

sense haver-hi de dedicar massa hores. Com és sabut, la situació actual de les infraestructures és greu: anar a Barcelona amb cotxe són tres hores, i amb tren, més de quatre. Si les comunicacions per carretera i ferrocarril milloren, el canvi es notará de seguida en les relacions empresarials i culturals de tots dos territoris. Però, és clar, si un empresari perd tot un dia per fer una gestió a Barcelona, acabarà optant per no fer-ho.

**—Doncs el TGV encara no té data concreta, i la Jonquera continua essent un coll d'ampolla. Quines oportunitats s'han perdut, per aquesta connexió deficient?**

—Moltes. El TGV entre Perpinyà i Barcelona serà molt útil, però si volem que aquest TGV sigui una aportació real per al sud i el nord, cal que aquesta connexió arribi fins a Montpeller. També és necessari que la gent de Lió i de París puguin baixar de pressa a Perpinyà i a Barcelona.

**—Per a la Catalunya del sud, l'enllaç també és vital per a la connexió amb Europa, que des de Perpinyà teniu més ben resolta.**

—Sí, és clar. Quan funcioni tot el tram, les empreses del sud milloraran substancialment la seva activitat. Mentrestant, si no agafen la bicicleta des de Perpinyà fins a Montpeller o Lió, després de quatre hores llargues de tren des de Barcelona, no se m'acut cap més manera de connectar amb Europa... Fa massa temps que esperem el TGV, i no veig pas excessiva voluntat per part de les autoritats d'accelerar l'obra.

**—De Perpinyà al nord de França són gaire millors, les connexions?**

—No, perquè és la mateixa concepció radial de les infraestructures que pateix Catalunya.

**—Hi veieu voluntat, per part del govern francès, de millorar el sistema de comunicacions dins del seu territori?**

—Es fan alguns passos, però tot plegat és molt lent. L'estat francès i l'estat espanyol podrien anar molt més ràpidament, però no els interessa. A l'estat espanyol només el preocupa que el TGV vagi de Madrid a Barcelona i de Madrid a Sevilla, però la idea que des de Barcelona es pugui enfilat cap al nord d'Europa li provoca

un gran rebuig. Encara no s'ha adonat que el futur dels nostres territoris és a Europa, i no pas tancats dins la nostra closca. Si Madrid se situés geogràficament on ara és Barcelona, el TGV ja faria anys que circularia fins a Montpeller, n'estic convençut!

**—Senyor Mateu, per què les relacions entre l'Aglomeració de Perpinyà-Mediterrània i el Consell General dels Pirineus Orientals no semblen gaire bones? Si s'ha d'estreñer la col·laboració per treballar pel català, s'hauran de refer ponts...**

—Fins i tot si els colors polítics són diferents —i en aquest cas ho són, perquè el Consell General és governat per les esquerres (Partit Socialista francès) i l'Aglomeració és governada per la dreta (Unió per a un Moviment Popular)— hem de treballar conjuntament. L'Aglomeració de Perpinyà té poder i té diners per a fer grans projectes. Per exemple, en el cas dels autobusos, l'Aglomeració gestiona la seva xarxa urbana, i el Consell General té una altra xarxa d'autobusos amb què, per un euro, el ciutadà pot anar a qualsevol indret del departament. Es podria fer també amb Girona, una xarxa de connexió barata i eficaç que ens vinculés més. Des del Consell hem demanat a l'Aglomeració, fa temps i temps, de fer un consorci mixt per gestionar la xarxa d'autobusos del departament, però encara esperem resposta. I es produeixen estupideses com que entre dos pobles no hi ha enllaç i has d'anar a Perpinyà. L'Aglomeració tindrà molt de poder si es duu a terme la reforma de Sarkozy, i no ens podem permetre el luxe de perjudicar Catalunya Nord per una qüestió de color polític.

