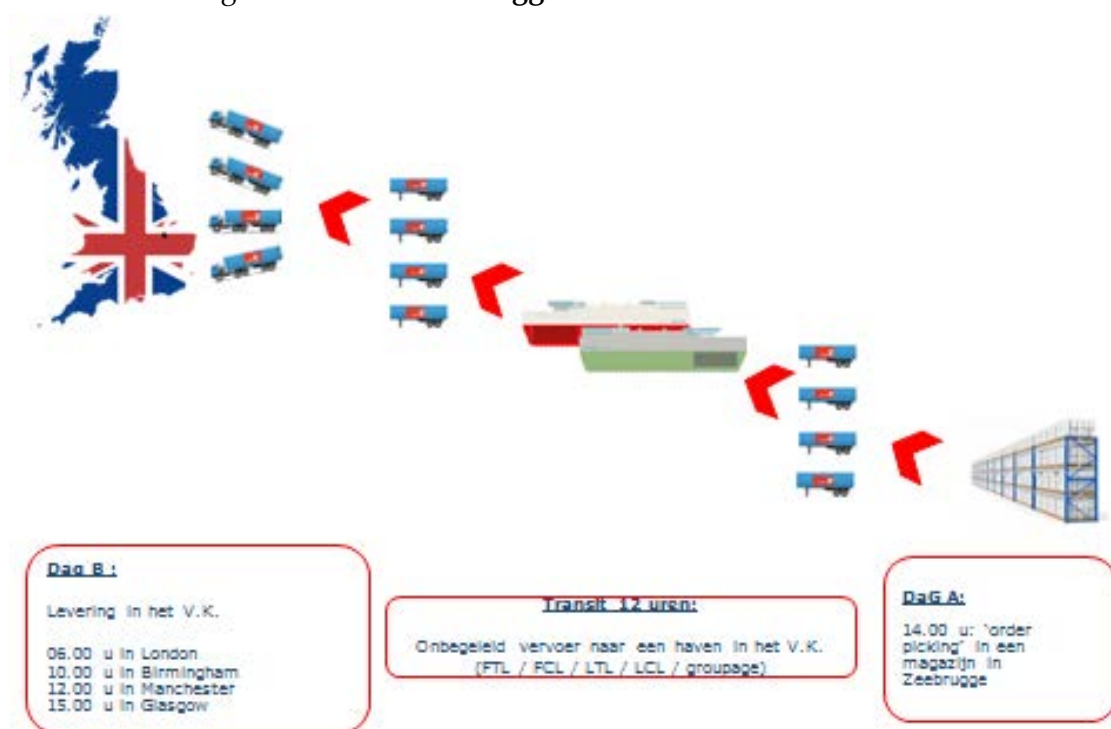
Figuur 10: Zeehaven Brugge: evolutie trafiek per UK haven

De Thames regio (London area) en Humber regio zijn belangrijkste markten voor de Zeehaven Brugge.

Zeebrugse bedrijven actief op het VK

Gezien de indrukwekkende trafiekcijfers die de Zeehaven van Brugge jaarlijks op het VK behaalt, zijn ook heel wat bedrijven op deze regio actief.

- C.R.O, P&O, APMT, ICO, PSA, Fluxys, WWL, Borlix, Diamur, Group Depre, Minne Port, SST, Tameco, Tomar, ZIP, Interconnector Bacton heeft het VK als belangrijke markt.
- De meeste bedrijven op de Transportzone focussen zich eveneens op het VK. Bekende voorbeelden zijn Middlegate, ECS, 2XL,.... Door een efficiënte organisatie van de logistieke keten slagen deze bedrijven er in om binnen de 24u na order picking in hun magazijnen in Zeebrugge de goederen op de gewenste locatie bij de klant in het VK te krijgen. Zeebrugge kan daarom gezien worden als **bruggenhoofd voor de Britse distributie**.

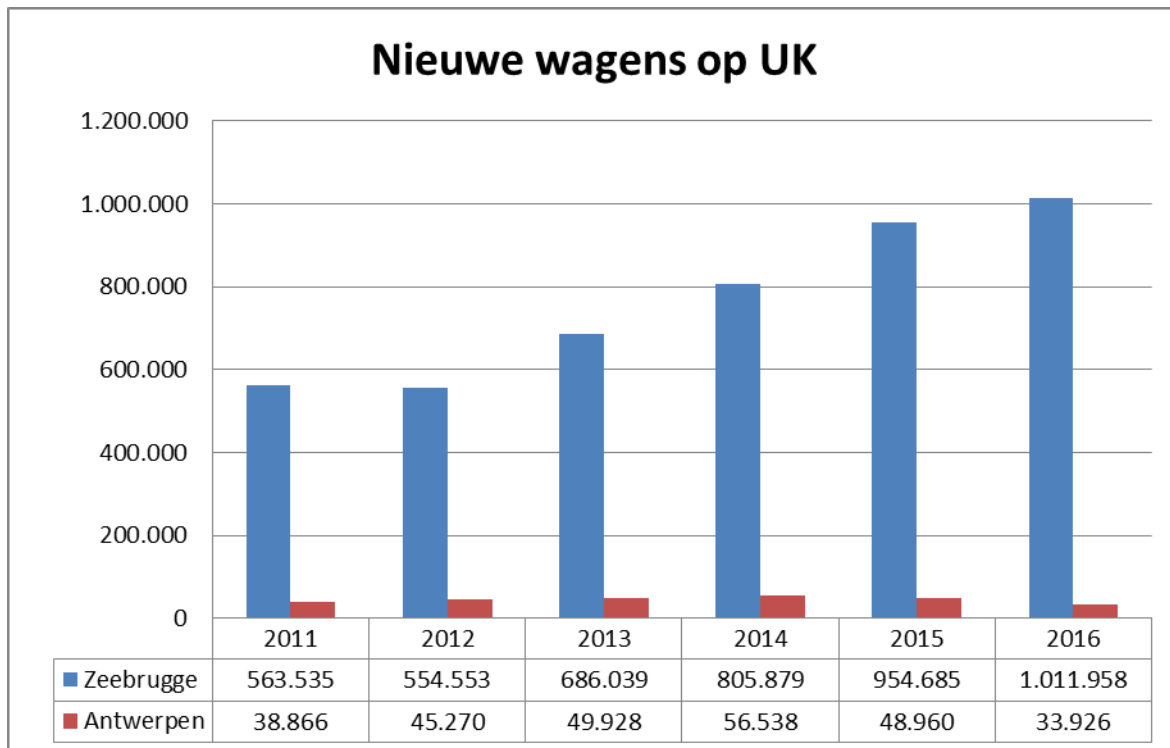


Figuur 11: VK distributie – Zeebrugge concept

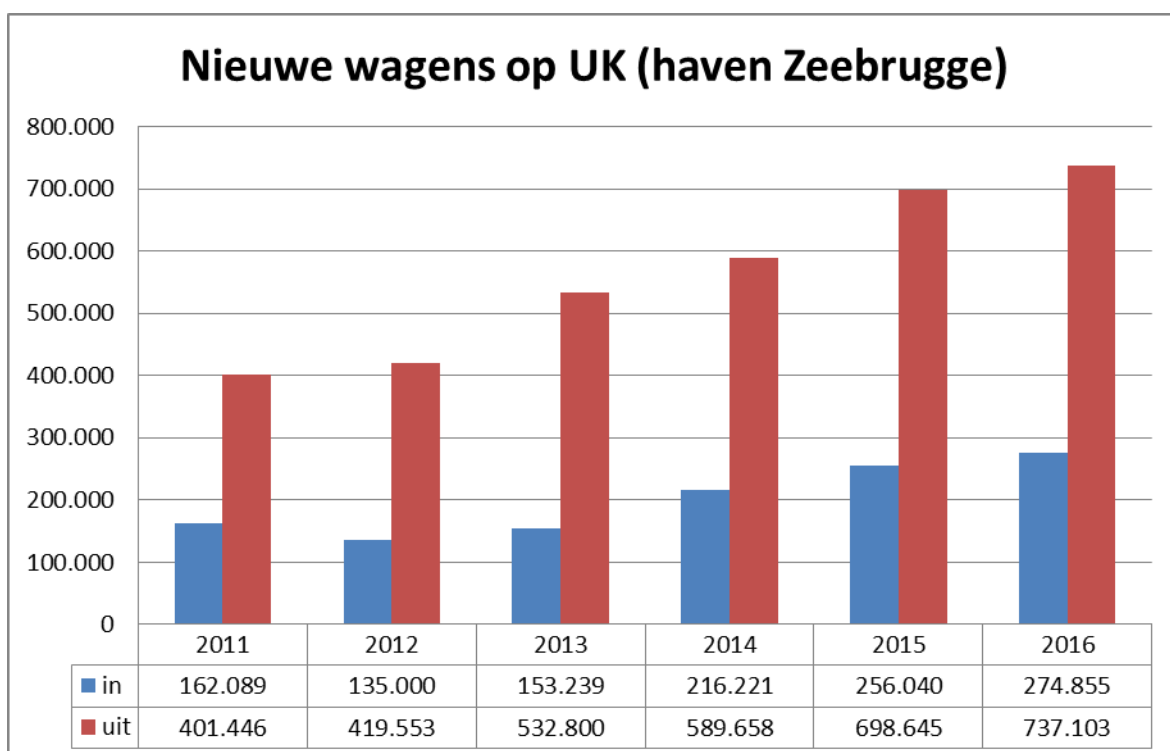
Zeehaven Brugge en de autotrafiek op het VK

De Zeehaven van Brugge is **wereldleider** wat betreft de trafiek van nieuwe wagens, ze behandelt jaarlijks 2,8 miljoen nieuwe wagens, 36 % van die nieuwe wagens gaat richting het VK. De haven van Antwerpen behandelt bijna 1 miljoen nieuwe wagens, ongeveer 5 % is bestemd voor het VK¹⁷.

¹⁷ Voor Antwerpen gaat het om cijfers van de 1^e 9 maand van 2016



Figuur 12: Zeehaven Brugge: evolutie trafiek nieuwe wagens op UK¹⁸



Figuur 13: Zeehaven Brugge: evolutie import/export nieuwe wagens op UK

¹⁸ Voor Antwerpen gaat het om cijfers van de 1^e 9 maand van 2016

In de Zeehaven van Brugge is inzake de behandeling van nieuwe wagens met het VK de verdeling als volgt: 27 % import en 73 % export.

Gezien de grote volumes wagens die dagelijks in de Zeehaven van Brugge behandeld worden, zijn bijna alle **automerken** aanwezig. De belangrijkste merken voor het VK zijn:

- ICO:
 - o belangrijkste merken naar VK: Peugeot, Citroen, Mazda, Ford, Suzuki, Mercedes, Renault, Dacia, BMW, Mitsubishi, Honda, Nissan en Opel
 - o belangrijkste merken naar VK: Nissan, Landrover, Honda, Jaguar, Infinity, Toyota, Mafi, BMW en Peugeot
- WWL: SUV-model Mercedes (*komen van de VS en gaan via shunting naar C.Ro, die de wagens naar de UK verscheept*)
- C.Ro: Mercedes & Vauxhall
- P&O: Hyundai & Kia

Gevolgen Brexit voor de autosector

Uit diverse bronnen blijkt dat automotive sector sterk zou worden getroffen, zo valt ook op te maken uit de *studie van het analysebureau LMC Automotive (2016)*. LMC Automotive verwacht dat zowel de autoverkoop als de autohandel hard getroffen zullen worden. De impact zal voelbaar zijn in de meeste Europese fabrieken, havens en logistieke bedrijven. De disruptie van de supply chain zou tot 2020 duren. Er wordt verwacht dat de interestvoeten zullen stijgen, de buitenlandse investeringen zullen dalen, het vertrouwen van de Britse verbruiker een deuk zal krijgen en het BBP tegen 2020 met 1,5% zal dalen. Dat zou een **daling van de autoverkoop met 450.000 stuks veroorzaken**. De Britse havens, die vandaag 2,5 miljoen wagens behandelen en de meeste invoer absorberen, zouden rake klappen incasseren. Maar ook continentale havens zouden in die klappen delen, en dan vooral zij die exports en transhipments naar het VK behandelen. Cox (hoofd van analysebureau LMC) vermoedt dat **Zeebrugge**, Antwerpen, Bremerhaven en Barcelona getroffen zullen worden. Twee havens zullen de gevolgen nog harder voelen: Vlissingen, dat de export van Ford naar het VK waarneemt, en Cuxhaven, dat de meeste BMW's naar het VK behandelt. Volgens Cox zullen de shortsea-rederijen en roro-lijnen ook getroffen worden. Zij zullen een grote daling van de capaciteitsbenutting moeten absorberen

Het is duidelijk dat bij een Brexit en een verzwakte economische groei het handelsvolume tussen het VK en het Continent zal dalen (minder trafiek voor Zeebrugge). Bovendien zal er een periode van onzekerheid zijn op allerlei vlakken, de initiatie van nieuwe handelsbelemmeringen zal eveneens een negatieve impact hebben. Additionele douane formaliteiten genereren bovendien bijkomende kosten.

De Brexit zal zowel regionaal als wereldwijd heel wat economische schade aanrichten omdat het bestaande handelsrelaties kan afbreken. Een lange periode van onzekerheid kan zwaar wegen op het vertrouwen en op investeringen, dit zou voor grotere volatiliteit op de markten kunnen zorgen.

Opvallend is een recente beslissing (oktober 2016) van Nissan om in haar auto assemblage fabriek in Sunderland een additionele investering te doen. Inmiddels doen allerlei geruchten de ronde dat de Britse regering compensaties zou hebben gegeven.

Wat als we terugvallen op de WTO regels

Indien het VK en de EU er niet in slagen een vrijhandelsakkoord op te stellen, worden de banden tussen de EU en het VK volledig doorgeknipt, en vallen we terug op de WTO regels. Volgens onderzoek van FIT zijn sectoren zoals de textielindustrie, tapijten, de voedingsnijverheid, de auto-industrie, farmaceutica en chemie, kunststoffen en de machine- en apparatenindustrie sterk afhankelijk van de Britse vraag en bijgevolg de sectoren die het meest gevoelig zijn voor de eventuele Brexit-gevolgen.

Wat betekent dit voor onze haven? FIT gaat in de studie Post-Brexit UK¹⁹ na wat de mogelijk invoerrechten zijn als wordt teruggevallen op de WTO-regels, op basis van de HS codes. We lichten er hier een aantal, voor ons belangrijke, sectoren uit.

- De **autosector**. Potentiële WTO-invoerrechten op
 - o Personenwagens: 10%
 - o Vrachtwagens: 16%
 - o Goederenvervoer: 13.5%
 - o Onderdelen: in veel gevallen 4%
- **Fruitsappen**:
 - o 200912 'sinaasappelsap, niet bevroren met brixwaarde ≤ 20 ': 12,20%
 - o 200919 'sinaasappelsap, andere': 22,9% à 24,4%
- Andere **dranken**
 - o 220210 'water, mineraalwater en spuitwater met zoetstoffen': 9,60%
 - o 220290 'niet-alcoholische dranken, frisdranken': 9,60%
- **Textiel**
 - o 570330 'tapijten van ander synthetisch of kunstmatig textiel': 8%
 - o 570320 'tapijt van nylon of van andere polyamiden': 8%
 - o 610990 'T-shirts, niet van katoen': 12%
 - o 610910 'T-shirts van katoen': 12%
- **Onedele metalen**
 - o 740811 'koper': 4,80%

Het terugvallen op WTO-regels kan een grote invloed hebben op de handelsstromen en dus ook op onze haven.

¹⁹ Studie FIT, Post-Brexit UK, Handel met het Verenigd Koninkrijk onder de loep. Wat zijn de mogelijke gevolgen?, 13/12/2016

Gevolgen voor de Britse economie

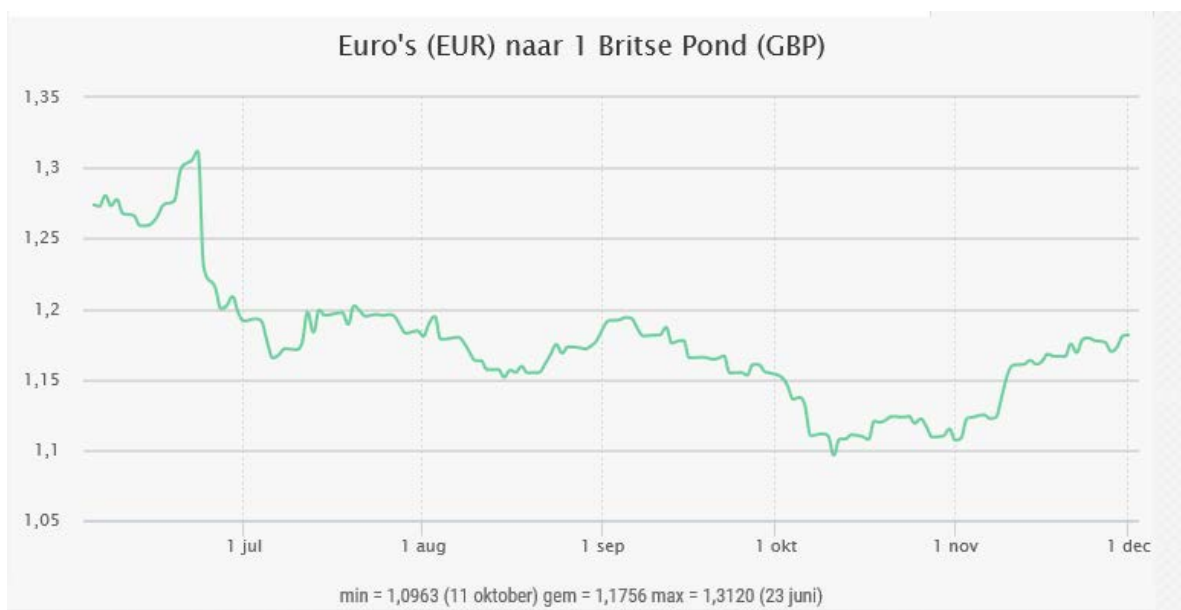
Het Europese integratieproces heeft veel positieve gevolgen gehad voor onze open economie. Een vertrek van het VK uit de EU gaat in tegen de idee van verdere Europese integratie en zal de Europese interne markt versnipperen. Bovendien zal de stem en onderhandelingspositie van de EU als actor op het internationale toneel verzwakken, bijvoorbeeld tijdens onderhandelingen voor handels- en investeringsverdragen. En in tijden waarin het economisch zwaartepunt oostwaarts opschuift, is het verder openen van de internationale markten net zo cruciaal. En daarvoor hebben we een sterke EU nodig.

De Britten kozen voor een Brexit en onzekerheid. Onzekerheid op het vlak van:

- Handel met de EU
- Handel met de rest van de wereld
- Onzekerheid voor de Britten die werken in de EU
- Maar ook onzekerheid in het land! Nieuw referendum over Schotse onafhankelijkheid?

Daling Britse pond

In al deze onzekerheid is er alvast één zekerheid: de wisselkoers van de Britse Pond daalde dramatisch (devaluatie van 15%).



Figuur 14: Historiek wisselkoers Euro – Britse Pond tussen 02/06/2016 en 1/12/2016

Op 17/01/2017: 1 GBP = 1,1527EUR

Dit heeft nu al voelbare gevolgen:

- Minder Britse toeristen naar het vasteland. Zo kent de haven van Calais een sterke daling van het passagiersaantal en schroeft ook de Eurostar een aantal treinverbindingen tussen het VK en Parijs/Brussel terug.
- Harde dobber voor de Britse gepensioneerden die overwinteren in de Provence of in Spanje en pensioen in pond ontvangen.
- De export van producten van Continentaal Europa naar het VK is nu duurder, in de pers verschenen reeds meldingen van moeilijkheden:
 - o Bijvoorbeeld Balta voor levering vast tapijt aan competitieve prijzen.
 - o Fabrieken spelen hier op in, door minder product te leveren voor dezelfde prijs:
 - Fruitsapproducent Tropicana introduceert kleinere verpakkingen van 1,4 in plaats van 1,5 liter, en flesjes van 0,950 in plaats van 1 liter.
 - Yoghurt maker Danone introduceert verpakkingen van 450g in plaats van 500g.
 - Toblerone chocolade is nu beschikbaar in verpakking van 150g in plaats van 170g.

Britse economie

Onmiddellijk na het referendum voorspelden economen een krimp van de Britse economie. Maar de economische cijfers van de jongste maanden waren beter dan verwacht en daarom hebben economen hun groeiprognozes naar boven herzien. Er zijn verscheidene redenen waarom de Britse economie veerkrachtig is. In de eerste plaats heeft de daling van het pond een positieve invloed op de concurrentiekracht en de export van Britse producten. Bovendien geven buitenlandse toeristen meer geld uit als ze Londen of andere Britse steden bezoeken. De Britse inflatie neemt snel toe.

Toch werden op 23 november 2016 bij de publicatie van het herfstbudget cijfers van lagere economische groei bevestigd.

- 1,4 % groei in 2017 in plaats van een eerdere 2,2 %
- 1,7 % groei in 2018 in plaats van een eerdere 2,1 %

Uit de douane-unie stappen zou het BBP van het VK de komende jaren en tot in 2030 jaarlijks een krimp van 4,5 % bezorgen.

Londen dreigt zijn status te verliezen van internationaal financieel centrum.

- Andere steden hengelen reeds naar nieuwe positie : Frankfurt? Dublin (voordeel van dezelfde taal)? Of helemaal niet meer in Europa?
- Lord Mayor Burgemeester Sadiq Khan wenst London een speciaal statuut te geven, een soort enclave zoals destijds Hong Kong, een soort EU binnen Brexit country.

Diverse gevolgen Brexit

Migratie

Wat de gevolgen zullen zijn voor de transmigranten die nu regelmatig in de havens van Calais en Zeebrugge worden aangetroffen is eveneens onduidelijk. Wat als Zeebrugge plots een

buitengrens van de EU wordt? Er bestaat nu een samenwerking met de Britse Border Force, wat is de toekomst hiervan?

De Europese Unie ijvert voor het vrij verkeer van personen. Maar het VK heeft duidelijk gemaakt dat ze dit niet meer wensen. Ze willen de controle over hun eigen grenzen terug.

- May kondigde in haar speech van 17 januari 2017 aan dat ze zo snel mogelijk een redelijke oplossing wil treffen voor de vele EU-inwoners/werknemers in het VK en de Britten die in de EU wonen.
- Individuele immigranten zijn en blijven welkom. Maar het VK wil hier zelf over kunnen beslissen. Ze zien vooral voordeel in de immigratie van “skilled people”.

Zeebrugge kan een buitengrens worden. Dit kan een invloed hebben op het beleid dat gevoerd wordt rond transmigranten.

EU visserijbeleid

Mogelijk heeft de Brexit grote gevolgen voor het Europees visserijbeleid. Nu zijn er veel niet-VK vissers in de Britse wateren, na een Brexit zouden deze visgronden terug vrijkomen voor Britse vissers.

Herinvoeren duty free verkoop op ferry's tussen UK en EU?

Mogelijks kers op de taart: herinvoeren van duty free verkoop op de ferry's. Dit was in het verleden steeds grootste bron van inkomsten voor de ferrymaatschappijen.

Gevolgen voor de Belgische voedingsindustrie

De Belgische voedingsindustrie is nauw verbonden met het VK. Bijna 10% van haar export gaat naar het VK. Op korte termijn is de devaluatie van het pond de grootste uitdaging. De scherpe daling van het pond en de economische onzekerheid zet de export en de marges onder druk. Op lange termijn zijn verschillen in regelgeving, protectionisme en het ontrafelen van de Europese eengemaakte markt de belangrijkste gevaren voor de Belgische voedingsindustrie. Verschillende elementen wijzen erop dat specifiek de voeding kwetsbaar is in de Brexit onderhandelingen.

Het VK is de 4^e exportmarkt voor de Belgische voedingsindustrie, na Frankrijk, Nederland en Duitsland. 9,2% of 2,2 miljard euro van onze totale export (exclusief doorvoer) gaat naar het VK. De export van de Belgische voedingsindustrie is in 2015 met 6% toegenomen. Het Verenigd Koninkrijk is dus een belangrijke (groei)markt voor de Belgische voedingsindustrie.

Professor Van Hove (KU Leuven) heeft de Belgische export naar het VK in kaart gebracht. De volgende sectoren en producten binnen de Belgische voedingsindustrie exporteren relatief veel naar het VK:

1. Bereidingen op basis van groenten en fruit (vooral diepvriesaardappelproducten zoals frieten, kroketten, puree,...)
2. Bereidingen van graan (koekjes, gebak, ...)
3. Dranken (vooral bieren)
4. Chocoladeproducten
5. Melk en zuivelproducten
6. (Bereidingen van) vlees en vis

7. Diepvriesgroenten
8. Suikerwaren en confiserie

Op basis van deze cijfers is het duidelijk dat de Belgische voedingsindustrie diep (een groot aandeel van de export gaat naar het VK) en breed (meerdere productcategorieën exporteren veel naar het VK) getroffen kan worden door de Brexit. Niet alleen de Belgische

voedingsindustrie maar de volledige Europese voedingsindustrie heeft een groot positief handelsoverschot met het VK.

Conclusie

De zeehaven van Brugge is bijzonder afhankelijk van trafiek van en naar de UK, bijna de helft van onze trafiek is namelijk VK-gebonden. De textielindustrie, de voedingsnijverheid, de auto-industrie, farmaceutica en chemie, kunststoffen en de machine- en apparatenindustrie zijn sectoren die zeer afhankelijk van de Britse vraag, het zijn dus de sectoren die het meest/snelst de gevolgen van een Brexit zullen voelen. Deze goederen worden vooral via Zeebrugge verhandeld.

Het havenbestuur pleit daarom voor het maximaal behoud van het huidige vrij verkeer van goederen tussen de EU en het VK. Voor ons is het van groot belang dat extra handelsbelemmeringen tot een absoluut minimum beperkt worden.

Een goed vrijhandelsakkoord tussen de EU en de UK, is er één waarbij vooral de invoerheffingen achterwege blijven, zeker voor die sectoren die prijselastisch zijn. De export van vele goederen wordt ook bepaald door de zwakte van de pound. Gezien de export veel groter is dan de import, is zowel voor de haven als voor de bedrijven in de regio elke invoerheffing in UK nefast.

Daarnaast pleit het havenbestuur ook voor een oplossing voor de vele transmigranten die via de verschillende Europese havens het VK willen bereiken. Als haven doen wij veel inspanningen om de transmigranten tegen te houden. De Brexit zal er toe leiden dat we een buitengrens worden van de Europese Unie, dit zal ongetwijfeld een invloed hebben op het te volgen beleid.

2.5. FEDUSTRIA

De Brexit en de textielsector (en hout&meubel)



		VK-markt	△ VK ⁽²⁾
KLEDINGTEXTIEL	10% ⁽¹⁾	Niet top 5	2 à 3%
TECHNISCH TEXTIEL	40%	4de markt	3 à 5 %
INTERIEURTEXTIEL	50%	topmarkt	>30 %
	100%		
HOUT	55% ⁽¹⁾	4de markt	7 %
MEUBEL & ZITMEUBEL	45%	4de markt	3 %
	100%		

(1) Aandeel van elk segment in de totale textiel- resp. hout&meubelindustrie

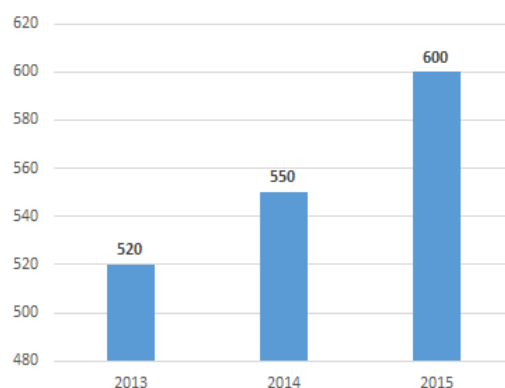
(2) Aandeel van het VK in de totale export van het segment

Het belangrijkste segment van de textielindustrie, het interieurtextiel, wordt dus ook het hardst getroffen door de Brexit. Binnen interieurtextiel zijn er diverse productgroepen. We lichten de Brexit-gevolgen toe voor 4 productgroepen (vastapijt, tapijten, meubelstoffen en matrastijk).

Belang van het VK voor de Belgische textielsector



Evolutie VK als exportmarkt Belgisch textiel (in mio €)



Tapijtsector

Het VK staat voor 429 mio € op een totale Belgische tapijtuitvoer van 1.550 mio €. De Britse markt is veruit de belangrijkste afzetmarkt voor Belgisch kamerbreed tapijt (= vasttapijt, hoofdzakelijk 'getuft'). Bijna 38 % (zowel in waarde als in hoeveelheid) van het Belgisch getuft tapijt (goed voor >363 mio €) is voor het VK bestemd. België is met 42 % aandeel in de Britse invoer van dat soort tapijt ook veruit de belangrijkste leverancier, daarin op enige afstand gevolgd door de Nederlanders. De Britten zijn vooral in polyprop tapijt en in wol tapijt geïnteresseerd.

Totale lokale tuft capaciteit in VK = 100 miljoen m² (onze tuft-export naar VK in 2015: ca. 65 miljoen m²).

Traditioneel worden de meeste EU-verkopen van vloerbekleding in pond gefactureerd. De dalende pariteit pond-euro dwingt tot prijsverhogingen tot (nu al) 10 %, wat uiteraard altijd (tijdelijk?) omzetverlies inhoudt. De voorbije 3 jaar steeg de Belgische tapijtexport naar het VK vrij fors (> +10 %).

Dat de waarde van het pond wel degelijk een belangrijke impact heeft op onze business, blijkt uit de cijfers voor de periode 2007-2011 toen het Britse pond ook een fikse duik maakte, van liefst 30 %, en de tapijtconsumptie in het VK daalde van 204 miljoen m² tapijt in 2007 naar 162 miljoen m² tapijt in 2011 (dus -21 %). In die periode daalde de Britse invoer van vasttapijt uit België tot ongeveer de helft! Sindsdien hebben de Belgische tapijtproducenten hard gewerkt om hun marktaandeel opnieuw te verhogen. Dat hebben zij gedaan door zowel aan de kosten-zijde te werken (vooral automatisering), maar ook door te investeren in innovatie (productontwikkeling, design maar ook service op maat van de klanten...).



Vasttapijt (vnl. 'tuft')

- Export → VK: 363 mio € (△VK ca. 35%)
- Belgische export = 42% totale VK-import van vasttapijt
- Locale concurrentie: ja, relatief sterk
- Buitenlandse concurrentie: sterk, vooral NED
- Facturatie vnl. in £: prijsaanpassingen noodzakelijk



Karpetten ('afgepast tapijt')

- Export → VK: ca. 25 mio € (△VK ca. 18%)
- Locale concurrentie: nagenoeg nihil
- Buitenlandse concurrentie: sterk: TUR, POL, EGY, CHINA
- Facturatie vnl. in £: prijsaanpassingen noodzakelijk

Meubelstoffen

Het VK is met ca. 30 % van onze totale uitvoer (d.w.z. 97 mio € op een totaal van 335 mio €) veruit de belangrijkste afzetmarkt voor de Belgische meubelstofindustrie.

Opgelet, het is niet omdat 'gemiddeld' 30 % van onze totale uitvoer van meubelstoffen naar het VK gaat, dat dat gemiddelde ook voor elk individueel bedrijf uit deze productgroep geldt. Uit een bevraging van Fedustria is gebleken dat sommige van de betrokken bedrijven 60 % of meer (!) van hun omzet halen uit export naar uitsluitend het VK. Een plotse waardevermindering van het Britse pond met 18 % stelt deze bedrijven voor een existentiële uitdaging.

Topproduct blijven op heden de 'chenille weefsels' (geven een fluwelige *look and feel*). Hier is het VK goed voor 55 % van onze uitvoer, zijnde 46 mio € op een totale uitvoer van 84 mio €.

De lokale meubelstofindustrie is nagenoeg onbestaande en richt zich exclusief op het dure marktsegment.

De belangrijkste concurrentie voor de stoffen komt uit Turkije, Spanje en Italië, en voor de afgewerkte zetels vooral uit China en Polen.

Onze klanten zijn de Britse (goed draaiende) zitmeubelproducenten en de editeurs/grossiers. Deze laatsten opereren (zeker naar Britse termen) zeer internationaal.

In tegenstelling tot in de vloerbedekkingswereld wordt hier dominant (niet exclusief) in euro gefactureerd.



Meubelstoffen (en decoratiestoffen)

- Export → VK: ca. 100 mio € (Δ VK 30%)
- Onze klanten: goed draaiende meubelproducenten en editeurs/grossisten
- Locale concurrentie: zeer beperkt
- Buitenlandse concurrentie: groot: TUR, SPA, ITA (voor de stoffen) (en voor afgewerkte salons: CHINA, POL)
- Facturatie: dominant in € (wel niet exclusief)

Matrastijk

In het segment van de matrastijk zijn er twee types van producten: de geweven matrastijk en de gebreide matrasbekledingsstoffen. In 2015 bedroeg de uitvoer vanuit België naar het VK 26,9 mio € waarvan 22,1 mio € geweven en 4,8 mio € gebreide matrastijk. De evolutie tussen 2013 en 2015 is negatief met een daling van 8,6 % over die twee jaar. Ook begin 2016 gaf geen beterschap met een verdere daling. Het aandeel van het VK in de totale export van matrastijk bedraagt 16,6 % (in euro, weliswaar met een hoger percentage voor de geweven matrastijk: nl. 30 % van de totale exportwaarde van Belgische geweven matrastijk).



Matrastijk

- Export → VK: ca. 27 mio € (Δ VK 17%)
- Locale concurrentie: beperkt
- Buitenlandse concurrentie: TUR, CHINA, ITA
- Facturatie: zowel in £ als in €

Uitdagingen voor de Belgische textielsector

Op korte termijn baart de koers van het £ t.o.v. de € grote zorgen (zie hoger). De scherpe daling van het £ zetten de marges van de Belgische textielbedrijven onder druk en maken onze producten voor de Britse consument merkkelijk duurder.



Gevolgen van goedkoper pond £

0	0-5 %	WAKE-UP CALL	0
	5-10 %	AN INCONVENIENT TRUTH	
	10-15 %	RED ALERT!	
	> 15 %	MAY DAY! MAY DAY!	

Daarbovenop is de puur nationale reflex ('Buy British') nooit bevorderlijk voor de consumptie van producten van niet-Britse leveranciers, doch binnen de textielsector valt dit aspect nog best mee.

