

Desarrollo de los intercambios económicos transfronterizos / Développement des échanges économiques transfrontaliers

(Development of transborder economic exchanges)

Aibar, Mila
CCI de Bayonne Pays Basque
50, allées marines
F-64100 Bayonne

Zabaleta, Jon
Camara Oficial de
Comercio, Industria y Navegación
Ramón María Lili, 6
20002 Donostia

BIBLID [1137-442X(2001), 11; 467-475]

Las cámaras de comercio de Gipuzkoa y de Bayonne en el ámbito de las relaciones interempresariales desarrollan las acciones siguientes: 1. Realización de Encuentros empresariales. 2. Organización de salones y participación común a manifestaciones. Y en especial el salón INTERPLUS, de intermediarios de comercio internacional. 3. Promoción conjunta de empresas y puesta en común de medios. 4. Creación y animación de un Centro de arbitraje Aquitania Euzkadi.

Palabras Clave: Relaciones interempresariales. Realización de Encuentros empresariales. Organización de salones. INTERPLUS. Promoción conjunta. Centro de arbitraje Aquitania Euzkadi.

Gipuzkoako eta Baionako merkataritza ganberak ondoko jarduerak garatuko dituzte enpresen arteko harremanen eremuan: 1. Enpresen bilkurak egitea. 2. Aretoak antolatzea eta parte hartze komuna ageruraldietan. Bereziki INTERPLUS aretoa, nazioarteko merkataritza artekarie i dagokiena. 3. Enpresen baterako sustapena eta baliabideak elkarrekin jartzea. 4. Akitania-Euskadi arbitraia Zentro baten sorrera eta sustapena.

Giltz-Hitzak: Enpresen arteko harremanak. Enpresen Bilkurak egitea. Aretoak antolatzea. INTERPLUS. Baterako sustapena. Akitania-Euskadi arbitraia zentro bat sortzea.

Les chambres de commerce de Gipuzkoa et de Bayonne entreprennent les actions suivantes dans le milieu des relations interpatronales: 1. Réalisation de Rencontres patronales. 2. Organisation de salons et participation commune aux manifestations. Et spécialement le salon INTERPLUS, d'intermédiaires de commerce international. 3. Promotion simultanée d'entreprises et mise en commun de moyens. 4. Création et animation d'un Centre d'arbitrage Aquitaine Euzkadi.

Mots Clés: Relations interpatronales. Réalisation de Rencontres patronales. Organisation de salons. INTERPLUS. Promotion simultanée. Centre d'arbitrage Aquitaine Euzkadi.

El desarrollo de relaciones comerciales entre vecinos no es algo nuevo y ha estado presente en nuestra sociedad desde siempre, por ello el enfoque que debemos darle en la actualidad es de conocer si se esta dando una mayor implicación de las relaciones interempresariales.

Estamos por tanto en un nivel de búsqueda e incremento de la cooperación empresarial entendida como un todo y que desde luego se puede traducir en una economía de escala en la fabricación, en una integración de de la gestión que permite llegar a mas trabajos y una mejor introducción en nuevos mercados.

todos estamos de acuerdo en que nos encontramos ante una economía globalizada y en la que instituciones como las cámaras y yo en concreto puedo hablar creo, en nombre no solo de la de gipuzkoa, sino que también incluir a la de Baiona, estamos apostando por facilitar a las empresas sus actuaciones internacionales.

Los últimos años han sido importantes en la evolución de las relaciones comerciales y el incremento del comercio exterior, pero no solo a nivel transfronterizo, sino que el gran desarrollo se ha dado a nivel del comercio dentro del mercado único.

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO BILATERAL PAÍS VASCO - FRANCIA Exportaciones

AÑO	TOTAL EXPORTACIONES	EXPORTACIONES A FRANCIA	PORCENTAJE
1986	452.291	68.357	15.11%
1993	718.858	114.016	15.86%
2000	1.908.061	372.351	19.51%

Importaciones

AÑO	TOTAL IMPORTACIONES	IMPORTACIONES A FRANCIA	PORCENTAJE
1986	433.914	62.111	14.31%
1993	706.989	106.031	15.01%
2000	1.686.391	224.071	13.28%

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DEL PAÍS VASCO CON LA U.E

AÑO	EXPORTACIONES	PORC.	IMPORTACIONES	PORC.
1986	190.056	42%	205.068	47%
1993	380.854	53%	335.146	46%
2000	1.290.149	68%	1.017.453	60%

Si l'on regarde de l'autre côté, les exportations des Pyrénées Atlantiques et de l'Aquitaine vers l'Espagne, car, malheureusement, il est impossible d'avoir des statistiques entre la CAV et les Pyrénées Atlantiques, l'Espagne est un des premiers partenaires de nos régions.

