

Facetten

Grensoverschrijdende Handel

Als bindteken

*G. JACQUES, Konsul Generaal,
Konsulaat Generaal Rijsel*

Eén binnenlandse markt

In het licht van de huidige evolutie inzake Europese samenwerking, kan worden vooropgesteld dat de toekomstige Belgische Gewesten, en meer in het bijzonder de westelijke gedeelten van Vlaanderen en Wallonië, hun banden met de 'Région du Nord', die de departementen 'Nord' en 'Pas-de-Calais' overkoepelt en bij de 4 miljoen inwoners telt, nog nauwer zullen aanhalen.

In deze dichtbevolkte gebieden, in volle mutatie als gevolg van een gelijkaardige technologische evolutie ter vervanging of aanvulling van kwasi identieke traditionele economische structuren, genieten de onderlinge Frans-Belgische handelsbetrekkingen van een schijnbaar grenzeloze expansie.

De weldoende invloed van de Gemeenschappelijke markt, die een einde heeft gesteld aan het eeuwenoude protektionisme waarin sommige Franse industrieën hun heil zochten, heeft er zich op korte tijd inderdaad het sterkst laten gelden.

Meer en meer mag reeds gewag gemaakt worden van één grote binnenlandse markt van bijna 14 miljoen inwoners waarin identieke of gelijksoortige goederen geproduceerd en uitgewisseld worden. In deze wederzijdse handel zijn bijgevolg de prijzen en de kwaliteit van deze produkten de belangrijkste troeven, eerder dan hun relatieve schaarste.

De uitwisselingen dienen natuurlijk nog over de nationale grens heen te geschieden die echter, dank zij de onderlegdheid en de ondervinding van de exporteurs, geen noemenswaardige hinderpaal meer vormt. Wel ondervinden de kleinhandelaars en sommige ondernemingen langs beide zijden van de grens gevestigd, gezien de verschillende konkurrentievoorwaarden die er dikwijls heersen, nog in vele gevallen moeilijkheden om een cliënteel in het nabijgelegen buurland rechtstreeks te kunnen bedienen; de harmonisatie op kommunautair vlak van de overblijvende nationale reglementeringen is hier inderdaad nog ver van volledig.

Dertig miljard FF zaken

Hoe belangrijk dit probleem voor de betrokken handelslui ook moge zijn, het beïnvloedt slechts in kleine mate het resultaat van het Frans-Belgische handelsverkeer.

Tussen 1958 en 1972 is dit laatste twaalfmaal belangrijker geworden.

De Regio Nord heeft, dank zij haar gunstige geografische ligging en haar demografische en economische troeven, als volwaardige handelspartner van onze streken, dit resultaat ten volle helpen verwezenlijken, zoals blijkt uit volgende cijfers van het afgelopen jaar :

15,442 miljard FF Belgische uitvoer naar Frankrijk waarvan 5,262 miljard FF voor de Regio Nord bestemd (hetzij 34 %);

15,014 miljard FF Franse uitvoer naar de BLEU¹, waarvan 2,998 miljard FF afkomstig uit de Regio Nord (hetzij 20 %).

De handelsbalans tussen België en Frankrijk, die geleidelijk naar een volledig evenwicht evolueert, valt, wat het verkeer met de Regio Nord betreft, nog sterk in het nadeel uit van deze laatste. Dit fenomeen heeft echter slechts een relatieve betekenis gezien niet met zekerheid kan beweerd worden dat de goederen, die het voorwerp uitmaken van de regionale statistieken, binnen het betrokken gebied daadwerkelijk geproduceerd of uiteindelijk verbruikt worden.