Wel bestaat de kans, wanneer zal blijken dat de koersdaling van het £ dit keer eerder structureel wordt, dat productie vanuit België en/of Nederland naar het VK verhuisd wordt. Het past om hier nogmaals te benadrukken dat de Belgische industrie (zeker t.o.v. de Britse industrie, maar ook tegenover de Franse en Nederlandse collega's) door de zeer dure productieomgeving in België (loonkosten, energiekosten...) met een competitiviteitsprobleem blijft zitten. Liever dan klagen blijven we (niet zonder succes) zwaar inzetten op innovatie en verdere automatisatie, maar ook hieraan zijn limieten!

Grootste gevaren van de brexit

- **Invoeren van tarifaire handelsbelemmeringen: d.w.z. invoeren van invoerrechten.**

Dat zou al te gek zijn in tijden waarin de EU naar vrijhandelsakkoorden met partners zoals Canada (CETA) en de USA (TTIP) streeft en waarin de EU reeds vrijhandelsakkoorden heeft met veel minder grote handelspartners zoals Mexico, de Republiek Korea (Zuid-Korea), e.a. Wij zijn vragende partij naar een **totale vrijhandelszone EU-VK naar het model van de overeenkomst EU-Noorwegen/IJsland/Liechtenstein (zgn. European Economic Area).**

- **Invoeren van niet-tarifaire handelsbelemmeringen: vooral afwijkende normen en testmethodes**

De Britten hebben al altijd de neiging om hun normen/gebruiken als dé referentie te gebruiken, zelfs wanneer deze niet volledig overeenstemmen met wat er binnen het Europees Normalisatie Comité (CEN) overeengekomen is.

Ter illustratie: enkel en alleen in het VK is de omzetting van de Europese productnorm voor zitmeubelstoffen (EN 14465:2003 - bij hen naar de Britse norm BS2543:2004) dermate gebeurd dat er aanzienlijke afwijkingen in de criteria zijn. De 32 overige CEN-lidstaten konden die omzetting wel correct doorvoeren.

Zo zijn er nu ook al moeilijkheden om testrapporten vanwege Belgische BELAC-gecertificeerde laboratoria in het VK te laten aanvaarden; de klanten eisen vaak attesten vanwege Britse UKAS-gecertificeerde labo's, alhoewel UKAS en BELAC via de European Accreditation volledig evenwaardig zijn.

Maar er was enig beterschap. Dankzij Europa en de Europese Bouwmaterialen-**verordening** (Construction Products Regulation) is men ook in het VK op vandaag eindelijk verplicht om de Europese normen voor bouwmaterialen (incl. kamerbreed tapijt en tapijttegels) **rechtstreeks en onveranderd te volgen** (cfr brandgedrag, cfr eerlang de emissie van VOC's...). Dit deden ze niet zolang die **verordening** slechts een **richtlijn** (Construction Product Directive) was.

Mocht het VK niet meer door EU-wetgeving gebonden zijn, dan bestaat de vrees dat de Britten snel terug naar eigen Britse of soms Amerikaanse normen zullen grijpen en dat ze zich op die manier van het Europese vasteland zullen distantiëren. Dergelijke evolutie zou voor de Belgische exporteurs onrendabele additionele kosten (productontwikkeling, testen...) veroorzaken en aldus een belangrijke niet-tarifaire handelsbarrière worden.

BESLUIT

- Brexit = reversed globalization = loose/loose
- Brexit is een uitdaging van 1^{ste} orde voor het Belgisch (interieurtextiel)
- Pragmatisme 'Soft Brexit' i.p.v. 'Hard Brexit' (die 'Immigratie boven vrijhandel' stelt)

(Noot: Op middellange termijn blijft het risico bestaan dat andere EU-lidstaten het Britse voorbeeld kunnen volgen, maar daar kan nu geen enkele zinvolle uitspraak gedaan worden. Onze bedrijfsleiders vragen wel dat de EU-Commissie en ook onze eigen politici zich veel harder inzet om aan het grote publiek de vele positieve resultaten die de EU al teweeg gebracht heeft, beter kenbaar te maken. Nu wordt de EU vaak als alibi gebruikt om harde of onpopulaire maatregelen in de lidstaten te verantwoorden. En dat maakt de Europese Unie niet populair en geeft een voedingsbodem aan de populisten... met bv. een Brexit als resultaat).

Fedustria is de Belgische federatie van de textiel-, hout- en meubelindustrie.

Wij vertegenwoordigen in België zo'n 1.900 ondernemingen (waarvan meer dan 90 % kmo's zijn), die samen bijna 40.000 directe jobs creëren en een omzet halen van 11,2 miljard euro, waarvan ca. 70 % uit export. De textielindustrie is goed voor een omzet van 6,1 miljard euro met ca. 670 bedrijven en zo'n 19.700 werknemers. De hout- en meubelbedrijven halen een omzet van 5,1 miljard euro en stellen ongeveer 18.700 werknemers tewerk in 1.240 bedrijven.

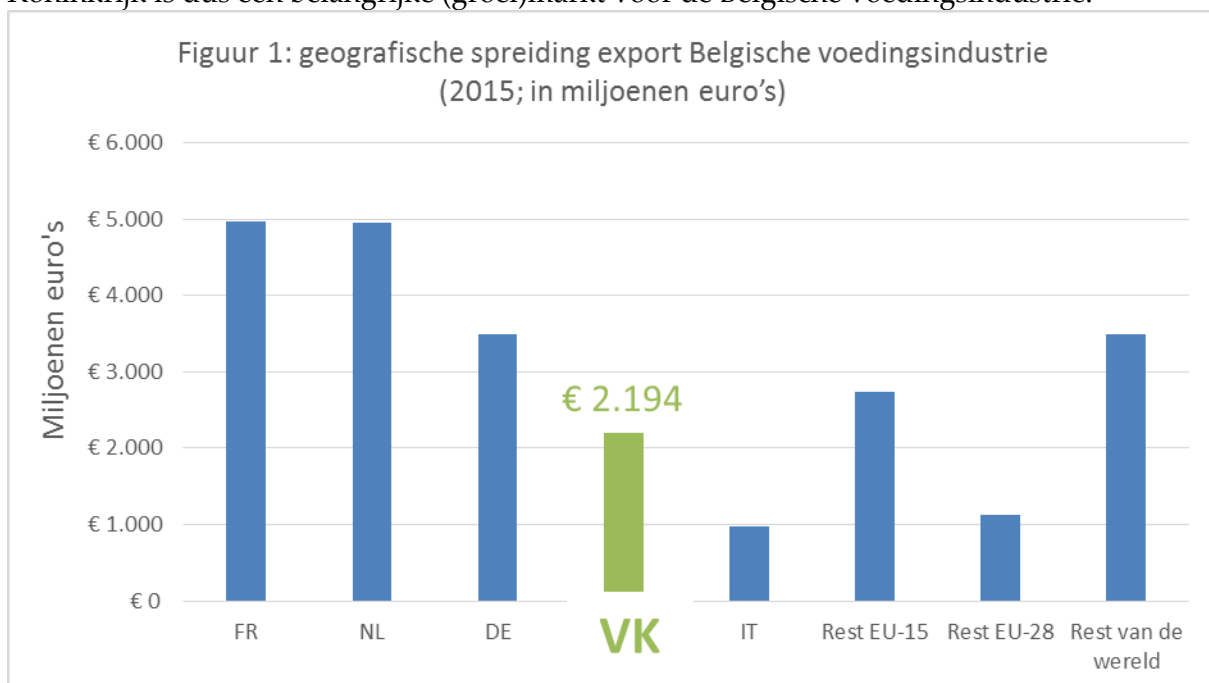
2.6. FEVIA

Synthese

De Belgische voedingsindustrie is nauw verbonden met het Verenigd Koninkrijk (VK). Bijna 10% van haar export gaat naar het VK. Op korte termijn is de devaluatie van het pond de grootste uitdaging. Op lange termijn zijn verschillen in regelgeving, protectionisme en het ontrafelen van de Europese eengemaakte markt de belangrijkste gevaren voor de Belgische voedingsindustrie. Verschillende elementen wijzen erop dat specifiek voeding het kind van de rekening kan worden in de Brexit onderhandelingen. De Belgische voedingsindustrie vraagt aan de Belgische overheid om haar op dit moeilijke moment bij te staan en zeker geen maatregelen te nemen (zoals extra taksen en heffingen op voeding en dranken) die de sector schaden. De Belgische voedingsindustrie beschouwt de uitnodiging op de High Level Brexit Werkgroep dan ook als een positief signaal.

Belang Verenigd Koninkrijk (VK) voor de Belgische voedingsindustrie

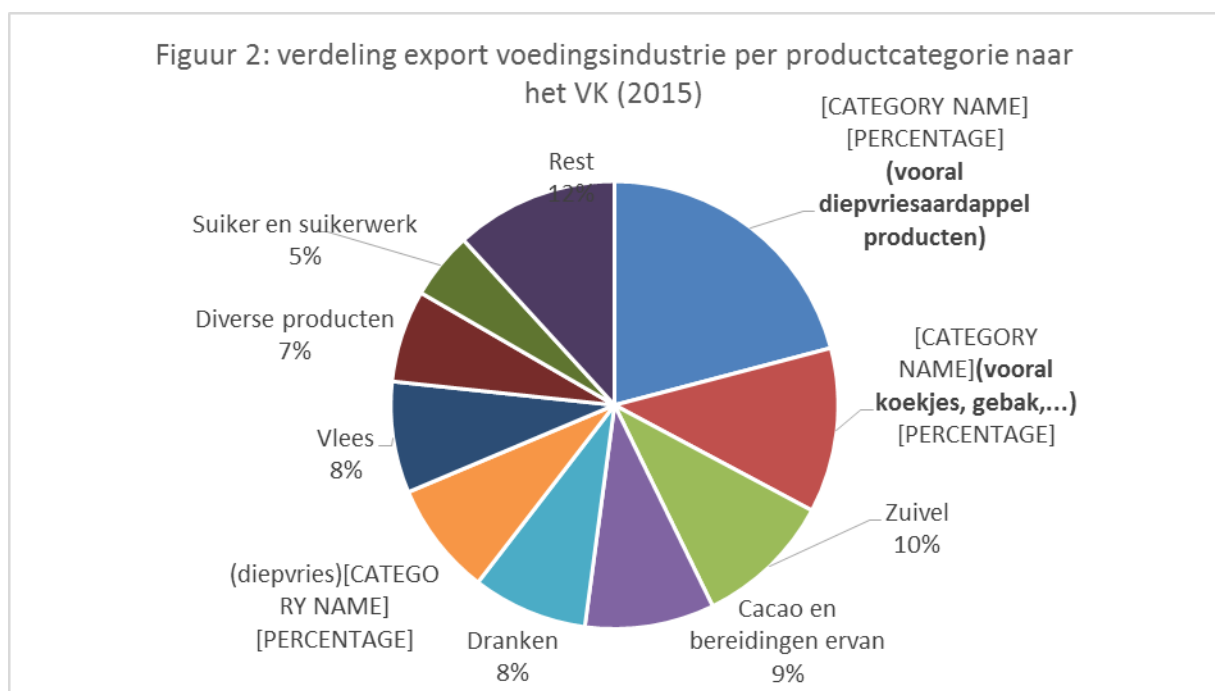
Het VK is de 4^{de} exportmarkt voor de Belgische voedingsindustrie, na Frankrijk, Nederland en Duitsland. 9,2% of € 2,2 miljard van onze totale export (exclusief doorvoer) gaat naar het VK. De export van de Belgische voedingsindustrie is in 2015 met 6% toegenomen. Het Verenigd Koninkrijk is dus een belangrijke (groei)markt voor de Belgische voedingsindustrie.



Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

Professor Van Hove (KU Leuven) heeft de Belgische export naar het VK in kaart gebracht. De volgende sectoren en producten binnen de Belgische voedingsindustrie exporteren relatief veel naar het VK:

1. Bereidingen op basis van groenten en fruit (vooral diepvriesaardappelproducten zoals frieten, kroketten, puree,...)
2. Bereidingen van graan (koekjes, gebak, ...)
3. Dranken (vooral bieren)
4. Chocoladeproducten
5. Melk en zuivelproducten
6. (Bereidingen van) vlees en vis
7. Diepvriesgroenten
8. Suikerwaren en confiserie



Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

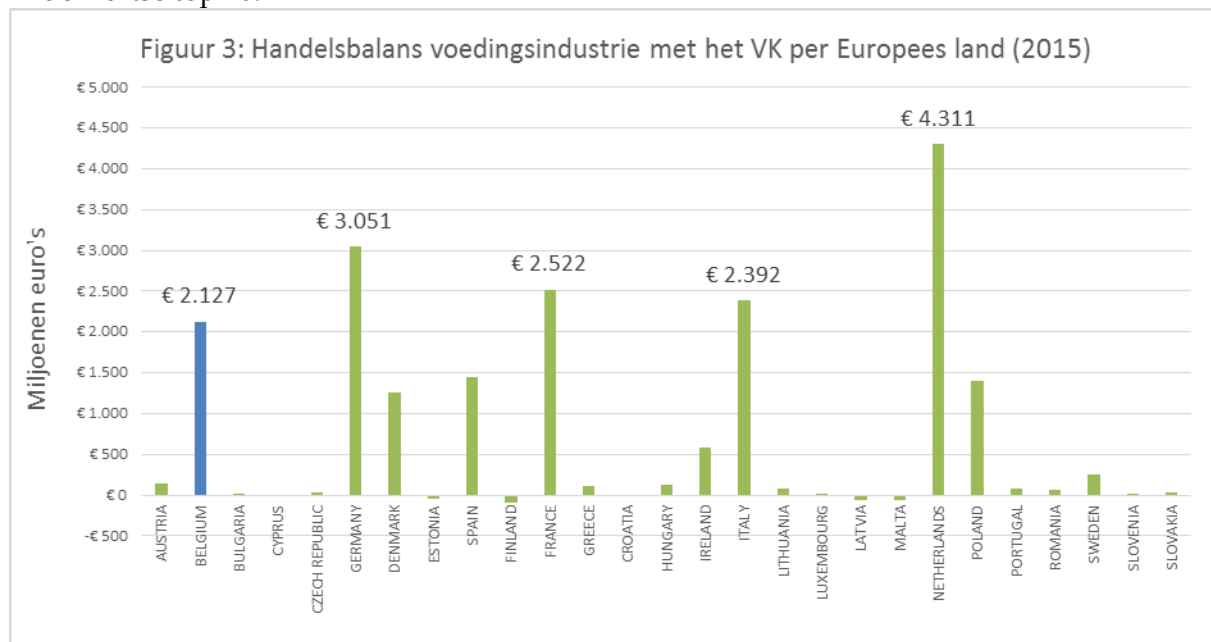
Op basis van deze cijfers is het duidelijk dat de Belgische voedingsindustrie diep (een groot aandeel van de export gaat naar het VK) en breed (meerdere productcategorieën exporteren veel naar het VK) getroffen kan worden door de Brexit.

Niet alleen de Belgische voedingsindustrie maar de volledige Europese voedingsindustrie heeft een groot positief handelsoverschot met het VK. Op basis van de Eurostat gegevens in het communautair concept²⁰ blijkt dat het VK voor producten van de voedingsindustrie een handelsdeficit heeft van niet minder dan 19,5 miljard euro. Als we dieper inzoomen op de verde-

²⁰ Om de data tussen de verschillende landen vergelijkbaar te maken wordt in figuur 3 niet gewerkt met gegevens in het "nationaal concept" maar in het "communautair concept". Uitvoer volgens het nationale concept geeft beter weer wat de Belgische bedrijven jaarlijks (autonoom) aan voeding en dranken uitvoeren. Uitvoer volgens het communautaire concept omvat hiernaast ook alle doorvoer activiteiten en internationale distributiecentra. Deze hebben typisch minder toegevoegde waarde. Het communautaire concept wordt in Europa gebruikt om landen met elkaar te vergelijken.

ling van dit handelsoverschot per land, wordt het duidelijk dat het vooral de West-Europese landen zijn die een groot handelsoverschot hebben (in het bijzonder Nederland, Duitsland, Frankrijk, Italië en België).

Specifiek voor Duitsland moeten deze cijfers sterk genuanceerd worden. Duitsland heeft voor vele industriële goederen een groot handelsoverschot. Voeding is relatief veel minder belangrijk voor Duitsland. Veruit de belangrijkste producten zijn de vervoersmiddelen, chemische en farmaceutische producten en andere machines. Alleen al voor vervoersmiddelen heeft Duitsland een overschot van 25,2 miljard euro (zie tabel A). Er komen geen voedingsproducten voor in de Duitse top 10.



Bron: Eurostat-COMEXT (communautair concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

In tegenstelling tot in Duitsland is de voedingsindustrie voor België een relatief belangrijke industriële sector. De werkgelegenheid is (tot nu toe) stabiel, de investeringen stijgen. De uitvoer van voeding en dranken draagt voor 3,8 miljard euro positief bij tot de goederenbalans van België. In 2015 dook de totale goederenbalans van België 4 miljard euro in het rood. Dit tekort zou dus bijna verdubbelen zonder de voedingsindustrie.

Tabel A: top 10 handelsbalans Duitsland met het VK per productcategorie (GN-2digit)

	IMPORT	EXPORT	TRADE BALANCE
VEHICLES OTHER THAN RAILWAY OR TRAMWAY ROLLING-STOCK, AND PARTS AND ACCESSORIES THEREOF	€ 3.794.972.600	€ 28.986.994.241	€ 25.192.021.641
NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY AND MECHANICAL APPLIANCES; PARTS THEREOF	€ 4.990.202.900	€ 11.891.711.205	€ 6.901.508.305
PHARMACEUTICAL PRODUCTS	€ 3.839.781.301	€ 7.239.877.183	€ 3.400.095.882
ELECTRICAL MACHINERY AND EQUIPMENT AND PARTS THEREOF; SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, TELEVISION IMAGE AND SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, AND PARTS AND ACCESSORIES OF SUCH ARTICLES	€ 3.980.556.780	€ 6.248.791.213	€ 2.268.234.433
PLASTICS AND ARTICLES THEREOF	€ 1.523.991.557	€ 3.265.049.576	€ 1.741.058.019
OPTICAL, PHOTOGRAPHIC, CINEMATOGRAPHIC, MEASURING, CHECKING, PRECISION, MEDICAL OR SURGICAL INSTRUMENTS AND APPARATUS; PARTS AND ACCESSORIES THEREOF	€ 1.487.506.152	€ 2.955.250.503	€ 1.467.744.351
PAPER AND PAPERBOARD; ARTICLES OF PAPER PULP, OF PAPER OR OF PAPERBOARD	€ 283.007.805	€ 1.403.291.717	€ 1.120.283.912
ARTICLES OF IRON OR STEEL	€ 412.042.873	€ 1.485.618.600	€ 1.073.575.727
ALUMINIUM AND ARTICLES THEREOF	€ 639.620.719	€ 1.590.936.822	€ 951.316.103
FURNITURE; BEDDING, MATTRESSES, MATTRESS SUPPORTS, CUSHIONS AND SIMILAR STUFFED FURNISHINGS; LAMPS AND LIGHTING FITTINGS, NOT ELSEWHERE SPECIFIED OR INCLUDED; ILLUMINATED SIGNS, ILLUMINATED NAME-PLATES AND THE LIKE; PREFABRICATED BUILDINGS	€ 180.779.033	€ 968.029.148	€ 787.250.115

Bron: Eurostat-COMEXT (communautaire concept), GN Codes 1 t.e.m. 99

Gevaren Brexit voor de voedingsindustrie: korte en lange termijn

Na het Brexit referendum communiceerde FEVIA onmiddellijk over de mogelijke negatieve impact op de Belgische voedingsindustrie, zowel op de korte termijn als op de lange termijn. Wij vatten hier onze belangrijkste bezorgdheden samen:

- Op korte termijn zet de scherpe daling van het pond en de economische onzekerheid onze export en marges onder druk. De daling van het pond kan de voedingsindustrie gemakkelijk enkele honderden miljoenen euro's export kosten.
- Op lange termijn vreest FEVIA vooral een protectionistische reflex doorheen Europa. De bredere Europese eengemaakte markt komt door de Brexit onder druk te staan. Nationale markten dreigen weer meer op zichzelf terug te plooiën, wat een duidelijke bedreiging is voor de exportgerichte voedingsindustrie, zeker in kleinere landen als België.
 - o Zo krijgt het recente "pilotproject" van Frankrijk om een bijkomende verplichte oorsprongsetikettering voor melk en vlees in verwerkte voedingsproducten te testen (intussen goedgekeurd door de Europese Commissie) nu reeds weerklank in andere Europese lidstaten zoals Italië, Portugal,...
 - o Roemenië wil supermarkten wettelijk verplichten 51% lokale voedingswaren aan te bieden.
 - o Dit zijn duidelijke voorbeelden van hoe (verdoken) protectionisme en het fragmenteren van de ééngemaakte markt zich nu al beginnen in te zetten.
- Toenemende verschillen tussen Britse en Europese regelgevingen zijn heel waarschijnlijk en zouden de Brits-Europese handel kunnen verstoren.
- Een belangrijke vraag is ook hoe de VK het gemeenschappelijk Europees landbouwbeleid (GLB) wil "omvormen" (bijvoorbeeld: het VK zou kunnen beslissen om de sui-

kerquota te handhaven) en hoe dit de Brexit onderhandelingen zal beïnvloeden. Het risico bestaat dat voeding en landbouwproducten als “pasmunt” worden gebruikt in de onderhandelingen.

Daarbovenop is er ook een belangrijke politiek-economische dynamiek die in het nadeel van de Belgische voedingsindustrie kan spelen. Zoals de cijfers in tabel A aantonen heeft professor Van Hove terecht gewezen op het feit dat de voedingsindustrie relatief belangrijk is in België, maar veel minder belangrijk in het grootste Europese land, Duitsland. Duitsland staat heel sterk op het vlak van machinebouw, fabricage van voertuigen, chemie en farmacie. De kans is reëel dat Duitsland, dat als voornaamste economische macht in Europa sterk op de onderhandelingen kan wegen, vooral haar eigen belangen zal verdedigen en die sectoren voortrekken. De kans bestaat dat de belangen van de (Belgische) voedingsindustrie daarbij onder druk komen te staan.

Aan de andere kant is het wel duidelijk dat (wat betreft de voedingsindustrie) het VK voor de Europese kernlanden (de 6 oprichters) een belangrijke afzetmarkt is en blijft, met een belangrijke positieve bijdrage aan de handelsbalans. Zeker Nederland lijkt gelijklopende belangen te hebben als België. Ook Frankrijk en Italië kunnen interessante partners zijn. Deze laatste twee landen exporteren wel een duidelijk verschillende “productmix” als België en Nederland. Zo is het belang van de wijnsector vooral voor Frankrijk bijzonder groot.

Toch mogen dit geen redenen voor paniek zijn. Het is nu van belang om maatregelen te nemen die de economische schade van de Brexit voor de sector beperken of compenseren. FEVIA ijvert daarom bij de overheid om beslissingen die de impact nog kunnen vergroten, zoals bijkomende taksen en heffingen op voeding en dranken, handelsbarrières, protectionistische reflexen, etc. absoluut te vermijden.

Om de impact van de Brexit verder in kaart te brengen, heeft FEVIA tijdens de vakantiemaand juli ook een bevraging gedaan bij haar leden. De antwoorden van de bedrijven liggen volledig in de lijn met het standpunt dat FEVIA communiceerde en de hierboven geschetste uitdagingen. Daarnaast zijn er enkele opmerkingen die maar door een deel van de leden zijn doorgegeven:

- Banken nemen een zeer afwachtende houding aan in verband met het toekennen van eventuele investeringskredieten wegens de onduidelijkheid nu.
- Economische groei wordt beïnvloed door de mogelijkheid van een recessie
- Onzekerheid/volatiliteit op de verschillende financiële en commodity markten
- Sommige leden denken/dachten aan export naar de Britse markt, maar vrezen dat dit nu een stuk minder realistisch wordt.
- Sommige bedrijven leveren niet zelf in het VK, maar hun (Belgische) klanten wel. Deze bedrijven worden indirect getroffen.

Op basis van de enquêteresultaten worden een aantal bedrijven uitgenodigd om deel te nemen aan de High Level Brexit werkgroep samen met Minister Kris Peeters en graaf Paul Buysse.

2.7. Brouwerijsector

Naast de nota van Fevia zijn er voor de sector nog 2 grote aandachtspunten, met name :

1. Invoerrechten / belastingen. Het gevaar voor Belgische bieren is groot omdat in de UK de accijnzen regelmatig worden verhoogd. Vandaag zijn ze al ontzettend hoog (3de hoogste in EU).
2. Produktspecificiteiten : er is soms sprake in de UK van bieren boven een bepaald alcohol percentage te verbieden (vb. > 7,5 % vol. alc.).

2.8. Belgische Confederatie van de Zuivelindustrie

Een harde BREXIT: Export van €280 miljoen aan Belgische zuivelproducten aan invoertarief van 40% ?

We onderzoeken het scenario van een **harde BREXIT**. Onder een harde Brexit zal het **VK de interne Europese markt verlaten**. Wat rest is lidmaatschap van de Wereld Handel Organisatie (WHO). Er kan wel worden ingezet op een bilateraal vrijhandelsakkoord met de EU. Dergelijke onderhandelingen duren gemiddeld tussen de vier en zeven jaar, en vragen de unanieme goedkeuring van 36 wetgevende machten binnen de EU.

a) VK is 5^e exportbestemming voor Belgische zuivel

Het **VK is maar voor 77% zelfvoorzienend** op vlak van melkproductie. Hierdoor is het een net-to-invoerder van melk en zuivelproducten. In 2015 werd er voor bijna € 280 miljoen vanuit Belgische zuivelbedrijven naar het VK geëxporteerd. Dit komt neer op **10% van de Belgische export** van zuivelproducten. Hiermee is het VK de vijfde exportmarkt voor de Belgische zuivelindustrie, zie tabel B hieronder. In 2015 werd er vanuit het VK ter waarde van € 78 miljoen aan zuivelproducten geëxporteerd naar België.

Met bijna 40% van de uitvoerwaarde is kaas het belangrijkste Belgische exportproduct naar het VK. Het betreft hier voornamelijk **smeltkaas en mozzarella**. Op de tweede plaats komt consumptie-ijs en op de derde plaats komt yoghurt, zie tabel C hieronder.

b) € 112 miljoen aan invoertarieven is dodelijk voor Belgische uitvoer

In het geval dat er geen specifiek vrijhandelsakkoord is afgesloten tussen het VK en de EU, en dus enkel het WHO-lidmaatschap van toepassing is, zou dat sterk ten nadele zijn van de Europese zuivelindustrie. Momenteel hanteert het **VK een gemiddeld invoertarief van 40 %** voor melk en zuivelproducten geïmporteerd vanuit niet EU-landen. Men begrijpt dat de Europese producten zeer duur zullen worden op de Britse markt, zeker indien het Britse pond nog verder in waarde daalt t.o.v. de euro. Het zou het einde betekenen van de uitvoer van Belgische melk en zuivelproducten naar het VK.

Dit zal vooral de **zuivelexporteurs uit Oceanië ten goede komen**. Daarbovenop kan het VK ook met deze landen vrijhandelsovereenkomsten afsluiten, die extra handelsvoordelen kunnen opleveren.

Bestemming	Uitvoer (EUR)
Nederland	706 149 437
Frankrijk	649 846 047
Duitsland	489 331 733
Italië	300 822 416
Verenigd Koninkrijk	278 964 685
Spanje	100 591 165
Luxemburg	90 407 195
Griekenland	32 540 896
Denemarken	27 256 763
China	26 464 520

Tabel B: Belangrijkste exportbestemmingen voor Belgische zuivelproducten in 2015, uitgedrukt in euro.

GN	Zuivelproduct	Export (EUR)	% export
0401	melk en room	5 883 321	2 %
0402	melkpoeder	32 347 038	12 %
0403	yoghurt en karnemelk	41 113 862	15 %
0404	weiprodukten	78 004	0 %
0405	boter en melkvet	10 999 039	4 %
0406	kaas	110 178 140	39 %
210500	consumptie-ijs	44 627 562	16 %
210690	melkdranken	33 737 718	12 %
TOTAAL	zuivelproducten	278 964 685	100 %

Tabel C: Uitvoer van Belgische zuivelproducten naar het VK in 2015, uitgedrukt in euro.

2.9. AGORIA

Brexit en de technologische industrie

Met 65 miljoen inwoners op 508 miljoen (EU-28) is het Verenigd Koninkrijk een grote speler op de Europese eengemaakte markt. Voor de technologische industrie is het VK dan ook een belangrijke partner. Dat zien we aan de hand van een drietal indicatoren: de uitvoer van technologische producten naar het VK, de buitenlandse directe investeringen van het VK in de technologische industrie van ons land en het aantal filialen in het Verenigd Koninkrijk van Belgische bedrijven uit de technologische industrie.

Het VK is voor de technologische industrie de 4^{de} belangrijkste handelspartner. Het is bijna zo belangrijk als Nederland. We exporteren 7,1 miljard technologische producten naar het VK. Dat is ongeveer 10% van de totale export van de technologische industrie. We exporteren vooral **transportmiddelen** naar het VK. Hierdoor is het VK voor deze sector de 2^{de} belangrijkste handelspartner na Duitsland. Maar ook voor machines (1,1 miljard euro), elektrotechnische producten (1,3 miljard euro) en metaalproducten (0,6 miljard euro) is het VK telkens de 4^{de} of 5^{de} belangrijkste afzetmarkt.

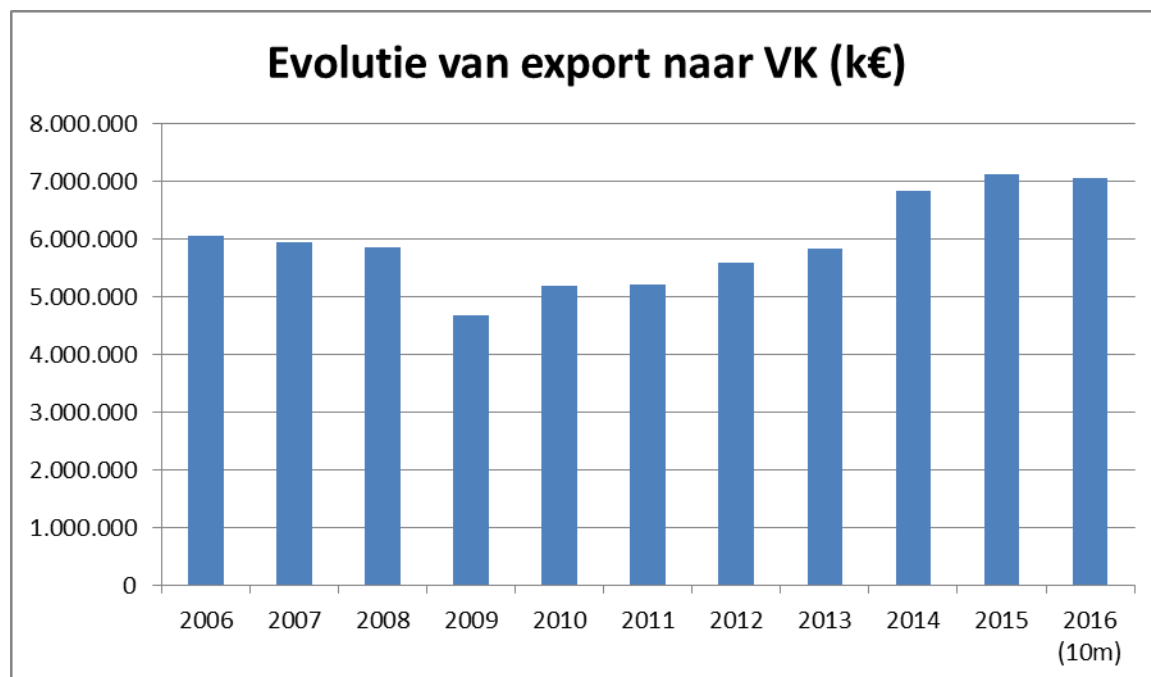
Deelsector	Nace-code	Export in mio € 2015	Belang VK - markt	Aandeel VK in totale export
Metallurgie zonder de staalsector	24.3 – 24.5	638	4 ^{de} markt	7,7%
Metaalbewerking	25	87	5 ^{de} markt	7.3%
Machines, apparaten en werktuigen	28	1123	5 ^{de} markt	6.2%
Elektronische, optische en informaticaproducten, elektrische apparatuur	26-27	1315	4 ^{de} markt	7.9%
Automobieliindustrie en spoorwagematerieel	29 + 30 – 30.3	3735	2 ^{de} markt	14.0%
Luchtvaart	30.3	219	2 ^{de} markt	21.0%
Technologische industrie	24.3 - 30	7130	4 ^{de} markt	9.9%

De vervlechting met de Britse economie blijkt ook uit het feit dat minstens 54 leden van Agoria filialen hebben in de UK. Zowat alle sectoren uit de technologische industrie investeren in het VK. Het VK staat op de vijfde plaats na Duitsland, Frankrijk, Nederland en de Verenigde Staten. We exporteren dus niet alleen veel naar het VK, maar we beheren er ook relatief veel productiecapaciteit en commerciële activiteiten.

Dertig leden van Agoria zijn in handen van Britse aandeelhouders. Daarmee werken 3678 van de 275000 werknemers uit de Belgische technologische industrie in een Brits bedrijf. Dit aantal werknemers in Britse bedrijven blijft jaar na jaar onafgebroken en gestaag toenemen. Hiermee is het VK de 8^{ste} belangrijkste buitenlandse investeerder in de Belgische technologische industrie.

België in het algemeen en de Belgische technologische industrie in het bijzonder hebben er alle belang bij om de in- en uitvoer en de zakelijke relaties met het VK zo vrij mogelijk en met zo weinig mogelijk restricties aan de grenzen te kunnen blijven afhandelen. Nu de Britten echter gekozen hebben voor een harde Brexit zal dit het onderhandelen van een evenwichtig handelsakkoord vergen.

Recente evolutie van de export van de Belgische technologische industrie naar het VK



De export naar de UK van de technologische industrie is de laatste jaren gevoelig toegenomen. Over de periode 2010-2015 bedroeg de stijging 37.6% tegen 22.8% voor de totale export. Uit onderstaande tabel blijkt dat in bijna alle deelsectoren de export naar het Verenigd Koninkrijk de laatste 5 jaar de sneller steeg dan de totale export van die deelsector. Uitzondering hierop is de automobielsector, die vooral bestaat uit personenwagens. De sluiting van Ford heeft hier een belangrijke impact gehad.