En effet l'Espagne est le 2eme client de l'Aquitaine avec 15 % des exportations vers ce pays . L'Espagne est également le premier fournisseur de l'Aquitaine avec 20% des importations. Tant les exportations que les importations aquitaines sont en augmentation constante.

Comme pour la CAV, l'Union européenne absorbe près de 60% des exportations régionales.

LA COOPERACIÓN COMO HERRAMIENTA DE COMPETITIVIDAD

Ya decíamos como la cooperación (el Partenariado) es un instrumento sumamente apropiado para obtener economías de escala pero sobre todo en un momento como el actual y un marco económico globalizado los procesos de cooperación se hacen imprescindibles para acceder más fácilmente a las nuevas tecnologías y para la introducción de las empresas en los nuevos mercados.

Si estamos de acuerdo en la importancia de la cooperación entre empresas, creo que también podemos participar el acuerdo que esta cooperación será más efectiva cuanto mas cercanas se encuentren las empresas tanto geográfica como culturalmente.

La cercanía geográfica es un hecho indiscutible, ya que aunque físicamente cercanos, una aduana, un rio, unos montes, han ejercido una eficaz separación que ha hecho a nuestras empresas ignorarse durante mucho tiempo. Son muchos los celos que debemos superar y es aquí donde debemos trabajar desde los organismos que apostamos por una cooperación empresarial efectiva.

1. ACTIVIDADES QUE REALIZAMOS PARA FOMENTAR LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL

1.1. Realización de Encuentros empresariales

El objetivo de los encuentros era el de facilitar a los participantes un mejor conocimiento de la realidad empresarial del sector y el desarrollo de relaciones empresariales estables entre empresas de ambos lados del Bidasoa.

Se comenzó con la difusión de los Encuentros mediante mailings realizados a las empresas del sector, tanto fabricantes como distribuidores, explicando el motivo de su organización, programa y una ficha de inscripción que debían rellenar y remitir a los organizadores.

El programa de actuación pretende favorecer las posibles sinergias existentes entre empresas de las dos regiones en mercados exteriores y terceros países. La finalidad era el acercamiento de las empresas que tuviesen productos complementarios y la misma clientela con el fin de que estudiaran conjuntamente las posibilidades de cooperación en terceros países: intercambio de contactos comerciales y de experiencias, grupage en el transporte, ...

A partir de la estructura económica de las dos regiones, estos sectores de actividad han sido seleccionados para favorecer esta actividad:

- Sector Agroalimentario
- Industria Aeronáutica y de alta Tecnología: Salón Aerosolutions
- Mueble
- Subcontratación industrial

Los socios participantes en el proyecto hemos sido la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Gipuzkoa y la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bayonne Pays Basque.

La metodología que hemos seguido y los objetivos que se querían cubrir eran similares en todos los casos.

1.2. Creación de un censo de empresas

En una primera fase, cada uno de los dos socios participantes en el proyecto a identificado a las empresas potencialmente interesadas en esta actividad. Este censo se realizó en función de sus productos y zonas de exportación.

En la segunda fase, estas empresas fueron contactadas con el fin de conocer su grado de interés por esta iniciativa y sus necesidades en el campo de la exportación. Esta consulta permitió evidenciar que sus demandas, en términos de cooperación transfronteriza son bastante más amplias que en el marco de la exportación.

En general las empresas de estos sectores de cada lado de la frontera nos han hecho partícipes de sus deseos de encontrar colaboradores fronterizos en el marco de la exportación, pero también en áreas como la investigación, la introducción en sus respectivos mercados, la fabricación y la comercialización de gamas de productos comunes, etc...

La urgencia de estas nuevas necesidades, nos hizo abrir más el campo del censo inicial, para nuevas empresas susceptibles de estar interesadas por este tipo de partenariado.

Sobre la base del censo, se realizó un plan de comunicación invitando a las empresas de nuestra provincia, a participar en unos encuentros empresariales con empresas de Aquitania, y solicitando el tipo de colaboración deseada. Con el fin de obtener informaciones más precisas de sus necesidades en un plazo de tiempo razonable, fue necesario hacer un seguimiento telefónico.

Seguidamente, fue necesario encontrar entre las empresas del sector agroalimentario inscritas tanto de la parte de Gipuzkoa como de Aquitania, empresas interesadas en el tipo de colaboración solicitada, por lo que tuvimos que contar con la presencia de empresas susceptibles de llevar a cabo estas peticiones.