Evolutie sinds 1964

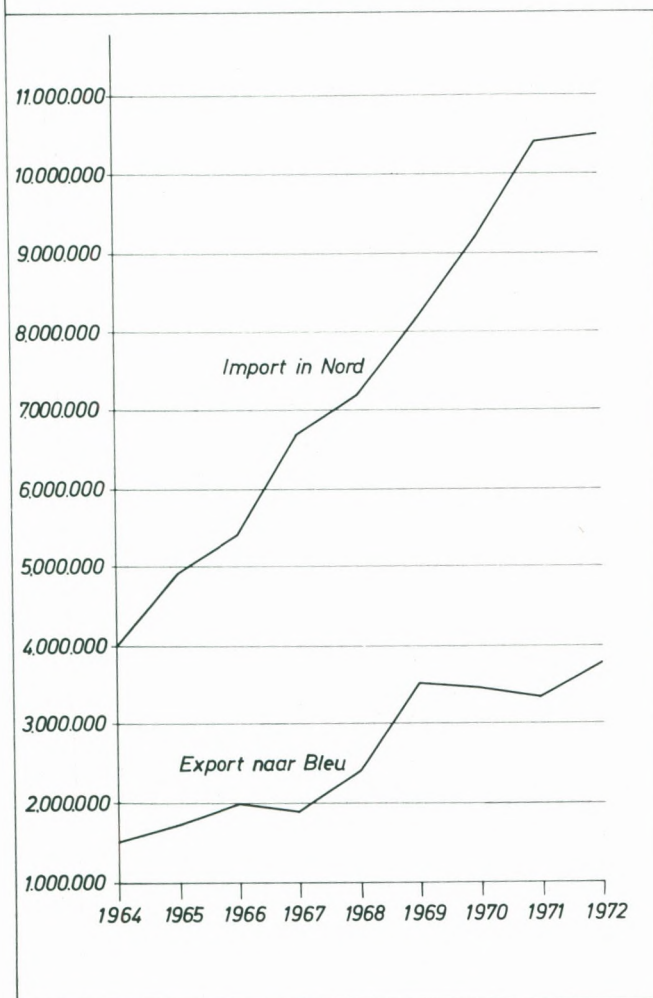
Volgende grafieken illustreren de evolutie van de handelsbetrekkingen (import en export) tussen de Regio Nord en de BLEU tussen 1964 en 1972 (Bron : Ministère de l'Economie et des Finances - Interrégion des Douanes et Droits indirects Nord-Picardie).

¹ Het beschikbaar statistisch materiaal laat geen verdere uitsplitsing toe bv. voor West-Vlaanderen.

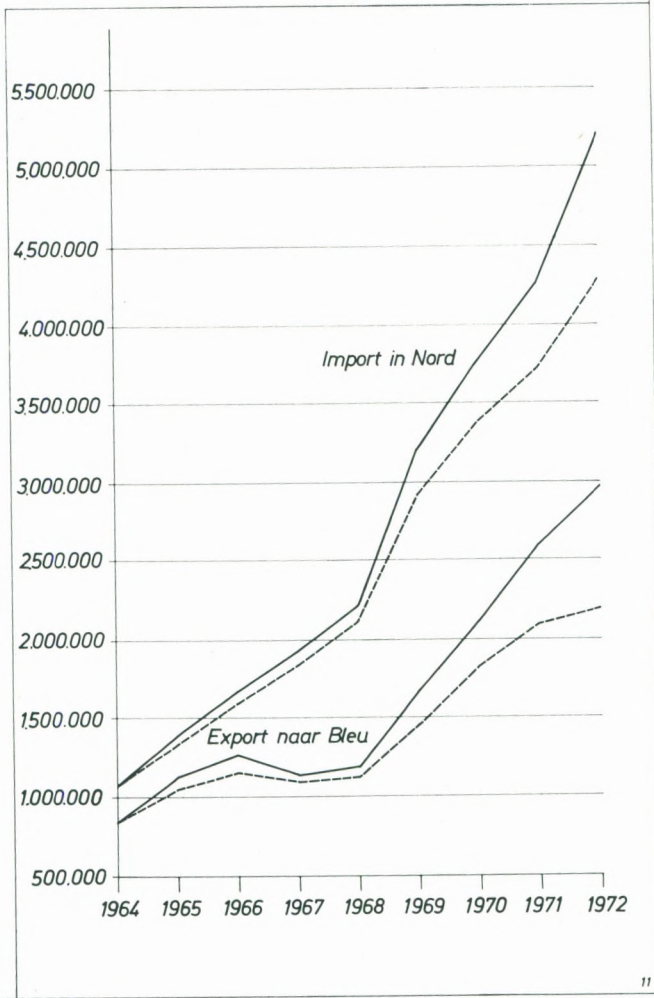
EVOLUTIE VAN DE HANDELSBETREKKINGEN (IMPORT EN EXPORT) TUSSEN DE REGIO NORD EN DE BLEU, 1964-72.