Deelsector	Stijging export naar het VK 2010-2015	Totale stijging export 2010-2015
Metallurgie zonder de staalsector	9.4%	-6.2%
Metaalbewerking	86.6%	30.9%
Machines ,apparaten en werktuigen	46.8%	24.4%
Elektronische, optische en informatica-producten, elektrische apparatuur	65.5%	32.7%
Automobielsector en spoorwagemateriaal	28.7%	27.6%
Luchtvaart	180.5%	19.6%
Technologische industrie	37.6%	22.8%

De snellere stijging van de export naar het VK heeft deels te maken met de stijging van het £ in de periode van 2010 tot 2015 met 18%. Dit neemt niet weg dat voor heel wat bedrijven in de technologische industrie het VK ook in volume een groeiende markt uitmaakt. Vaak heeft dit te

maken met het feit dat als gevolg van de interne Europese markt voor heel wat producten een geïntegreerde Europese supply chain is ontstaan waarvan het VK een onderdeel was.

Een goed voorbeeld hiervan is de luchtvaartindustrie. De Belgische export naar het VK is in die deelsector de laatste 5 jaar met maar liefst 180.5% is gestegen. De luchtvaartindustrie van het Verenigd Koninkrijk vertegenwoordigt 30% van de Europese Industrie en is volledig verankerd in bijna alle belangrijke programma's. Alle Airbus vleugels worden gemaakt in het VK evenals de productie van motoren, helikopters, avionica, landingsgestellen,... De luchtvaartindustrie in het Verenigd Koninkrijk maakt aldus een integraal deel uit van de Europese luchtvaartindustrie. Het is een belangrijke exportmarkt voor Belgische bedrijven.

Ook voor andere waardeketens in de technologische industrie is het VK als gevolg van de intern Europese markt een belangrijke partner geworden. Niet alleen het ontbreken van import- en exporttarieven heeft hiertoe bijgedragen. Ook gemeenschappelijke standaarden en normen, een gemeenschappelijk Europese wetgeving, gezamenlijke R&D programma's en in een aantal gevallen, een industrieel beleid zijn belangrijk.

Uitdagingen voor de Belgische technologische Industrie

Na de aankondiging van de Brexit is de wisselkoers van het £ sterk gedaald en teruggevallen tot het niveau van onmiddellijk na de financiële crisis. De daling van het £ heeft een onmiddellijke impact op de waarde van de export naar het VK. Daar waar de in de eerste zes maanden van 2016 de export nog jaar op jaar steeg met 5.6%, wordt voor het 2^{de} semester een daling met bijna 8% verwacht (cijfers tot oktober). De daling van het £ heeft de marges op de export naar het Verenigd Koninkrijk voor de Belgische exporteurs drastisch uitgehold. Gezien het er niet naar uit ziet dat het £ op korte termijn herstelt, dreigt het exportvolume in de komende maanden gevoelig te dalen.

Wat de Brexit onderhandelingen betreft zijn 3 zaken belangrijk om zoveel mogelijk marktverstoring te vermijden waar een succesvolle samenwerking met Britse bedrijven werd uitgebouwd:

- Vermijden van import- en exportheffingen
- Europese certificatie die beschikbaar blijft voor VK-producenten en het vermijden van de invoering van Britse standaarden
- Mogelijkheid om verder geïntegreerd te blijven in R&D programma's die van belang zijn voor zowel VK-als Belgische bedrijven.

De beslissing tot harde Brexit zorgt echter voor een belangrijke factor van onzekerheid voor de bedrijven en stelt moeilijke onderhandelingen in het vooruitzicht. Naast een defensieve strategie gericht op het behoud van zoveel mogelijke samenwerking met het VK is ook een offensieve strategie noodzakelijk. Het ziet er naar uit dat veel bedrijven met activiteiten in het VK en de EU zich hoe dan ook zullen moeten herpositioneren met betrekking tot hun waardeketen. Het is dus belangrijk om ook aantrekkelijk te zijn voor bedrijven die activiteiten van het VK naar de EU moeten herlocaliseren. Een bedrijfsvriendelijke fiscaliteit, kostencompetitiviteit en een gericht beleid voor de promotie van onze troeven is van groot belang.

2.10. PHARMA.BE

Brexit – enkele cijfers voor de farmaceutische sector

De precieze gevolgen van de Brexit voor de Belgische farmaceutische industrie zullen uiteraard afhangen van het akkoord dat gesloten zal worden op het niveau van de Europese instellingen en de Europese regeringsleiders. Het is moeilijk om daar nu al op te anticiperen. Evenwel wordt uit volgende cijfers duidelijk dat België een belangrijke exporteur is op het gebied van geneesmiddelen en afgeleide producten, en dat het Verenigd Koninkrijk voor de Belgische farmaceutische sector een erg belangrijke handelspartner is.

Wij pleiten er dan ook voor om de impact van de Brexit goed te anticiperen, en waar mogelijk potentiële handelbarrières die in de nieuwe situatie tussen België en het Verenigd Koninkrijk zouden kunnen ontstaan, weg te werken.

Het Verenigd Koninkrijk is een belangrijke exportpartner

België exporteerde in 2015 wereldwijd voor een totale waarde van 41,324 miljard EUR aan geneesmiddelen en afgeleide producten. Terwijl er voor iets meer dan 34 miljard EUR ingevoerd werd. Dat zorgt voor een overschot op de **handelsbalans van 6,1 miljard EUR** voor de farmaceutische sector.

Ruim 10 percent van de export werd verscheept naar het Verenigd Koninkrijk, voor een waarde van 4,272 miljard EUR. In 2015 kende die export bovendien een sterke groei, met een stijging van ruim 350 miljoen EUR (+ 8,9%) ten opzichte van 2014. Het Verenigd Koninkrijk is de derde belangrijkste handelspartner van ons land op het gebied van geneesmiddelen en farmaceutische producten, na de Verenigde Staten en Duitsland. Deze drie landen zijn samen goed voor ruim één derde van alle farmaceutische export uit België.

Export uit België naar... (in miljard EUR)	2014	2015
Verenigde Staten van Amerika	6,598	7,994
Duitsland	4,712	4,582
Verenigd Koninkrijk	3,921	4,272
Italië	2,756	3,769
Frankrijk	5,345	3,453
Spanje	1,106	1,366
Japan	1,087	1,152
Nederland	1,154	1,066
Canada	0,843	0,838
Volksrepubliek China	0,610	0,748
Russische federatie	0,943	0,680
Zwitserland	0,765	0,646

De uitvoer uit België naar het Verenigd Koninkrijk is bovendien zeven maal groter dan de invoer van geneesmiddelen en afgeleide producten uit dat land (669 miljoen EUR in 2015).

Waarde (in miljard EUR)	2014	2015
Export naar het VK	3,921	4,272
Import vanuit het VK	0,604	0,669

Als we enkel de export naar landen van de Europese Unie in rekening brengen, dan ging bijna één vijfde (19 procent) van de EU28-gerelateerde export naar het Verenigd Koninkrijk. Het hoeft weinig betoog dat eventuele bijkomende handelsbarrières als gevolg van de Brexit een impact zouden kunnen hebben op deze cijfers.

2.11. BOERENBOND

Algemeen- Agrovoeding

Het Verenigd Koninkrijk is het vierde grootste exportland voor de Belgische voedingsindustrie na Frankrijk, Nederland en Duitsland. De export naar het VK is goed voor 2,2 miljard euro. De voorbije jaren is het aandeel van het VK in de Belgische export gegroeid (+ 26% sedert 2011). Die export groeide van 1,7 miljard naar 2,2 miljard export (+13% in 2013, +5% in 2014, +0% in 2015 en +6% in 2016).

De export zal niet wegvallen omwille van de Brexit, maar zal wel aangetast worden omdat de pond verder verzwakt (1 euro= 0.8338 pond op 27/06/2016). In december 2015 was 1 euro= 0.70 pond, en dus Belgische producten in vergelijking duurder zullen worden voor Engelse bedrijven en consumenten. De onmiddellijke impact van een Brexit zal dan ook een daling van de Belgische export voor gevolg hebben onder invloed de verzwakking van de pond.

Export naar productgroepen (2015):

Vlees	€ 176.494.317
Vis	€ 6.158.528
Zuivel	€ 218.709.308
Groenten	€ 179.900.859
Koffie, thee & specerijen	€ 18.523.678
Granen	€ 26.856.459
Meel en mout	€ 21.846.424
Vetten & oliën	€ 101.350.373
Bereidingen van vlees & vis	€ 83.874.181
Suiker en suikerwerk	€ 106.367.114
Cacao en bereidingen ervan	€ 205.261.736
Bereidingen van graan	€ 261.254.570
Groenten en vruchtenbereidingen	€ 458.368.715
Diverse producten	€ 146.361.766
Dranken	€ 182.720.386

FRUIT

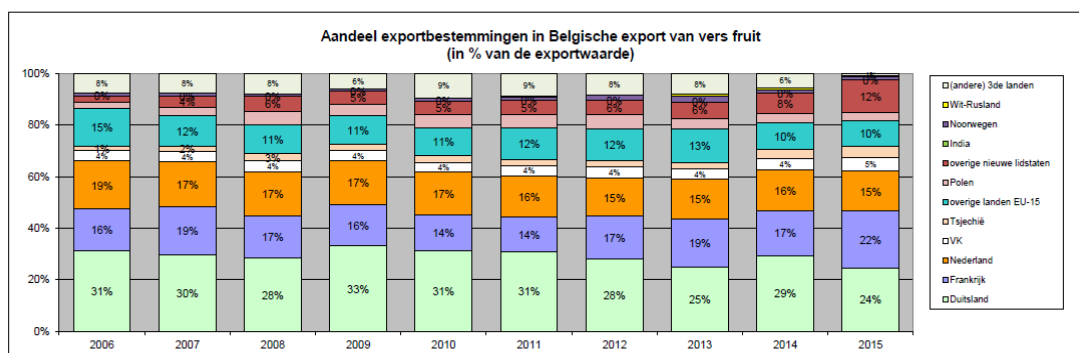
In 2015 was het Verenigd Koninkrijk goed voor 5% (€ 107 mio) van de totale export (€ 1,99 mia) van Belgisch vers fruit. In volume uitgedrukt zijn peren het voornaamste exportproduct naar het VK (30.500 ton), gevolgd door aardbeien (13.000 ton) en appels (8.000 ton). Wat peren betreft, was het VK in 2016 goed voor 10% van de Belgische uitvoer van peren. Voor appels was het VK goed voor 8,1% van de Belgische uitvoer. Van de totale uitvoer van Belgische aardbeien ging in 2015 zo'n 13% naar het Verenigd Koninkrijk.

Het "overige fruit" dat vanuit België naar het VK geëxporteerd wordt, betreft zuiderse vruchten (= doorvoer). Het Verenigd Koninkrijk is de 4^{de} belangrijkste exportmarkt voor Belgisch fruit.

Belgische export van vers fruit per exportbestemming (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	643 961	631 938	616 652	678 191	610 226	597 930	565 977	515 478	593 360	489 555
Frankrijk	333 652	394 921	362 861	331 347	267 180	261 867	333 680	385 038	349 653	441 306
Nederland	384 237	371 156	367 605	349 525	323 255	307 526	296 817	318 088	321 053	309 767
VK	87 938	82 164	96 576	79 812	71 336	78 668	90 921	85 101	87 918	107 626
Tsjechië	26 241	43 675	58 039	52 983	55 254	46 532	50 535	50 964	72 620	84 685
overige landen EU-15	309 252	254 146	248 151	228 071	209 639	234 415	250 859	266 468	203 965	198 512
Totaal EU-15	1 785 281	1 778 001	1 749 883	1 719 931	1 536 890	1 526 937	1 588 790	1 621 137	1 628 569	1 631 452
Polen	43 795	64 663	113 202	91 734	97 883	101 445	108 998	87 392	73 474	65 746
overige nieuwe lidstaten	55 729	94 484	124 291	103 574	106 479	105 659	111 926	131 033	162 891	249 184
Totaal EU-28	1 884 804	1 937 148	1 987 376	1 915 238	1 741 251	1 734 041	1 809 713	1 839 562	1 864 935	1 946 381
Noorwegen	21 052	22 443	23 591	18 470	21 964	28 364	41 745	44 918	19 822	25 303
India	0	0	0	0	26	532	36	0	794	3 746
Wit-Rusland	988	1 963	1 347	481	997	2 146	3 918	15 057	19 930	3 728
(andere) 3de landen	156 132	163 921	171 540	120 591	183 456	173 748	166 261	168 026	113 451	19 634
TOTAAL	2 062 976	2 125 475	2 183 854	2 054 779	1 947 694	1 938 831	2 021 673	2 067 562	2 018 931	1 998 792

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



VLAM Marketingdienst

fruitbarometer 2016

GROENTEN

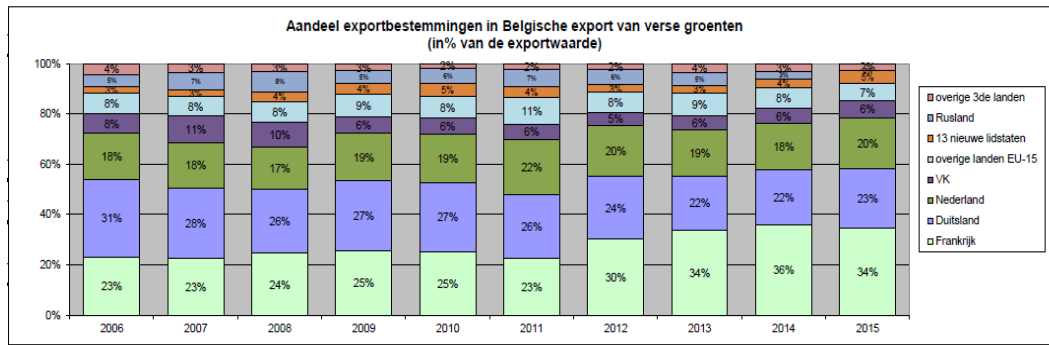
Verse groenten

In 2015 was het Verenigd Koninkrijk goed voor 6% (€ 51 mio) van de totale export (€ 812 mio) van Belgische verse groenten. In volume uitgedrukt zijn tomaten het voornaamste exportproduct naar het VK (13.000 ton; 6% van de Belgische export), gevolgd door champignons (5.000 ton) en prei (3.700 ton). Voor verse groenten is het Verenigd Koninkrijk de 4^{de} voornaamste exportmarkt.

Belgische export van verse groenten per exportbestemming (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	143 337	147 589	154 167	154 362	173 387	132 514	198 295	242 532	242 384	274 693
Duitsland	189 616	180 164	161 355	165 837	186 366	147 568	160 937	153 729	147 661	185 804
Nederland	113 778	117 193	104 302	115 830	133 324	128 507	133 956	132 586	125 083	160 912
VK	49 091	68 649	62 719	37 861	43 412	35 766	32 784	39 749	39 003	51 045
overige landen EU-15	50 416	49 816	50 895	53 371	57 984	62 909	51 936	64 385	55 435	56 438
Totaal EU-15	546 237	565 012	536 335	532 167	599 562	496 472	590 430	624 233	612 316	751 053
13 nieuwe lidstaten	16 885	17 938	24 145	25 739	34 574	25 440	19 930	20 995	25 030	41 633
Totaal EU-28	563 122	582 950	560 481	557 906	634 136	521 912	610 360	645 227	637 346	792 686
Rusland	29 298	45 040	51 302	30 242	42 762	40 397	39 337	37 005	17 925	283
overige 3de landen	25 957	22 349	19 423	17 516	12 413	12 006	15 426	25 290	22 058	19 557
TOTAAL	618 376	650 339	631 206	605 665	689 311	574 315	665 123	707 522	677 330	812 525

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



Diepvriesgroenten en groenteconserven

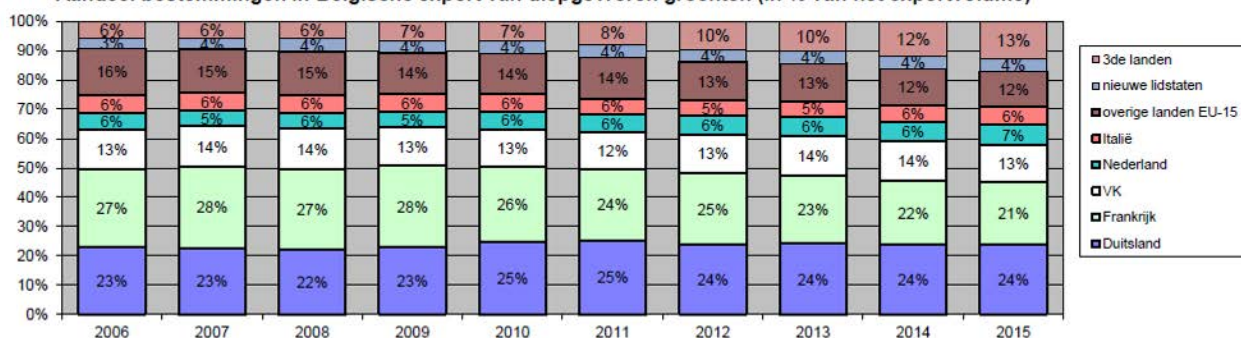
In 2015 was het Verenigd Koninkrijk goed voor 13% (172.000 ton) van de totale export (1,35 mio ton) van Belgische diepvries groenten. Voor groenteconserven was het Verenigd koninkrijk in 2015 goed voor 5% van de totale Belgische export. Voor diepvriesgroenten en diepvriesconserven is het Verenigd koninkrijk respectievelijk de 3^{de} en 4^{de} belangrijkste afzetmarkt voor Belgische diepvriesgroenten en diepvriesconserven.

Belgische export van diepgevroren groenten (in ton)

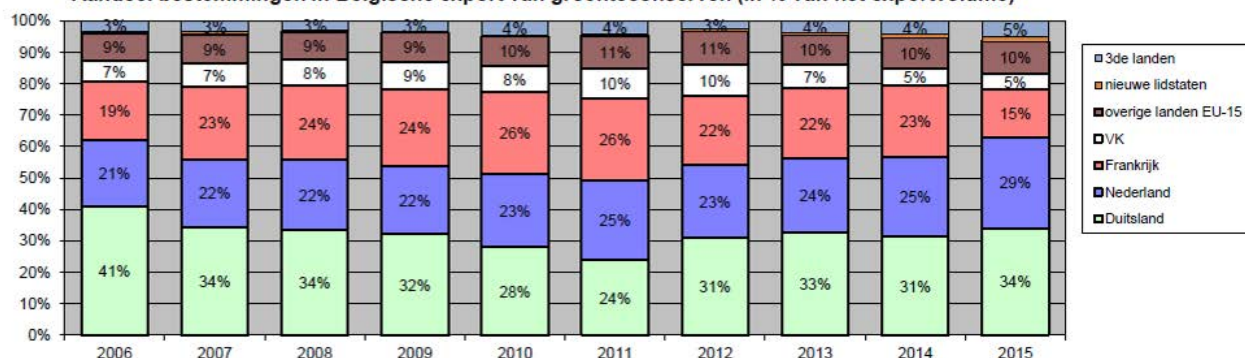
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	236 678	232 441	230 933	240 470	270 972	289 637	285 672	302 198	306 182	323 411
Frankrijk	272 615	287 378	284 424	290 096	282 169	277 228	294 251	288 968	280 557	287 872
VK	135 001	139 356	144 480	137 524	140 984	140 431	156 108	169 526	173 299	172 461
Nederland	60 625	55 939	57 391	53 877	63 624	70 829	74 580	79 699	80 671	88 790
Italië	61 523	60 153	63 046	66 743	66 132	62 745	63 618	67 766	74 854	83 598
overige landen EU-15	164 451	154 699	153 591	145 702	153 948	159 465	159 732	158 856	158 540	164 687
Totaal EU-15	930 894	929 965	933 864	934 412	977 829	1 000 335	1 033 962	1 067 014	1 074 101	1 120 820
nieuwe lidstaten	33 000	35 977	45 149	41 436	44 193	47 154	46 316	51 066	55 542	59 643
Totaal EU-28	963 893	965 943	979 012	975 848	1 022 022	1 047 489	1 080 278	1 118 080	1 129 643	1 180 463
3de landen	61 059	60 945	61 716	70 238	74 816	93 072	118 532	128 601	152 805	170 496
Totaal	1 024 952	1 026 887	1 040 728	1 046 086	1 096 838	1 140 561	1 198 809	1 246 681	1 282 448	1 350 959

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM

Aandeel bestemmingen in Belgische export van diepgevroren groenten (in % van het exportvolume)



Aandeel bestemmingen in Belgische export van groenteconserven (in % van het exportvolume)



AARDAPPELEN

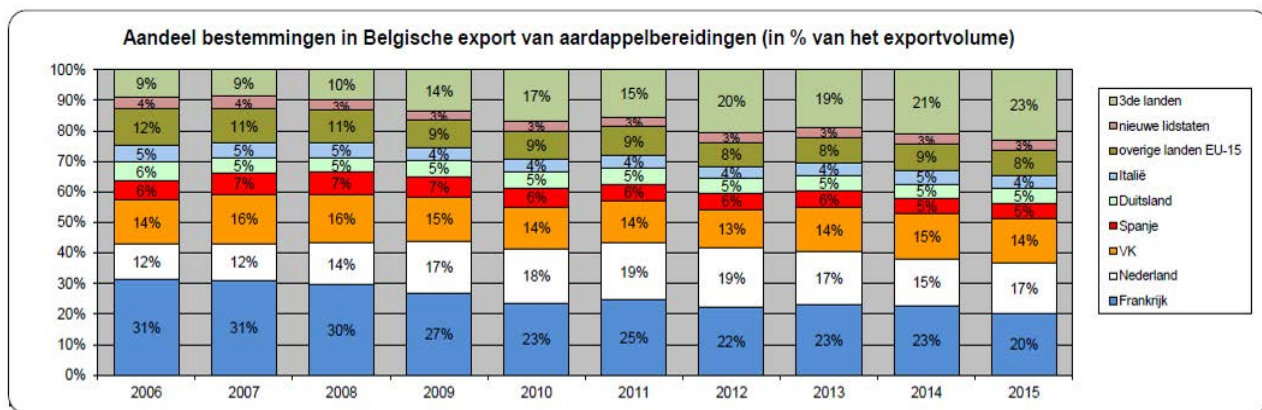
In 2015 was het Verenigd Koninkrijk goed voor 1,3% (11.000 ton) van de totale Belgische export van consumptie aardappelen (865.251 ton).

Voor aardappelbereidingen was het Verenigd Koninkrijk in 2015 goed voor 14% (321.547 ton) van de totale Belgische uitvoer (2.270 miljoen ton) van aardappelbereidingen

Belgische export van aardappelbereidingen (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	336 686	363 443	389 196	404 011	397 545	420 616	415 003	433 161	461 808	459 593
Nederland	123 569	141 550	182 490	259 722	309 501	319 062	365 248	328 183	312 297	379 172
VK	155 121	188 547	208 912	221 140	233 763	233 240	237 885	268 779	297 106	321 547
Spanje	69 232	85 292	94 945	98 576	105 420	99 550	104 660	106 020	101 447	117 621
Duitsland	64 790	57 120	59 949	83 138	90 624	90 098	85 401	89 726	96 171	108 191
Italië	58 532	57 563	65 341	61 611	67 955	67 668	75 743	81 590	93 251	100 246
overige landen EU-15	129 136	131 145	141 477	134 285	159 763	161 752	149 046	155 202	173 028	185 832
Totaal EU-15	937 065	1 024 660	1 142 311	1 262 481	1 364 569	1 391 985	1 432 986	1 462 662	1 535 108	1 672 202
nieuwe lidstaten	41 165	47 268	43 560	43 875	55 401	56 141	62 989	64 929	66 925	77 306
Totaal EU-28	978 230	1 071 928	1 185 871	1 306 356	1 419 970	1 448 126	1 495 975	1 527 591	1 602 033	1 749 508
3de landen	95 694	102 152	131 584	206 450	286 418	263 238	383 301	351 760	427 432	521 484
Totaal	1 073 924	1 174 080	1 317 455	1 512 806	1 706 388	1 711 364	1 879 275	1 879 351	2 029 466	2 270 992

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



VLEES EN VLEESWAREN

Rundvlees

De Belgische export van rund- en kalfsvlees naar het Verenigd Koninkrijk is onbeduidend.

Varkensvlees

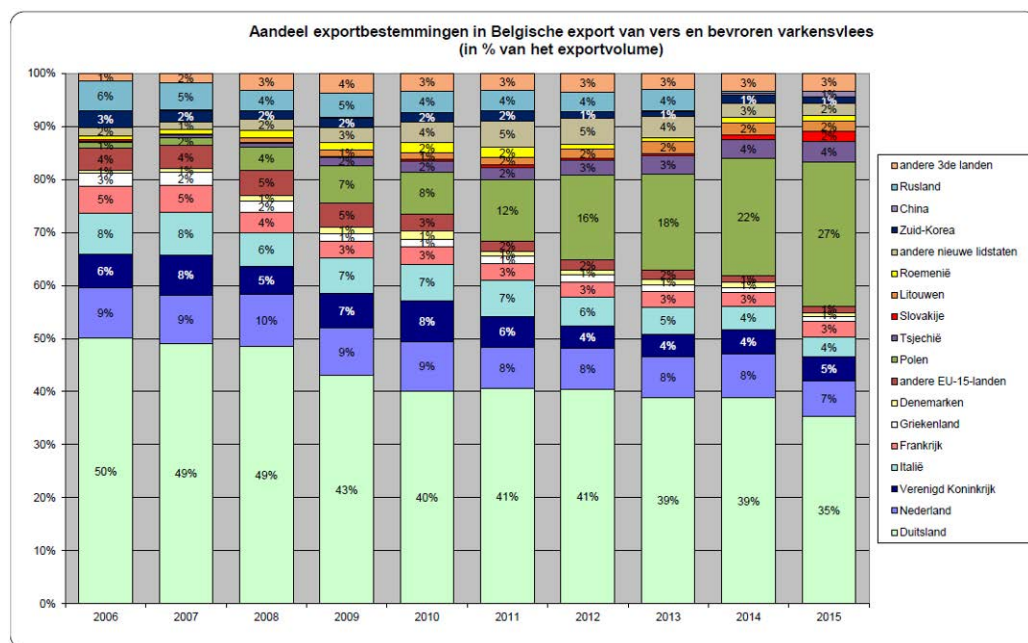
Inzake varkensvlees was het Verenigd Koninkrijk in 2015 goed voor 5% (33.856 ton) van de totale Belgische export van varkensvlees (742.335 ton). Het Verenigd Koninkrijk is de 3^{de} voornaamste afzetmarkt voor Belgisch varkensvlees.

BELGISCHE EXPORT VAN VERS EN BEVROREN VARKENSVLEES* (in ton)

* inclusief vet en spek

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	303 109	320 224	321 694	299 642	284 171	275 315	278 312	278 682	270 542	262 017
Nederland	57 514	59 414	64 598	62 228	65 464	53 130	53 093	55 218	57 739	49 751
Verenigd Koninkrijk	38 664	49 020	35 487	45 324	54 469	39 339	28 108	29 603	31 145	33 856
Italië	47 464	52 394	41 999	46 942	48 823	46 422	38 307	37 321	31 033	27 253
Frankrijk	29 898	33 972	25 886	22 063	23 390	22 080	19 327	21 409	18 402	23 180
Griekenland	15 329	15 044	13 500	10 353	9 992	8 818	9 001	7 661	5 967	6 097
Denemarken	3 769	4 705	6 693	7 560	10 495	5 976	5 764	8 609	6 813	5 026
andere EU-15-landen	24 705	28 451	31 928	32 099	23 011	13 449	13 911	11 799	8 865	9 643
Totaal EU-15	520 452	563 224	541 786	526 210	519 814	464 528	445 823	450 302	430 505	416 824
Polen	6 448	9 989	29 179	49 563	56 048	78 546	109 313	130 024	153 965	201 303
Tsjechië	1 469	3 124	4 384	11 225	15 236	16 026	19 196	24 794	24 461	29 518
Slovakije	1 635	76	689	798	1 256	2 578	3 107	2 853	6 586	13 981
Litouwen	561	427	6 495	8 785	9 063	10 282	11 207	16 284	15 031	13 832
Roemenië	4 130	6 692	9 350	9 214	13 861	12 249	6 169	5 549	7 312	8 776
andere nieuwe lidstaten	10 035	8 531	13 271	19 146	27 293	33 936	34 299	27 994	18 960	15 978
Totaal EU-28	544 727	592 063	605 152	624 940	642 571	618 145	629 113	657 800	656 819	700 213
Zuid-Korea	18 096	14 411	10 320	13 300	12 622	13 375	8 468	6 346	10 409	9 531
China	508	881	580	103	230	76	229	1 937	3 344	7 897
Rusland	33 703	32 850	25 752	32 205	28 262	25 844	25 520	28 151	1 464	0
andere 3de landen	8 832	11 623	20 568	25 877	23 476	21 502	23 686	21 766	23 598	24 694
TOTAAL	605 865	651 828	662 372	696 425	707 160	678 942	687 016	715 999	695 634	742 335

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



Kippenvlees

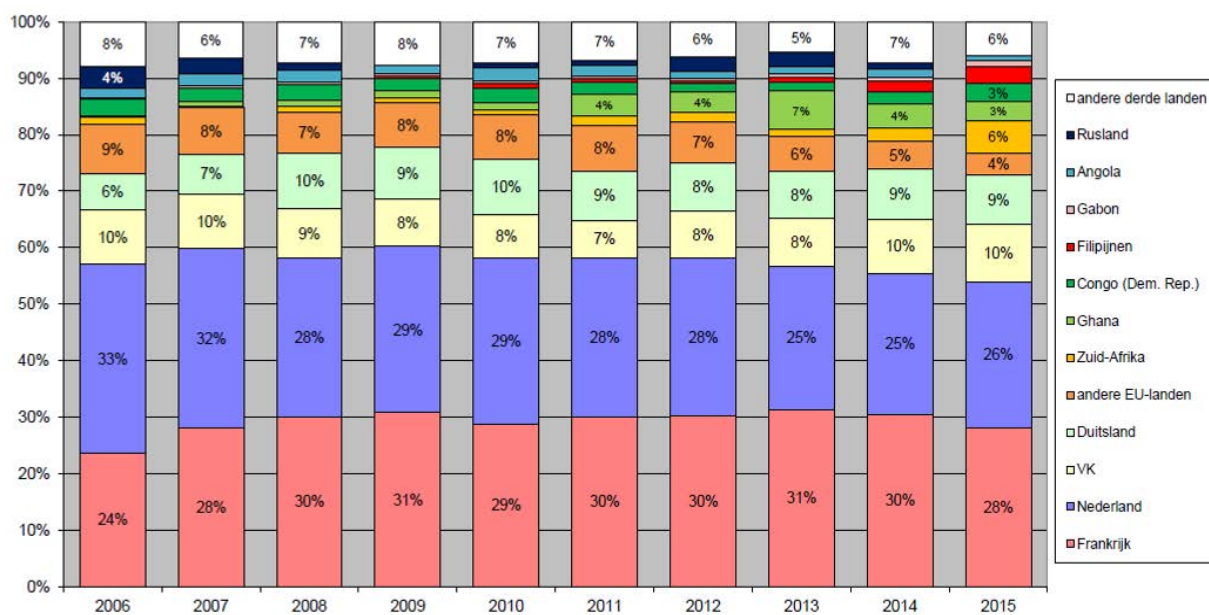
Inzake kippenvlees was het Verenigd Koninkrijk in 2015 goed voor 10% (46.458 ton) van de totale Belgische export van kippenvlees (742.335 ton). Het Verenigd Koninkrijk is de 3^{de} voornaamste afzetmarkt voor Belgisch kippenvlees.

Belgische export van vers en bevroren kippenvlees (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	80 672	86 643	94 186	105 451	109 829	120 824	133 713	130 034	129 521	129 197
Nederland	113 657	97 602	88 067	101 018	111 798	112 872	122 897	105 598	106 166	117 958
VK	32 938	29 450	27 508	28 448	29 277	26 662	37 001	34 976	41 083	46 458
Duitsland	21 494	22 085	30 636	32 062	37 784	34 986	37 280	34 975	37 403	41 026
andere EU-landen	29 806	25 089	22 903	26 573	30 210	32 137	32 031	25 050	21 137	17 485
Totaal EU-28	278 567	260 869	263 301	293 552	318 897	327 481	362 923	330 632	335 311	352 124
Zuid-Afrika	4 416	1 046	3 738	2 998	2 600	7 115	7 788	5 493	10 267	25 855
Ghana	894	2 335	3 060	4 401	5 227	15 889	16 451	28 049	18 213	15 908
Congo (Dem. Rep.)	9 977	7 358	8 452	7 686	9 633	7 771	6 324	7 030	8 463	14 272
Filipijnen	134	77	215	1 531	3 261	2 688	1 875	3 185	8 070	14 228
Gabon	984	1 273	1 305	1 141	1 797	1 778	2 130	2 419	2 900	4 138
Angola	5 509	6 578	6 462	5 288	8 538	7 641	5 756	5 878	6 369	4 037
Rusland	12 912	8 609	4 076	0	3 435	3 655	10 857	9 884	5 116	0
andere derde landen	27 177	19 706	23 022	26 309	27 896	27 665	27 527	22 780	30 591	27 942
TOTAAL	340 569	307 851	313 631	342 906	381 284	401 682	441 631	415 349	425 298	458 504

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM

Aandeel Belgische export vers en bevroren kippenvlees per land van bestemming
(in % van het exportvolume)



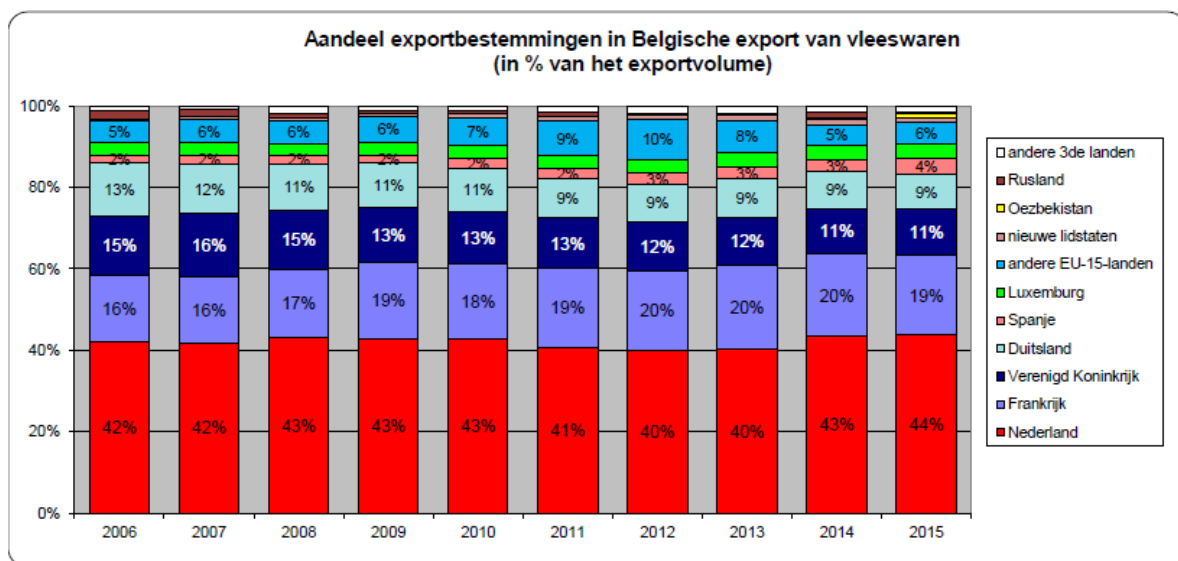
Vleeswaren

Voor vleeswaren in het Verenigd Koninkrijk een belangrijke afzetmarkt. In 2015 kwam dit overeen met een exportvolume van 22.812 ton op een totale Belgische export van vleeswaren van 200.950 ton. Zodoende ging in 2015 11% van de totale Belgische export van vleeswaren naar het Verenigd Koninkrijk. Het Verenigd Koninkrijk is de 3^{de} belangrijkste afzetmarkt voor Belgische vleeswaren.

