

TALSMANDENS GRUPPE
SPRECHERGRUPPE
SPOKESMAN'S GROUP
GROUPE DU PORTE-PAROLE
GRUPPO DEL PORTAVOCE
BUREAU VAN DE WOORDVOERDER

**INFORMATION
INFORMATISCHE AUFZEICHNUNG
INFORMATION MEMO**

**NOTE D'INFORMATION
NOTA D'INFORMAZIONE
TER DOCUMENTIE**

Brussels, July 1980

BUSINESS COOPERATION CENTRE - REPORTS ON ACTIVITIES IN 1978-1979

The Commission recently adopted the 6th and 7th annual reports on the activities of the Business Cooperation Centre in 1978 and 1979.

These reports are forwarded to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee for their information.

1. During the two years under review, the BCC maintained a healthy pace in acting as a contact between small and medium-sized businesses from different countries at their specific request. Annex I, attached, gives figures on the Centre's activities as an information clearing house and contact bureau; these led to 36 bilateral and in some cases multilateral agreements being notified to the Centre. A list of these is given in Annex II with details in each case on the sector concerned, the reason for the cooperation of the nationality of the firms involved.

2. Parallel to the Centre's handling of specific requests for contact with potential partners, and within the scope assigned to it by the Commission, the BCC has turned considerable attention in the last two years to blanket or selective action in the following sectors: banking, sub-contractor fairs, hospital medical equipment, hotel furnishing and bronze founding (see Annex III for details by sector).

3. The two reports go on to make a number of general points:

(a) Overseas export marketing groupings

The BCC had already underlined in its 1977 report the need for small and medium-sized undertakings to engage in overseas marketing and the problems they faced in doing so. The Centre felt that government or Community authorities could help by bearing for a transitional period some of the costs of management and research that such groupings would have to meet. In the latest reports, the BCC returns to this suggestion and points out that, for quite a number of small and medium-sized businesses, the community of interests is often overlaid by a feeling of reticence and scepticism; they are put off the idea of investing when there is no guarantee that the returns will be evenly distributed among the partners.

ACTIVITES D'INFORMATION ET DE RECHERCHE DE PARTENAIRES DU BRE

| <u>Volume d'activité</u> | <u>1979</u> | <u>1978</u> | <u>(1977)</u> |
|--|-------------|-------------|---------------|
| Activité d'information : | | | |
| - demandes d'information | 575 | 513 | (515) |
| Activité de recherche de partenaires : | | | |
| - nombre de demandes | 120 | 88 | (84) |
| - nombre de réponses | 1737 | 1070 | (894) |
| - nombre de contacts établis | 102 | 80 | (75) |

(b) European cooperation groups

The Centre emphasizes that being able to make use of a Community standard statute could be decisive in bringing small firms together. Normally they prefer not to be forced to adopt a legal structure specific to one of the countries concerned and presumably only familiar to one of the partners.

(c) Responsibilities of the BCC

Several points are made on this subject.

- (i) The enlargement of the Community will create new requirements which must be dealt with now in order to prepare small and medium-sized businesses in the acceding countries for integration into the economy of the nine-member Community. This important new requirement will mean reducing the BCC's activities within the Community as it now stands and with regard to non-member states.
- (ii) The BCC intends to organize joint contacts on a sector or regional basis between industrialists in the Community and those from prospective future Member States which are at comparable levels of development in order to prepare the business circles concerned for future practical cooperation.
- (iii) The BCC considers that the experimental exchanges of information with countries outside the Community should be wound up in view of the unsatisfactory results.

In concluding the reports, the BCC states that it would like to see future activities developing in two major directions:

- The widest possible support for small and medium-sized undertakings in the three acceding countries in their efforts to adjust to conditions in Community markets.
- Maintenance of clearing-house facilities for Community small and medium-sized undertakings to help them make contact with potential partners in other Member States.