**—Entre batusses, la cultura catalana recularà.**

—Enfrontats tot anirà molt pitjor. Els consells generals es buidaran de poder i ens deixaran com a residuals. Per això és vital que l'Aglomeració faci un pas endavant i abandoni la confrontació permanent. Hi ha en joc el català i el nostre patrimoni com a catalans, i això val molt més que no els afans personals de poder que pugui tenir el màxim representant de l'Aglomeració, el senyor Jean-Paul Alduy.

*Gemma Aguilera*

Robert Guichet  
(Perpinyà, 1949) és  
president del G16  
—una associació  
d'industrials de la regió  
dels Pirineus Orientals—  
i president del Cercle  
Euram de Catalunya  
Nord de l'Institut Ignasi  
Villalonga d'Economia  
i Empresa.

**Què és el G16?**

—És l'associació dels industrials de la regió dels Pirineus Orientals. Som 16 empresaris que donem feina a 8.000 persones i exportem el 50% de la nostra producció. Hi ha representats gairebé tots els sectors industrials, des de l'agroalimentació fins a la construcció de grues i vaixells, les noves tecnologies i la producció d'energies renovables.

**—Des del G16 defenseu que la regió de Perpinyà-Mediterrània té una personalitat econòmica pròpia. Què pot oferir aquest territori, des del punt de vista econòmic?**

—Volem ser la regió pont entre l'Europa del nord i l'Europa del sud i els països de la conca mediterrània. Ens hem agrupat per demostrar als polítics que els industrials també existeixen a Catalunya Nord, perquè aquí la gent només pensa en turisme, salut i agricultura, però la indústria té molt de pes i, sobretot, personalitat pròpia. Som un sector que generem bona part de la riquesa de la regió perquè som capaços de cercar allà on sigui els diners i el negoci, que reverteixen en el creixement econòmic del nostre territori.

**—Què significa per als empresaris del G16 el mercat de la Catalunya del sud?**

—Nosaltres som industrials i mirem el mercat. Si hi ha negoci, hi som. I en aquest cas, tots tenim empreses amb seu a banda i banda dels Pirineus perquè comercialment ens interessa. Però Catalunya és un mercat que, com

# “El mercat francès margina les empreses de Catalunya Nord”

qualsevol altre, ha de donar rendibilitat perquè hi siguem presents. Mirem cap a tot el món, perquè des del punt de vista empresarial, per damunt de les qüestions de proximitat i llengua hi ha la generació de negoci. Ara bé, Catalunya és vital per als empresaris que ens desplacem per fer negocis i cercar noves possibilitats. L'aeroport de Girona ens ha facilitat molt la vida, perquè el tenim a menys de 100 km. Anar a Barcelona és molt més costós en temps i diners.

—**Catalunya és una plataforma logística per al nord?**

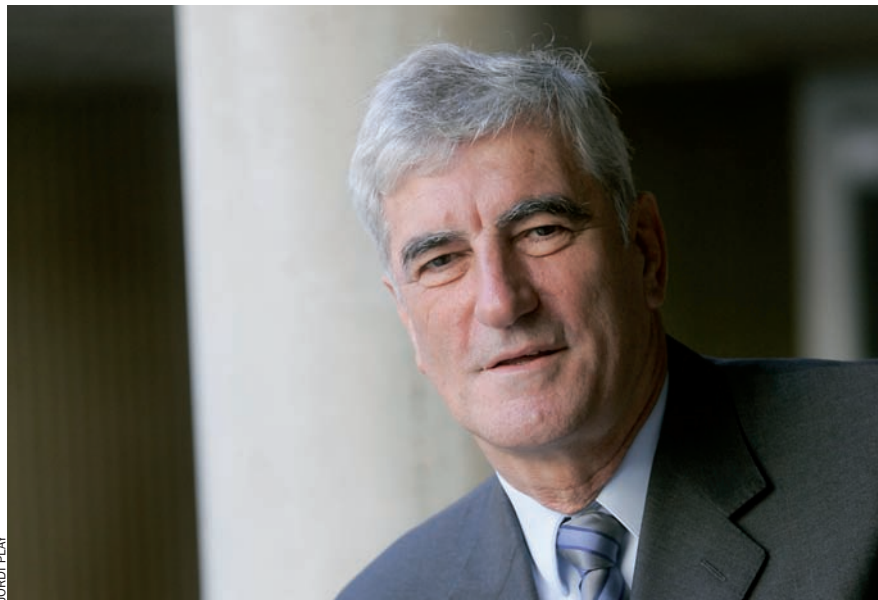
—I tant. Sobretot l'aeroport de Girona. Gràcies a Ryanair els nostres viatges a Europa i el nord de l'Àfrica són molt més senzills. Tenim vols directes a Alemanya, Itàlia, el Marroc o Casablanca, ciutats que guanyen molt de pes en el mercat, i això interessa les nostres empreses.