BELGISCHE EXPORT VAN VLEESWAREN (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nederland	72 821	75 698	80 883	80 293	83 304	78 935	76 354	77 228	87 154	88 094
Frankrijk	27 987	28 996	31 504	35 499	35 868	37 227	37 520	38 949	40 469	38 874
Verenigd Koninkrijk	25 182	28 276	27 488	24 900	25 090	24 387	23 198	22 849	22 480	22 812
Duitsland	22 459	22 380	21 265	20 895	20 636	18 399	17 477	17 752	18 076	17 171
Spanje	3 287	3 697	3 930	3 639	4 804	4 578	5 116	5 681	5 915	8 208
Luxemburg	5 207	5 357	5 364	5 746	5 811	6 440	6 550	6 734	6 961	6 741
andere EU-15-landen	9 211	10 465	10 571	12 100	13 485	16 568	18 630	15 167	10 409	11 305
Totaal EU-15	166 153	174 869	181 006	183 070	188 999	186 534	184 846	184 359	191 464	193 205
nieuwe lidstaten	848	1 636	1 097	932	1 633	2 051	2 259	2 590	2 252	2 136
Totaal EU-28	167 001	176 504	182 102	184 002	190 631	188 584	187 104	186 949	193 716	195 341
Oezbekistan	0	0	0	0	64	0	0	54	676	1 855
Rusland	3 382	2 833	2 550	1 516	1 569	1 930	990	882	2 912	834
andere 3de landen	2 179	1 696	3 342	2 307	2 421	3 202	3 334	3 416	3 356	2 919
TOTAAL	172 562	181 034	187 994	187 826	194 685	193 716	191 429	191 300	200 660	200 950

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



EIEREN EN EIPRODUCTEN

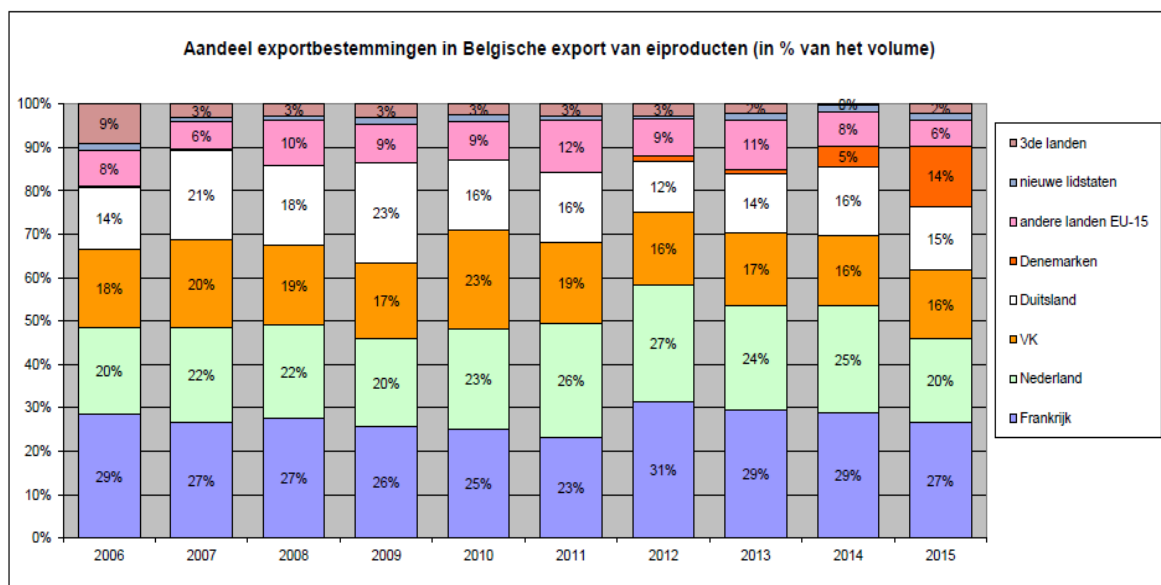
Voor verbruikseieren is het Verenigd Koninkrijk een weinig betekenisvolle markt. Voor ei producten daarentegen is het Verenigd Koninkrijk een belangrijke afzetmarkt.

Inzake ei producten was het Verenigd Koninkrijk in 2015 goed voor 16% (3.707 ton) van de totale Belgische export van ei producten (23.706 ton). Het Verenigd Koninkrijk is de 3^{de} voornaamste afzetmarkt voor Belgische ei producten.

Belgische export van ei producten (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	3 025	3 231	3 293	3 691	3 984	4 224	6 262	5 875	6 054	6 284
Nederland	2 108	2 671	2 583	2 916	3 643	4 716	5 393	4 846	5 154	4 634
VK	1 896	2 447	2 219	2 513	3 616	3 409	3 283	3 348	3 415	3 707
Duitsland	1 519	2 496	2 192	3 327	2 589	2 920	2 388	2 727	3 310	3 516
Denemarken	27	60	5	5	6	2	250	189	971	3 250
andere landen EU-15	889	755	1 223	1 265	1 398	2 202	1 697	2 240	1 674	1 464
Totaal EU-15	9 463	11 660	11 514	13 716	15 235	17 473	19 272	19 224	20 578	22 854
nieuwe lidstaten	171	118	148	234	222	171	106	316	302	324
Totaal EU-28	9 634	11 778	11 662	13 949	15 457	17 644	19 377	19 540	20 880	23 177
3de landen	946	372	311	451	408	482	548	432	68	529
TOTAAL	10 580	12 150	11 973	14 400	15 865	18 125	19 925	19 972	20 947	23 706

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



ZUIVEL

Voor zuivelproducten is het Verenigd Koninkrijk een belangrijke afzetmarkt voor kaas en zuivelbereidingen. Voor andere zuivelproducten is het belang bescheiden.

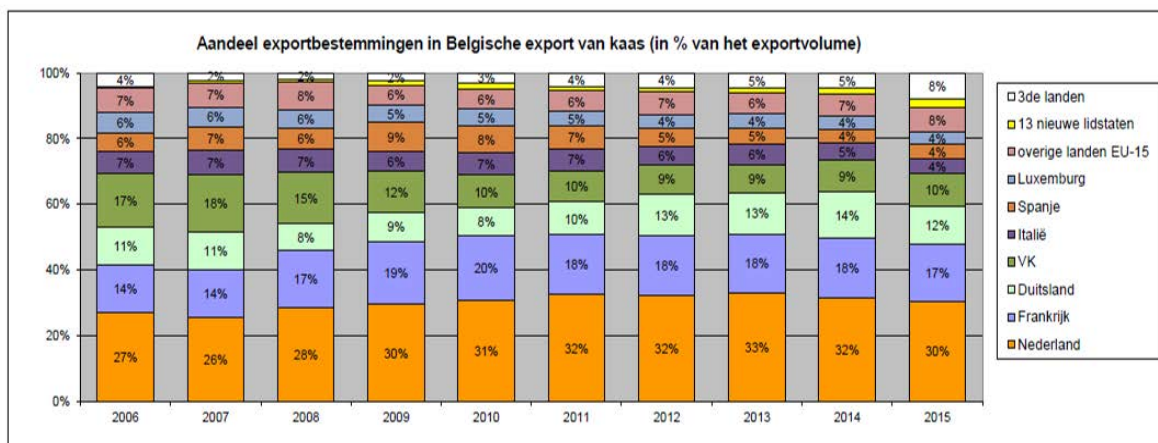
Kaas

Voor kaas was het Verenigd Koninkrijk in 2015 goed voor 10% (14.667 ton) van de totale Belgische export van kaas (147.535 ton). Het Verenigd Koninkrijk is de 4^{de} voornaamste afzetmarkt voor Belgische kaas

Belgische export van kaas (excl. smeltk kaas) (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nederland	22 831	22 464	25 337	29 543	33 270	36 543	38 732	39 693	41 144	44 959
Frankrijk	12 218	12 653	15 563	18 989	21 238	20 547	21 999	21 372	23 698	25 343
Duitsland	9 699	9 929	7 495	9 100	9 092	11 160	15 121	15 206	18 562	17 476
VK	14 020	15 318	13 652	12 319	10 702	10 734	10 843	10 190	12 359	14 667
Italië	5 547	6 497	6 340	6 181	7 498	7 609	6 705	7 333	6 954	6 509
Spanje	4 850	6 314	5 646	8 738	8 794	7 635	6 550	6 061	5 345	6 442
Luxemburg	5 164	5 239	5 078	5 399	5 500	5 117	5 022	5 104	5 227	5 616
overige landen EU-15	6 331	6 353	7 573	5 967	6 571	6 967	8 116	7 711	8 647	11 144
Totaal EU-15	80 658	84 767	86 685	96 236	102 664	106 311	113 087	112 670	121 935	132 155
13 nieuwe lidstaten	421	679	738	1 217	2 168	1 565	1 680	1 539	2 304	3 661
Totaal EU-28	81 079	85 447	87 423	97 453	104 832	107 876	114 767	114 209	124 239	135 816
3de landen	3 467	1 993	1 692	2 440	3 132	4 625	5 389	5 672	6 221	11 720
Totaal	84 546	87 440	89 115	99 893	107 964	112 501	120 156	119 881	130 460	147 535

Bron: Eurostat en bewerkingen VLAM



Zuivelbereidingen

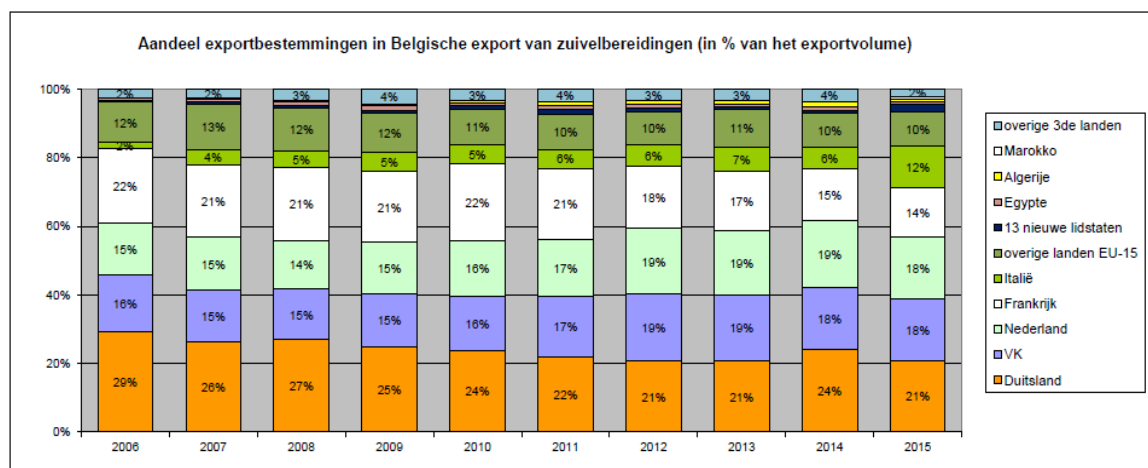
Voor zuivelbereidingen was het Verenigd Koninkrijk in 2015 goed voor 18% (64.174 ton) van de totale Belgische export van zuivelbereidingen (356760 ton). Het Verenigd Koninkrijk is de 2^{de} voornaamste afzetmarkt voor Belgische zuivelbereidingen.

Voor andere zuivelproducten (boter, melkpoeder, yoghurt,..) is het belang van het Verenigd Koninkrijk als afzetmarkt zeer beperkt

Belgische export van zuivelbereidingen (in ton)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Duitsland	108 469	98 439	98 167	97 649	91 121	80 635	68 702	61 297	77 056	74 654
VK	59 505	55 655	53 769	59 330	59 649	63 799	63 932	56 979	57 430	64 174
Nederland	55 802	57 339	51 957	58 805	62 344	61 500	63 119	55 263	62 039	63 781
Frankrijk	78 629	78 195	77 744	80 780	85 124	75 496	59 685	50 838	47 943	51 716
Italië	5 898	16 500	17 492	20 820	20 392	20 167	20 763	21 287	19 434	42 874
overige landen EU-15	43 091	49 316	44 571	45 290	40 181	37 347	31 944	32 363	31 954	36 536
Totaal EU-15	349 393	355 443	343 700	362 673	358 810	338 945	308 143	278 026	295 856	333 734
13 nieuwe lidstaten	1 890	2 916	2 594	3 061	3 150	4 520	3 490	2 168	2 439	6 668
Totaal EU-28	351 282	358 359	346 294	365 734	361 960	343 465	311 633	280 193	298 295	340 402
Egypte	2 324	3 410	4 206	5 121	3 094	4 740	3 038	2 099	3 798	3 023
Algerije	683	1 039	1 944	2 094	2 575	3 702	3 687	3 700	4 119	2 914
Marokko	42	220	426	69	93	277	168	48	295	2 576
overige 3de landen	8 760	9 005	11 522	16 918	13 115	13 382	11 071	9 452	11 707	7 845
Totaal	363 091	372 033	364 391	389 935	380 837	365 566	329 597	295 493	318 213	356 760

Bron: Eurostat en bewerkingen VLAM



SIERTEELTPRODUCTEN

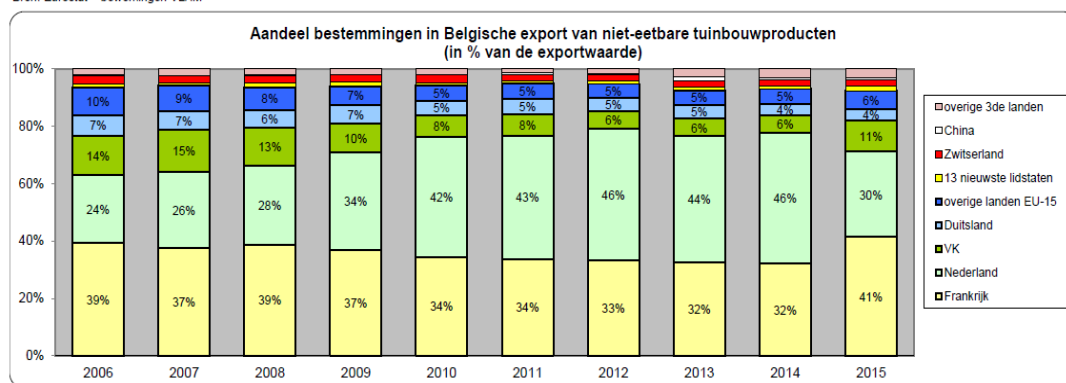
Sierteelt – algemeen

Voor het totaal van de sierteeltproducten was het Verenigd Koninkrijk in 2015 goed voor 11% (€ 58,6 mio) van de totale Belgische export van sierteeltproducten (€ 542 mio).

Belgische export van niet-eetbare tuinbouwproducten (in 1.000 euro) per land van bestemming

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	195 535	192 403	202 892	211 257	223 419	221 376	225 700	219 853	217 606	224 214
Nederland	117 029	136 092	145 278	193 479	270 429	281 070	311 984	299 270	310 031	160 813
VK	68 508	76 004	68 075	57 946	49 913	49 782	41 904	40 934	42 288	58 601
Duitsland	35 400	33 508	33 434	37 636	32 757	35 873	31 085	32 658	27 106	22 299
overige landen EU-15	48 223	45 841	40 949	37 347	34 802	34 199	33 689	34 961	35 012	34 758
Totaal EU-15	464 696	483 847	490 628	537 666	611 319	622 300	644 360	627 675	632 043	500 685
13 nieuwste lidstaten	5 721	4 764	7 797	7 337	5 258	5 925	6 215	8 350	7 972	7 525
Totaal EU-28	470 417	488 611	498 425	545 002	616 578	628 225	650 576	636 025	640 015	508 210
Zwitserland	13 484	11 664	13 167	14 756	17 007	15 098	15 199	14 940	12 737	13 006
China	2 717	1 293	1 064	960	1 850	2 737	3 193	8 117	6 473	2 951
overige 3de landen	10 457	12 292	12 034	11 785	12 957	9 975	11 703	19 767	21 064	18 015
Totaal	497 075	513 861	524 691	572 502	648 392	656 035	680 671	678 849	680 290	542 183

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



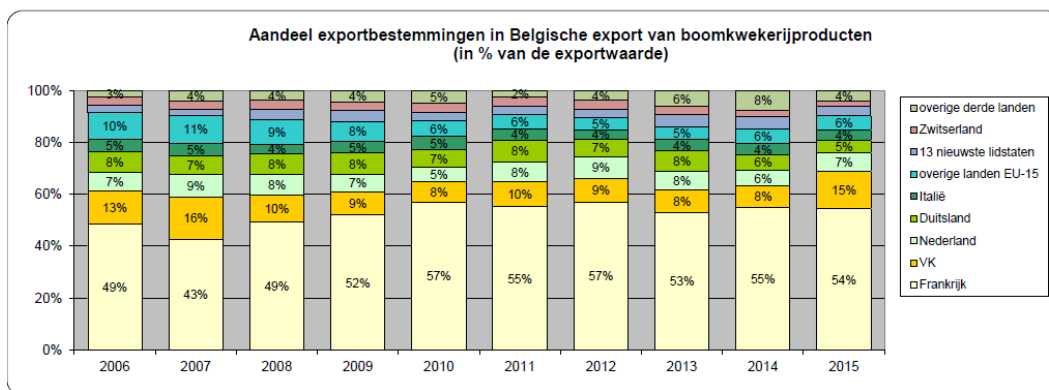
Boomkwekerij

In 2015 was de export van boomkwekerijproducten goed voor 15% van de totale Belgische export van deze producten. Deze export vertegenwoordigde een waarde van €19,4 mio. Het Verenigd Koninkrijk is de 2^{de} voornaamste exportbestemming van Belgische boomkwekerijproducten.

Belgische export van boomkwekerijproducten (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	48 765	48 913	56 919	60 876	68 625	73 335	77 837	67 689	69 468	72 411
VK	12 558	18 534	11 873	10 551	9 568	12 653	12 306	10 711	10 247	19 381
Nederland	7 420	9 940	9 286	7 950	6 606	10 462	11 633	9 610	7 721	9 226
Duitsland	7 826	8 496	9 031	9 586	7 992	11 047	8 997	9 974	7 520	6 614
Italië	4 770	5 384	4 379	5 295	6 228	5 718	5 009	5 463	5 528	5 010
overige landen EU-15	10 482	12 238	10 673	8 940	7 345	7 619	6 562	6 204	7 302	7 465
Totaal EU-15	91 822	103 506	102 161	103 196	106 365	120 835	122 344	109 650	107 786	120 106
13 nieuwste lidstaten	2 658	2 767	4 891	4 841	3 620	4 056	4 351	6 188	5 643	4 752
Totaal EU-28	94 480	106 273	107 053	108 037	109 985	124 891	126 695	115 838	113 429	124 858
Zwitserland	3 080	3 695	3 928	4 065	4 587	4 807	4 554	3 810	3 188	2 781
overige derde landen	2 620	4 498	4 262	5 002	5 709	3 204	5 068	7 824	9 544	5 339
Totaal	100 180	114 465	115 243	117 103	120 281	132 902	136 317	127 472	126 161	132 978

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



VLAM Marketingdienst

Siertelbarometer 2016

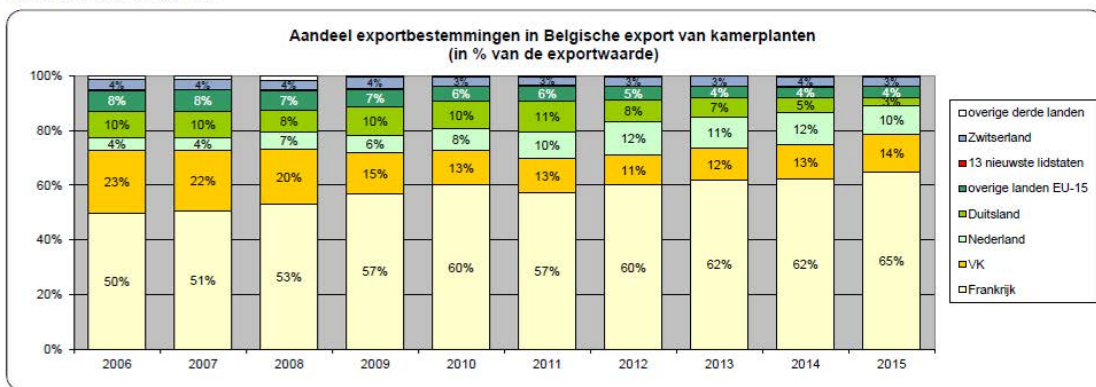
Kamerplanten

In 2015 was de export van boomkwekerijproducten goed voor 14% van de totale Belgische export van deze producten. Deze export vertegenwoordigde een waarde van €13,2 mio. Het Verenigd Koninkrijk is de 2^{de} voornaamste exportbestemming van Belgische kamerplanten

Belgische export van kamerplanten (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	68 229	63 764	65 153	64 679	68 123	62 458	60 899	61 403	58 987	60 950
VK	31 633	28 061	24 622	16 923	14 391	13 757	11 080	11 500	11 975	13 259
Nederland	6 057	5 474	8 061	7 357	9 323	10 655	12 469	11 198	11 281	9 775
Duitsland	13 561	12 355	9 616	11 591	11 091	12 239	7 965	6 926	5 034	2 509
overige landen EU-15	10 271	9 726	8 612	7 436	6 252	6 024	5 062	4 194	3 862	3 952
Totaal EU-15	129 750	119 380	116 064	107 986	109 180	105 133	97 475	95 221	91 140	90 446
13 nieuwste lidstaten	290	277	648	276	73	145	257	296	259	352
Totaal EU-28	130 040	119 657	116 713	108 262	109 253	105 277	97 732	95 517	91 399	90 797
Zwitserland	5 316	4 452	4 357	4 644	3 822	3 591	3 510	3 384	3 379	2 903
overige derde landen	1 572	1 761	1 758	541	396	151	160	132	155	412
Totaal	136 929	125 870	122 827	113 447	113 472	109 019	101 402	99 033	94 932	94 113

Bron: Eurostat en bewerkingen VLAM



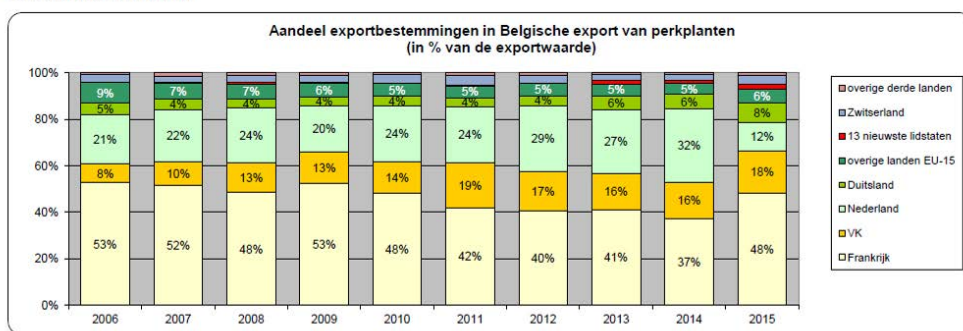
Perkplanten

In 2015 was de export van perkplanten goed voor 18% van de totale Belgische export van deze producten. Deze export vertegenwoordigde een waarde van € 9,8 mio. Het Verenigd Koninkrijk is de 2^{de} voornaamste exportbestemming van Belgische perkplanten.

Belgische export van perkplanten (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	22 749	25 733	24 968	30 698	28 550	25 731	27 338	27 854	26 201	25 663
VK	3 539	4 939	6 593	7 746	8 144	11 849	11 409	10 580	11 080	9 846
Nederland	8 992	11 166	12 194	11 674	14 263	14 806	19 322	18 453	22 238	6 545
Duitsland	2 244	2 177	1 933	2 077	2 394	2 351	2 806	4 105	4 341	4 455
overige landen EU-15	3 761	3 413	3 396	3 444	3 186	3 093	3 476	3 444	3 257	3 170
Totaal EU-15	41 285	47 428	49 084	55 639	56 537	57 829	64 351	64 435	67 117	49 680
13 nieuwste lidstaten	72	145	219	276	162	206	192	870	1 007	1 184
Totaal EU-28	41 356	47 572	49 304	55 915	56 699	58 034	64 543	65 305	68 124	50 863
Zwitserland	1 413	1 396	1 679	1 779	2 177	2 537	2 226	1 969	1 775	1 812
overige derde landen	377	729	565	655	436	711	763	383	518	737
Totaal	43 147	49 697	51 547	58 349	59 311	61 282	67 533	67 656	70 417	53 413

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



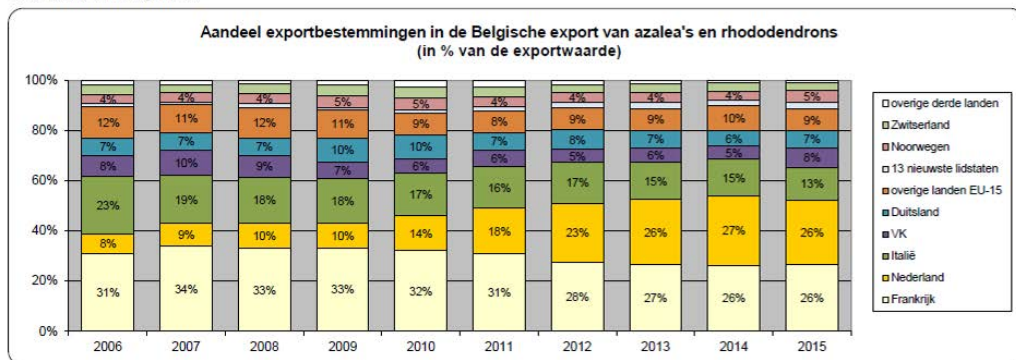
Azalea en rhododendron

In 2015 was de export van azalea en rhododendron goed voor 8% van de totale Belgische export van deze producten. Deze export vertegenwoordigde een waarde van € 2,3 mio. Het Verenigd Koninkrijk is de 4^{de} voornaamste exportbestemming van Belgische azalea's en rhododendrons.

Belgische export van azalea's en rhododendron (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Frankrijk	9 694	10 113	9 600	9 263	9 034	9 189	8 968	8 519	8 249	8 195
Nederland	2 515	2 697	2 933	2 735	3 841	5 505	7 569	8 321	8 606	7 967
Italië	7 165	5 730	5 317	4 991	4 780	4 906	5 377	4 696	4 582	4 121
VK	2 532	3 030	2 575	1 822	1 603	1 941	1 584	1 888	1 629	2 372
Duitsland	2 302	2 074	1 954	2 699	2 669	2 178	2 522	2 275	1 971	2 147
overige landen EU-15	3 925	3 373	3 587	3 123	2 473	2 514	2 930	2 780	3 056	2 665
Totaal EU-15	28 132	27 018	25 966	24 632	24 400	26 235	28 950	28 480	28 094	27 467
13 nieuwste lidstaten	352	267	438	297	348	602	707	745	755	876
Totaal EU-28	28 484	27 284	26 405	24 929	24 748	26 836	29 657	29 225	28 849	28 343
Noorwegen	1 102	1 149	1 178	1 272	1 326	1 141	1 187	1 259	1 100	1 441
Zwitserland	1 207	933	1 110	1 205	1 257	1 197	1 096	1 151	1 000	950
overige derde landen	604	532	409	538	710	753	528	448	354	297
Totaal	31 398	29 899	29 102	27 944	28 041	29 928	32 468	32 083	31 303	31 031

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



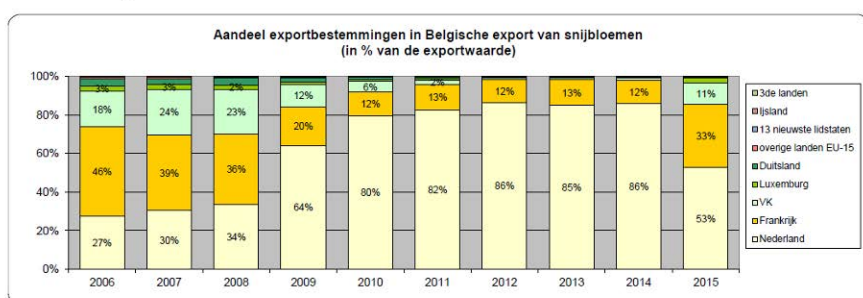
Snijbloemen

In 2015 was de export van snijbloemen goed voor 11% van de totale Belgische export van deze producten. Deze export vertegenwoordigde een waarde van € 8,4 mio. Het Verenigd Koninkrijk is de 3^{de} voornaamste exportbestemming van Belgische snijbloemen

Belgische export van snijbloemen (in 1.000 euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nederland	16 000	19 116	23 306	76 655	147 294	152 924	167 286	159 825	182 951	40 454
Frankrijk	27 139	24 543	25 211	23 733	22 900	24 883	23 112	24 363	25 198	24 981
VK	10 817	14 991	16 069	14 139	10 300	3 978	1 334	1 815	2 614	8 408
Luxemburg	1 685	1 629	1 606	1 339	1 315	1 286	1 332	1 153	1 221	2 149
Duitsland	2 225	1 876	2 549	2 794	2 656	1 761	150	80	468	112
overige landen EU-15	429	493	389	471	455	353	99	106	49	66
Totaal EU-15	58 296	62 648	69 030	119 132	184 920	185 186	193 313	187 342	212 501	76 170
13 nieuwste lidstaten	64	5	7	15	3	5	17	8	3	42
Totaal EU-28	58 360	62 652	69 037	119 146	184 924	185 191	193 330	187 350	212 504	76 211
IJsland	0	0	0	13	94	117	140	158	188	258
andere 3de landen	166	177	196	199	141	121	110	72	203	79
Totaal	58 526	62 829	69 232	119 359	185 158	185 428	193 580	187 580	212 895	76 549

Bron: Eurostat + bewerkingen VLAM



Samenvattend – situatie 2015

Export (BE) naar Verenigd Koninkrijk

		% Belgisch portwaarde	ex- rijk Plaats in export
SIERTEELT	Boomkwekerij	15%	2 ^{de}
	Azalea Rhododen-	8%	4 ^{de}
	dron	14%	2 ^{de}
	Kamerplanten	18%	2 ^{de}
	Perkplanten	11%	3 ^{de}
	Snijbloemen	11%	3 ^{de}
	TOTAAL		
VLEES	Varkensvlees	5%	3 ^{de}
	Vleeswaren	11%	3 ^{de}
	Rundvlees	/	/
	Gevogelte	10%	3 ^{de}
EIEREN	Eiproducten	16%	3 ^{de}

		% Belgisch portwaarde	ex- rijk Plaats in export
ZUIVEL	Kaas	10%	4 ^{de}
	Zuivelbereidingen	18%	2 ^{de}
GROENTEN	Verse groenten	6%	4 ^{de}
	Diepvriesgroenten	13%	3 ^{de}
	Groenteconserven	5%	4 ^{de}
FRUIT	Vers fruit	5%	4 ^{de}
AARDAPPELEN	Aardappelbereiding	14%	3 ^{de}

Source : Boerenbond

2.12. VBT

Op vraag van Vice-eerste Minister K. Peeters in zijn schrijven met kenmerk KAB/HM/2016-4332, geeft het VBT in samenspraak met haar leden, in onderstaande nota beknopt de belangrijkste punten weer die vanuit de coöperatieve sector van (verse) groenten en fruit aandacht vergen betreffende de BREXIT. Het VBT hoopt hiermee afdoende input te leveren voor de HLG en de Task Force en blijft uiteraard ter beschikking voor verdere verduidelijkingen.

Impact op resterende EU-eengemaakte markt

- De beperktere EU-eengemaakte markt en een potentiële terugval in de export naar het VK zullen leiden tot een verhoogde concurrentie op de interne EU-markt.
- De concurrentie op de EU-markt wordt mogelijks nog aangescherpt door een toenemende protectionistische houding van de economische actoren en van de EU-consumenten in het bijzonder – waarbij de voorkeur gaat naar ‘lokale’ producten ten nadele van producten van andere EU-lidstaten en derde landen.
- Wat indien andere EU-lidstaten het voorbeeld van het VK volgen en besluiten tot een EU-exit?

Onduidelijkheden en onzekerheden

Onduidelijkheden en onzekerheden met mogelijks korte en langere termijn impact op de Belgische (en andere EU) economische sectoren en hun export naar het VK

- Impact van de BREXIT op de economische ontwikkeling (en onzekerheid) in het VK met impact op het marktpotentieel in het VK;
- Verloop van de wisselkoersen en valuta risico's met impact op de concurrentiepositie van de Belgische exporteurs op de VK-markt;
- Mogelijke instelling van tarifaire handelsbelemmeringen door het VK met impact op de concurrentiepositie van buitenlandse aanbieders, inclusief Belgische exporteurs;
- Mogelijke instelling van niet-tarifaire handelsbelemmeringen met impact op de markttoegang voor buitenlandse aanbieders en hun concurrentiepositie op de VK-markt;
- Het verlaten van de EU-wetgeving en het instellen van specifieke (aanpassingen in de) nationale wetgeving van het VK met impact op de vereisten voor ingevoerde producten, inclusief producten van Belgische oorsprong.