CONCLUSION D'ACCORDS CONFIRMES AU BRE

| Secteur | Objet de la coopération | Nationalité des Entreprises |
|---------------------------------------|--|-----------------------------|
| Conseil en gestion | prise en charge en commun de projets | GB - I |
| Transformation de matières plastiques | échange de know how distribution réciproque | D - IRL |
| Transformation de matières plastiques | distribution réciproque | D - F |
| Caisses d'épargne | assistance réciproque opérations à l'étranger | DK - A |
| Software | coopération technique et commerciale | DK - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | GB - F - F |
| Produits chimiques | distribution réciproque | B - GB |
| Informatique | développement en commun | DK - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | GB - F |
| Transformation de matières plastiques | joint venture | D - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | A - D |
| Cosmétiques | joint venture | F - GB - GB |
| Meubles | spécialisation distribution réciproque | F - IRL |
| Construction métallique | échange de licences distribution réciproque | A - D |
| Chaussures | spécialisation | D - IRL |
| Cuir | joint venture | I - IRL |
| Chaussures | accords de spécialisation | F - F - IRL |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | D - GB |

| | | |
|-------------------------------|---|-------------------------------|
| Construction métallique | joint venture | D - GB |
| Conseil en gestion | prise en charge en commun de projets | D - GB |
| Chaussures | spécialisation | D - IRL |
| Construction mécanique | accord de spécialisation et de vente réciproque | F - I |
| Equipement de manutention | accord de vente en commun | GB - NL |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | F - NL |
| Construction métallique | joint venture | F - I |
| Outils | distribution réciproque | GB - F |
| Optique | distribution réciproque | GB - B |
| Construction métallique | distribution réciproque | GB - F |
| Génie civil | coopération technique et commerciale | GB - F |
| Protection de l'environnement | joint venture | GB - F |
| Composants électroniques | spécialisation | D - GB |
| Chimie | joint venture | B - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | D - D - D - GB - NL |
| Construction mécanique | joint venture | I - NL |
| Conseil en gestion | association | GB - F |
| Fonderies de bronze | échanges technologiques, promotion en commun | A, B, D, GB, GB, F, I, NL, NL |

INITIATIVES DU BRE DANS LES SECTEURS SUIVANTS :**Banques**

Un des secteurs de l'économie où le mouvement de concentration est le plus manifeste, est le secteur bancaire. Devant les augmentations des fonds propres qui leur sont périodiquement imposées par les autorités de surveillance, l'évolution de la clientèle qui elle-même a de plus en plus de contacts internationaux et attend un service à dimension internationale, et les groupements de coopération entre les grandes banques qui ont mis fin aux liens de réciprocité entre grandes et petites banques, les banques indépendantes de dimension régionale ou moyenne tombent l'une après l'autre sous le contrôle des grandes banques.

Une des seules possibilités de sauvegarde de leur indépendance consiste à se compléter mutuellement.

Après des contacts préparatoires très nombreux, le Bureau de Rapprochement des Entreprises a pu présider à la constitution du "Groupe européen de Banques" (GEB), qui, actuellement, comprend 10 banques moyennes (deux belges, deux françaises, trois italiennes, une allemande, une danoise et une néerlandaise), disposant entre elles de quelque 525 guichets et employant environ 6.500 personnes.

Les formes de coopération fonctionnant dès à présent comprennent :

- l'ouverture de comptes et de lignes de crédit, sur base de préférence réciproque;
- les échanges d'expérience au niveau des directions générales et des responsables de départements;
- l'assistance réciproque en matière à la clientèle et de marketing;
- l'échange de stagiaires.

A terme, des formes de coopération plus poussées, telle que des financements en consortium, devront prendre corps.

Foires de la sous-traitance

L'attention du B.R.E. avait été attirée, tant du côté des organisateurs que du côté des utilisateurs (c.-à.-d. les industries sous-traitantes et donneurs d'ordre, principalement dans les secteurs de la transformation des métaux) sur une certaine prolifération des foires de la sous-traitance. Le chevauchement des dates, la diversité des définitions de "produits de sous-traitance", ainsi que l'utilisation de critères d'importance différents, ne pouvait manquer de créer des problèmes tant pour les organisateurs, les sous-traitants exposants et les donneurs d'ordre visiteurs.