- Fomento cooperación interempresarial, mediante la puesta en marcha de un servicio específico de dirección y apoyo a las empresas interesadas en desarrollar proyectos de cooperación.
- Realizar labores efectivas de apoyo a nivel de empresas individuales a ambos lados de la frontera
- trabajar principalmente en sectores con mayor potencial de cooperación como son el Agroalimentario, plástico, industria mecánica, electrónica/ informática, aeronáutica y logística.

Este proyecto está encaminado principalmente hacia la empresa pequeña que carece de medios por sí misma de desarrollar estas actividades.

Confiamos que durante este año más de 20 empresas puedan verse beneficiadas de los servicios de este proyecto individualizado de atención empresarial.

SALONS: ORGANISATION ET PARTICIPATION

Les salons professionnels sont un support privilégié pour faciliter la connaissance mutuelle et l'intégration économique d'un plus grand nombre d'entreprises et de professionnels.

Les Ccis ses doivent d'être dans ce créneau de collaboration économique, soit par la présence sur des salons déjà existants, soit par l'organisation de nouveaux concepts de salons professionnels.

L'action conjointe transfrontalière est ici une mutualisation des moyens au service des entreprises de part et d'autre de la frontière. Il est important de ne pouvoir coordonner ses efforts dans cette frontière et de mettre à la

portée du monde économique dans son ensemble, les différentes occasions de se rencontrer, de faire des affaires et de se connaître.

Prenons d'abord, la participation à des salons existants sur la zone frontalière:

Elle se traduit par

- la présence à ces salons par l'intermédiaire d'un stand commun des CCI's du Gipuzkoa et de Bayonne Pays Basque comme ce sera le cas à INNOBAT en octobre prochain,
- Par une position commune d'aide à la commercialisation et au partenariat avec les organisateurs de ces manifestations.
- La promotion des salons dans la zone de chalandise des différentes Chambres.

Mais l'axe de collaboration en matière de salons va plus loin, puisque nous avons développé depuis des années l'organisation de salons transfrontaliers.

Nous sommes partis du constant qu'il fallait mettre en présence des entreprises des interlocuteurs, qu'ils proviennent de France ou d'Espagne, susceptibles de commercialiser leurs produits sur le marché européen ou sur des pays tiers. Cela s'est traduit dès 1991, au siècle dernier, par l'organisation d'un salon agents-commerciaux/entreprises à Bayonne, où nous avons réussi à associer une centaine d'agents commerciaux à la recherche de nouvelles cartes.

L'expérience se reproduisit en 92 à Bayonne, puis en 97 à Pamplona.

En 2000, le salon a été élargi et baptisé sous le nom d'INIERPLUS.

Les 3 CCI's, de Gipuzkoa, Navarra et Bayonne ont mis toute leur énergie pour que la première édition de ce salon en avril 2000 à Donosti soit possible et corresponde aux besoins des entreprises. 80 exposants, agents commerciaux, distributeurs, traders, conseils à l'international, entreprises de logistique etc... 500 entreprises des 2 côtés de la frontière sont venues à leur rencontre.

Puis, INIERPLUS II, en mars 2001, également au Kursaal à Donosti, avec ses plus de 600 participants est venu renforcer notre idée qu'il y a là un créneau d'expression économique transfrontalière.

Nous travaillons actuellement sur de nouvelles déclinaisons d'INIERPLUS, PLUS d'exportation, PLUS de technologie, PLUS de relations transfrontalières.

PROMOTION CONJOINTE / MISE EN COMMUN DES MOYENS

Toujours dans la perspective de faire bénéficier nos entreprises des 2 côtés des possibilités offertes indifféremment par les Ccis du Gipuzkoa ou de Bayonne pays Basque, nous avons mis en place un système d'information mutuelle des diddèrentres réunions d'informations organisées par les uns ou les autres, pour permettre aux entreprises d'accéder, suivant leur centre d'intérêt, à l'information sur tel ou tel pays ou sur telle technique de commerce extérieur...

Mais au-delà, nous cherchons à développer une forme de mise en commun d'actions plus ambitieuse, en organisant des actions ou des missions conjointes sur des pays tiers.

Ambitieuse, parce-que ces actions se heurtent aux problèmes de déséquilibre économique entre les deux parties, aux différentes sources et aux différences d'aides aux entreprises et au frein même au sein de ces entreprises.

Mais elles permettent de mutualiser les appuis et réseaux sur les pays visés, de favoriser la connexion entre entreprises (échanges de distributeurs, solutions logistiques communes, partenariats...).

Le Mexique, Cuba et demain le MAROC ont fait l'objet de missions communes.