—**Amb tot, la connexió nord-sud per carretera i ferrocarril encara és pèssima. Com afecta això les empreses de Perpinyà?**

—Fa dècades que arrosseguem les dificultats de connexió a banda i banda de la frontera, però també els tenim a l'àmbit domèstic. Treballar al mercat interior francès és molt difícil. Anar a París des de Perpinyà és una odissea. Per anar cap al nord de l'Àfrica les nostres mercaderies han de sortir de Marsella o Tolosa amb vaixell.

—**En una Europa cada vegada més global i amb més identitats econòmiques, què pot oferir la regió de Perpinyà-Mediterrània per distingir-se del mercat general de l'estat francès?**

—De la voluntat a la realitat hi ha un bon tros. Som 400.000 habitants en aquesta regió. Per tant, el pes és relatiu. Tenim una identitat pròpia, però passa que som el sud de França i estem aïllats. El mercat nacional de França ens margina, i les empreses que poden reeixir és perquè formen part d'un sector molt



JORDI PLAY

específic i especialitzat i tenen llocs de producció més enllà de Perpinyà.

—**Trobeu col·laboració per part de l'administració francesa?**

—El problema a França és que l'administració pesa molt. Tot és massa burocràtic, i quan surts de França t'adones que tot plegat és més fàcil. Per això les nostres empreses tenen el 50% de la facturació a l'exterior.

—**Hi ha més facilitats per als empresaris, a l'estat francès?**

—No ho cregueu pas. Les relacions amb les administracions d'uns altres territoris són també complicades, però més senzilles a la pràctica que en el cas francès. Així i tot, val a dir que l'administració virtual facilita una mica les gestions.

—**Quina importància creieu que té el domini del català per a un empresari de Catalunya Nord?**

—Quan sento un italià i un català que parlen en anglès em sap molt de greu, perquè penso que si l'un parlés català i l'altre italià s'entendrien. I el problema és que els joves d'avui estudien l'anglès però no les altres llengües. El francès i el català són importants per a facilitar

intercanvis comercials. A més de l'anglès, cal parlar la llengua de proximitat, el català i el francès.

—**A les empreses del G16 es parla català?**

—Tots tenim treballadors que parlen català, alguns dels quals viuen a la Catalunya del sud però treballen a Perpinyà, o a la inversa. A més a més, la majoria d'empreses tenim delegacions a Girona, Figueres i Barcelona. La llengua no és cap problema en les relacions comercials amb la resta de territoris.

—**Així i tot, el sentiment general dels empresaris nord-catalans és que les relacions comercials amb el sud podrien ser més intenses.**

—És veritat, encara hem de crear molts ponts de col·laboració. Tenim molta confiança en el futur Eurodistricte, que ens ha de permetre avançar molt. Es tracta d'una iniciativa institucional que fomentarà la cooperació transfronterera a l'àmbit empresarial i ens permetrà d'obtenir finançament per a projectes que de forma individual no podríem aconseguir.

*Gemma Aguilera*