Le B.R.E. a organisé plusieurs réunions entre les organisateurs des principales foires européennes de la sous-traitance, et en collaboration avec les représentants des principales industries de la sous-traitance, un organe de concertation a été créé, qui

- a éliminé les chevauchements de date,
- a adopté des définitions comparables des produits de la sous-traitance à admettre,
- ainsi que des systèmes harmonisés de présentation de l'importance des différentes foires,
- a conduit à des coopérations bilatérales entre diverses foires.

Matériel médico-hospitalier

En Europe occidentale, les besoins en nouvelles capacités hospitalières approchent du point de saturation, mais par contre une demande croissante se manifeste dans les pays d'outre-mer.

D'autre part, les équipements médico-hospitaliers sont souvent fabriqués par des entreprises d'importance petite et moyenne qui ont à la fois des gammes de produits trop restreints pour participer à des adjudications et des ressources insuffisantes pour faire de la prospection directe à la grande exportation.

Le Bureau de Rapprochement des Entreprises avait donc conçu le projet de réunir un certain nombre de PME de ce secteur en vue de constituer un groupement pour la grande exportation, qui aurait pu faire de la prospection sur place et qui aurait été en même temps un interlocuteur valable pour les ensembliers.

Le Bureau de Rapprochement des Entreprises avait contacté près de 200 PME du secteur médico-hospitalier dans la Communauté. Un bon tiers d'entre elles avaient réagi positivement et une première rencontre à eu lieu afin de déterminer les fonctions et la structure d'un tel groupement.

Bien que cette réunion ait confirmé l'intérêt que les entreprises portaient à pareille initiative, le Bureau de Rapprochement des Entreprises n'a pas pu la poursuivre, essentiellement pour deux raisons :

- la très grande diversité des équipements hospitaliers, parfois à valeur unitaire assez réduite, exige la participation d'un nombre élevé de fabricants si le groupement doit pouvoir offrir des lots complets de sa propre fabrication;
- un tel groupement exige une infrastructure de gestion propre entraînant des frais assez élevés et qui, pendant la période de démarrage, ne seront pas rentables. Alors que dans un certain nombre de pays membres, des groupements nationaux peuvent bénéficier d'une aide de la part des pouvoirs publics, des groupements à composition transnationale ne sont pas éligibles pour des aides.

Equipement d'hôtel

Le Bureau de Rapprochement des Entreprises a entrepris une démarche similaire en faisant appel à des fabricants d'équipement et d'articles de décoration pour hôtels "4 étoiles" et sièges de sociétés (tapis, tissus d'ameublement, linge, couverts, porcelaine de table, meubles de salon, lustreries, décorations, matériel de cuisine, etc.), en vue d'un groupement pour le marketing à la grande exportation, initialement sur le marché nord américain.

Cet appel a rencontré un écho très positif de la part des entreprises concernées, puisque plus de 200 fabricants ont manifesté leur intérêt.

Fonderies de bronze

A l'initiative du Bureau de Rapprochement des Entreprises, une dizaine de fonderies de bronze (Belgique, Pays-Bas, Allemagne, France, Italie, Grande-Bretagne, Autriche) auront des rencontres périodiques en vue d'échanges technologiques et de la promotion en commun de leurs produits.

TALSMANDENS GRUPPE
SPRECHERGRUPPE
SPOKESMAN'S GROUP
GROUPE DU PORTE-PAROLE
GRUPPO DEL PORTAVOCE
BUREAU VAN DE WOORDVOERDER

INFORMATION
INFORMATORISCHE AUFZEICHNUNG
INFORMATION MEMO

NOTE D'INFORMATION
NOTA D'INFORMAZIONE
TER DOCUMENTIE

Bruxelles, juillet 1980

RAPPORTS D'ACTIVITES 1978-1979 DU BUREAU DE RAPPROCHEMENT DES ENTREPRISES (1)

La Commission vient d'adopter les 6ème et 7ème rapports annuels concernant les activités du Bureau de Rapprochement des Entreprises pour les années 1978 et 1979.