Specifieke, product-gerelateerde aandachtspunten

Specifieke, product-gerelateerde aandachtspunten voor de export van verse Belgische groenten en fruit naar het VK

- Als het VK zou terugvallen op een nationale wetgeving, dan kan dit op product-technisch vlak mogelijks gevolgen hebben voor wat betreft de vereisten voor voedselveiligheid en traceerbaarheid, de specifieke eisen betreffende gewasbescherming en de fytosanitaire vereisten.

- Binnen de EU geldt de General Food Law EU 178/2002 als basis voor voedselveiligheid en traceerbaarheid. Als binnen het VK een eigen systeem gehanteerd wordt, valt te verwachten dat er ofwel een lang proces nodig kan zijn voor een wederzijdse erkenning met het EU-systeem, ofwel dat individuele exporterende landen en/of operatoren de specifieke gelijkwaardigheid moeten aantonen. Voor de producentencoöperaties en hun aangesloten leden-producenten kan dat leiden tot specifieke aanpassingen aan kwaliteitssystemen en daarmee gepaard gaande kwaliteitsgaranties en –certificaten, aan kwaliteitseisen en handelsnormen, en aan etikettering.
- Binnen de EU gelden uniforme MRLs (maximum residue levels) voor gewasbeschermingsmiddelen erkend voor het gebruik bij de productie van groenten en fruit. Als het VK overschakelt naar nationale MRLs die afwijken (lees lager zijn) dan de EU-MRLs, dan zullen ook voor deze exportmarkt specifieke productiewijzen, -technieken en -monitoring moeten toegepast worden door de producentencoöperaties en hun producenten.
- Als het VK overschakelt naar een nationale fytosanitaire wetgeving, afwijkend van deze van de EU, dan kan dit mogelijks leiden tot specifieke eisen voor de exporterende landen. In het meest pessimistische scenario zou het VK – net zoals tal van andere derde landen – kunnen overgaan tot een PRA (pest risk assessment) voor elke product/land-combinatie vooraleer markttoegang te verlenen. Het VBT heeft ondertussen al in meerdere dossiers ervaren dat dergelijke PRA een proces van lange duur is, dat enkel na het aanleveren van uitgebreide technische dossiers door de sector en gedetailleerde discussies tussen de NPPOs (National Plant Protection Organizations – FAVV voor België) leidt tot markttoegang onder strikte protocollen en vereisten voor de betrokken producenten en producentencoöperaties.

Gevolgen voor de sector

Als de handel met het VK belemmerd wordt, dan heeft dit ook gevolgen voor de sector van verse groenten en fruit. Enerzijds is er de directe impact op de Belgische export van deze producenten naar het VK. Anderzijds is er de indirecte impact als de Belgische export van verwerkte producten wordt bemoeilijkt. Enkele kengetallen van de Belgische exporthandel in verse groenten en fruit zijn opgenomen in onderstaande tabellen.

- De Belgische (hoofdzakelijk Vlaamse) coöperatieve sector van (verse) groenten en fruit is sterk exportgericht, waarbij de (naburige) EU-lidstaten – inclusief het VK – traditioneel een belangrijk deel van deze export innemen.
- Ongeveer 6% van de Belgische exportwaarde van verse groenten vindt de voorbije jaren een afzet in het VK; voor vers fruit bedraagt dit aandeel ruim 10%. Met een aandeel in het exportvolume van 4% voor groenten en 8% voor fruit, wordt duidelijk dat het VK een belangrijke afzetmarkt is voor high-value producten.
- In 2015 bedroeg de Belgische export naar het VK ruim 126 miljoen euro, waarvan 51 miljoen euro verse groenten en 75 miljoen euro vers fruit. De invoer vanuit het VK bleef beperkt tot 3 miljoen euro. De Belgische handelsbalans met het VK is voor verse groenten en fruit dan ook duidelijk positief.

- Het belang van de VK-markt varieert uiteraard in de tijd (zowel over de jaren heen, als binnen een periode van een jaar naargelang het seizoen en de beschikbaarheid van nationaal VK- en geïmporteerd product van andere aanbieders, waaronder de zuidoostelijke EU-lidstaten). In 2015 was telkens meer dan 10% van het Belgische geëxporteerde volume van peren, aardbeien, bonen, champignons en aubergines bestemd voor het VK; ook voor tomaten, prei en paprika bedroeg het aandeel van het VK in het geëxporteerde volume meer dan 5%.

Het Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties vzw, kortweg VBT, vertegenwoordigt en behartigt, zowel op nationaal als op internationaal vlak, de belangen van de Belgische producentencoöperaties in de sector groenten en fruit. Het VBT telt negen leden – BFV-Belgische Fruitveiling, BelOrta, Coöperatie Hoogstraten, EFC-European Fruit Co-operation, Ingro, LAVA-Logistieke en Administratieve Veiling Associatie, LTV-Limburgse Tuinbouwveiling, REO Veiling, en La Criée de Wépion. Zij realiseerden in 2015 een gezamenlijke omzet van ruim 1 miljard euro, met 57% groenten voor de versmarkt, 33% fruit en 10% industriegroenten.

Belgische export	2013	2014	2015
Groenten – miljoen euro			
Totaal export	700,3	674,5	809,4
Naar VK	39,7	38,6	50,7
Aandeel VK in totaal	6%	6%	6%
Groenten – miljoen kg			
Totaal export	810,3	830,2	858,1
Naar VK	34,9	30,5	33,8
Aandeel VK in totaal	4%	4%	4%
Fruit – miljoen euro			
Totaal export	674,2	580,7	644,0
Naar VK	53,7	62,0	75,3
Aandeel VK in totaal	8%	11%	12%
Fruit – miljoen kg			
Totaal export	569,3	607,7	667,9
Naar VK	38,2	48,2	53,1
Aandeel VK in totaal	7%	8%	8%

Belgische buitenlandse handel – 2015	Import	Export
Groenten – miljoen euro		
Totale handel	893,7	809,4
Naar/van VK	1,3	50,7
Aandeel VK in totaal	< 1%	6%
Fruit – miljoen euro		
Totale handel	569,2	644,0
Naar/van VK	1,5	75,3
Aandeel VK in totaal	< 1%	12%

Belgische export naar VK – 2015	Ton	Aandeel VK in totaal
Groenten		
Totaal export	33.819	4%
Tomaten	13.224	6%
Champignons	4.547	24%
Prei	3.741	5%
Bonen	2.810	33%
Paprika	2.506	6%
Aubergines	1.081	11%
Fruit		
Totaal export	53.084	8%
Peren	30.497	10%
Aardbeien	13.069	25%
Appelen	8.094	3%

Bron: VBT op basis van Nationale Bank van België en VLAM; inclusief re-export.

2.13. FEBEG

EU-ETS & koolstofbeprijzing: we pleiten ervoor dat het VK deel uit blijft maken van de EU-ETS (Emission Trading System) markt

Als grote uitstoter van broeikasgassen en netto-importeur van emissierechten zou het VK niet uit de EU (ETS) markt moeten stappen. Indien het VK uit EU-ETS stapt, zal dit invloed hebben op de koolstofmarkt en de marktprijs als geheel. Omdat het VK een netto-importeur van emissierechten is, verwachten we een lagere koolstofprijs. Dit moet in detail worden beoordeeld, meer bepaald wat de impact op de marktstabiliteitsreserve (MSR) betreft.

Om dit te vermijden zijn er drie scenario's mogelijk:

Noors model:

Het VK treedt toe tot EMA & EVA en krijgt toegang tot de eenheidsmarkt (onderworpen aan Europese normen & voorschriften).

Zwitsers model:

Het VK treedt toe tot EVA & onderhandelt over het koppelen van VK-ETS met EU-ETS.

Vrijhandelsakkoordmodel:

Het VK ondertekent een vrijhandelsakkoord met de EU, waarin de voorwaarden van het koppelen van VK-ETS met EU-ETS worden bepaald.

Impact op EU-doelstellingen inzake broeikasgasemissies & hernieuwbare energiebronnen

Indien het VK uit de interne markt van de EU stapt:

De EU zal nieuwe maatregelen ter vermindering van broeikasgasemissies moeten nemen om haar doelstellingen te behalen (volgens het Raamverdrag van de Verenigde Naties inzake klimaatverandering en de recente Overeenkomst van Parijs) indien er geen lastenverdeling inzake vermindering van broeikasgasemissies wordt bereikt (tussen het VK en de EU), vermits het VK meer dan zijn steentje bijdraagt tot het behalen van de EU-doelstelling (de verplichtingen van het VK inzake emissiereductie op grond van de Klimaatwet van het VK lijken strenger dan deze opgelegd door de EU-wetgeving).

Het staat het VK vrij zijn doelstellingen inzake hernieuwbare energiebronnen op een zodanige wijze te behalen dat hierdoor van EU-afspraken zou kunnen worden afgeweken. Dit zal gevolgen hebben voor andere nationale verbintenissen die in nationale plannen zullen worden omgezet teneinde de doelstelling inzake hernieuwbare energiebronnen van 27 % op EU-niveau te behalen. Ook zou het VK meer gebruik kunnen maken van gasgestookte elektriciteitsproductie-eenheden, hetgeen invloed zou kunnen hebben op de gasprijzen (stijgende prijzen).

Brexit en de eengemaakte energiemarkt (EEM): het belang van een voortgezette deelname

Een voortgezette deelname van het VK aan de EEM (ook al is het geen volwaardig lid) is noodzakelijk om belemmeringen te voorkomen met betrekking tot een wederzijdse toegang van ondernemingen aan de energiemarkten van het VK en de EU, en is dus uiterst belangrijk:

- Om zeker te maken dat eventuele verschillen tussen het VK en de EU in de opzet van de energiemarkt de import-export naar de energiemarkten van het VK en de EU niet zouden verstoren (bv. verschillen in toewijzing van interconnector-capaciteit; beperkingen die prijsgestuurde interconnectorstromen ondermijnen).
- Om zeker te maken dat codes en bindende richtlijnen gemeenschappelijke regels blijven vaststellen voor de aansluiting op & de werking van elektriciteits- en gasnetten doorheen de EU (en ook voor transacties op de termijn-, day-ahead-, intraday- en balanceeringsmarkt voor elektriciteit & gas).
- Om zeker te maken dat er geen beperkingen zijn op de toegang tot fysieke en financiële markten voor energiegrondstoffen van het VK (bv. fiscale en/of BTW-regels; vermijden van import/exportverklaringen om interconnectors te gebruiken; vermijden dat financiële vergunningen worden gekopieerd).

Conclusion:

We pleiten ervoor dat het VK deel uit blijft maken van de eengemaakte energiemarkt en EU-ETS.

Het moet duidelijk zijn dat de impact van de Brexit op de doelstellingen inzake broeikasgasemissies & hernieuwbare energiebronnen tot een minimum moet worden beperkt, door het aanpassen van de EU-doelstellingen aan de nieuwe situatie na de Brexit.

2.14. UPA

Standpunt van de Beroepsunie van Architecten

Samenvatting

The 'acquis communautaire' has considerably strengthened economic and cultural exchanges between the UK and other Member States, a.o. in the field of architecture and construction. Triggering Article 50 would halt or severely impede this collaboration and jeopardize the mutual benefits. The architects' association UPA-BUA takes a conditional stance on the preservation of future collaboration.

Situatieschets

De Europese Unie heeft gezorgd voor een nauwere economische en culturele samenwerking tussen de lidstaten. Architectuur is daar al heel lang een goed voorbeeld van, maar door de Unie is deze samenwerking ook doeltreffender en intenser geworden.

Hoewel de architectuursector, van interieurontwerp tot stedenbouw, op zich geen grote economische uitdaging lijkt voor te stellen, is het belang van deze sector vertienvoudigd door zijn directe en indirecte impact. Als projectontwikkelaar en toonaangever beschikt hij inderdaad over een belangrijke hefboom, gaande van woningbouw en infrastructuur tot de ruimtelijke ordening van het land, allemaal activiteiten die een invloed uitoefenen op de economie, de werkgelegenheid, de mobiliteit, de duurzame ontwikkeling, het welzijn en de culturele attractiviteit.

De Europese samenwerking, het vrije beroepsverkeer, de nabijheid in termen van mobiliteit, de technische harmonisatie, de culturele samenwerking, de coördinatie van het onderwijs en het delen van duurzame oplossingen hebben deze hefboom, die de architectuursector vertegenwoordigt, alleen maar versterkt. Bovendien speelt deze sector een rol van katalysator bij tal van standpunten in de Europese Unie.

Impact van de Brexit

Om de gevolgen van de Brexit in de architectuursector in te schatten, moet dan ook rekening worden gehouden met intrinsiek aanverwante sectoren. Een 'harde Brexit' uit de Europese Unie zou evenwel grote negatieve gevolgen hebben :

- Dit zou een einde stellen aan de overeenkomsten inzake wederzijdse erkenning (gelijkstelling van diploma's), de toegang tot het beroep (dienstenpaspoort) verbieden, een tekort aan vaardigheden en expertise in de hand kunnen werken ;
- De toegang tot overheidsopdrachten en private aanbestedingen, die zelfs in geval van een handelsakkoord niet effectief zou zijn door het gebrek aan harmonisatie van de regels, kwalificaties en technische expertise, zou worden verbroken ;

- Opdrachten voor werken en leveringen van producten zouden zich geleidelijk desintegreren door het gebrek aan gemeenschappelijke regelgeving (bijvoorbeeld de Construction Products Regulation), het ontbreken van gemeenschappelijke technische normen (bijvoorbeeld de harmonisatie van de REI-classificaties inzake brandweerstand) zou de kosten boven de concurrentie doen uitstijgen en de geharmoniseerde procedurenormen zouden verdwijnen (bijvoorbeeld de veiligheid van tijdelijke of mobiele bouwwerken) ;
- In plaats van een convergentie van technische knowhow en marktkennis zou de beheersing van kennis uiteenlopen en zou de ontwikkeling van compatibele instrumenten worden bemoeilijkt ;
- Er zou geen coördinatie en samenwerking in het onderwijs meer zijn voor studenten en docenten (bijvoorbeeld ERASMUS), noch in de continue professionele ontwikkeling (CPD) ;
- Culturele uitwisselingen zouden sterk worden belemmerd (afwezigheid van samenwerkings- en uitwisselingsprotocollen), de financiering van gezamenlijke projecten zou worden stopgezet en er zou een juridisch vacuüm worden gecreëerd voor het verkeer van personen, goederen en diensten;
- R&D, zowel in de humane als in de exacte wetenschappen, zou niet meer tot stand komen op gemeenschappelijke gronden of in gedeelde projecten of opdrachten;
- Bijgevolg zouden er tekortkomingen optreden op het vlak van coördinatie van infrastructuur, doeltreffendheid van investeringen, wederzijdse kennisverrijking en harmonisatie van technische voorschriften;
- Er zou een grote rem worden gezet op duurzame ontwikkeling bij afwezigheid van de interne markt van producten, diensten en normen (bijvoorbeeld voor de energieprestatie van gebouwen EPBD). Kennisdeling en beleidscoördinatie zouden ernstig worden belemmerd;
- Doordat de uitdagingen van de toekomst zoals slimme gebouwen, verbonden voorwerpen en de virtuele wereld van netwerken en kunstmatige intelligentie bijna per definitie grensoverschrijdend zijn, zou het creëren van kunstmatige scheidingen alleen maar kostelijke hinderpalen doen ontstaan. Zo overstijgt de Alliantie voor het internet van de dingen (AIoTI) zelfs het Europese kader om wereldwijd actief te zijn.

Een concreet voorbeeld: de sluiting van de toegang tot opdrachten voor Britse studiebureaus zal het einde betekenen van samenwerkingsverbanden die hebben geleid tot prestigieuze projecten zoals de nieuwe zetel van de Raad van de Europese Unie in Brussel of het Havenhuis in Antwerpen.

Aangezien de invoering van grenzen aan weerskanten nefast zou zijn voor de architectuursector, moeten we ons afvragen wat de fundamentele redenen voor de Brexit zijn en oplossingen

aanreiken voor de reële noden. En de parallel met de problematiek van de papierloze wereld biedt ons al een visie op de kern van het probleem: « How can we build trust into the network? »

Opm. : Belgische architecten profiteren eveneens van de samenwerking met het Verenigd Koninkrijk: sommigen ontwikkelen er een activiteit, anderen studeerden aan gerenommeerde scholen als de AA School of beroepsverenigingen zoals de RIBA. Er valt niet te ontkennen dat het Verenigd Koninkrijk door zijn omvang en zijn Angelsaksische, en dus wereldwijde banden ook een referentie is op het vlak van leadership en openheid naar de wereld.

Besluit

Om de effecten van een Brexit te beperken en een abrupte verbreking van uitwisselingen te voorkomen, moeten er overgangsregelingen worden onderhandeld en nieuwe samenwerkingsverbanden worden overwogen. Deze maatregelen moeten er in de eerste plaats voor zorgen dat de mogelijkheden tot samenwerking gehandhaafd blijven door de gelijkstelling van opleidingen, beroepskwalificaties en toegang tot het beroep te erkennen.

Dit is alleen mogelijk onder de minimumvoorwaarde van een wederzijdse erkenning van het vrije verkeer van diensten en personen (cf. de Europese Economische Ruimte), maar impliceert ook andere eisen op het vlak van integratie en bijdragen. Op die manier zouden ook uitwisselingen in aanverwante domeinen worden gevrijwaard. Doordat het Verenigd-Koninkrijk zijn standpunt over de mate van gewenste integratie nog niet gedefinieerd heeft, is het niet mogelijk een definitief antwoord te verstrekken, maar het is duidelijk dat een complexe sector met een enorme impact zich niet tevreden kan stellen met een gedeeltelijke integratie.

De architectuursector hangt af van het vrije verkeer van personen en diensten, maar ook van producten (bouwcontracten) en kapitaal (vastgoedbeleggingen). Deze elementen vormen een geheel en zullen bij gebrek aan aanhoudende convergentie snel uiteenvallen, met als gevolg een sterke inperking van elke vorm van samenwerking (geen gelijkstelling meer, geen geharmoniseerde normen meer, geen gedeeld onderzoek meer, geen vlotte culturele uitwisselingen meer, geen gebundelde duurzame inspanningen meer, ...) en een ontmanteling van gemeenschappelijke opdrachten, gedeelde kennis en collectieve ideeën.

Impliciet zijn de *Business for Britain* ondernemers geïnteresseerd in de interne markt, maar ze verwerpen overregulering en geloven dat ze de uitdagingen van de toekomst aankunnen met minder beperkingen en verplichtingen. Vanuit dit oogpunt is de Brexit veeleer een oproep tot hervorming van de Europese Unie. Vanuit historisch en filosofisch perspectief kan de gemeenschappelijke toekomst van de democratische en culturele waarden evenmin worden genegeerd. Het gemeenschappelijke belang en de gemeenschappelijke identiteit staan dus niet ter discussie, maar wel de *werking van de Unie zelf*.

Als de Brexit anderzijds moet worden begrepen als een reactie op de globalisering, of met andere woorden op de '*detritorialisering*', kan architectuur juist creatieve antwoorden bieden op de onderliggende angst om (de controle over) zijn grondgebied te verliezen. Want zelfs als we weer muren aan de grenzen optrekken, maken de ontwikkelingen van de aangesloten wereld deze grenzen steeds meer overbodig. Maar tegelijkertijd zijn er criteria en grenzen nodig om een grondgebied af te bakenen. Deze grenzen naadloos op elkaar laten aansluiten is bij uitstek de taak van architectuur: zorgen voor ruimtelijke ordening, vloeiende overgangen en de *herbestemming en herinrichting van het grondgebied*. Daarom is het voor iedereen wenselijk en gunstig

om zo nauw mogelijk te blijven samenwerken en verder te kijken dan de Brexit om aan de werkelijke behoeften aan hervorming en afbakening te beantwoorden. Zowel bij het ontwerpen van architectuurprojecten als bij onderhandelingen is de beste oplossing vaak degene die het behoeftenprogramma in vraag stelt.

Nil volentibus arduum.

Opm. : Het behoud van een gelijkstelling van diploma's in de toekomst impliceert een de facto harmonisatie van het onderwijs. De handhaving van de wederzijdse toegang tot het beroep zou ook leiden tot convergentie van aanverwante opdrachten voor leveringen van producten en werken.

Nota bene

De UPA-BUA (Union Royale Professionnelle d'Architectes - Koninklijke BeroepsUnie van Architecten) is een in 1932 opgerichte Belgische vereniging die het beroep van architect stimuleert.

2.15. IAB

Gevolgen van de Brexit op de accountants en/of belastingconsulenten

Er bestaat bij de leden nog heel veel onzekerheid over de modaliteiten van de Brexit. Er zijn alerhande scenario's mogelijk, wat de prognose rond die directe gevolgen danig bemoeilijkt. Aangezien het niet zeker is of het Verenigd Koninkrijk (VK) in de vrijhandelszone zal blijven (zoals Noorwegen), is het niet helemaal duidelijk welke regels zullen gelden voor de handel tussen de EU en het VK.

Daarnaast zal de Brexit volgens ons drie indirecte gevolgen hebben:

- Door de aanhoudende onzekerheid nemen de markten een afwachtende houding aan, wat de activiteit van alle economische sectoren – ook de onze – vertraagt.
- Op fiscaal vlak hangt veel af van de visie van het VK, België en de andere lidstaten. Enkele landen hebben al concrete fiscale maatregelen genomen in de hoop investeringen aan te trekken die door de Brexit moeilijker zouden zijn in het VK. Mocht België dat ook doen, dan zouden meer investeringen binnenstromen. Daardoor zal de economische activiteit en bijgevolg ook onze sector groeien. Veel zal echter afhangen van de maatregelen die het VK neemt. Indien het VK een heel favorabel klimaat zouden creëren, dan zou het impact van nationale maatregelen lager liggen.
- Zodra het VK effectief geen lid meer is van de EU, zullen er nieuwe regels gelden op het vlak van boekhouding en fiscaliteit. Daardoor zal er tijdelijk meer vraag zijn naar de expertise van de accountants en/of belastingconsulenten, zeker op het vlak van indirecte belastingen. Aan de andere kant zullen internationale vennootschappen die in het Verenigd Koninkrijk gevestigd zijn, onze expertise vragen omdat hun financiële rapporten meer gedetailleerd moeten zijn.

Dat heeft wel als effect dat de kosten omhoog gaan. De marges van de getroffen bedrijven zullen onder druk staan. Op termijn kan de verhoogde activiteit dus eigenlijk helemaal nihil worden of zelfs negatief.

2.16. ASSURALIA

Voor de verzekeringssector is het essentieel dat, wanneer Britse verzekeringsondernemingen na de Brexit hun verzekeringsproducten verder op de Belgische markt zouden blijven commercialiseren, zij verder strikt onderworpen moeten blijven aan de consumentbeschermende en prudentiële reglementering waar Belgische verzekeringsondernemingen onderworpen zijn. Zoniet zou er een ontoelaatbare concurrentieverstoring ten nadele van Belgische verzekeringsondernemingen gecreëerd worden.

De consumentbeschermende wetgeving is niet alleen deze opgenomen in het Wetboek Economisch Recht, maar zeker ook AssurMIFID en IDD (de Europese richtlijn inzake tussenpersonen en distributie van verzekeringsproducten). De prudentiële reglementering betreft uiteraard Solvency II en alle uitvoeringsbesluiten en reglementeringen.

2.17. FEBELFIN

Belgische financiële sector in enkele cijfers



België kent een **gediversifieerd financieel ecosysteem** waar talrijke nationale en internationale spelers deel van uitmaken.

België heeft, na Luxemburg, de meest 'internationale' financiële sector in Europa. Het is qua samenstelling en bedrijvigheid heel **sterk Europees en internationaal** gekleurd, in tegenstelling tot bv. de Nederlandse banksector.

België is bovendien een **expertisecentrum** qua betaalverkeer en cyber security. De Belgische financiële sector is nl. altijd een voorloper geweest inzake de ontwikkeling en implementatie van financieel betalingsverkeer. Zo is er een sterke infrastructuur en expertise voorradig met de aanwezigheid van spelers zoals Euroclear, Swift en Bank of NY Mellon.

Naast banken maken ook vermogensbeheerders, fintech spelers, marktinfrastructuurspelers, verzekeringsondernemingen, pensioenfondsen, leasing- en factoring bedrijven, en anderen deel uit van dit financieel ecosysteem.

Brexit

Brexit is momenteel nog omgeven met veel onzekerheid. Echter zijn er meerdere factoren die een onderhandeld akkoord bemoeilijken (beperkte tijd, diametrale tegenstelling wat betreft het vrij verkeer van personen, verdeelde EU-lidstaten, strenge goedkeuringsprocedure, etc.). Hierdoor wordt een **harde Brexit** als een realistische uitkomst van de onderhandelingen beschouwd. Het lijkt Febelfin dan ook wenselijk dat België zich hierop voorbereidt.

Een harde Brexit zou neerkomen op de creatie van handelsbelemmeringen tussen het VK en de EU, het beperken van vrij personenverkeer tussen het VK en de EU, en een verschuiving van financiële activiteiten van Londen naar het Europese vasteland.

Dit zou leiden tot een daling van de wederzijdse handel. **België** is door haar open economie **een van de kwetsbaarste EU-landen voor een 'harde Brexit'** (ca. 8% export; na Ierland, Cyprus, en Nederland). Naast de voorziene negatieve impact, creëert Brexit echter ook enkele opportuniteiten voor de Belgische financiële sector. Doch, enkel met gepaste acties door de Belgische regeringen zal dit tot een positief resultaat kunnen leiden.

In welke mate heeft Brexit een impact op de Belgische financiële sector?

Directe en indirecte gevolgen

Brexit heeft directe en indirecte gevolgen voor de Belgische financiële sector.

De directe gevolgen zijn relatief beperkt²¹. Onder directe gevolgen wordt verstaan in welke mate Belgische banken niet langer diensten kunnen verlenen aan Britse klanten (of Belgische klanten gevestigd in het VK). Momenteel hebben Belgische banken hiertoe 3 mogelijkheden: een dochteronderneming in het VK, een bijkantoor in het VK, en het vrij verkeer van dienstverlening. In het geval van een harde Brexit, zal deze business naar alle waarschijnlijkheid uitsluitend via dochterondernemingen kunnen verlopen. Deze dochterondernemingen zullen over een Britse vergunning moeten beschikken. Onderstaand een overzicht van de bijkantoren en dochterondernemingen van Belgische banken in het VK.

- Byblos Bank Europe: vennootschappelijk balanstotaal: 600 miljoen EUR
 - o 1 bijkantoor in London
- KBC Bank: vennootschappelijk balanstotaal: 161,5 miljard EUR
 - o 1 bijkantoor in London
 - o 2 financiële dochters in London
- The Bank of New York Mellon NV: vennootschappelijk balanstotaal: 35,1 miljard EUR
 - o 1 bijkantoor in London

De indirecte gevolgen van Brexit voor de Belgische financiële sector zijn echter wel groot.

De financiële sector staat nl. **ten dienste van de Belgische economie**. Indien deze schade oploopt via bv. een vermindering van de Belgische export, heeft dit gevolgen voor de Belgische financiële sector:

- Vermindering van het aantal kredietaanvragen
- Vermindering van financiering buitenlandse handel (import & export)
- Verslechtering van de kredietwaardigheid van klanten
- Verhoging van provisies

Bovendien bestaat er een materieel **delokalisatiegevaar** door de Brexit. Meerdere instellingen gevestigd in Londen, analyseren momenteel de herlokalisatiemogelijkheden in de EU om de

²¹ We beperken ons in deze tot kredietinstellingen.

Britse activiteiten naartoe te verhuizen. Het gevaar bestaat dat instellingen niet alleen de Britse activiteiten in ogenschouw nemen, maar een hertekening doen van hun 'Europese' activiteiten. Als gevolg van deze analyse, zouden **Belgische activiteiten** mee kunnen verhuizen naar het buitenland als het gekozen land niet België is.

Febelfin is op de hoogte van een mogelijke exit uit België door sommige buitenlandse banken, omwille van de torenhoge, niet houdbare bankentaksen. Brexit kan als dusdanig als katalysator werken voor een exit uit België.

Offensieve belangen

Londen is het financiële centrum in Europa (de financiële sector vertegenwoordigt 8% van het Brits BBP; bron: IMF). Indien het VK de EU verlaat met een 'harde Brexit', zal het VK naar alle waarschijnlijkheid haar **paspoortrechten verliezen**, waardoor in het VK gevestigde financiële instellingen geen diensten meer kunnen verlenen aan klanten in andere EU lidstaten (alternatieve mogelijkheden via bv. 'equivalence'²² worden weinig kansen toegedicht).

Dit heeft een **verschuiving van financiële activiteiten van Londen naar andere EU-landen** tot gevolg:

- Verschillende signalen wijzen er op dat **banken** vergelijkende studies aan het uitvoeren zijn om herlokalisatiemogelijkheden te evalueren (Enkele instellingen hebben een verhuis reeds gecommuniceerd, bv. MUFG naar Amsterdam)
- **Clearing activiteiten** in euro zullen waarschijnlijk niet meer buiten de EU mogen uitgevoerd worden (ECB is vragende partij om dit in een eurozoneland onder te brengen. Deze eis werd in het verleden verworpen door het Europees Hof van Justitie omdat het VK tot de eenheidsmarkt behoort, wat niet langer het geval zou zijn)
- Mogelijks zal er ook een verschuiving plaatsvinden in vermogensbeheer (fondsenindustrie)
- Daarnaast zal de **European Banking Authority**, als EU-instelling, dienen te verhuizen naar een ander EU land

België bezit duidelijke **troeven** om deze activiteiten aan te trekken:

- Unieke locatie in het hart van Europa
- Aanwezigheid EU-instellingen en andere internationale organisaties (NAVO)
- Sterk, gediversifieerd en open financieel ecosysteem
- Expertise in marktinfrastructuren, betaalsystemen en cyber security
- Hoge quality of life
- Grote expat community
- Beschikbare en betaalbare kantoor- en woonruimte

²² 'Third country equivalence' houdt in dat men vanuit een niet-EU land toch financiële diensten mag verlenen, doordat het regime in dit derde land 'gelijkaardig' is aan EU-standaarden. Echter is equivalentie niet mogelijk voor alle financiële diensten en voor alle klanten. Bovendien moet dit goedgekeurd worden door de Europese Commissie, gelden er meerdere condities, en kan dit te allen tijden ingetrokken worden.

Indien deze troeven uitgespeeld worden, en aan onze zwaktes wordt gewerkt (zie onder), kan België op deze wijze positieve gevolgen ondervinden van Brexit.

Defensieve belangen

Niet alleen Londense activiteiten staan op het spel. Doordat internationale instellingen een verhuis uit Londen overwegen, worden andere activiteiten (bv. Belgische) eveneens in de analyse betrokken.

Het momentum van Brexit is andere landen en steden bovendien niet ontgaan. Verscheidene **EU landen / steden hebben actie ondernomen** om bepaalde activiteiten aan te trekken (Parijs, Frankfurt, Dublin, Luxemburg (fondsen), Berlijn (Fintech), Amsterdam (clearing activiteiten), en andere).

België en Brussel zijn opvallende afwezigen in internationale vergelijkingen. Bovendien vermindert het ontbreken van Belgische acties de relatieve aantrekkelijkheid en competitiviteit van België. België bezit daarenboven enkele zeer duidelijke nadelen om activiteiten aan te trekken:

- De potentiële invoering van een Financiële Transactie Taks (FTT)
- De nationale bankentaks in België (enveloppe van EUR 805miljoen)
- De loonhandicap t.o.v. de ons omringende landen
- De hoge vennootschapsbelasting

Gegeven bovenstaande nadelen alsook het ontbreken van een Belgische Brexit-strategie, bestaat er een reëel **delokalisatierisico** van Belgische activiteiten door de Brexit.

Acties die ondernomen kunnen worden

Visibiliteit creëren voor België en Brussel

Met behulp van een uitgekende communicatiestrategie en projecten die op korte termijn uitvoerbaar zijn, België en Brussel prominenter in beeld brengen als financieel centrum.

Identificatie en targetting van nicheactiviteiten

België huisvest meerdere wereldspelers op vlak van marktinfastructuren (bv. Swift, Euroclear, Bank of NY Mellon). Het kan een strategie zijn om middelen te focussen op dergelijke (en andere) niche-activiteiten.

Initiatief uitwerken om transfer naar Brussel te vereenvoudigen

Het zou nuttig en belangrijk zijn dat er een initiatief genomen wordt om een transfer van personeel van VK-banken en andere financiële dienstenverstrekkers te vergemakkelijken/begeleiden. In de zin van personeelsadministratie, overdracht pensioenregelingen, accommodatie, en dergelijke. Febelfin ziet in deze een potentiële rol weggelegd voor de gewestelijke exportagentschappen FIT, AWEX, en BIE. Te bekijken welke instantie(s) deze rol het best kunnen vervullen.

Bijkantoren in België van VK-banken

a) Verstrekken van een Belgische bankvergunning

Mogelijk kan de NBB bijzondere aandacht hebben voor het verstrekken van een Belgische bankvergunning aan al bestaande bijkantoren in België van VK-banken die erom zouden vragen. Idem voor VK-banken die geïnteresseerd zouden zijn in het bekomen van een Belgische banklicentie.

Hetzelfde kan gevraagd worden aan de FSMA voor wat betreft vermogensbeheer.

b) Behandelen als bijkantoren van 'kredietinstellingen van derde landen'

De Belgische bankwet bevat een aparte titel over 'Bijkantoren in België van kredietinstellingen van derde landen'. Mogelijk moeten huidige bijkantoren van VK-banken in België naar die nieuwe afdeling in de bankwet verhuizen. Te bekijken met NBB of dit kan worden gefaciliteerd, alsook of de bankwet voldoende soepel / attractief is voor VK-banken die het oprichten van een bijkantoor in België overwegen

Creatie van een 'single point of contact' bij toezichthouders voor nieuwe spelers

EBA

- **Identificatie van locatie:** Er kan reeds gezocht worden naar een optimale fysieke locatie voor de vestiging van EBA in Brussel om dit idee tastbaar en aantrekkelijk te maken.
- **Contactopname met EBA**
- **Lobbywerk op regeringsniveau:** Achter de schermen kan de Belgische regering in Europese kringen de locatie van België beargumenteren en verdedigen

Leadership opbouwen qua toezicht op benchmarks

Euribor (EMMI) is in Brussel gevestigd en valt onder het toezicht van de FSMA. Deze expertise zou verder uitgebouwd kunnen worden.