(BRON: MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES - INTERREGION DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS NORD-PICARDIE).

1. HOEVEELHEID UITGEDRUKT IN TON.



2. HOEVEELHEID UITGEDRUKT IN FRANSE FRANKEN.



(De puntlijnen stemmen overeen met de waarden verbeterd na toepassing van de schommelingscoëfficiënten der nationale grootprijzen gepubliceerd in het maandelijks bulletin van de UNO).

Twintig handelsrubrieken.

Wat de inhoud betreft van het uitvoer- en invoerpakket van de Regio Nord met de BLEU, ziet deze er in grote trekken als volgt uit : (zelfde bron als supra).

(Referentiejaar 1972 - Waarde in miljoen FF)

	Invoer in de Nord	Uitvoer naar de BLEU
1. Land- en bosbouwprodukten	188	429
2. Voedingswaren en produkten van de landbouwindustrieën	443	311
3. Niet-vloeibare minerale brand- stoffen	19	50
4. Geraffineerde petroleumpro- dukten	22	38
5. Bouwmaterialen	133	30
6. Glas	107	42
7. Produkten van de staalnijverheid	967	140
8. Ertsen en non-ferro-metalen	183	40
9. Halfafgewerkte produkten van de metaalnijverheid	254	106
10. Machines en elektrische toe- stellen	31	35
11. Autovoertuigen, motorfietsen en fietsen	599	23
12. Chemische produkten en rubber	576	177
13. Textielgrondstoffen en waren	896	917
14. Kleding	52	71
15. Huiden, vellen, leder, schoenen	12	17
16. Hout, houtwaren	42	46
17. Meubelen, matrassen	97	8
18. Papierstof, papier, karton	108	78
19. Pers- en uitgeverijartikelen	33	19
20. Plastiekprodukten	38	15

Slotbeschouwingen

Welke konklusies kan men uit deze gegevens trekken ?

1. In de eerste plaats dat, zoals hierboven reeds aange-
stipt, men effectief met één grote binnenlandse markt te
doen heeft waar gelijkaardige goederen, die in een twin-
tigtal rubrieken ondergebracht zijn, in beide richtingen
van de nog bestaande grens verhandeld worden.

2. Het verzadigingspunt van deze uitwisseling is, gezien
het bestaan van een belangrijke 'binnenlandse' vraag
die de markt beheerst, bijlange niet bereikt. Bijgevolg
mag verwacht worden dat de exporteurs, die reeds op de
markt aanwezig zijn, hun zakencijfer nog zullen zien ver-
hogen.

3. Anderzijds, kunnen kleine en middelgrote bedrijven,
die binnen een redelijke afstand van de grens gevestigd
zijn en die over een voldoende produktievermogen be-
schikken om op een permanente basis nieuwe afzetge-
bieden te zoeken, zeker hun kans wagen op de Noord-
franse Markt.

4. Vanzelfsprekend zullen, naargelang de evolutie van
de economische conjunctuur, sommige produkten op de-
ze markt gemakkelijker ingang vinden dan andere.

Thans schijnen betere afzetmogelijkheden te bestaan
voor de verbruiksgoederen dan voor de uitrustingsgoe-
deren; dit is namelijk het geval voor wat betreft de voe-
dingswaren en meer bepaald sommige specialiteiten, di-
verse textielwaren en meubelen (met voorbehoud van
keukenmeubelen).

Een zeker succes wordt ook geboekt bij de verkoop van
bouwmaterialen, drogerij- en ijzerwarenartikelen en aller-
hande papierwaren (met uitzondering van drukwerken).

Tenslotte dient erop gewezen dat het Konsulaat Gene-
raal van België te Rijsel over een handelsafdeling be-
schikt die, in nauwe samenwerking met de Belgische
Dienst voor de Buitenlandse Handel te Brussel en zijn
regionale vertegenwoordiger voor West-Vlaanderen te
Brugge, o.a. marktonderzoeken uitvoert ten gunste van
de Belgische firma's die de Noordfranse markt wensen
te bewerken.

Bovendien is sinds vele jaren te Rijsel de Frans-Belgi-
sche Handelskamer van Noord-Frankrijk actief.