Ces rapports sont transmis pour information au Conseil, au Parlement Européen et au Comité Economique et Social.

1. Au cours des deux années sous revue, le BRE a poursuivi à un niveau élevé ses activités dans le domaine du jumelage entre PME de nationalités différentes sur demandes spécifiques de celles-ci. En annexe I, ci-jointe, sont reprises en nombre les activités d'information et de recherche de partenaires lesquelles ont mené à la conclusion de 36 accords bilatéraux et parfois multilatéraux confirmés au Bureau et dont la liste se trouve en annexe II avec précisions du secteur d'activité de l'objet de la coopération et de la nationalité des entreprises.
2. Parallèlement à ses activités de jumelage sur demandes spécifiques, et ainsi que la Commission lui en a donné la possibilité, le BRE lors des deux dernières années, s'est beaucoup orienté vers la prise d'initiatives collectives ou sélectives dans les secteurs suivants : banques, foires de la sous-traitance, matériel médico-hospitalier, équipement d'hôtel et fonderies de bronze (voir en annexe III les détails par secteur).
3. Les rapports se poursuivent par certaines constatations de portée générale :

(1) Doc. COM(80) 448 final

- Groupement à la grande exportation :

Déjà dans son rapport d'activités 1977, la BRE soulignait la nécessité et les difficultés pour les PME de se tourner vers la grande exportation. Il précisait qu'à son sens les pouvoirs publics ou communautaires pourraient y aider en prenant à charge pendant une période limitée une fraction des coûts de gestion et de prospection de tels groupements. Dans les présents rapports, le BRE revient sur cette suggestion en soulignant le fait que pour bon nombre de PME, la solidarité des intérêts cède le pas à la méfiance et au scepticisme et qu'elles reculent devant un investissement dont une égale rentabilité ne peut être garantie pour chacun des participants.

- Groupement européen de coopération :

Le Bureau insiste sur le fait que de pouvoir faire appel à un statut communautaire peut s'avérer décisif pour les rapprochements entre PME. En effet, celles-ci se méfient et reculent devant le choix automatique d'une structure juridique nationale qui n'est par hypothèse connue que d'un seul partenaire.

- Compétences du BRE :

Sous ce titre, plusieurs remarques ont été faites :

- . L'élargissement va créer de nouveaux besoins dont il va falloir se préoccuper dès à présent pour préparer les PME des pays candidats à leur confrontation avec l'économie des Neuf. Cette nouvelle priorité va impliquer une réduction des activités du BRE au sein des Neuf et avec les pays non-membres.
- . Le BRE se propose d'organiser des contacts collectifs sur base sectorielle ou régionale entre industriels de la Communauté et de pays futurs membres situés à des degrés de développement comparables afin de préparer les interlocuteurs à des liens de coopération opérationnels.

- Enfin, le BRE estime que les échanges d'information réalisées à titre expérimental avec certains pays tiers doivent être abandonnés faute d'avoir été suivis de résultats satisfaisants.

Au terme des rapports, le BRE précise que selon lui, ses actions futures doivent s'orienter selon les 2 axes principaux suivants :

- appui aussi large que possible aux PME des trois pays candidats dans leurs efforts d'adaptation aux conditions de marché de la Communauté,
- le maintien d'une certaine structure d'accueil pour les PME communautaires en vue de les aider dans leurs recherches de contacts transfrontaliers.