Focus op Brexit in het Permanent Overlegplatform 'Brussel Financieel Centrum'

Minister van financiën Johan Van Overtveldt heeft in 2016 een permanent overlegplatform opgericht om Brussel als financieel centrum te versterken. In het kader van Brexit kan dit overlegplatform extra aansturen op acties die de attractiviteit en het klimaat van de financiële sector verbeteren.

Annex - Brussels vs. andere steden

Op 1 juli 2016 publiceerde de International New York Times (INYT) een artikel naar aanleiding van het Brexit-referendum. Men maakte gewag van een potentieel gedeeltelijke verhuis van de financiële sector uit Londen, indien de Brexit-beslissing daadwerkelijk wordt uitgevoerd. Gegeven een dergelijke verhuis, trachtte de INYT in te schatten welke steden de beste kaarten hebben om deze activiteiten in de toekomst te huisvesten.

Dit deed men door gebruik te maken van de volgende parameters:

- Gebruik van de Engelse taal

- Een gunstig regulatorisch kader (o.a. arbeidsvoorwaarden)
- Transport- en communicatie-infrastructuur
- Beschikbaarheid van kantoorruimtes en luxe huizen
- Kwaliteit van de scholen
- Kwaliteit van leven (bv. restaurants)
- Openheid t.o.v. een influx van goed betaalde financiële types

De studie heeft op basis van bovenstaande parameters de volgende top 9 vastgesteld van Europese steden:

1. Amsterdam
2. Frankfurt
3. Wenen
4. Dublin
5. Parijs
6. Luxemburg
7. Warschau
8. Milaan
9. Barcelona

Doordat Brussel niet opgenomen was in het artikel, tracht deze annex toch een beeld te schetsen van hoe Brussel zou scoren, relatief t.o.v. de andere steden, op basis van de parameters gebruikt door de INYT.

Er dient echter op gewezen te worden dat deze studie zijn beperkingen kent. Per parameter wordt er slechts beroep gedaan op 1 meting/variabele, wat niet altijd een even representatief beeld geeft. Globaal genomen blijft het echter wel een interessante vergelijking.

Een overzicht per specifieke parameter wordt onderstaand weergegeven voor de 9 steden + Brussel. Het overzicht bevat per parameter eveneens de top 3 en de steden die gelijkaardig aan Brussel scoren.

Gebruik van de Engelse taal

Bron: EU 2012 survey 'Europeans and their language'

Ranking steden	Ranking bron	Steden (landen)	% Populatie EU-landen met kennis van Engels om een gesprek te kunnen voeren
1	1	Dublin	100%
	1	Londen	100%
2	3	Amsterdam	90%
3	7	Wenen	73%
4	11	Frankfurt	56%
5	11	Luxemburg	56%
6	16	Parijs	39%
7	17	Brussel	38%
	17	Vilnius (Litouwen)	38%
8	19	Milaan	34%
9	20	Warschau	33%
10	26	Barcelona	22%

Een gunstig regulatorisch kader

Bron: Ease of doing business index of World Bank (2015)

Ranking steden	Steden (landen)	'Ease of doing business' ranking per land
	Singapore	1
	Wellington (Nieuw-Zeeland)	2
	Kopenhagen (Denemarken)	3
1	Frankfurt	15
2	Dublin	17
3	Wenen	21
4	Warschau	25
5	Parijs	27
6	Amsterdam	28
7	Barcelona	33
	Boedapest (Hongarije)	42
8	Brussel	43
	Minsk (Wit-Rusland)	44
9	Milaan	45
10	Luxemburg	61

Transport- en communicatie-infrastructuur

Bron: On time departure & leading passenger satisfaction survey

Ranking steden	Steden	Skytrax 'world airport awards customer satisfaction'
	<i>Singapore</i>	1
	<i>Seoel (Incheon)</i>	2
	<i>München</i>	3
1	Frankfurt	12
2	Amsterdam	13
3	Barcelona	27
4	Wenen	29
5	Parijs	33
6	Dublin	80
	<i>Hanoi</i>	82
7	Brussel	83
	<i>Nice</i>	84
8	Luxemburg	99
9	Milaan	N/A
10	Warschau	N/A

Beschikbaarheid/Betaalbaarheid van kantoorruimtes en luxe huizen

Bron: 'Global Property Guide'

Ranking steden	Ranking bron	Steden (landen)	Prijzen per m² voor appartementen in het stadscentrum
	1	<i>Chisinau (Moldavië)</i>	965
	2	<i>Skopje (Macedonië)</i>	1,134
	3	<i>Sofia (Bulgarije)</i>	1,222
1	12	Warschau	2,159
	19	<i>Ljubljana (Slovenië)</i>	2,843
2	20	Brussel	3,023
	21	<i>Istanboel (Turkije)</i>	3,037
3	23	Barcelona	3,442
4	25	Frankfurt	4,078
5	26	Dublin	4,156
6	28	Amsterdam	4,907
7	29	Luxemburg	5,669
8	30	Milaan	5,930
9	34	Wenen	10,807
10	36	Parijs	13,639

Kwaliteit van de scholen

Bron: 'Pearson learning curve index'

Ranking steden	Steden (landen)	2014 Pearson index per land
	<i>Seoel (Zuid-Korea)</i>	1
	<i>Tokyo (Japan)</i>	2
	<i>Singapore</i>	3
1	Amsterdam	8
2	Dublin	9
3	Warschau	10
4	Frankfurt	12
	<i>Jeruzalem / Tel Aviv (Israël)</i>	17
5	Brussel	18
	<i>Praag (Tsjechië)</i>	19
6	Parijs	23
7	Milaan	25
8	Wenen	26
9	Barcelona	29
10	Luxemburg	N/A

Kwaliteit van leven & restaurants

Bron: 'Mercer consulting's quality of living survey' & ranking of cities based on Michelin-starred restaurants

Ranking steden	Steden	Mercer consulting's 'quality of living' enquête
1	Wenen	1
	<i>Zürich (Zwitserland)</i>	2
	<i>Auckland (Nieuw-Zeeland)</i>	3
2	Frankfurt	7
3	Amsterdam	11
4	Luxemburg	19
	<i>Stockholm</i>	19
5	Brussel	21
	<i>Perth (Australië)</i>	21
6	Dublin	33
7	Parijs	37
8	Barcelona	39
9	Milaan	41
10	Warschau	79

Ranking steden	Ranking bron	Steden	Ranking van Michelin-sterren restaurants per stad in Europa
1	1	Parijs	118
	2	Londen	66
	3	Amalfi / Sorrento / Capri	22
2	4	Brussel	21
3	5	Barcelona	20
	5	Lyon	20
4	8	Luxemburg	16
5	10	Milaan	15
6	17	Amsterdam	11
7	23	Frankfurt	10
8	N/A	Dublin	N/A
9	N/A	Warschau	N/A
10	N/A	Wenen	N/A

Conclusie

Alle parameters in acht genomen, kunnen we stellen dat Brussel zich relatief in de middenmoot bevindt ten opzichte van de andere steden.

Wat betreft de specifieke parameters die gebruikt werden door de INYT, scoort Brussel voornamelijk qua regulatorisch kader minder, maar bezit het dan weer goede troeven qua levenskwaliteit en betaalbaarheid.

Andere steden zijn actief bezig om zichzelf te promoten als alternatieve locatie voor Londen. Wil Brussel een aantrekkelijke bestemming zijn en haar kansen vergroten, zal er snel gehandeld moeten worden om een voldoende aantrekkelijk kader te creëren.

Hiervoor is een uitgesproken positionering van niet te onderschatten belang. Een aandachtspunt voor België is dan ook om snel tot een gecoördineerd beleid te komen die een uitgesproken agenda bezit en duidelijke profilering nastreeft.

3. AANBEVELINGEN

De Belgische exportbelangen naar het Verenigd Koninkrijk zijn groter in vergelijking met het gemiddelde van de andere EU-lidstaten²³. De andere Eurozonelidstaten die het hardst getroffen worden in hun economische belangen zijn Ierland, Nederland en Luxemburg. Het is ook duidelijk dat een aantal offensieve belangen van België niet overeenkomen met deze van andere EU-lidstaten, in het bijzonder van de grote Europese economieën. Daarenboven zijn de economische banden van de Zuid- en Oost-Europese economieën met het VK eerder zwak. De economische kostprijs van een Brexit is dan ook minder groot voor hen wat tot een andere visie op de EU-opstelling in de onderhandelingen leidt. België zal dus in de onderhandelingen specifieke aandachtspunten op tafel moeten leggen, waarbij samenwerking met andere kleine open economieën, en in het bijzonder de Benelux-landen en Ierland, kan worden overwogen.

Algemeen principe: de lange-termijnvoordelen van de politieke en economische Europese integratie vrijwaren en een negatieve impact op het Belgisch bedrijfsleven zo veel als mogelijk opvangen via een overgangsregime naar een nieuw en alomvattend handelsgericht institutioneel kader dat zo dicht mogelijk aanleunt bij de effecten van de Eenheidsmarkt. **We moeten ook oog hebben voor de opportuniteiten die de Brexit onze economie kan bieden.**

1. De basisvoorwaarden voor economische groei zijn vrede, veiligheid, stabiliteit, sterke instellingen en competitieve ondernemingen. Daarom moet het vredesproject dat de Europese integratie in wezen is, de uiteindelijke doelstelling blijven. Korte termijn economische belangen mogen daarom nooit de overhand nemen op de eenheid van de EU die structurele economische belangen dient. Dit gezamenlijk avontuur van een steeds sterker wordende politieke unie heeft ook grote economische voordelen opgeleverd. Het vertrek van het VK is zeer te betreuren en verzwakt het Europese project aanzienlijk. De EU-27 zijn politiek verplicht om het VK, na de activering van art. 50, als een derde staat te zien en te behandelen hoewel het VK juridisch nog tot het einde van de onderhandelingen een volwaardige lidstaat is en blijft en er dus geen wijzigingen aan EU-regelgeving in het VK kunnen plaats vinden. Bij een Brexit kan er ook geen sprake van zijn om enkel de voordelen die de eenheidsmarkt biedt mee te nemen maar niet bij te dragen tot de verplichtingen en de solidariteit, of wie toegang tot de eenheidsmarkt wil moet ook de principes van de vier vrijheden waaronder het vrij verkeer van werknemers alsook het gezag van het Europees Hof van Justitie aanvaarden.

²³ “ De relaties tussen het VK en de EU in het licht van Brexit”, nota NBB van 24/06/2016

2. Wij moeten vaststellen dat de Britse regering in haar verklaringen duidelijk aanstuurt op een 'smooth orderly Brexit' en niet alleen wil vertrekken uit de interne markt maar ook uit de douane-unie.
3. Het VK blijft evenwel een buurland waarmee ons land, niet enkel historisch maar ook vandaag, heel wat intensieve economische relaties en wederzijdse belangen heeft waaronder niet in het minst de noodzaak aan een strategische samenwerking gezien de geopolitieke positie en de ongewijzigde veiligheidsbelangen met het VK. Er dient dus met redelijkheid en gezond verstand aan een gezamenlijke toekomst gewerkt te worden. Voornamelijk het VK zal daarbij sommige objectieven van de Brexit pas op termijn, lees: pas na een overgangsperiode, kunnen realiseren op straffe van een te hoge economische kost voor het VK zelf, maar ook voor de EU-27 ("cliff effect"). De grote economische kost komt evenwel niet van tariefverhogingen. Bij gebrek aan akkoord vallen we terug op de "most favoured nation"-tarieven van de Wereldhandelsorganisatie die voor de meeste producten relatief laag zijn, maar voor sommige gelden wel piektarieven en quota, zoals in de landbouw. De grote uitdaging ligt op langere termijn wanneer wederzijdse markttoegang zal worden bemoeilijkt door divergerende regelgeving.
4. Het Britse volk koos soeverein om de EU te verlaten. Het is niet de keuze van de EU, maar zal desalniettemin een belangrijke economische impact hebben op de EU-27: op korte of middellange termijn omwille van de veranderingen die door de Brexit zullen optreden in de handelsbetrekkingen tussen België en het VK, en op langere termijn door de kosten van een non-Europa gedurende de volgende jaren, omdat de uittreding van het VK en het uitbouwen van een nieuwe EU-VK-relatie enorm veel energie zal opeisen. Een gevolg van dit laatste is onder meer dat de noodzakelijke verdieping van de EMU dreigt stil te vallen²⁴. Dit soort kosten kunnen maximaal vermeden worden door voldoende overgangstijd te geven aan de ondernemingen en de economieën zodat die zich kunnen heroriënteren, nieuwe afzetmarkten vinden en - door de uitwerking van transparantie en realistische regelingen - zich voldoende op de nieuwe omstandigheden op de Britse markt kunnen voorbereiden. Dezelfde vraag wordt overigens gesteld door buitenlandse investeerders in het VK die toegang wensen te krijgen voor hun producten tot de EU-27²⁵.
5. Er zijn ook potentiële voordelen voor België aan de Brexit verbonden. Op termijn zal het VK door de Brexit minder aantrekkelijk zijn voor buitenlandse bedrijven als uitvalsbasis naar de Europese markt. Hoe sterker de verschillen in allerlei technische specificaties en re-

²⁴ Elk soeverein land heeft vanzelfsprekend het recht eigen keuzes te maken. Bij de opstelling van het EU verdrag was beter een duidelijke werkwijze voor art. 50 vastgelegd, precies om de onmiddellijke gevolgen voor de blijvende landen te minimaliseren

²⁵ Japan's message to the United Kingdom and the European Union

guleringen tussen het VK en de EU des te meer zullen bedrijven zich verplaatsen en investeren binnen de EU en dus mogelijks ook naar het centrum van de EU, ons land.

6. Wat absoluut vermeden dient te worden is een scheiding na 2 jaar zonder transitieakkoord en een idee over de toekomstige relatie tussen het VK en de EU. Dat is een wederzijds belang.

Aanbeveling 1: De potentieel nefaste gevolgen voor de economie van de politieke onzekerheid opvangen. Onzekerheid is de grootste vijand van economische groei en welvaart. Deze onzekerheid kan verminderd worden door het formuleren in alle transparantie van duidelijke en realistische perspectieven over de nagestreefde finale relatie tussen de EU en het VK en flexibiliteit bij het uitstippelen van de weg die ons daar naar toe zal brengen. De specifieke bepalingen van het terugtrekkingsakkoord zijn hierbij eveneens van zeer groot belang.

7. De eerste ronde in de onderhandelingen is de procedure van art. 50 die voorschrijft dat binnen een periode van 2 jaar het VK met de Unie een akkoord zal sluiten over de voorwaarden voor de terugtrekking van het VK, waarbij rekening wordt gehouden met het kader van de toekomstige betrekkingen van het VK met de Unie. Een verlenging van deze periode is onzeker (naast het VK moeten alle 27 lidstaten unaniem akkoord gaan).
8. Vanwege de goedkeuringsprocedures, zullen er in de praktijk slechts 15 à 18 maanden zijn om te onderhandelen. Ten einde een cliff-effect te vermijden is het noodzakelijk dat de onderhandelingen zich naast de terugtrekkingsvoorwaarden in het “terugtrekkingsakkoord” en een zeer algemene omschrijving van de toekomstige relaties, toespitsen op de overgangsmaatregelen die, gedurende een bepaalde periode van 3 tot max. 5 jaar, de diverse economische, sociale en politieke relaties tussen beide partijen maar ook de daaruit voortvloeiende institutionele aspecten (begroting, Hof van Justitie, enz...) bepalen. In het terugtrekkingsakkoord moet ook zoveel als mogelijk rechtszekerheid bekomen worden voor commerciële handelingen uit het verleden door middel van “grandfathering” van de toen aangegane rechten en plichten.
9. Het is aan het VK om aan te geven welke elementen van het EU-beleid waar het tot op heden toegang toe had, onder één of andere vorm, wenst te behouden in de finale relatie en waarvoor dus een regeling dient uitgewerkt te worden in de overgangsperiode. Vanzelfsprekend zal de EU aan de rechten die het VK wil, bijkomende verplichtingen verbinden. Dit kan natuurlijk niet gezien worden als een voorafname op de uiteindelijke resultaten van het vrijhandelsakkoord en de bijkomende akkoorden die de nieuwe relatie tussen het VK en de EU-27 zullen regelen. Essentiële voorwaarde daarbij is dat het VK in de overgangsfase, voor die elementen waar het de bestaande EU-regelgeving en toegang tot de interne markt of de Europese instrumenten wenst te behouden, de rol van de Europese Commissie en de jurisdictie van het Hof van Justitie aanvaardt. Het is vanzelfsprekend dat bij deze bevestiging van een belangrijk deel van de modaliteiten tot deelname aan de markt andere bestaande afspraken, denken we bv. aan het personenverkeer en, pro rata, de budgettaire bijdragen vanwege het VK zouden gehandhaafd worden.

10. De 2de stap van de procedure (preciseren van de finale relatie) zal afgerond moeten worden vóór het einde van de overgangsperiode. De toekomstige relaties moeten aangeven of de overgangsmaatregelen zullen aangepast of bevestigd worden.
11. De Britse Premier stelde in haar toespraak op 17 januari 2017 in Lancaster House dat zij de onderhandelingen over de nieuwe relatie wil afronden binnen de onderhandelingstermijn van 2 jaar wat, zelfs onder partners die elkaar door en door kennen en dus vertrekken van veel gezamenlijke en bekende projecten en van identieke standaarden eigen aan de eenheidsmarkt, onrealistisch is. Volgens de Europese Commissie kunnen deze onderhandelingen overigens juridisch gezien in principe pas gestart worden na een akkoord over het scheidingsverdrag en de eigenlijke Brexit wat, zonder overgangsmaatregelen, op het terrein een WTO-scenario zal teweeg brengen tot de inwerkingtreding van een nieuw vrijhandelsakkoord²⁶.
12. Diverse nationale verkiezingen in 2017 waaronder in Frankrijk, Nederland, Duitsland en mogelijk Italië maar niet in het minst deze die in het VK zelf die in principe in 2019 zouden moeten plaats grijpen, geven het politiek kader weer waarbinnen de Brexitonderhandelingen zullen gevoerd worden. Het is niet omdat de Duitse verkiezingen (voorzien in september 2017) en de vorming van een nieuwe Duitse regering de besluitvorming in de onderhandelingen de facto zullen vertragen dat de gesprekken niet kunnen opgestart worden en er al heel wat technische vooruitgang kan geboekt worden.
13. Niet enkel gedurende de 2 onderhandelingsjaren onder art. 50 (waar per definitie alle regelgeving van toepassing blijft op het VK) blijft de EU-regelgeving gelden. Ook gedurende de overgangsperiode tussen de scheiding en een nieuw sui generis en ambitieus vrijhandelsakkoord zou best heel wat essentiële regelgeving voor onze handelsrelaties behouden blijven zodat ondernemingen de kans krijgen hun export te heroriënteren of zich aan de nieuwe situatie, die zich langzaam aan zal opbouwen in een transparant onderhandelingsproces, aan te passen.
14. Het Federaal Planbureau verwachtte voor de maanden onmiddellijk na de Brexit-stemming een negatieve impact op de Belgische economie van 0,2 %. De Britse economie deed het na 23 juni 2016, in tegenstelling tot de algemene verwachtingen bij economen, behoorlijk goed, mede als gevolg van de scherpe depreciatie van het Pond en de begeleidende maatregelen van de Bank of England. Ondertussen kan gesteld worden dat de impact op korte termijn beperkter blijkt dan gevreesd. Het consumenten- en producentenvertrouwen in het VK herstelden zich grotendeels na een inzinking tijdens de zomer. De economische groei en de arbeidsmarkt presteerden goed. Dat betekent niet dat de risico's op middellange termijn

²⁶ De juridische dienst van de Raad lijkt een meer genuanceerde mening te hebben en denkt dat men tegelijkertijd kan onderhandelen over uittreding én over de nieuwe relatie EU27-VK.

daarmee geweken zijn. De bedrijfsinvesteringen stagneren immers. De commerciële vastgoedprijzen worden geraakt alhoewel geen massale uitstroom wordt geconstateerd. Daarboven stijgt de Britse inflatie door de duurder wordende invoer. In 2017 en 2018 zal dat effect op de Britse markt voelbaar worden en is een groeivertraging of zelfs een recessie niet uitgesloten mede omwille van de onzekerheid die de langdurige onderhandelingen zullen veroorzaken.

15. De Belgische concurrentiepositie en het marktaandeel worden reeds aangetast door de depreciatie van het Pond t.o.v. de Euro. Maar ook een zwakkere vraag in de Britse economie zal een negatieve weerslag hebben op de Belgische export. Om hun rendabiliteit te vrijwaren moeten Belgische exporteurs in het VK prijsstijgingen in Pond doorvoeren, terwijl ze prijsdalingen in euro moeten aanvaarden indien ze hun marktaandeel willen behouden in het VK. De rendabiliteit en/of de marktaandelen van ondernemingen die een groot deel van hun productie naar het VK exporteren staan dus onder druk. Het is waarschijnlijk dat het Britse Pond ook in de nabije toekomst verder deprecieert. Het zwakke pond en de economische onzekerheid wegen op de Belgische export en zetten de marges van onze naar het VK exporterende bedrijven onder druk. Zo kostte de daling van het pond in 2016 de Belgische voedingsindustrie al enkele honderden miljoenen euro's export.
16. Overheid en federaties moeten de ondernemingen attent maken op de bestaande bancaire instrumenten om zich tegen wisselkoersrisico's in te dekken en hen aanmoedigen daarvan gebruik te maken. Gezien het aandeel van de Belgische ondernemingen op bepaalde segmenten van de Britse markt is België gediend bij een stevige Britse economie. Er moet bijgevolg gedurende de onderhandelingen over gewaakt worden dat er, in met de situatie, naar een zo handelsgericht mogelijke uitkomst wordt gestreefd i.p.v. naar een negatieve aanpak terug grijpen. Een harde aanpak van het VK zal ook een negatieve weerslag hebben op de belangrijkste handelspartners, inclusief België. Het is evenwel vanzelfsprekend dat het VK, door uit de EU te stappen, vele economische voordelen van het behoren tot een grote eenheidsmarkt zal verliezen. Het VK wordt op termijn een 3^{de} land dat een preferentiële markttoegang zal moeten onderhandelen. Maar het einddoel – een positieve, nieuwe en intense relatie tussen het VK en de EU27 – moeten alle onderhandelaars voor ogen blijven houden. Het VK is en blijft uiteindelijk een buurland waar we ook bv. veiligheidsbelangen, milieu-uitdagingen en culturele waarden mee delen. Niemand heeft er dus iets mee te winnen om de economische gevolgen, voor het VK en voor de EU, zwaarder te maken dan ze al zullen zijn.
17. Wat de keuze ook mag zijn, voor de Belgische ondernemingen is het belangrijk dat tijdens deze overgangsfase de belangrijke economische relaties tussen ons land en het VK op een efficiënte manier behouden kunnen blijven en een disruptie vermeden wordt. Ook moet de handel verlopen volgens afdwingbare rechtsregels en het principe van een level-playing-field en eerlijke concurrentie geëerbiedigd worden. Bovendien mag de overgangssituatie

niet voordeliger zijn voor de Britten dan de huidige situatie als volwaardig lid, daar dit de onderhandelingspositie van de EU bij de onderhandelingen voor een toekomstige relatie kan ondermijnen.

Aanbeveling 2: Streven bij de onderhandelingen over de overgangsmaatregelen naar geen of een minimum aan handel-ontwrichtende gevolgen

18. Het terugtrekkingsakkoord zal een regeling moeten bevatten over zeer heikele kwesties zoals juridische bepalingen, de afwikkeling van de begrotingsbijdragen en aanverwante zaken (bv. EIB), externe grenzen, lopende procedures, grandfathering van de rechten van de 2,2 miljoen Britten op het continent en 3,2 miljoen EU-27 onderdanen die wonen en werken in het VK, enz.... De uitwerking van de grote lijnen van de nieuwe relatie tussen het VK en de EU-27 zal ook veel energie opeisen. Veel tijd zal er dus niet over blijven om in de diepte gedetailleerde regelingen te treffen. Men zal dus best ganse bestaande pakketten/regelingen in een overgangsregime opnemen in afwachting van de resultaten van de na de art. 50-fase op te starten onderhandelingen omtrent een nieuw akkoord van samenwerking.
19. Als het VK in de overgangsperiode niet aan de voorwaarden kan voldoen om de 4 pijlers van de Interne markt aan te houden zou, teneinde de impact op beide economieën te minimaliseren, het aangewezen zijn om specifieke overgangsmaatregelen te onderhandelen.
20. Voor het vrij verkeer van goederen kan een zero-for-zero tarifair en quotavrij akkoord gesloten worden waarbij strikte oorsprongsregels worden gedefinieerd. Dit kan best gepaard gaan met een zeer vergaand handelsfacilitatie-akkoord teneinde, nu "just-in-time delivery" de standaard wordt en geïntegreerde supply chains almaar belangrijker worden in de organisatie van onze economie, dure en onnodige administratieve formaliteiten te vermijden en de "red tape" tot een minimum te beperken. Dit is overigens organisatorisch gewoon gezond verstand want douanediens ten aan beide zijden van het kanaal versterken en op volle kracht en efficiënt laten werken vergt tijd en geld.
In elk geval moeten overgangsmaatregelen garanderen dat de geldende Europese normen en testmethodes behouden blijven en afdwingbaar zijn. Gezien het doel van de "repeal bill" zou dit mogelijk moeten zijn. Mocht het VK niet meer door EU-normen en standaarden gebonden zijn, dan bestaat de vrees dat zij snel teruggrijpen naar eigen Britse of soms Amerikaanse normen. Dergelijke evolutie zou voor Belgische exporteurs, uit vele sectoren maar vooral uit de textiel- en voedingssector, onrendabele additionele kosten (productontwikkeling, testen, ...) met zich brengen en aldus een belangrijke niet-tarifaire handelsbarrière vormen.
21. Voor het vrij verkeer van diensten is er eveneens geen ander alternatief dan het aanhouden in een overgangsfase van de bestaande gemeenschappelijke EU-regels in afwachting van een gedetailleerd vrijhandelsakkoord dat de markttoegang tot beide markten zal regelen. Het is echter niet duidelijk hoe dit precies kan worden geregeld. Gezien aan Britse zijde de basis daartoe de "repeal bill" is, kan VK een reglementair kader opnemen voor de eigen tertiaire sector en zich zo losmaken, indien het VK dat wenst, van bepaalde Europese regelge-

ving. De Europese regelgevers zullen ook geen enkel inzagerecht hebben in het regelgevend kader van gereguleerde sectoren in het Verenigd Koninkrijk. De voorwaarden voor markttoegang en nationale behandeling voor de lidstaten van de EU in het Verenigd Koninkrijk zullen daarom enkel gegarandeerd worden op basis van het GATS (General Agreement on Trade in Services) akkoord binnen de Wereldhandelsorganisatie (WTO).

22. Voor het vrij verkeer van kapitaal en de vrije vestiging van financiële dienstverleners, impliceert het vertrek uit de interne markt ook het verlies van het financieel paspoort. We kunnen verwachten dat financiële instellingen zich zoveel als mogelijk zullen aanpassen, bijvoorbeeld door een delokalisatie van (een deel van) hun activiteiten onder het toezicht van, onder andere, de ECB (als Europees banktoezichthouder). Verder valt af te wachten welke alternatieven het VK en de EU voor het verdwijnen van het financieel paspoort zullen ontwikkelen. Daarbij moeten we oog hebben voor financiële stabiliteit, maar ook voor de continuïteit van de financiering en verzekering van onze export, alhoewel uit de voorlopige analyse van de Delcredere blijkt dat de rol van de City in deze voor de Belgische export, eerder beperkt is.
23. België is ook een belangrijke investeerder in het VK. Zelfs op dit ogenblik investeren Belgische bedrijven in het VK, gedreven door de lage arbeidskosten, de sterke deregulatie en het vooruitzicht van (nog) lage(re) vennootschapsbelasting.
24. Fiscale concurrentie is uiteraard ook een belangrijk aandachtspunt waar zowel bij de overgangsmaatregelen als bij de vastlegging van de finale relatie tussen het VK en de EU-27 aandacht zal aan geschonken moeten worden. De Duitse minister van Financiën, dhr. Schauble, alsook de Nederlandse regering hebben het probleem van mogelijke deloyale belastingconcurrentie terecht als fundamenteel vermeld.
25. Ondanks een duidelijk andere insteek van het VK die snel veranderingen op dit domein wil, blijven de Belgische ondernemingen er bij dat voor het vrij verkeer van personen best geen veranderingen worden doorgevoerd in de overgangsperiode in afwachting van de definitieve regeling die moet voorzien in een goed functionerende mobiliteit zodat onze economieën optimaal kunnen functioneren. Het zou een alles blokkerende factor kunnen worden in de onderhandelingen. Immers, er mag verwacht worden dat ook binnen de EU-27 een evolutie zal plaats vinden die de kloof op een later ogenblik kleiner zal maken tussen wat het VK kan aanvaarden en de realiteit van het vrij verkeer in de EU. Op deze wijze kunnen geleidelijk aan nieuwe regimes uitgewerkt worden en kunnen de betrokkenen zich hierop organiseren zodat ernstige schokken, vnl. in het VK waar ganse economische en non-profit sectoren in bepaalde steden op buitenlandse werknemers draaien, niet gedestabieliseerd geraken. Daarenboven dreigen de besprekingen over het vrij verkeer van personen bijzonder moeilijk te worden gezien de verwevenheid van communautaire en uiteenlopende nationale wetgeving. Een oplossing dreigt dus per definitie gemengd te zijn wat best

vermeden zou worden bij het terugtrekkingsakkoord gezien het toegenomen risico op ratificatieproblemen in de Nationale en regionale parlementen (cfr. de CETA ratificatie).

26. Een sectorale benadering bij de overgangsmaatregelen zal uiteindelijk zeer complex blijken te zijn want alle EU-landen zullen in dat geval belangen en sectoren op tafel leggen. Het is dus aan te raden deze weg niet op te gaan. Voor een open land en open economie als België is een open en interne markt essentieel. Zonder aan te dringen op veel te tijdrovende en mogelijk verdelende en dus alles blokkerende sectorale onderhandelingen voor de overgangsregeling is het aangewezen dat België volgende sectorale elementen in het oog houdt. Uit de analyses blijken uitgesproken Belgische exportbelangen in:
27. - de textiel- en voedingsnijverheid. Ook Nederland heeft in deze sectoren sterke offensieve belangen. Geen enkele van de grote Europese landen zal voor deze sectoren vragende partij zijn;
28. - wegtransportsector: De toegang tot de markt van het goederenvervoer wordt geregeld bij verordening (EG) nr. 1072/2009 en de wet van 15 juli 2013 betreffende het goederenvervoer over de weg en haar uitvoeringsbesluiten. Deze blijven best gedurende het overgangsregime volledig van kracht tot in de nieuwe relatie de modaliteiten waaronder EU-27 en Belgische transporteurs goederen van en naar het VK zullen vervoeren grondig (incl. het probleem van de cabotage) besproken en geregeld kunnen worden;
29. - de haven van Antwerpen constateert uit een eerste, voorlopige, studie uitgevoerd aan de hand van een analyse van de goederenstromen, dat een groot deel van de goederenstromen met het VK via de haven van Antwerpen niet van Europese origine zijn, noch een Europese bestemming hebben. Er wordt vanuit gegaan dat voor de liquide bulk ongeveer de helft van de goederenstromen met het VK, niet Brexit-gevoelig is. De haven concludeert dan ook dat, op basis van de parameters van vandaag, de Brexit op korte termijn eerder een beperkte impact lijkt te hebben voor de haven van Antwerpen;
30. - Voor de haven van Zeebrugge daarentegen is de Britse markt verantwoordelijk voor 25% (waaronder 1 miljoen wagens) van het globale volume goederen. De haven heeft een soort magazijnfunctie voor productie en distributie in het VK. Zeebrugge staat in voor voorraadbeheer, expeditie en “just in time delivery” van stukken en producten. De snelheid en voorspelbaarheid van toelevering mag niet in het gedrang worden gebracht. Binnen de overgangsperiode moeten bijgevolg de noodzakelijke afspraken gemaakt worden. Ook indien het VK een verregaand douane-akkoord zou afsluiten blijven douanecontroles mogelijk als producten op de Britse markt aan andere regels en standaarden zouden moeten voldoen. Als die controles voor oponthoud zorgen, komt het business model van de haven en zijn bedrijfsklanten in het gedrang;

31. - onze landbouwsector wijst er op dat het VK slechts voor 62% zelf voorziet in zijn behoefte voor agrovoedingsproducten. Deze zelfvoorzieningsgraad zal, volgens analyses, in de toekomst nog afnemen. Omwille van de kwalitatieve producten, met een hoge toegevoegde waarde, was België in 2015 de 7^{de} leverancier van landbouw en voedingsproducten het VK. Na Duitsland, Nederland en Frankrijk is het VK de belangrijkste exportbestemming. De landbouwsector ondervindt nog steeds de gevolgen van de sluiting van de Russische grenzen voor Europese landbouwproducten en pleit voor een open markt en overgangsmaatregelen op het vlak van sanitaire en fytosanitaire eisen;
32. – de Brexit zal grote gevolgen hebben voor het Europees visserijbeleid. Veel vissers uit andere EU-27 landen, waaronder Belgische, vissen in de Britse wateren. Na een Brexit komen deze wateren terug vrij voor Britse vissers.
33. - op het vlak van energie moet ernaar gestreefd worden om de bestaande elektriciteitsinterconnector-projecten, waaronder het Belgisch-Britse NEMO-project te voltooien en zodoende een sterk geïntegreerde markt te realiseren waarbij na de overgangsmaatregelen in dezelfde geest zou verder gewerkt kunnen worden. Zowel VK als de EU-27 halen duidelijk voordeel op het vlak van economische ontwikkeling en bevoorradingszekerheid uit een nauwe samenwerking, zodat de energie- en CO2-markten zich bij voorkeur verder samen zouden blijven ontwikkelen. Op de gasmarkt dient via een aanpassing van de Europese wetgeving of via een bilateraal verdrag verzekerd te worden dat de Interconnector-leiding over de nodige commerciële flexibiliteit beschikt om haar rol als prijsstabilisator en flexibiliteitsaanbieder tussen de markten van het VK, België en Noordwest-Europa te vervullen. Bovendien zal binnen een Europees kader of via bilateraal Belgisch-Brits overleg erover gewaakt moeten worden dat op termijn een te sterk uiteenlopende technische- en marktregeles, via de netwerkcodes, in het VK en in de EU tot welvaartsverlies leidt. Tot slotte, gelet op het specifieke en strategische karakter van de nucleaire sector, zou een expertengroep moeten worden opgericht op zowel Europees als Belgisch niveau, waarbij ook de gewesten betrokken worden, om de transitie te vereenvoudigen.
34. Het klimaatbeleid zou zo sterk als mogelijk op elkaar moeten afgestemd blijven.
35. De diamanthandel België-VK is een zeer specifieke handel en zeer belangrijk in onze handelscijfers. Gezien er op basis van de WTO-verbintenissen van de EU geen invoerheffingen op ruwe of geslepen diamant worden toegepast is er op tarifair vlak weinig of geen potentiële impact van Brexit te verwachten. Het onmiddellijk verlies voor Londen bij de uittrede van het statuut van Communautaire Autoriteit voor de controle op de invoer van ruwe diamant ingevolge het Kimberley-proces zal wel tot gevolg hebben dat ruwe diamant, die bestemd is voor de Antwerpse markt, rechtstreeks in Antwerpen zal ingevoerd moeten worden. Het betreft goederen met een waarde van ongeveer 1,3 Miljard US dollar.

