

F. HUYGHE  
Economisch Adviseur

## 1 SAMENVATTING EN ESSENTIE VAN HET STANDPUNT

TTIP is ook voor de Boerenbond een complexe zaak.

De EU-export inzake landbouw bedraagt de laatste jaren, zo'n 14 miljard euro naar de VS en de EU voert 9,8 miljard in. De EU exporteert vooral producten met toegevoegde waarde. De invoer is vooral bulk (soja, tropisch fruit). De VS zijn kostenefficiënt. België exporteert voor 488 miljoen euro (vooral koekjes, sterke drank) en voert voor 515 miljoen euro in.

Er zijn veel niet-tarifaire barrières, die belangrijker zijn dan de tarieven. In de landbouwsector gelden andere normen in de VS: hormonen en andere groeibevorderende stoffen mogen gebruikt worden, pathoëgen reducerende behandelingen zijn toegelaten evenals GGO's, klonen van dieren. Er is ook de problematiek van intellectuele eigendom: boeren mogen in de EU eigen zaad van hun planten gebruiken (kwekersrecht) – in VS geldt vooral octrooirecht en moet men opnieuw betalen voor het gebruik van plantgoed. Er is ook het belang van geografische aanduidingen. Ook de VS heeft normen en het is bv. niet zo eenvoudig om onze groenten in de VS op de markt te krijgen.

Er zijn een aantal cultuurverschillen tussen de consumenten. Zelfs Pascal Lamy heeft zijn bezorgdheid geuit rond het voorzorgsprincipe.

Het Europees Parlement liet een studie uitvoeren over de gevolgen voor de agrovoedingssector: de potentiële exporttoename van EU naar VS is 8%, omgekeerd 15%. Opportuniteiten voor de EU liggen in: groenten, zuivel, vleesspecialiteiten en tuinbouwproducten...

De bezorgdheid van de Boerenbond draait om:

- eerlijke concurrentie
- wederzijdse erkenning
- gewasbescherming
- stappen naar harmonisatie

De Boerenbond is niet tegen TTIP. Is al positief dat er onderhandeld wordt. Er zijn kansen voor de afzet van kwaliteitsproducten. Maar BB heeft liever geen akkoord dan een slecht akkoord (kostenvoordeel valoriseren voor VS op onze markt). Bv. Markt is zeer inelastisch voor land- en tuinbouwproducten. Vlaanderen moet opportuniteiten zoeken in wat wij hier produceren. Het beste wapen is verdere productdifferentiatie.