ACTIVITES D'INFORMATION ET DE RECHERCHE DE PARTENAIRES DU BRE

| <u>Volume d'activité</u> | <u>1979</u> | <u>1978</u> | <u>(1977)</u> |
|--|-------------|-------------|---------------|
| Activité d'information : | | | |
| - demandes d'information | 575 | 513 | (515) |
| Activité de recherche de partenaires : | | | |
| - nombre de demandes | 120 | 88 | (84) |
| - nombre de réponses | 1737 | 1070 | (894) |
| - nombre de contacts établis | 102 | 80 | (75) |

CONCLUSION D'ACCORDS CONFIRMES AU BRE

| Secteur | Objet de la coopération | Nationalité des Entreprises |
|---------------------------------------|--|-----------------------------|
| Conseil en gestion | prise en charge en commun de projets | GB - I |
| Transformation de matières plastiques | échange de know how distribution réciproque | D - IRL |
| Transformation de matières plastiques | distribution réciproque | D - F |
| Caisses d'épargne | assistance réciproque opérations à l'étranger | DK - A |
| Software | coopération technique et commerciale | DK - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | GB - F - F |
| Produits chimiques | distribution réciproque | B - GB |
| Informatique | développement en commun | DK - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | GB - F |
| Transformation de matières plastiques | joint venture | D - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | A - D |
| Cosmétiques | joint venture | F - GB - GB |
| Meubles | spécialisation distribution réciproque | F - IRL |
| Construction métallique | échange de licences distribution réciproque | A - D |
| Chaussures | spécialisation | D - IRL |
| Cuir | joint venture | I - IRL |
| Chaussures | accords de spécialisation | F - F - IRL |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | D - GB |

| | | |
|----------------------------------|--|----------------------------------|
| Construction métallique | joint venture | D - GB |
| Conseil en gestion | prise en charge en commun de projets | D - GB |
| Chaussures | spécialisation | D - IRL |
| Construction mécanique | accord de spécialisation et de vente réciproque | F - I |
| Equipement de manutention | accord de vente en commun | GB - NL |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | F - NL |
| Construction métallique | joint venture | F - I |
| Outils | distribution réciproque | GB - F |
| Optique | distribution réciproque | GB - B |
| Construction métallique | distribution réciproque | GB - F |
| Génie civil | coopération technique et commerciale | GB - F |
| Protection de l'environnement | joint venture | GB - F |
| Composants électroniques | spécialisation | D - GB |
| Chimie | joint venture | B - GB |
| Ingénierie | prise en charge en commun de projets | D - D - D - GB - NL |
| Construction mécanique | joint venture | I - NL |
| Conseil en gestion | association | GB - F |
| Fonderies de bronze | échanges technologiques, promotion en commun | A, B, D, GB, GB, F, I, NL, NL |

INITIATIVES DU BRE DANS LES SECTEURS SUIVANTS :Banques

Un des secteurs de l'économie où le mouvement de concentration est le plus manifeste, est le secteur bancaire. Devant les augmentations des fonds propres qui leur sont périodiquement imposées par les autorités de surveillance, l'évolution de la clientèle qui elle-même a de plus en plus de contacts internationaux et attend un service à dimension internationale, et les groupements de coopération entre les grandes banques qui ont mis fin aux liens de réciprocité entre grandes et petites banques, les banques indépendantes de dimension régionale ou moyenne tombent l'une après l'autre sous le contrôle des grandes banques.

Une des seules possibilités de sauvegarde de leur indépendance consiste à se compléter mutuellement.

Après des contacts préparatoires très nombreux, le Bureau de Rapprochement des Entreprises a pu présider à la constitution du "Groupe européen de Banques" (GEB), qui, actuellement, comprend 10 banques moyennes (deux belges, deux françaises, trois italiennes, une allemande, une danoise et une néerlandaise), disposant entre elles de quelque 525 guichets et employant environ 6.500 personnes.

Les formes de coopération fonctionnant dès à présent comprennent :

- l'ouverture de comptes et de lignes de crédit, sur base de préférence réciproque;
- les échanges d'expérience au niveau des directions générales et des responsables de départements;
- l'assistance réciproque en matière à la clientèle et de marketing;
- l'échange de stagiaires.

