

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**

Brussels, July 1978

**MARRIAGE BUREAU: HELP FOR LARGE-SCALE EXPORTATION BY SMALL- AND MEDIUM-  
SIZED FIRMS<sup>1</sup>**

The Business Cooperation Centre, the marriage bureau for European companies, believes that the shift in purchasing power from Europe to other parts of the world provoked by the oil crisis means that small- and medium-sized enterprises need help to move into large-scale exportation. This is one of the important points made in its fifth annual report, which has been adopted by the Commission and sent, for information, to the Council, Parliament and the Economic and Social Committee.

In July 1977 the Commission instructed the marriage bureau, without abandoning its comprehensive approach, to concentrate on selected areas to increase the effectiveness and impact of its operations.

An initial list of selected areas has been drawn up; it comprises plastics processing, furniture, publishing and graphics, and road transport.

The Commission also authorized the marriage bureau to move away from its essentially passive role. In certain circumstances it can now make the first move, approaching firms when it has identified a need and a potential for transnational cooperation. In 1978 it did this in two areas: medium-sized deposit banks and small- and medium-sized manufacturers of medical and hospital equipment.

The marriage bureau is also allowed to make contacts between Community firms and firms in non-member countries which have formal links with the Community. So far Israel, Canada, Austria and the ASEAN countries have officially applied for inclusion in the small- and medium-sized enterprise machinery. Practical details are now under study.

Since its creation in 1973 the marriage bureau has been responsible for link-ups involving thirty-two German firms, thirty British, thirty French, fifteen Belgian, twelve Italian, eleven Dutch, five Danish, four Irish and one Luxembourg firm.

Extracts from its annual report are given below.

**FIRMS' INTEREST**

Britain still produces most requests, British firms being constantly in search of a foothold on the continental market. Since small businesses in Britain as a rule have little experience of the continental market, they seek the support of a continental partner. Most British firms seek a smaller partner and try to strengthen cooperation by acquiring a holding.

<sup>1</sup>COM(78)328.

The interest of French firms in transnational cooperation has increased noticeably in recent years in step with the export drive led by French industry and small businesses in particular. On the other hand, the interest of German firms seems to have declined slightly, and they appear to be concentrating on non-member countries' markets rather than strengthening their presence in the other Community countries.

Germany, France and the Benelux are much more sought-after than the four "outlying" countries of the Community, although the reasons are not necessarily the same in each case.

Since affinities diminish with distance, it is not all that surprising that the Centre has yet to produce an agreement between a British and an Italian firm.

#### HELPING SMALL FIRMS EXPORT

The recent oil crisis has resulted in a shifting of purchasing power from Europe to other parts of the world.

The absorption capacity of the national markets has consequently been reduced and firms' efforts to offset this by creating outlets in adjacent markets have encountered the same obstacle.

The consequent need to look further afield for export markets poses serious problems, however, for small businesses.

Since these new markets have not yet developed commercial networks of the traditional type, the exporter must himself organize on-the-spot market research, and the cost can be prohibitive for many small firms.

The sharing of efforts and costs through cooperation between exporting small businesses is one answer, but distrust or scepticism will often prevail over community of interests and deter firms from making an investment which cannot guarantee a return to each participant.

The Centre feels that the authorities, national or Community as the case may be, might increase the chance of success in this area if they contributed towards the cost of setting up export groupings of small businesses by meeting some of their management and market research costs for a limited period.

#### SUB-CONTRACTING

The Centre has followed up its contacts with the various sub-contracting bodies in the Community.

The work of the nomenclature of sub-contracting in the metalworking industry was concluded by the group of experts working under the auspices of the Centre.

Besides working on terminology the experts group is preparing harmonized index cards of sub-contracting firms, a nomenclature of sub-contracting products and a common reference list of the experience required by sub-contracting firms.

This classified information will enable sub-contracting bodies to produce their own card indexes and make it possible to publish standardized registers. It will thus help to open up the sub-contracting market.

The Centre intends to continue this work by giving its support to the preparation of a sub-contracting nomenclature in the plastics and wood industries and in electrical and electronical engineering.