Aanbeveling 3: De uitwerking van ondersteunende maatregelen op Europees - niveau voor de getroffen ondernemingen van de EU-27 is noodzakelijk.

36. De Europese Commissie dienen gesensibiliseerd te worden om ondersteunende maatregelen uit te werken voor het bedrijfsleven dat sterk aan de Britse markt is blootgesteld. Deze kunnen variëren van ondersteuning bij het zoeken van alternatieve afzetmarkten, het helpen verwerken van de aanpassingskosten tot het nemen van concurrentie versterkende maatregelen.
37. Gelet op de belangrijke economische banden tussen België en het VK pleiten de ondernemingen ervoor om, tot het in werking treden van het vrijhandelsverdrag tussen het VK en de EU, de Belgische export en import naar en van het VK te monitoren en in geval van een drastische daling van de export met de betrokken sector overleg te plegen om passende steunmaatregelen te bespreken (zie bv. hulp aan perenboeren in de zoektocht naar nieuwe afzetmarkten voor landbouwproducten n.a.v. Russisch invoerverbod).
38. Wij pleiten er voor om de werking van het Europees Fonds voor aanpassing aan de Globalisering (EFG) uit te breiden en de beschikbare middelen te verhogen totdat de definitieve relaties met het VK zijn geratificeerd.

Aanbeveling 4: België heeft belangrijke troeven voor het aantrekken van buitenlandse investeringen en moet dat door middel van een samenwerking tussen alle betrokken overheden kenbaar maken.

39. België moet zijn troeven uitspelen om buitenlandse investeringen die in het VK gevestigd zijn aan te trekken. We denken hierbij aan bepaalde financiële activiteiten uit de 'city' of activiteiten van multinationale ondernemingen die gevestigd zijn in het VK maar ook aan de vele Ngo's en andere instellingen die zich vnl. richten op de EU. De meeste Europese landen/steden hebben reeds campagnes opgezet en beloftes gemaakt naar buitenlandse investeerders toe (bv. Frankfurt, Parijs, Amsterdam). Ook de contacten van ons land op politiek en bedrijfsniveau in Londen nemen toe. Verschillende sectoren in ons land zijn reeds met de oefening gestart of hebben een actieplan opgesteld om bepaalde activiteiten aan te trekken.
40. Om succesvol investeerders aan te trekken, moet ons land onze concurrentiekracht versterken, onze arbeidsmarkt flexibeler maken, de fiscaliteit hervormen, innovatie faciliteren en een verkeersinfarct vermijden.
41. Ten gevolge van de Brexit moeten de twee Europese Agentschappen die in Londen zijn gevestigd naar de EU-27 verhuizen. Het zou goed zijn voor de Belgische economie in het algemeen en voor betrokken sectoren in het bijzonder als we het Europees Geneesmiddelenbureau (EMA) en/of de Europese Bankautoriteit (EBA) naar ons land zouden kunnen halen. Gezien de sterke concentratie in België van de farmabedrijven en onderzoekscentra zou de relocatie van de EMA zinvol kunnen zijn. De Belgische financiële sector is ervan overtuigd dat België voor de EBA belangrijke argumenten kan op tafel leggen. Het zou de ontwikkeling van Brussel als financieel centrum sterk ondersteunen. België kan zich terecht profileren als een aantrekkelijke locatie voor regulerende instellingen. De EBA zou bv. van Londen naar de Brusselse metropool kunnen verhuizen en profiteren van de nabijheid van de Europese Instellingen. Hetzelfde geldt trouwens ook voor andere diensten en instellingen.
42. Dit alles vereist een goede coördinatie tussen alle politieke actoren over zowel de te volgen strategie, tactiek als de prioritaire rangschikking en dit in overleg met de betrokken sectoren. Tot op heden hebben de bevoegde regeringen hieromtrent nog geen beslissingen genomen noch een coherente en eenduidige strategie uitgewerkt. Dit gebeurt evenwel beter vroeg dan laat. Over de te volgen strategie spreekt de HLG zich niet uit.
43. Voor de Belgische financiële sector zijn de directe gevolgen van een Brexit beperkt. De handel zal waarschijnlijk via dochterondernemingen moeten verlopen. Indirect zijn de gevolgen wel groot omdat een vermindering van de Belgische export gevolgen heeft voor de financiële sector. Daarnaast ziet de sector een delokalisatiegevaar omdat grote instellingen misschien niet enkel de Britse activiteiten herstructureren maar meteen ook alle "Europese"

activiteiten in een nieuwe EU-vestiging kunnen onderbrengen waardoor bepaalde investeringen in Brussel ook zouden kunnen gedelokaliseerd worden. Het beste antwoord daarop is het investeringsklimaat voor financiële instellingen in België snel verbeteren en aantrekkelijke opvangmodaliteiten uit te werken bij de toezichthouders, zoals een SPOC.

44. Het is hoogstwaarschijnlijk dat financiële instellingen (banken, vermogensbeheerders, betaaldienstinstellingen, beleggingsondernemingen, verzekeringsondernemingen,...) met zetel en vergunning in het VK (Londen) niet meer van een Europees paspoort kunnen genieten na de Brexit. Dit heeft er hen toe gebracht om de mogelijkheden te erkennen voor het bekomen van een vergunning in een andere EU-lidstaat, waardoor zij hun vrije toegang tot de EU markt zouden kunnen veilig stellen. Om een vergunning te krijgen in België of een andere EU-Lidstaat moet een entiteit opgericht worden in dat land met een minimum aan substantie: effectieve leiding, compliance functie, essentiële systemen e.d. en daarmee verbonden personeel. Deze vraag stelt zich niet enkel voor gespecialiseerde financiële instellingen in Londen maar ook voor de financiële afdelingen van internationale commerciële groepen (Alibaba/Alipay, Google, ...) die op heden via een dochteronderneming in Londen toegang hebben tot de eengemaakte Europese markt voor de financiële diensten die zij in sterk toenemende mate in Europa ontwikkelen. België zou er zich moeten op toespitsen om in het bijzonder innoverende, technologie-gedreven financiële instellingen (online betaaldiensten, block chain-toepassingen voor exportfinanciering, kapitaalmarkttransacties, ...) naar ons land te halen en extra stimuli te ontwikkelen voor het behoud en de ontwikkeling van financiële diensten in België ("Fintech" & "Financieel centrum").
45. Hoewel de Gewestelijke diensten bevoegd zijn voor de exportpromotie moet erkend worden dat heel wat elementen (sociale en fiscale regelgeving, gecoördineerde benadering van de potentiële investeerders t.o.v. de sterke concurrentie van andere vestigingsplaatsen in de EU-27) nopen tot een bijzondere rol van en intensieve samenwerking met de federale overheden. De Investeringscel, waar institutioneel overleg plaats grijpt tussen de Gewestelijke en de bevoegde federale diensten, zou ten spoedigste een bijzondere Task Force kunnen samen stellen teneinde deze samenwerking en promotie vorm te geven op het terrein.

Aanbeveling 5: De blauwdruk van een toekomstige relatie met het VK moet gekenmerkt worden door een hechte economische samenwerking die zo dicht mogelijk bij de verworvenheden van de eenheidsmarkt blijft. Deze kan, met respect voor elkaars belangen, vastgelegd worden in een sui generis en ambitieus vrijhandelsakkoord. Daarbij zijn ook afspraken ter beteugeling van regelgevende concurrentie noodzakelijk.

46. Net als het Japanse bedrijfsleven en vele Britse bedrijven is de HLG van oordeel dat een Brexit best volgens de minst disruptieve weg gerealiseerd wordt zodat de Britse economie nog zeer nauw betrokken zou kunnen zijn bij de economische activiteit van de EU-27. Iedereen moet er zich van bewust zijn dat er belangrijke kwalitatieve verschillen zullen ontstaan i.v.m. het vrije marktregime van vandaag. Dit is evenwel een soevereine keuze van het VK. Gezien de strategische oriëntaties die Premier May op 17 januari bekend maakte wijst de HLG erop dat voor heel wat sectoren en Belgische ondernemingen het behouden, ook op de lange termijn, van vlotte handelsstromen tussen het VK en België van cruciaal belang is. Voor België is het VK immers een belangrijke economische partner, namelijk de 4e klant en de 5e leverancier, en werd in de voorbije jaren een positieve handelsbalans opgebouwd. De EU heeft tijdens de voorbije jaren reeds verschillende handelsakkoorden met belangrijke partners overal ter wereld gesloten (bv. met Zuid-Korea, Vietnam en Canada) en blijft onderhandelen voor een verdere vrijmaking van de wereldhandel (bv. met Japan en de VS). De HLG rekent er dan ook op dat de Belgische overheid er zal op aandringen dat de EU na de Brexit een alomvattend en evenwichtig vrijhandelsakkoord met het VK zou sluiten.
47. De bal ligt momenteel in het kamp van het VK. Zij zullen in de eerste plaats de keuze moeten maken hoe diepgaand de banden zijn die ze nog met de EU-27 wensen aan te houden, rekening houdend met de veranderingen die ook binnen de Europese Unie zullen optreden. Een “Comprehensive Free Trade Agreement” zoals Premier May bepleit neemt best zoveel mogelijk het “acquis” van de eenheidsmarkt over en biedt best de grootst mogelijke toegang tot de EU agentschappen en programma’s (zoals Horizon 2020, European Defense Agency, enz....). Anderzijds wordt het VK een 3^{de} land en is het aanhouden van diverse voordelen van de interne markt en het EU-lidmaatschap zoals bv. de toegang tot de EU-27 financiële markten met het privilege dat het Financieel Paspoort aan de Londense City gaf, omwille van toezicht- en politieke redenen onmogelijk. Een belangrijk punt voor onze economische relaties zullen de normen en standaarden van onze producten en diensten zijn. Waar gestart zal worden met de gezamenlijke bestaande criteria zullen partijen snel eigen standaarden en normen ontwikkelen. Dat hierbij een transparant proces en voorafgaandelijk consultaties worden georganiseerd is vanzelfsprekend, doch veel verder kan de invloed van een economie die 1/5de uitmaakt van de EU niet reiken. Markttogang krijgen producten uit derde landen enkel als enerzijds voldaan wordt aan de regels terzake en anderzijds de toezicht-

houdende bevoegdheid van de Europese Commissie en de jurisdictie van het Hof van Justitie worden gerespecteerd.

48. Bij de onderhandelingen zal eerder met al deze grenzen rekening gehouden moeten worden dan wel het afwegen van offensieve en defensieve belangen bij marktopening van beide economieën. Voor de energie- en klimaatsector, die in essentie grensoverschrijdende problemen zijn, is een bijzondere regeling wenselijk. Vervolgens moet vermeden worden dat slechts voor enkele sectoren gunstige regelingen getroffen worden. Het is beter dat de FTA het ganse spectrum van economische relaties tussen het VK en de EU-27 zou bestrijken. Ons land zal dus verder, in overleg met de sectoren, de offensieve en defensieve belangen van onze economie op sector- en soms bedrijfsniveau analyseren en als input meegeven aan de EU die met deze informatie bij de uitwerking van de algemene toekomstige handelsrelatie met het VK rekening zal kunnen houden.
49. Tussen beide partners moet in de toekomst een, tegen het licht van de Europese belangen afgewogen, sterke en duurzame handelsrelatie opgebouwd worden zodat efficiënte handelsstromen gegarandeerd kunnen blijven (import, export, professionele mobiliteit, samenwerking rond O&O,...).
50. Net zoals bij de onderhandelingen over de scheiding en de overgangsmaatregelen, pleit de HLG er voor dat bij de onderhandelingen voor een toekomstige relatie gekozen wordt voor een globale aanpak die de belangen van alle sectoren behartigt.
51. Wat de toekomstige relatie ook mag zijn, er moet over gewaakt worden dat een land niet beter af is buiten de Europese Unie dan erin. Dit om te vermijden dat er een domino-effect ontstaat en nog meerdere lidstaten ervoor kiezen om de EU te verlaten of uitzonderingen aanvragen waardoor een 'Europa à la carte' ontstaat. Uiteraard moeten we de EU niet samenhouden door een exit zeer moeilijk te maken, maar wel door een verdere verdieping van de eenheidsmarkt, zodat de voordelen van lidmaatschap voor alle economische actoren worden gemaximaliseerd.
52. De toekomstige relatie moet enerzijds de handel tussen de EU en het VK zo vlot mogelijk laten verlopen en anderzijds de goede werking van de Europese interne markt niet verstoren. Afhankelijk van de wensen en eisen van de Britten en de EU, zou een toekomstige handelsrelatie volgende principes moeten eerbiedigen:
 - Handel bevorderen in goederen en diensten zonder tarifaire en niet-tarifaire belemmeringen, zowel voor wat betreft de in- als uitvoer;
 - Het vrij verkeer van goederen en diensten moet zich volledig baseren op de reglementering die van toepassing is voor de interne markt zoals gedefinieerd door de EU (cf. relatie EU/Zwitserland)

- Handel voeren op basis van afdwingbare rechtsregels die een ‘level-playing field’ en eerlijke concurrentie garanderen;
- Een professionele mobiliteit toelaten zoals het transfereren van personeel tussen vestigingen op het Europese vasteland en het VK of bij grensoverschrijdende dienstverlening;
- Voldoende bescherming bieden van zowel bestaande als toekomstige intellectuele eigendomsrechten;
- Voldoende investeringsbescherming bieden;
- Samenwerking toelaten rond bepaalde Europees gefinancierde projecten zoals voor innovatie en O&O (cfr. Horizon 2020).

Dit alles benadert een FTA+-model dat verdergaat dan het meest alomvattende FTA tussen de EU en een derde land, namelijk met Canada (CETA).

53. De op het aantrekken van buitenlandse investeringen gerichte concurrentie tussen de Britse en de EU-27 economieën moet op één of andere wijze binnen bepaalde grenzen kunnen verlopen. Een fiscale “race-to-the-bottom”, wisselkoersmanipulaties en grote verschillen in regels m.b.t. ongeoorloofde staatsteun zullen beperkt moeten worden door bi- en later door multilaterale afspraken.
54. De EU27 moeten erop letten dat in een akkoord met het VK de mogelijkheid tot sociale en ecologische dumping uitgesloten wordt en dus de concepten als “level playing field”, de wederkerigheid en gezonde concurrentie alsook onze waarden zoals beschreven in de nieuwe strategie van de Europese Commissie “Trade for all – Towards a more responsible trade and investment policy” gevrijwaard en bevorderd worden.
55. De toekomstige relatie die met het VK zal onderhandeld worden mag de vele bestaande geprivilegieerde partnerships tussen de EU en andere landen niet in gevaar brengen. De toekomstige relatie moet in evenwicht zijn met de rechten die we toekennen en de verplichtingen die we opleggen aan onze andere partners bijvoorbeeld op het vlak van bijdrage aan de Europese begroting, het overnemen of naleven van Europese regels en normen, het respecteren van de jurisprudentie van het Europees Hof van Justitie, etc. wat het geval is voor een land als Noorwegen.

Aanbeveling 6: De grote lijnen die Premier May in haar toespraak in Lancaster House heeft getrokken geven voldoende duidelijkheid over de interpretatie die het VK aan de term “Brexit” wenst te geven. Naast een uitzonderlijke “Brexit”-task force op de bevoegde departementen zal er ook behoefte zijn aan versterkte equipes om de gevolgen van het vertrek van het UK binnen de EU-werking op te vangen. Diepgaand overleg met de stakeholders in de private sector, die zich ook op dit debat zullen voorbereiden, zal noodzakelijk zijn en moet zo snel als mogelijk opstarten teneinde tijdig klaar te zijn als de problemen zich, gedurende de scheidingsonderhandelingen binnen enkele maanden zullen stellen.

56. Het vertrek van de Britten uit de EU zal op korte termijn een aantal praktische vragen met zich meebrengen in het bijzonder rond de vele doelstellingen die de EU zich oplegt. Zo moet de EU zich de vraag stellen hoe de huidige doelstelling van een CO₂-vermindering van 40% tegen 2030 zal verdeeld worden over de lidstaten indien het VK er gedeeltelijk of helemaal geen deel meer van zouden uitmaken. Deze vraag stelt zich voor alle andere doelstellingen die werden vastgelegd voor de 28 lidstaten van de EU en waarvan de lasten worden verdeeld over de verschillende lidstaten. Ook zal moeten bekeken worden wat de potentiële impact zal zijn op quota's afgesproken in vrijhandelsakkoorden. In dit kader is het belangrijk om het principe van rechtszekerheid te respecteren en de lasten niet zwaarder te maken dan ze nu al zijn. Bovendien moet erover gewaakt worden dat Europese lidstaten geen zwaardere lasten opgelegd krijgen in vergelijking met onze geprivilegieerde partners wat een concurrentievervalsing in de hand zou werken.
57. Een ander praktisch probleem dat zich zal stellen is de financiering van de Europese begroting. Het vertrek van de Britten uit de EU, betekent dat het VK niet meer (of minstens veel minder) zal bijdragen aan de Europese begroting. De Britten zijn een nettobetalende en dragen jaarlijks zo'n 7 miljard bij. De EU moet deze kwestie aangrijpen om de efficiëntie van haar werking verder te verhogen. Ook moet er overwogen worden om middelen te verschuiven richting begrotingsposten die de concurrentiekracht van onze economie versterken (bijvoorbeeld 'Horizon2020' voor O&O, 'COSME' voor kmo's, 'Connecting Europe Facility' voor energie, transport en digitale infrastructuur, etc.). Wat vermeden moeten worden is dat de overige lidstaten meer moeten bijdragen om het begrotingsgat die de Britten achterlaten op te vullen.
58. Behalve de praktische gevolgen op korte termijn die het vertrek van een land uit de Unie met zich meebrengt, is het belangrijk dat de Europese leiders actie ondernemen om het Europees samenwerkingsproject op lange termijn te behouden. Immers, de Europese economische samenwerking is van cruciaal belang voor de Belgische economie. Het Bratislavaproces verdient ondersteuning, maar moet worden aangevuld met de ambitie om de EMU te vervolledigen, ondermeer door het finaliseren van de bankenunie met de derde pijler (EDIS) en een 'fiscal backstop' voor het resolutiemechanisme en het opzetten van een 'fiscal capacity' voor het eurogebied.

59. De Belgische diplomatieke vertegenwoordigingen in de belangrijkste hoofdsteden (Berlijn, Parijs, Rome, Warschau, Madrid, Den Haag en onze PV in Brussel) volgen de standpunten van de EU27 lidstaten op. Zoals blijkt uit de economische analyse zal ons land ook moeten uitkijken naar mogelijke coalities.
60. De Belgische overheidsinstellingen, de FODs, maar ook instellingen zoals de NBB, FSMA en andere moeten contacten leggen met hun tegenpartijen in de belangrijkste hoofdsteden (zie hierboven) om gemeenschappelijke belangen te bepalen en te verdedigen. Andere landen zijn daar reeds intensief mee bezig. Dit is van groot belang, niet enkel voor de Brexit-onderhandelingen, maar nog meer voor de uitwerking van de post-Brexit EU.
61. Gelet op de ervaring met de CETA-ratificatie is het van belang dat de DGE-overlegmechanismes worden versterkt zodat alle regeringen hun expliciete politieke goedkeuring geven aan standpunten en mandaten die namens ons land zullen ingenomen worden.

Aanbeveling 7: De Brexit moet voor de EU-27 een wake-up call zijn en aanleiding geven tot een herdefiniëring en uitdieping van het Europese project.

62. Brexit moet een wake-up call zijn voor de Europese beleidsmakers en ze moeten zich de vraag stellen: Hoe is het zover kunnen komen? Het feit dat de bevolking, en niet alleen in het VK, minder en minder affiniteit heeft met de EU, moet geanalyseerd worden en tot beleidsaanpassingen leiden. De EU moet haar troeven en fundamentele bestaansredenen beter uitspelen. De EU kan en mag ook niet alles reglementeren. Europa moet zich meer focussen op zijn kerntaken en de grote grensoverschrijdende uitdagingen die op ons afkomen doeltreffend aanpakken. Het gaat dan over de tanende concurrentiekracht, de hoge kosten en afhankelijkheid van energie en grondstoffen, de missing links inzake verdere risicoreductie enerzijds en meer risicodeling en solidariteit anderzijds. Risicoreductie moet helpen om de verantwoordelijkheid ("Haftung") te vergroten en het probleem van "moral hazard" te verkleinen, een noodzakelijke voorwaarde om het politieke draagvlak te scheppen voor instrumenten van solidariteit en risicodeling, zoals "fiscal capacity" voor het Eurogebied en de finalisering van de bankenunie met de derde pijler (EDIS).
63. Bevolking en bedrijven moeten dichterbij de EU gebracht worden. Dat kan gerealiseerd worden als de EU niet alles wil, kan en mag reglementeren. Voor de Belgische ondernemingen moet Europa zich meer focussen op zijn kerntaken en de grote uitdagingen die op ons afkomen doeltreffend aanpakken. Het gaat dan over de tanende concurrentiekracht, handels- en investeringsakkoorden, de digitale revolutie, de convergentie van de nationale economieën, de hoge kosten en afhankelijkheid van energie en grondstoffen, de missing links inzake infrastructuur, de asielcrisis, enz.
- Daarnaast moeten de EU en de overheden op nationaal en regionaal niveau beter communiceren over de tastbare voordelen voor de burgers in hun dagelijkse leven en de nodige hervormingen die vastgelegd worden op Europees niveau beter uitleggen, zonder de schuld bij de EU te leggen. Maar communicatie alleen is niet voldoende. Het enige dat echt telt is een Europa van resultaten.

Besluit

64. Uit de analyse van de macro-economische en sectorale banden tussen de Belgische en de Britse economieën werden 7 aanbevelingen geformuleerd ter vrijwaring van de belangen van onze ondernemingen en economie.
65. De Belgische ondernemingen betreuren maar respecteren de uitslag van het referendum. In dit opzicht hadden wij liever gezien dat het VK bv. zou toetreden tot de Europese Economische Ruimte (EER - het "Noors scenario"). Het VK opteert voor een breed en diep vrijhandelsakkoord tussen de EU en het VK wat inderdaad de kosten voor onze ondernemingen van de Brexit op lange termijn kan beperken. Onze fundamentele doelstelling blijft om de lange termijn doelstellingen van de EU te vrijwaren, zoals bij het begin van deze aanbevelingen duidelijk gesteld. Op korte termijn zijn de belangen van onze ondernemingen van die omvang dat ons land er alles moet aan doen om de schade te beperken door maximaal de juridische onzekerheid te beperken tot een nieuw sui generis en ambitieus vrijhandelsakkoord met het VK wordt afgesloten. Het verloop en de agenda van de uittredingsonderhandelingen zijn hierbij van groot belang. Het zal al een hele prestatie zijn om op 15 tot 18 maanden een "terugtrekkingsakkoord" te sluiten, een gezamenlijke visie te ontwikkelen over de grote krachtlijnen over alle samenwerkingsdomeinen heen en over de toekomstige relaties tussen het VK en de EU. Een alomvattend vrijhandelsakkoord zoals naar voor geschoven door de Britse Premier May, daaraan toevoegen is onrealistisch. Vandaar dat, eventueel enkel voor de handelsrelaties, de HLG pleit voor een overgangsperiode, gelimiteerd in de tijd. Daarbij wordt idealiter naar het Noorse model teruggegrepen. Indien dit om politieke redenen voor het VK onmogelijk is moet in die periode maximaal de bestaande openheid gehandhaafd worden of minstens de handelsbelemmeringen tot een minimum worden herleid in afwachting van de definitieve regeling. We moeten de verworvenheden van de eenheidsmarkt respecteren en vermijden dat de lidstaten specifieke sectorale belangen op tafel leggen. Het zou de onderhandelingen te complex en te tijdverslindend maken. Gedurende de overgangsperiode hebben de bedrijven de mogelijkheid zich te reorganiseren of te heroriënteren naar andere markten al naargelang het verloop van de noodzakelijkerwijze transparante onderhandelingen.
66. Een WTO-scenario wenst de HLG ten allen prijze te vermijden.
67. Belangrijker dan korte termijnkosten evenwel is de instandhouding van de Europese constructie, de steeds diepere integratie en de verdere ontwikkeling van de interne markt. Het VK kiest ervoor om een 3^{de} land te worden t.o.v. de EU-27. Het is logisch dat het niet dezelfde voordelen zal kunnen putten uit een, zelfs ambitieus, vrijhandelsakkoord dan diegene die de EU-27 en onze bijzondere partners van de EEA (bv. Noorwegen) genieten.

68. Onze economische relaties met een buurland als het VK, zelfs als het Kanaal ons scheidt, zijn van oudsher intens en voor beide partners voordelig. Goederen en diensten allerhande maar ook heel wat investeringen namen de laatste jaren toe. Deze handelsbetrekkingen zouden, ook na de terugtrekking van het VK uit de EU, even vlot als vandaag – of zelfs vlotter - moeten kunnen blijven verlopen.
69. Ons land moet dus de “juiste” Brexit nastreven, een Brexit die niet enkel “clean” maar ook “fair” is voor alle partijen. Laat er ons het beste van maken!

Bijlagen

Bijlage 1: Top 25 goederenuitvoer naar het Verenigd Koninkrijk

Bijlage 2: Top 25 goedereninvoer uit het Verenigd Koninkrijk

Bijlage 3: Belgische invoer uit het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

Bijlage 4: Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

Bijlage 5: Secteurs importants à l'exportation de la Belgique vers le Royaume-Uni

Bijlage 6: Secteurs importants à l'exportation de l'Allemagne vers le Royaume-Uni

Bijlage 7: Secteurs importants à l'exportation de la France vers le Royaume-Uni

Bijlage 8: Secteurs importants à l'exportation des Pays-Bas vers le Royaume-Uni

Bijlage 9: Secteurs importants à l'exportation de l'Union européenne vers le Royaume-Uni

Bijlage 10: Part du Royaume-Uni dans les exportations de la Belgique par secteur

Bijlage 11: Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Allemagne par secteur

Bijlage 12: Part du Royaume-Uni dans les exportations de la France par secteur

Bijlage 13: Part du Royaume-Uni dans les exportations des Pays-Bas par secteur

Bijlage 14: Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Union européenne par secteur

Bijlage 15: Avantages comparatifs de la Belgique

Bijlage 16: Avantages comparatifs de l'Allemagne

Bijlage 17: Avantages comparatifs de la France

Bijlage 18: Avantages comparatifs des Pays-Bas

Bijlage 19: Top 25 goederendoorvoer met het Verenigd Koninkrijk

Bijlage 1: Top 25 goederenuitvoer naar het Verenigd Koninkrijk

Code		Top 25 goederenuitvoer	Aandeel
1	870332	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelf-ontsteking, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	7,58%
2	271019	Halfzware oliën en preparaten uit aardolie of uit bitumineuze mineralen, geen biodiesel bevattend, n.e.g.	5,58%
3	870322	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 000 cm ³ , doch ≤ 1 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	3,40%
4	271121	Aardgas in gasvormige toestand	1,87%
5	870899	Delen en toebehoren voor tractors, voor bussen, voor automobielen voor personenvervoer, voor automobielen voor goederenvervoer en voor automobielen voor bijzondere doeleinden, n.e.g.	1,62%
6	710813	Goud, incl. geplatineerd goud, halfbewerkt (m.u.v. monetair goud)	1,55%
7	740811	Draad van geraffineerd koper, met een grootste afmeting der dwarsdoorsnede van > 6 mm	1,50%
8	870323	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,42%
9	570330	Tapijten van synthetische of van kunstmatige textielstoffen, getuft, ook indien geconfectioneerd (m.u.v. die van nylon of van andere polyamiden)	1,35%
10	300490	Geneesmiddelen (andere dan producten bedoeld bij de posten 3002, 3005 en 3006), bestaande uit al dan niet vermengde producten voor therapeutisch of profylactisch gebruik, in afgemeten hoeveelheden (ook die in de vorm van systemen voor gereguleerde toediening door de huid), dan wel opgesteld voor de verkoop in het klein (m.u.v. geneesmiddelen bevattende penicillinen of derivaten daarvan met een structuur van penicillaanzuur, dan wel streptomycinen of derivaten daarvan, bevattende andere antibiotica, bevattende hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, doch geen antibiotica, bevattende alkaloiden of derivaten daarvan, doch geen hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, noch antibiotica en geneesmiddelen die provitaminen, vitaminen of als vitaminen gebruikte derivaten daarvan bevatten)	1,31%

Code		Top 25 goederenuitvoer	Aandeel
11	870321	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van $\leq 1\,000\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,12%
12	870120	Trekkers 'wegtractors' voor opleggers	1,04%
13	200410	Aardappelen (op andere wijze bereid of verduurzaamd dan in azijn of azijnzuur), bevroren	1,00%
14	721049	Warm of koud gewalste platte producten, van ijzer of van niet-gelegeerd staal, met een breedte van $\geq 600\text{ mm}$, verzinkt (niet gegolfd en niet elektrolytisch verzinkt)	0,98%
15	300220	Vaccins voor mensen	0,98%
16	271012	Lichte oliën en preparaten, van aardolie en olie uit bitumineuze mineralen, die $\geq 90\%$ van hun volume, incl. distillatie-verliezen, overdistilleren bij 210°C 'ASTM D 86 methode' (m.u.v. bevattende biodiesel)	0,98%
17	390120	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $\geq 0,94$ in primaire vormen	0,96%
18	901890	Instrumenten, apparaten en toestellen voor de geneeskunde, voor de chirurgie of voor de veeartsenijkunde, n.e.g.	0,94%
19	880330	Delen van hefschroefvliegtuigen of van vliegtuigen, n.e.g. (m.u.v. delen van zweefvliegtuigen)	0,84%
20	390110	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $< 0,94$ in primaire vormen	0,83%
21	961900	Maandverbanden en tampons, luiers en inlegluiers voor baby's en dergelijke artikelen, ongeacht van welk materiaal	0,81%
22	710239	Diamant, bewerkt, noch gezet noch gevat (m.u.v. industriediamant)	0,69%
23	870850	Drijfassen met differentieel, ook indien met andere organen voor de overbrenging, voor motorvoertuigen	0,65%
24	390690	Acrylpolymeren in primaire vormen (m.u.v. polymethylmethacrylaat)	0,62%
25	180620	Chocolade en andere bereidingen voor menselijke consumptie die cacao bevatten, hetzij in blokken of in staven, met een gewicht van $> 2\text{ kg}$, hetzij in vloeibare toestand of in de vorm van pasta, poeder, korrels of dergelijke, in recipiënten of in andere verpakkingen met een inhoud per onmiddellijke verpakking van $> 2\text{ kg}$ (m.u.v. cacaopoeder)	0,55%
		TOTAAL	40,17%

Bron: DG Trade en NBB

Bijlage 2: Top 25 goederenimport uit het Verenigd Koninkrijk

	Code	Top 25 goederenimport	Aandeel
1	710231	Diamanten, onbewerkt of enkel gezaagd, gekloofd of ruw gesneden (m.u.v. industriediamanten)	10,41%
2	271121	Aardgas in gasvormige toestand	9,54%
3	870323	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonk-ontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	5,33%
4	271019	Halfzware oliën en preparaten uit aardolie of uit bitumineuze mineralen, geen biodiesel bevattend, n.e.g.	5,12%
5	870332	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelf-ontsteking, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	4,80%
6	271012	Lichte oliën en preparaten, van aardolie en olie uit bitumineuze mineralen, die ≥ 90% van hun volume, incl. distillatie-verliezen, overdistilleren bij 210°C 'ASTM D 86 methode' (m.u.v. bevattende biodiesel)	3,50%
7	710210	Diamanten, ongesorteerd	2,22%
8	290121	Ethyleen	2,01%
9	330499	Schoonheidsmiddelen en producten voor de huidverzorging, incl. preparaten tegen zonnebrand en preparaten voor het verkrijgen van een bruine huidskleur (m.u.v. geneesmiddelen en m.u.v. producten voor het opmaken van de lippen, producten voor het opmaken van de ogen, producten voor manicure of voor pedicure en m.u.v. poeder, ook indien geperst)	1,38%
10	840820	Zuigermotoren met zelfontsteking 'diesel en semi-dieselmotoren', voor de voortbeweging van voertuigen bedoeld bij hoofdst. 87	1,26%
11	292122	Hexamethyleendiamine en zouten daarvan	1,25%

Code		Top 25 goederenimport	Aandeel
12	300490	Geneesmiddelen (andere dan producten bedoeld bij de posten 3002, 3005 en 3006), bestaande uit al dan niet vermengde producten voor therapeutisch of profylactisch gebruik, in afgemeten hoeveelheden (ook die in de vorm van systemen voor gereguleerde toediening door de huid), dan wel opgesteld voor de verkoop in het klein (m.u.v. geneesmiddelen bevattende penicillinen of derivaten daarvan met een structuur van penicillaanzuur, dan wel streptomycinen of derivaten daarvan, bevattende andere antibiotica, bevattende hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, doch geen antibiotica, bevattende alkaloiden of derivaten daarvan, doch geen hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, noch antibiotica en geneesmiddelen die provitaminen, vitaminen of als vitaminen gebruikte derivaten daarvan bevatten)	1,09%
13	870421	Automobielen voor goederenvervoer, met een motor met zelfontsteking, met een maximaal toegelaten gewicht van ≤ 5 ton (m.u.v. dumpers, bedoeld bij post 870410; automobielen voor bijzondere doeleinden bedoeld bij post 8705)	1,08%
14	391000	Siliconen in primaire vormen	1,04%
15	710691	Zilver, incl. verguld en geplatineerd zilver, onbewerkt (m.u.v. dat in poedervorm)	0,90%
16	851762	Toestellen voor het ontvangen, omzetten en zenden of regenereren van spraak, van beelden of van andere gegevens, schakelapparaten en toestellen voor het routen daaronder begrepen (m.u.v. telefoontoestellen, toestellen voor cellulaire netwerken of voor andere draadloze netwerken)	0,90%
17	870322	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van $> 1\,000\text{ cm}^3$, doch $\leq 1\,500\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,79%
18	901890	Instrumenten, apparaten en toestellen voor de geneeskunde, voor de chirurgie of voor de veeartsenijkunde, n.e.g.	0,75%
19	870331	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van $\leq 1\,500\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,73%
20	300610	Steriel catgut, dergelijk steriel hechtdraad en hechtgaren (steriele garens die door het lichaam worden geabsorbeerd, voor de chirurgie en voor de tandheelkunde daaronder begrepen) en steriele kleefstoffen, voor het dichten van wonden in de chirurgie; steriele laminaria; steriele bloedstelpende artikelen, die door het lichaam worden geabsorbeerd, voor de chirurgie en voor de tandheelkunde; steriele barrièremiddelen tegen het verkleven, voor de chirurgie of voor de tandheelkunde, ook indien zij door het lichaam kunnen worden geabsorbeerd	0,72%

	Code	Top 25 goedereninvoer	Aandeel
21	870333	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelf-ontsteking, met een cilinderinhoud van > 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,71%
22	290211	Cyclohexaan	0,70%
23	271113	Vloeibaar gemaakte butanen (m.u.v. die met een zuiverheidsgraad van >= 95% aan N-butaan of isobutaan)	0,65%
24	401120	Luchtbanden van rubber, nieuw, van de soort gebruikt voor autobussen en vrachtwagens (m.u.v. die met visgraatprofiel of met dergelijk profiel)	0,56%
25	840734	Motoren met op- en neergaande zuigers, voor de voortbeweging van voertuigen bedoeld bij hoofdstuk 87, met een cilinderinhoud van > 1 000 cm ³	0,52%
		TOTAAL	57,97%

Bronnen: DG Trade en NBB.