Ne nous méprenons pas, c'est un axe difficile à développer. Mais c'est un axe, les CCI nous en sommes convaincues, précurseur des relations transfrontalières de demain.

N'oublions pas dans cette mise en commun des moyens, les liaisons entre les centres de ressources techniques, les formations d'ingénieurs à diplômes doubles et les complémentarités entre les pépinières d'entreprises...

ARBITRAGE

Il ne suffit pas de faire naître des relations commerciales bipartites, encore faut-il les sécuriser. Et si nous n'avons pas le pouvoir d'éviter tous les litiges, nous pouvons maintenant, grâce au Centre d'ARBITRAGE Aquitaine Euzkadi, aider à une résolution simplifiée de ces litiges.

Cet outil, créé par les CCI de Bilbao, Gipuzkoa et Bayonne Pays Basque existe depuis 1996 et s'appuie sur des structures plus anciennes en matière d'arbitrage comme le centre d'arbitrage Bordeaux-aquitaine ou le Tribunal arbitral de Bilbao ou encore le réseau européen d'arbitrage.

Depuis sa création le Centre d'ARBITRAGE Aquitaine Euzkadi, essaime la bonne parole, cherche à convaincre les entreprises qui font des affaires dans la zone frontalière et au-delà que l'arbitrage est la solution la plus pratique rapide et économique quel que soit le conflit entre entreprises. L'arbitrage est la voie privée de résolution des conflits, reconnue par la loi. Et ici il s'appuie sur un tribunal formé de professionnels expérimentés et bilingues.

Cette procédure n'est pas réservée aux grands litiges, puisqu'une procédure simplifiée, avec un arbitre unique, permet la résolution de petits litiges à des coûts on ne peut plus raisonnables.

Mais, l'intérêt de l'arbitrage transfrontalier et l'insertion correspondante de la clause dite compromissoire dans les contrats internationaux, n'est pas uniquement d'en arriver au Tribunal arbitral, mais c'est aussi de favoriser la médiation dans la résolution des conflits. Bons nombres de conflits n'arrivent pas à l'arbitrage, mais sont résolus par une ou plusieurs réunions de conciliation entre les parties, par le Dialogue en somme.

L'outil est en place, les arbitres bilingues sont formés, des clauses compromissoires faisant appel au Centre d'ARBITRAGE Aquitaine Euzkadi sont incluses dans les contrats, quelques arbitrages ont été réalisés.....Tout ce que nous pourrions souhaiter c'est que le Centre d'ARBITRAGE Aquitaine Euzkadi ne fonctionne jamais, cela voudrait dire que les relations commerciales transfrontalières se font sans conflits, sans litiges.....

CONCLUSIONS

Je laisserai ici la parole aux entreprises à travers une enquête réalisée auprès d'entreprises des 2 parties de la frontière.

Une des questions posées était la suivante:

Quelles difficultés rencontrent les entreprises pour avancer dans leurs projets de coopération transfrontalière?

Les entreprises soulignent:

- la méconnaissance des us et coutumes, des mentalités, les problèmes linguistiques
- les problèmes de normes, de fiscalité et de complexité de la législation du travail.
- la difficulté à identifier les clients
- la difficulté à identifier le bon interlocuteur
- les problèmes de paiement et de facturation

Si l'on rajoute des compétences administratives différentes au niveau des autonomies, conseil régional et même au niveau des CCIS ainsi qu'une

méfiance mutuelle alimentée par les disparités en zone frontalière: TVA/ IVA, coût du travail, imposition différente...on verra que construire une action économique transfrontalière est un travail de fond et obstiné, un travail au jour le jour, basé sur les besoins individuels des entreprises, toutes uniques.

Mais les entreprises sont à la recherche de coopérations transfrontalières. Cette même enquête souligne leur désir d'établir des coopérations commerciales à travers des agents, des distributeurs ou par le partenariat avec une entreprise locale. Et des coopérations plus durables par le biais d'implantations dans les régions voisines. Le mouvement d'implantation d'entreprises et de commerces de ces dernières années dans un sens et un autre le prouve bien.

L'EURO va-t-il favoriser une intégration économique transfrontalière? Après la disparition des frontières pour les personnes, pour les marchandises, un espace économique à monnaie unique rapprochera les entreprises, pour le pire (concurrence accrue) et le meilleur (les partenariats, la conquête des pays tiers)

Mila Albar Responsable des Relations Internationales à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Pays Basque à Bayonne

Jon Zabaleta Director de Internacionalización, Cámara de Comercio de Industria y Navegación de Gipuzkoa.