SOME FIGURES ON THE CENTRE'S ACTIVITIES

The Business Cooperation Centre's activities in 1977 were as follows:

Information: number of requests	515
Search for partners	
number of requests	84
number of replies	894
contacts made	75

As a result of these contacts, the following agreements were confirmed by the Centre:

<u>Sector</u>	<u>Type of cooperation</u>	<u>Nationality of firm</u>
Mechanical engineering	Exchange of licences and knowhow	D - I
Specialized road transport	Exchange of knowhow and reciprocal help	D - UK
Industrial brushes	Joint manufacturing subsidiary	UK - F
Wines	Reciprocal distribution	D - UK
Banking	Reciprocal help in operations abroad	D - DK
Plastics processing	Joint sales subsidiary	D - I
Road transport	Reciprocal help in international transport	UK - NL
Transport intermediaries	Joint venture	UK - NL
Banking	Reciprocal help in operations abroad	B - DK
Furniture	Reciprocal distribution of certain products	D - F
Rubber processing	Reciprocal distribution of certain products	D - I
Paper	Exchange of market information; reciprocal supplies	D - F
Project study and development	Joint handling of projects	DK - F
Plastics	Investment	UK - F
Software	Exchange of programmes	B - I
Chemical cleaning products	Reciprocal shareholding and exchange of products	B - F
Milk products	Joint manufacturing subsidiary	D - Irl
Structural steelwork	Joint manufacture	D - F

TALSMAANDENS GRUPPE  
 SPRÄCHLERGRUPPE  
 SPOKESMANS GRUOP  
 GROUPE DU PORTE-PAROLE  
 GRUPPO DEL PORTAVOCE  
 BUREAU VAN DE WOORDVOERDER

**INFORMATION**  
**INFORMATISCHE AUFZEICHNUNG**  
**INFORMATION MEMO**

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

Bruxelles, juillet 1978

BUREAU DES MARIAGES : AIDER LES P.M.E. A LA GRANDE EXPORTATION (1).

---

Le bureau des mariages des entreprises européennes estime qu'en raison du déplacement du pouvoir d'achat de l'Europe vers d'autres parties du monde, conséquence de la crise pétrolière, il conviendrait d'aider les Petites et Moyennes Entreprises à se tourner vers la grande exportation. C'est un des éléments importants du cinquième rapport annuel concernant les activités du Bureau de Rapprochement des Entreprises. La Commission vient d'adopter ce rapport qui est transmis pour information au Conseil, au Parlement Européen et au Comité Economique et Social.

Rappelons qu'en juillet 1977, la Commission a demandé que le bureau des mariages, tout en maintenant sa compétence "tous azimuts" concentre son effort en priorité sur certains secteurs de façon à augmenter l'efficacité et l'impact de ses interventions.

Une première liste de secteurs a été établie, à titre indicatif, et elle concerne la transformation des matières plastiques, les meubles, l'édition de livres et les industries graphiques, ainsi que les transports routiers.

La Commission a également autorisé le bureau de mariages à sortir de son rôle essentiellement passif, et dans certains cas le bureau pourra prendre l'initiative et approcher lui-même les entreprises lorsqu'il aura identifié des possibilités et des besoins de coopération transnationales. En 1978 une action s'est développée dans deux secteurs :

les banques de dépôt de taille moyenne et des P.M.E. dans la construction de matériel médico-hospitalier.

Autre élément à signaler :

désormais le bureau des mariages pourra établir des liens de coopération entre des entreprises de la Communauté et des entreprises des pays tiers qui ont un lien structuré avec la Communauté. Jusqu'ici Israël, la Canada, l'Autriche et les pays de l'ASEAN ont demandé officiellement à participer au mécanisme des P.M.E. Les modalités pratiques d'éventuelles coopération sont à l'étude.

Depuis sa création, en 1973, les rapprochements conclus par le biais du bureau des mariages ont concerné 32 entreprises allemandes, 30 britanniques, 30 françaises, 15 belges, 12 italiennes, 11 néerlandaises, 5 danoises, 4 irlandaises et 1 entreprise luxembourgeoise.

.../...

Après du bureau de mariages des entreprises de la Communauté, le demandeur le plus important reste la Grande Bretagne. Les entreprises britanniques ont comme objectif constant de prendre pied sur le marché continental.

Comme en même temps, les P.M.E. britanniques ont en général peu d'expérience du marché continental, elles cherchent à s'appuyer sur un partenaire continental. Dans la majorité des cas les firmes britanniques cherchent un partenaire plus petit et à renforcer la coopération par une prise de participation.

Du côté des entreprises françaises, l'intérêt pour des rapprochements transnationaux s'est visiblement accru les dernières années, parallèlement avec l'effort d'exportation entrepris par l'industrie française et les P.M.E. françaises en particulier. Par contre, l'intérêt des firmes allemandes paraît légèrement en baisse et on a l'impression que celles-ci se tournent plus activement vers les marchés des pays tiers que vers le renforcement de leur présence dans les autres pays communautaires.