Bijlage 3: Belgische invoer uit het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

	Hypothese: De EU heft invoerrechten op de goederenuitvoer uit het VK, die gelijk zijn aan de huidige (2015) gemiddelde MBN (meest begunstigde natie) rechten			
Productcategorie	Belgische invoer uit het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro	Gemiddelde MBN (*) invoerrechten van de EU	Theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro	Aandeel in de totale Belgische goederen-invoer uit Groot-Brittannië, 2015
Alle goederen	17.009.973.331			
Dierlijke producten	93.559.638	17,70%	16.560.056	0,55%
Zuivelproducten	110.077.200	42,10%	46.342.501	0,65%
Fruit, groente en planten	53.733.249	10,90%	5.856.924	0,32%
Koffie, thee en cacao	56.966.621	6,10%	3.474.964	0,33%
Granen en bereidingen	145.596.084	14,90%	21.693.817	0,86%
Oliezaden, vetten en dierlijke of plantaardige olie	89.484.122	6,80%	6.084.920	0,53%
Suiker en suikerkwerk	27.255.100	25,20%	6.868.285	0,16%
Dranken en tabak	150.089.045	20,70%	31.068.432	0,88%
Katoen	78.222	0,00%	0	0,00%
Andere landbouwproducten	60.454.363	3,60%	2.176.357	0,36%
Vis en visproducten	49.431.756	12%	5.931.811	0,29%
Mineralen en metalen (incl. steenkool, aardgas, werken van steen of cement, glas en glaswerk, edelstenen, gereedschappen en andere werken van onedele	3.347.875.119	2,00%	66.957.502	19,68%

metalen]				
Petroleum	1.674.201.970	2,50%	41.855.049	9,84%
Chemische producten, kunststof en geneesmiddelen	3.450.898.842	4,50%	155.290.448	20,29%
Hout, papier, meubelen	212.895.157	0,90%	1.916.056	1,25%
Textiel	70.565.774	6,50%	4.586.775	0,41%
Kleding	144.529.469	11,40%	16.476.359	0,85%
Leder; schoeisel; rubber en werken daarvan	549.586.412	4,10%	22.533.043	3,23%
Niet-elektrische machines	1.479.006.891	1,90%	28.101.131	8,69%
Elektrische machines	683.215.101	2,80%	19.130.023	4,02%
Vervoersuitrusting	3.571.330.398	4,30%	153.567.207	21,00%
Andere industrie-producten	867.336.781	2,60%	22.550.756	5,10%
Vertrouwelijke handel	121.806.015	--		0,72%
Totaal	17.009.973.331		679.022.419	100,00%

(*) MBN = meest begunstigde natie

Bron: Nationale Bank van België; WHO;
berekningen door de Afdeling Internationale Economie, Algemene Directie Economische Analyses en Internationale Economie
Opmerking: invoer gemeten volgens het communautair begrip.

Bijlage 4: Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro, en de theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro

	Hypothese: het VK heft invoerrechten op de goederenuitvoer uit de EU, die gelijk zijn aan de huidige (2015) gemiddelde MBN (meest begunstigde natie) rechten van de EU			
Productcategorie	Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk, 2015, in euro	Gemiddelde MBN invoerrechten van de EU	Theoretisch te betalen gemiddelde invoerrechten, in euro	Aandeel in de totale Belgische goederen-invoer uit Groot-Brittannië, 2015
Alle goederen	31.327.623.638			
Dierlijke producten	286.701.491	17,70%	50.746.164	0,9%
Zuivelproducten	218.719.660	42,10%	92.080.977	0,7%
Fruit, groente en planten	714.980.993	10,90%	77.932.928	2,3%
Koffie, thee en cacao	283.618.248	6,10%	17.300.713	0,9%
Granen en bereidingen	587.695.617	14,90%	87.566.647	1,9%
Oliezaden, vetten en dierlijke of plantaardige olie	155.569.949	6,80%	10.578.757	0,5%
Suiker en suikerwerk	116.406.074	25,20%	29.334.331	0,4%
Dranken en tabak	656.504.512	20,70%	135.896.434	2,1%
Katoen	211.369	0%	0	0,0%
Andere landbouwproducten	182.552.545	3,60%	6.571.892	0,6%
Vis en visproducten	29.968.081	12,00%	3.596.170	0,1%
Mineralen en metalen (incl. steenkool, aardgas, werken van steen of cement, glas en glaswerk, edelstenen, gereedschappen en andere werken van onedele metalen)	2.560.865.970	2,00%	51.217.319	8,2%
Petroleum	1.394.520.248	2,50%	34.863.006	4,5%
Chemische producten, kunststof en geneesmiddelen	8.319.895.428	4,50%	374.395.294	26,6%
Hout, papier, meubelen	528.131.296	0,90%	4.753.182	1,7%
Textiel	742.771.947	6,50%	48.280.177	2,4%
Kleding	613.207.796	11,40%	69.905.689	2,0%

Leder; schoeisel; rubber en werken daarvan	1.068.084.765	4,10%	43.791.475	3,4%
Niet-elektrische machines	1.581.591.720	1,90%	30.050.243	5,0%
Elektrische machines	943.905.937	2,80%	26.429.366	3,0%
Vervoersuitrusting	8.370.805.245	4,30%	359.944.626	26,7%
Andere industrieproducten	1.580.262.697	2,60%	41.086.830	5,0%
Kunstwerken en antiquiteiten	4.619.683	0%	0	0,0%
Vertrouwelijke handel	386.032.366	geen informatie		1,2%
Totaal	31.327.623.638		1.596.322.219	100,0%

(*) MBN = meest begunstigde natie

Bron: Nationale Bank van België; WHO;
berekeningen door de Afdeling Internationale Economie, Algemene Directie Economische Analyses en Internationale Economie

Opmerking: uitvoer gemeten volgens het communautair begrip.

Bijlage 5 : Secteurs importants à l'exportation de la Belgique vers le Royaume-Uni

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	24,1%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	11,8%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	6,9%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	6,9%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	5,2%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	3,6%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	3,5%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	3,0%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,2%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,1%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	1,8%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,7%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,5%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,3%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	1,3%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLLIQUES ET VINAIGRES	1,2%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	1,2%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	1,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	0,9%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	0,8%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,8%
99 - PRODUITS DIVERS	0,8%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,8%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	0,8%
96 - OUVRAGES DIVERS	0,7%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	0,7%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,7%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	0,7%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	0,6%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	0,6%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	0,6%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	0,6%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	0,6%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,5%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,5%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 6 : Secteurs importants à l'exportation de l'Allemagne vers le Royaume-Uni

REPORTER	ALLEMAGNE
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	30,7%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	13,9%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	7,7%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	7,3%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	3,9%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	3,5%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,0%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	1,8%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	1,7%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,7%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,6%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,3%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,2%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,2%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	1,1%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,0%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRE MINÉRALES	1,0%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,9%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	0,9%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,7%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	0,7%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	0,6%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	0,6%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	0,6%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,6%
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	0,6%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,6%
99 - PRODUITS DIVERS	0,5%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	0,5%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRE ARTIFICIELLES, CIRE PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRE POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,5%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	0,5%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	0,5%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	0,5%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 7 : Secteurs importants à l'exportation de la France vers le Royaume-Uni

REPORTER	France
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	11,1%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	10,9%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	6,5%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLLIQUES ET VINAIGRES	5,8%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	5,1%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	4,9%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	4,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	3,4%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	3,4%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	2,9%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	2,6%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	2,2%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	2,1%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	2,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	1,8%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	1,6%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,4%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	1,3%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,2%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	1,2%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,2%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODÉLER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	1,2%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,0%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,9%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	0,9%
91 - HORLOGERIE	0,9%
10 - CÉRÉALES	0,8%
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	0,8%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,8%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,8%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	0,8%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	0,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	0,7%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	0,7%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	0,7%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	0,6%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	0,6%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,6%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	0,6%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	0,5%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	0,5%
96 - OUVRAGES DIVERS	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 8 : Secteurs importants à l'exportation des Pays-Bas vers le Royaume-Uni

REPORTER	PAYS-BAS
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	18,2%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	12,0%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	7,2%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	7,1%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	4,0%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	3,6%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	3,5%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	3,0%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	2,7%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	2,4%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	2,0%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,7%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	1,4%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	1,3%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,3%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	1,2%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,2%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	1,2%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	0,9%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	0,9%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,8%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	0,8%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	0,7%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	0,7%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	0,7%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	0,6%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	0,6%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	0,6%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	0,5%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «Cires pour l'art dentaire» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,5%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	0,5%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	0,5%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	0,5%
95 - JOUETS, JEUX, ARTICLES POUR DIVERTISSEMENTS OU POUR SPORTS; LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 9 : Secteurs importants à l'exportation de l'Union européenne vers le Royaume-Uni

REPORTER	EU28
PRODUCT/PARTNER	UK
TOTAL - TOTAL	100,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	17,5%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	11,7%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	9,2%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	6,6%
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	4,5%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	3,8%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	2,9%
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,9%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	1,8%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	1,8%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,8%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	1,7%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	1,7%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	1,5%
94 - MEUBLES; MOBILIER MÉDICO-CHIRURGICAL; ARTICLES DE LITERIE ET SIMILAIRES; APPAREILS D'ÉCLAIRAGE NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS; LAMPES-RÉCLAMES, ENSEIGNES LUMINEUSES, PLAQUES INDICATRICES LUMINEUSES ET ARTICLES SIMILAIRES; CONSTRUCTIONS PRÉFABRIQUÉES	1,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	1,3%
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,3%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,2%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	1,1%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,1%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	1,1%
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,0%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT;	1,0%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,0%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	0,9%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	0,9%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	0,9%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	0,9%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	0,8%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	0,7%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	0,7%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	0,7%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	0,6%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODÉLER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	0,6%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	0,5%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	0,5%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	0,5%
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	0,5%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	0,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 10 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de la Belgique par secteur

REPORTER	Belgique
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	8,2%
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	30,8%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	25,6%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	19,9%
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	19,7%
96 - OUVRAGES DIVERS	19,3%
51 - LAINE, POILS FINS OU GROSSIERS; FILS ET TISSUS DE CRIN	18,6%
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	17,5%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	17,0%
50 - SOIE	14,9%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	14,8%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	12,7%
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	12,2%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	12,1%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	12,1%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	11,1%
69 - PRODUITS CÉRAMIQUES	10,9%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	10,9%
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	10,7%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	10,3%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,9%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	9,8%
54 - LAMES ET FORMES SIMILAIRES EN MATIÈRES TEXTILES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES	9,4%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	9,4%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	9,2%
56 - OUATES, FEUTRES ET NONTISSÉS; FILS SPÉCIAUX; FICELLES, CORDES ET CORDAGES; ARTICLES DE CORDERIE	8,9%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	8,8%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	8,7%
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	8,7%
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	8,6%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	8,3%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	8,2%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	7,7%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	7,6%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	7,5%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	7,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 11 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Allemagne par secteur

REPORTER	ALLEMAGNE
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	7,0%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	14,7%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	14,0%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	12,0%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	10,8%
36 - POUDRES ET EXPLOSIFS; ARTICLES DE PYROTECHNIE; ALLUMETTES; ALLIAGES PYROPHORIQUES; MATIÈRES INFLAMMABLES	10,7%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	10,1%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	10,1%
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	9,8%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,3%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES	9,2%
03 - POISSONS ET CRUSTACEES, MOLLUSQUES ET AUTRES INVERTÉBRÉS AQUATIQUES	8,6%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	8,4%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	8,3%
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	8,2%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	8,2%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	8,0%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 12 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de la France par secteur

REPORTER	France
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	7,0%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	17,2%
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	15,4%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	14,5%
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	14,1%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	13,9%
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	13,9%
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	13,9%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FÉCULES OU DE LAIT; PATISSERIES	13,6%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	13,3%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	12,5%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	12,3%
91 - HORLOGERIE	12,2%
68 - OUVRAGES EN PIERRES, PL-TRE, CIMENT, AMIANTE, MICA OU MATIÈRES ANALOGUES	12,2%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	11,7%
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	11,4%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	11,0%
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	10,6%
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	10,1%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	10,1%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	10,0%
96 - OUVRAGES DIVERS	10,0%
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	9,7%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,7%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	9,4%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	9,3%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	9,1%
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	8,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	8,8%
93 - ARMES, MUNITIONS ET LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	8,5%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	8,2%
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	8,2%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	8,1%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	8,1%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	8,0%
43 - PELLETERIES ET FOURRURES; PELLETERIES FACTICES	8,0%
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	7,7%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 13 : Part du Royaume-Uni dans les exportations des Pays-Bas par secteur

REPORTER	PAYS-BAS
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	8,8%
50 - SOIE	30,9%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	27,0%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	20,6%
14 - MATIÈRES À TRESSER ET AUTRES PRODUITS D'ORIGINE VÉGÉTALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	18,5%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	16,5%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	14,8%
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	14,4%
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	14,1%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACÉS, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRÉS AQUATIQUES	13,9%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLLIQUES ET VINAIGRES	13,9%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	13,8%
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	13,7%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	12,8%
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	12,4%
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	12,1%
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	11,8%
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	11,6%
49 - PRODUITS DE L'ÉDITION, DE LA PRESSE OU DES AUTRES INDUSTRIES GRAPHIQUES; TEXTES MANUSCRITS OU DACTYLOGRAPHIÉS ET PLANS	11,5%
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	11,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	11,0%
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	10,5%
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	10,2%
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	10,0%
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	10,0%
48 - PAPIERS ET CARTONS; OUVRAGES EN P-TE DE CELLULOSE, EN PAPIER OU EN CARTON	9,9%
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	9,8%
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	9,7%
96 - OUVRAGES DIVERS	9,4%
73 - OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	9,3%
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	9,2%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	9,1%
91 - HORLOGERIE	8,9%
31 - ENGRAIS	8,8%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	8,8%
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	8,6%
80 - ÉTAÏN ET OUVRAGES EN ÉTAÏN	8,5%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	8,4%
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	8,4%
10 - CÉRÉALES	8,4%
69 - PRODUITS CÉRAMIQUES	8,3%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	8,1%
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	8,1%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	8,0%
68 - OUVRAGES EN PIERRES, PL-TRÉ, CIMENT, AMIANTE, MICA OU MATIÈRES ANALOGUES	8,0%
19 - PRÉPARATIONS À BASE DE CÉRÉALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	7,9%
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	7,8%
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	7,6%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 14 : Part du Royaume-Uni dans les exportations de l'Union européenne par secteur

REPORTER	EU28
PRODUCT/PARTNER	PART DE UK DANS MONDE
TOTAL - TOTAL	6,3%
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	17,1%
16 - PRÉPARATIONS DE VIANDE, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	16,0%
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	12,0%
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	11,6%
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	10,6%
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	10,5%
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	10,1%
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISseries	10,0%
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	9,8%
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	9,7%
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	9,5%
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	8,4%
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	8,0%
17 - SUCRES ET SUCRERIES	8,0%
44 - BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN BOIS	7,6%
96 - OUVRAGES DIVERS	7,5%
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	7,5%

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 15 : Avantages comparatifs de la Belgique

REPORTER	BELGIQUE
PRODUCT	RCA
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	4,88
58 - TISSUS SPÉCIAUX; SURFACES TEXTILES TOUFFETÉES; DENTELLES; TAPISSERIES; PASSEMENTERIES; BRODERIES	4,30
53 - AUTRES FIBRES TEXTILES VÉGÉTALES; FILS DE PAPIER ET TISSUS DE FILS DE PAPIER	2,70
64 - CHAUSSURES, GU-TRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS	2,45
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	2,09
20 - PRÉPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	2,04
96 - OUVRAGES DIVERS	1,97
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,88
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,85
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,83
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,79
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	1,77
99 - PRODUITS DIVERS	1,73
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	1,54
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	1,53
55 - FIBRES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES DISCONTINUES	1,51
31 - ENGRAIS	1,49
54 - LAMES ET FORMES SIMILAIRES EN MATIÈRES TEXTILES SYNTHÉTIQUES OU ARTIFICIELLES	1,41
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,40
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,38
72 - FONTE, FER ET ACIER	1,36
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	1,34
17 - SUCRES ET SUCRERIES	1,34
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,24
59 - TISSUS IMPRÉGNÉS, ENDUITS, RECOUVERTS OU STRATIFIÉS; ARTICLES TECHNIQUES EN MATIÈRES TEXTILES	1,24
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	1,21
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	1,20
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,17
19 - PRÉPARATIONS A BASE DE CÉREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES	1,14
93 - ARMES, MUNITIONS ET LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,13
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	1,13
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	1,11
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	1,10
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	1,03
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	1,03
51 - LAINE, POILS FINS OU GROSSIERS; FILS ET TISSUS DE CRIN	1,02

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 16 : Avantages comparatifs de l'Allemagne

REPORTER	ALLEMAGNE
PRODUCT	RCA
87 - VOITURES AUTOMOBILES, TRACTEURS, CYCLES ET AUTRES VÉHICULES TERRESTRES, LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,76
86 - VÉHICULES ET MATÉRIEL POUR VOIES FERRÉES OU SIMILAIRES ET LEURS PARTIES; APPAREILS MÉCANIQUES (Y COMPRIS ÉLECTROMÉCANIQUES) DE SIGNALISATION POUR VOIES DE COMMUNICATIONS	1,74
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,60
36 - POUDRES ET EXPLOSIFS; ARTICLES DE PYROTECHNIE; ALLUMETTES; ALLIAGES PYROPHORIQUES; MATIÈRES INFLAMMABLES	1,47
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	1,46
82 - OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS	1,43
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	1,39
83 - OUVRAGES DIVERS EN MÉTAUX COMMUNS	1,34
66 - PARAPLUIES, OMBRELLES, PARASOLS, CANNES, CANNES-SIÈGES, FOUETS, CRAVACHES ET LEURS PARTIES	1,27
56 - OUATES, FEUTRES ET NONTISSÉS; FILS SPÉCIAUX; FICELLES, CORDES ET CORDAGES; ARTICLES DE CORDERIE	1,26
59 - TISSUS IMPRÉGNÉS, ENDUITS, RECOUVERTS OU STRATIFIÉS; ARTICLES TECHNIQUES EN MATIÈRES TEXTILES	1,24
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	1,24
99 - PRODUITS DIVERS	1,22
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,22
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	1,20
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	1,20
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	1,19
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,17
46 - OUVRAGES DE SPARTERIE OU DE VANNERIE	1,15
35 - MATIÈRES ALBUMINOÏDES; PRODUITS À BASE D'AMIDONS OU DE FÉCULES MODIFIÉS; COLLES; ENZYMES	1,14
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,13
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,12
49 - PRODUITS DE L'ÉDITION, DE LA PRESSE OU DES AUTRES INDUSTRIES GRAPHIQUES; TEXTES MANUSCRITS OU DACTYLOGRAPHIÉS ET PLANS	1,12
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	1,10
79 - ZINC ET OUVRAGES EN ZINC	1,10
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	1,03
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,02

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 17 : Avantages comparatifs de la France

REPORTER	FRANCE
PRODUCT	RCA
91 - HORLOGERIE	4,95
10 - CEREALES	3,35
22 - BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUE ET VINAIGRES	3,18
88 - NAVIGATION AÉRIENNE OU SPATIALE	2,98
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	2,80
13 - GOMMES, RÉSINES ET AUTRES SUCS ET EXTRAITS VÉGÉTAUX	2,70
42 - OUVRAGES EN CUIR; ARTICLES DE BOURRELLERIE OU DE SELLERIE; ARTICLES DE VOYAGE, SACS À MAIN ET CONTENANTS SIMILAIRES; OUVRAGES EN BOYAUX	2,67
33 - HUILES ESSENTIELLES ET RÉSINOÏDES; PRODUITS DE PARFUMERIE OU DE TOILETTE PRÉPARÉS ET PRÉPARATIONS COSMÉTIQUES	2,60
17 - SUCRES ET SUCRERIES	2,59
97 - OBJETS D'ART, DE COLLECTION OU D'ANTIQUITÉ	2,13
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	2,06
34 - SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, «CIRES POUR L'ART DENTAIRE» ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE	2,04
04 - LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OUFES D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,95
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	1,87
60 - ÉTOFFES DE BONNETERIE	1,87
28 - PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES; COMPOSÉS INORGANIQUES OU ORGANIQUES DE MÉTAUX PRÉCIEUX, D'ÉLÉMENTS RADIOACTIFS, DE MÉTAUX DES TERRES RARES OU D'ISOTOPES	1,86
70 - VERRE ET OUVRAGES EN VERRE	1,84
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,75
11 - PRODUITS DE LA MINOTERIE; MALT; AMIDONS ET FÉCULES; INULINE; GLUTEN DE FROMENT	1,65
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	1,65
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	1,63
71 - PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES GEMMES OU SIMILAIRES, MÉTAUX PRÉCIEUX, PLAQUÉS OU DOUBLÉS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES; BIJOUTERIE DE FANTAISIE; MONNAIES	1,60
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	1,54
19 - PRÉPARATIONS À BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FÉCULES OU DE LAIT; PATISSERIES	1,51
01 - ANIMAUX VIVANTS	1,49
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	1,47
43 - PELLETERIES ET FOURRURES; PELLETERIES FACTICES	1,46
53 - AUTRES FIBRES TEXTILES VÉGÉTALES; FILS DE PAPIER ET TISSUS DE FILS DE PAPIER	1,42
36 - POUDRES ET EXPLOSIFS; ARTICLES DE PYROTECHNIE; ALLUMETTES; ALLIAGES PYROPHORIQUES; MATIÈRES INFLAMMABLES	1,42
96 - OUVRAGES DIVERS	1,31
35 - MATIÈRES ALBUMINOÏDES; PRODUITS À BASE D'AMIDONS OU DE FÉCULES MODIFIÉS; COLLES; ENZYMES	1,28
39 - MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,19
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	1,19
40 - CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	1,18
68 - OUVRAGES EN PIERRES, PL-TRE, CIMENT, AMIANTE, MICA OU MATIÈRES ANALOGUES	1,17
12 - GRAINES ET FRUITS OLÉAGINEUX; GRAINES, SEMENCES ET FRUITS DIVERS; PLANTES INDUSTRIELLES OU MÉDICINALES; PAILLES ET FOURRAGES	1,16
05 - AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	1,15
62 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE	1,14
25 - SEL; SOUFRE; TERRES ET PIERRES; PL-TRES, CHAUX ET CEMENTS	1,11
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,05
74 - CUIVRE ET OUVRAGES EN CUIVRE	1,02
76 - ALUMINIUM ET OUVRAGES EN ALUMINIUM	1,00

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 18 : Avantages comparatifs des Pays-Bas

REPORTER	PAYS-BAS
PRODUCT	RCA
06 - PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	5,48
14 - MATIÈRES À TRESSER ET AUTRES PRODUITS D'ORIGINE VÉGÉTALE, NON DÉNOMMÉS NI COMPRIS AILLEURS	4,63
80 - ÉTAIN ET OUVRAGES EN ÉTAIN	4,52
92 - INSTRUMENTS DE MUSIQUE; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS	3,52
37 - PRODUITS PHOTOGRAPHIQUES OU CINÉMATOGRAPHIQUES	3,23
07 - LÉGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	2,34
23 - RÉSIDUS ET DÉCHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PRÉPARÉS POUR ANIMAUX	2,28
57 - TAPIS ET AUTRES REVÊTEMENTS DE SOL EN MATIÈRES TEXTILES	2,19
12 - GRAINES ET FRUITS OLÉAGINEUX; GRAINES, SEMENCES ET FRUITS DIVERS; PLANTES INDUSTRIELLES OU MÉDICINALES; PAILLES ET FOURRAGES	2,14
24 - TABACS ET SUCCÉDANÉS DE TABAC FABRIQUÉS	2,06
85 - MACHINES, APPAREILS ET MATÉRIELS ÉLECTRIQUES ET LEURS PARTIES; APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DU SON, APPAREILS D'ENREGISTREMENT OU DE REPRODUCTION DES IMAGES ET DU SON EN TÉLÉVISION, ET PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES APPAREILS	1,98
31 - ENGRAIS	1,96
02 - VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	1,92
15 - GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ÉLABORÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE	1,81
27 - COMBUSTIBLES MINÉRAUX, HUILES MINÉRALES ET PRODUITS DE LEUR DISTILLATION; MATIÈRES BITUMINEUSES; CIRES MINÉRALES	1,58
75 - NICKEL ET OUVRAGES EN NICKEL	1,58
20 - PRÉPARATIONS DE LÉGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES	1,55
65 - COIFFURES ET PARTIES DE COIFFURES	1,53
26 - MINÉRAIS, SCORIES ET CENDRES	1,52
21 - PRÉPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES	1,49
29 - PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES	1,43
90 - INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE PHOTOGRAPHIE OU DE CINÉMATOGRAPHIE, DE MESURE, DE CONTRÔLE OU DE PRÉCISION; INSTRUMENTS ET APPAREILS MÉDICO-CHIRURGICAUX; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS OU APPAREILS	1,39
35 - MATIÈRES ALBUMINOÏDES; PRODUITS À BASE D'AMIDONS OU DE FÉCULES MODIFIÉS; COLLES; ENZYMES	1,39
38 - PRODUITS DIVERS DES INDUSTRIES CHIMIQUES	1,36
66 - PARAPLUIES, OMBRELLES, PARASOLS, CANNES, CANNES-SIÈGES, FOUETS, CRAVACHES ET LEURS PARTIES	1,33
32 - EXTRAITS TANNANTS OU TINCTORIAUX; TANINS ET LEURS DÉRIVÉS; PIGMENTS ET AUTRES MATIÈRES COLORANTES; PEINTURES ET VERNIS; MASTICS; ENCRE	1,31
08 - FRUITS COMESTIBLES; ÉCORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	1,31
81 - AUTRES MÉTAUX COMMUNS; CERMETS; OUVRAGES EN CES MATIÈRES	1,23
03 - POISSONS ET CRUSTACÉES, MOLLUSQUES ET AUTRES INVERTÉBRÉS AQUATIQUES	1,22
89 - NAVIGATION MARITIME OU FLUVIALE	1,22
18 - CACAO ET SES PRÉPARATIONS	1,15
95 - JOUETS, JEUX, ARTICLES POUR DIVERTISSEMENTS OU POUR SPORTS; LEURS PARTIES ET ACCESSOIRES	1,13
49 - PRODUITS DE L'ÉDITION, DE LA PRESSE OU DES AUTRES INDUSTRIES GRAPHIQUES; TEXTES MANUSCRITS OU DACTYLOGRAPHIÉS ET PLANS	1,13
30 - PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1,10
09 - CAFÉ, THÉ, MATE ET ÉPICES	1,06
59 - TISSUS IMPRÉGNÉS, ENDUITS, RECOUVERTS OU STRATIFIÉS; ARTICLES TECHNIQUES EN MATIÈRES TEXTILES	1,04
61 - VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, EN BONNETERIE	1,04
84 - RÉACTEURS NUCLÉAIRES, CHAUDIÈRES, MACHINES, APPAREILS ET ENGINS MÉCANIQUES; PARTIES DE CES MACHINES OU APPAREILS	1,02
52 - COTON	1,02
67 - PLUMES ET DUVET APPRÊTÉS ET ARTICLES EN PLUMES OU EN DUVET; FLEURS ARTIFICIELLES; OUVRAGES EN CHEVEUX	1,01

Source : Eurostat et calculs SPF Economie.

Bijlage 19 : Top 25 goederendoorvoer met het Verenigd Koninkrijk

CODE	TOP 25 DOORVOER	AANDEEL
1	870332 Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	11,25%
2	300490 Geneesmiddelen (andere dan producten bedoeld bij de posten 3002, 3005 en 3006), bestaande uit al dan niet vermengde producten voor therapeutisch of profylactisch gebruik, in afgemeten hoeveelheden (ook die in de vorm van systemen voor gereguleerde toediening door de huid), dan wel opge maakt voor de verkoop in het klein (m.u.v. geneesmiddelen bevattende penicillinen of derivaten daarvan met een structuur van penicillaanzuur, dan wel streptomycinen of derivaten daarvan, bevattende andere antibiotica, bevattende hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, doch geen antibiotica, bevattende alkaloiden of derivaten daarvan, doch geen hormonen of andere producten bedoeld bij post 2937, noch antibiotica en geneesmiddelen die provitaminen, vitaminen of als vitaminen gebruikte derivaten daarvan bevatten)	11,09%
3	271019 Halfzware oliën en preparaten uit aardolie of uit bitumineuze mineralen, geen biodiesel bevattend, n.e.g.	5,00%
4	870323 Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 1 500 cm ³ , doch ≤ 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	3,85%
5	870333 Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van > 2 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	3,35%
6	271012 Lichte oliën en preparaten, van aardolie en olie uit bitumineuze mineralen, die ≥ 90% van hun volume, incl. distillatieverliezen, overdistilleren bij 210°C 'ASTM D 86 methode' (m.u.v. bevattende biodiesel)	3,23%
7	300220 Vaccins voor mensen	2,70%
8	300210 Sera van geïmmuniseerde dieren of personen, alsmede andere bloedfracties	1,83%
9	870331 Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met zelfontsteking, met een cilinderinhoud van ≤ 1 500 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,58%
10	870324 Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van > 3 000 cm ³ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	1,39%
11	901839 Naalden, katheters, canules e.d. instrumenten, voor medisch gebruik (m.u.v. spuiten, buisvormige metalen naalden en hechtnaalden)	1,32%
12	870421 Automobielen voor goederenvervoer, met een motor met zelfontsteking, met een maximaal toegelaten gewicht van ≤ 5 ton (m.u.v. dumpers, bedoeld bij post 870410; automobielen voor bijzondere doeleinden bedoeld bij post 8705)	1,17%

CODE		TOP 25 DOORVOER	AANDEEL
13	640411	Sportschoeisel, incl. tennisschoenen, basketbalschoenen, gymnastiekschoenen, trainingsschoenen e.d. schoeisel, met buitenzool van rubber of van kunststof en met bovendel van textiel	1,14%
14	640399	Schoeisel met buitenzool van rubber, van kunststof of van kunstleder en met bovendeel van leder (m.u.v. schoeisel dat de enkel bedekt, schoeisel met een beschermende metalen neus, schoeisel met houten basis zonder binnenzool, sportschoeisel, orthopedisch schoeisel en schoeisel dat het karakter heeft van speelgoed)	0,98%
15	390120	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $\geq 0,94$, in primaire vormen	0,97%
16	270900	Ruwe aardolie en ruwe olie uit bitumineuze mineralen	0,86%
17	999999	Vertrouwelijke trafiek niet gerangschikt in de hoofdstukken waaronder zij valt (algemene code)	0,83%
18	390110	Polyethyleen met een relatieve dichtheid van $< 0,94$, in primaire vormen	0,81%
19	901890	Instrumenten, apparaten en toestellen voor de geneeskunde, voor de chirurgie of voor de veeartsenijkunde, n.e.g.	0,81%
20	848230	Tonlagers	0,73%
21	844399	Delen en toebehoren van afdrukkers, kopieertoestellen en telekopieertoestellen, n.e.g. (m.u.v. machines en toestellen voor het drukken met behulp van drukplaten, drukcilinders en ander materiaal voor het drukken bedoeld bij post 8442)	0,69%
22	382200	Reageermiddelen van gemengde samenstelling voor diagnose of voor laboratoriumgebruik (m.u.v. diagnostische reagentia van gemengde samenstelling voor gebruik bij patiënten, reagentia voor bepalen van bloedgroepen of van bloedfactoren, dierlijk bloed voor diagnostische doeleinden en m.u.v. vaccins, toxinen, culturen van micro-organismen e.d. producten)	0,65%
23	390210	Polypropyleen in primaire vormen	0,63%
24	870322	Automobielen, incl. motorvoertuigen van het type 'station-wagon' of 'break' en racewagens, met een motor met vonkontsteking en met op- en neergaande zuigers, met een cilinderinhoud van $> 1\ 000\text{ cm}^3$, doch $\leq 1\ 500\text{ cm}^3$ (m.u.v. voertuigen, speciaal ontworpen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciale voertuigen bedoeld bij onderverdeling 870310)	0,59%
25	190590	Brood, gebak, biscuits en andere bakkerswaren, ook indien deze producten cacao bevatten, alsmede ouwel in bladen, hosties, ouwels voor geneesmiddelen, plakouwels e.d. producten, van meel of van zetmeel (m.u.v. bros gebakken brood, zgn. 'knäckebröd', ontbijtboek, koekjes en biscuits, gezoet, wafels en wafeltjes met een gehalte aan water van ≤ 10 gewichtspercenten, beschuit, geroosterd brood e.d. geroosterde producten)	0,58%
TOTAAL			58,04%

Bron: NBB