A terme, des formes de coopération plus poussées, telle que des financements en consortium, devront prendre corps.

Foires de la sous-traitance

L'attention du B.R.E. avait été attirée, tant du côté des organisateurs que du côté des utilisateurs (c.-à.-d. les industries sous-traitantes et donneurs d'ordre, principalement dans les secteurs de la transformation des métaux) sur une certaine prolifération des foires de la sous-traitance. Le chevauchement des dates, la diversité des définitions de "produits de sous-traitance", ainsi que l'utilisation de critères d'importance différents, ne pouvait manquer de créer des problèmes tant pour les organisateurs, les sous-traitants exposants et les donneurs d'ordre visiteurs.

Le B.R.E. a organisé plusieurs réunions entre les organisateurs des principales foires européennes de la sous-traitance, et en collaboration avec les représentants des principales industries de la sous-traitance, un organe de concertation a été créé, qui

- a éliminé les chevauchements de date,
- a adopté des définitions comparables des produits de la sous-traitance à admettre,
- ainsi que des systèmes harmonisés de présentation de l'importance des différentes foires,
- a conduit à des coopérations bilatérales entre diverses foires.

Matériel médico-hospitalier

En Europe occidentale, les besoins en nouvelles capacités hospitalières approchent du point de saturation, mais par contre une demande croissante se manifeste dans les pays d'outre-mer.

D'autre part, les équipements médico-hospitaliers sont souvent fabriqués par des entreprises d'importance petite et moyenne qui ont à la fois des gammes de produits trop restreintes pour participer à des adjudications et des ressources insuffisantes pour faire de la prospection directe à la grande exportation.

/.

Le Bureau de Rapprochement des Entreprises avait donc conçu le projet de réunir un certain nombre de PME de ce secteur en vue de constituer un groupement pour la grande exportation, qui aurait pu faire de la prospection sur place et qui aurait été en même temps un interlocuteur valable pour les ensembliers.

Le Bureau de Rapprochement des Entreprises avait contacté près de 200 PME du secteur médico-hospitalier dans la Communauté. Un bon tiers d'entre elles avaient réagi positivement et une première rencontre a eu lieu afin de déterminer les fonctions et la structure d'un tel groupement.

Bien que cette réunion ait confirmé l'intérêt que les entreprises portaient à pareille initiative, le Bureau de Rapprochement des Entreprises n'a pas pu la poursuivre, essentiellement pour deux raisons :

- la très grande diversité des équipements hospitaliers, parfois à valeur unitaire assez réduite, exige la participation d'un nombre élevé de fabricants si le groupement doit pouvoir offrir des lots complets de sa propre fabrication;
- un tel groupement exige une infrastructure de gestion propre entraînant des frais assez élevés et qui, pendant la période de démarrage, ne seront pas rentables. Alors que dans un certain nombre de pays membres, des groupements nationaux peuvent bénéficier d'une aide de la part des pouvoirs publics, des groupements à composition transnationale ne sont pas éligibles pour des aides.

Equipement d'hôtel

Le Bureau de Rapprochement des Entreprises a entrepris une démarche similaire en faisant appel à des fabricants d'équipement et d'articles de décoration pour hôtels "4 étoiles" et sièges de sociétés (tapis, tissus d'ameublement, linge, couverts, porcelaine de table, meubles de salon, lustres, décorations, matériel de cuisine, etc.), en vue d'un groupement pour le marketing à la grande exportation, initialement sur le marché nord américain.

Cet appel a rencontré un écho très positif de la part des entreprises concernées, puisque plus de 200 fabricants ont manifesté leur intérêt.

Fonderies de bronze

A l'initiative du Bureau de Rapprochement des Entreprises, une dizaine de fonderies de bronze (Belgique, Pays-Bas, Allemagne, France, Italie, Grande-Bretagne, Autriche) auront des rencontres périodiques en vue d'échanges technologiques et de la promotion en commun de leurs produits.