Comme pays demandés, l'Allemagne, la France et le Benelux sont nettement plus demandés que les quatre pays "périphériques" de la Communauté, sans que ce soit nécessairement pour des raisons identiques pour chacun d'entre eux.

Comme par ailleurs les affinités diminuent avec la distance géographique, on ne doit pas être trop étonné de voir que le B.R.E. n'a encore réalisé aucun accord entre une entreprise britannique et une entreprise italienne.

#### AIDER LES P.M.E. A LA GRANDE EXPORTATION

---

Les événements pétroliers des dernières années ont notamment entraîné un déplacement de pouvoir d'achat de l'Europe vers d'autres parties du monde.

La capacité d'absorption des marchés nationaux s'en trouve réduite, et les efforts des entreprises de compenser ceci par des débouchés dans les marchés limitrophes se heurtent au même obstacle.

La nécessité qui en résulte de se tourner vers la grande exportation, pose toutefois de sérieux problèmes aux P.M.E.

Les nouveaux marchés n'ayant pas encore développé des réseaux commerciaux de type traditionnel, l'exportateur doit lui-même organiser la prospection sur place, à un coût qui risque d'être prohibitif pour beaucoup de P.M.E.

La répartition des efforts et des coûts par la coopération entre P.M.E. exportatrices peut apporter une solution, mais souvent la méfiance ou le scepticisme l'emportera sur la solidarité des intérêts et fera reculer les P.M.E. devant un investissement dont la rentabilité ne peut être garantie pour chacun des participants.

Le B.R.E. estime que les pouvoirs publics, nationaux ou communautaires selon le cas, pourraient multiplier les réussites sur ce plan si elles contribuaient aux coûts de démarrage de groupements de P.M.E. pour l'exportation, en prenant à charge pendant une période limitée, une fraction des coûts de gestion et de prospection de tels groupements.

#### RENDRE PLUS TRANSPARENT LE MARCHÉ DE LA SOUS-TRAITANCE

Le bureau a poursuivi les contacts avec les différents organismes de sous-traitance dans la Communauté.

Les travaux en matière de nomenclature des travaux et moyens de sous-traitance dans le secteur des transformations métalliques ont pu être clôturés par le groupe d'experts fonctionnant sous l'égide du Bureau.

Outre la terminologie, le groupe élabore des fiches harmonisées d'entreprises de sous-traitance, une nomenclature des produits de sous-traitance et une liste commune de référence sur l'expérience requise par les entreprises de sous-traitance.

Les informations ainsi classifiées permettront une mise sur fiche auprès des organismes de sous-traitance et la publication de catalogues sur une base commune. Ils contribueront ainsi à rendre le marché de la sous-traitance plus transparent.

Le bureau se propose de poursuivre dans cette voie en apportant son appui à l'élaboration d'une nomenclature de la sous-traitance dans les secteurs des matières plastiques, des industries du bois et de la construction électrique et électronique.

Quelques chiffres concernant le volume d'activité du bureau

---

L'activité du B.R.E. a été la suivante en 1977 :

Activité d'information : nombre de demandes	515
Activité de recherche de partenaires	
- nombre de demandes	84
- nombre de réponses	894
- nombre de contacts établis	75

A la suite de ces contacts, les accords suivants ont été confirmés du Bureau :

Secteur	Objet de la coopération	Nationalité des entreprises
Construction mécanique	échange de licences et de know-how	D - I
Transports routiers spécialisés	échange de know-how et assistance réciproque	D - GB
Brosses industrielles	filiale commune de production	GB - F
Vins	distribution réciproque	D - GB
Banque	assistance réciproque opérations sur l'étranger	D - DK
Transformations des matières plastiques	filiale commune de vente	D - I
Transports routiers	assistance réciproque transports internationaux	GB - NL
Intermédiaires transport	joint venture	GB - NL
Banque	assistance réciproque opérations sur l'étranger	B - DK
Mobilier	distribution réciproque de certains produits	D - F
Transformation caoutchouc	distribution réciproque de certains produits	D - I
Papier	échange d'information de marché; fournitures réciproques	D - F

Ingénierie	prise en charge en commun de projets	DK - F
Matières plastiques	prise de participation	GB - F
Software	échange de programmes	B - I
Produits chimiques de nettoyage	prise de participation réciproque et échange de produits	B - F
Produits laitiers	filiale commune de production	D - IRL
Construction métallique	production en commun	D - F