

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX
Le réseau international des Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie

Janvier/Février 2005 - n° 10

EDITORIAL – Daniel Verger - Président du réseau HNI

Le 19 novembre dernier, le Président Alain Le Vern et moi-même lançons très officiellement à l'Hôtel de région de Haute-Normandie, la 15^{ème} édition des PRIMEX. Mobilisons-nous pour cet événement qui se déroulera le 17 mars prochain. Outre l'importance des récompenses —je tiens à remercier ici tous les soutiens et sponsors de l'opération— c'est aussi la visibilité à l'international de vos entreprises qui s'en trouvera renforcée. Et puis, tout comme les 4 primés, tous les nominés bénéficieront d'une vidéo sur leur société. A l'heure où les initiatives se multiplient pour dynamiser notre commerce extérieur, je ne peux que me réjouir de ces attitudes volontaristes dans le domaine.

Face au goût et à l'envie louable de s'attaquer à l'international, la technicité apparente de la démarche et la solitude que vous pouvez parfois ressentir trouvent leurs réponses auprès de notre réseau d'experts.

Nos partenaires professionnels, publics et privés, sont là pour vous aider à mobiliser les financements nécessaires, au moindre risque.

N'hésitez pas à venir les rencontrer lors de la remise de ces PRIMEX. L'intérêt de votre entreprise est de prendre connaissance du panel de ces moyens mis à votre disposition.

Nous vous contacterons. Consacrez-nous un peu de votre temps : je suis sûr que votre entreprise y trouvera son compte.

Soyez assurés que nos vœux les meilleurs vous accompagnent pour cette nouvelle année.



Le Canada à portée de main : l'expérience de Bouvet SA

En 1884, Gustave Bouvet crée dans le village de Chanu le premier atelier de forge. Aujourd'hui, la société implantée à Flers fabrique des poignées de porte décoratives en fer forgé (75% de la production), en laiton et en acier inoxydable. Elle emploie 150 personnes à Flers, 8 à Montréal et 25 à San Francisco. Le CA global, filiales comprises dépasse 100 millions de francs. Alain Bouvet, Président du Directoire, a bien voulu témoigner plus particulièrement sur son implantation au Canada.

■ Quand et comment Bouvet SA s'est-il lancé hors de nos frontières ?

Alain Bouvet : Nos premiers résultats à l'exportation limités alors à l'Europe, plus précisément à la Belgique, remontent aux années 75. L'univers de la décoration n'échappant pas au phénomène de la mondialisation, les échanges dans ce domaine se sont considérablement accélérés. Nous travaillons aujourd'hui avec plus de 20 pays, l'exportation représentant 35% de notre CA global. Le Québec fut notre première expérience hors de l'Europe.

■ Pourquoi le Québec ?

A.B. : L'attrait des grands espaces, un marché neuf, la simplification linguistique, un art de vivre apte à intégrer le style de nos produits... Le moment opportun se présenta lorsque nous avons exposé notre collection au premier BATIMAT Canada en 1980 : pendant 12 jours, nos articles ont suscité une certaine curiosité : pour la première fois étaient proposées des poignées de porte susceptibles de remplacer les collections américaines fonctionnelles en aluminium.

Les choses furent considérablement simplifiées par l'aide apportée par notre seul client au Québec à cette époque : la quincaillerie DECOR TRIANON à Montréal, dont le propriétaire, français, avait émigré 10 ans auparavant. Nous avons alors convenu d'investir dans la société de notre client. METAL STYLE BOUVET est ainsi né.

(suite page 2)

Du marché national au marché international
il n'y a qu'un pas
que nous franchirons ensemble



CIN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - Ali Neghza
15, place de la Pucelle 76000 Rouen - Tél : 02 35 08 61 22
Fax : 02 35 08 65 85 - neghzaal@cin.cic.fr

POUR TOUT VOUS DIRE

■ Quelles ont été les démarches ?

A.B. : 8 jours ont été nécessaires pour la mise en place. Il a suffi de signer un contrat d'actionnaires établi par un comptable agréé qui fit enregistrer nos statuts à Ottawa en 48 h, notre partenaire canadien étant resté majoritaire. Nous avons opté pour un statut fédéral apte à protéger la marque ; la suite des événements nous prouvera que la clientèle nord-américaine n'est pas du tout sensible à l'effet de marque. Nous avons réservé notre diffusion aux distributeurs.

Les 5 premières années notre activité se situait exclusivement au Québec ; à partir de 1999 une part notable du CA a été fait dans d'autres provinces particulièrement en Ontario.

■ Quels sont les éléments «culturels» nouveaux auxquels vous avez été confrontés ?

A.B. : L'impôt sur les bénéfices n'excède pas 27% ; les charges sociales se situent autour de 40%. Les clients affichent souvent une

grande réserve lors des premiers contacts et l'étiquette «fabricant français» produit peu d'effet. In fine je n'ai qu'à me louer des relations professionnelles établies durablement avec nos clients canadiens qui n'ont rien à envier à leurs cousins français.

■ Vous avez également une filiale aux USA. Y aurait-il entre l'une et l'autre des effets induits ?

A.B. : Nous avons pensé, lors de sa création que MSB aurait pu être une plate-forme de distribution vers le marché américain. Dans les faits il n'y en a rien été. En revanche notre autre filiale BOUVET USA créée en 1993 a fait faire un bond en avant à MSB grâce à l'importance du marché américain dont le volume permet d'amortir convenablement les investissements techniques adaptables au marché canadien.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

Au soleil du Nouveau-Brunswick

Croissant Soleil est né en 2002 de l'imagination, du savoir-faire et de la volonté de Catherine et Lionel Rouanes. Lionel est maître artisan boulanger pâtissier. Avec Catherine, ils s'installent en Bretagne. Tout va bien. Pourtant un jour, ils regardent une émission de télévision sur des français immigrés au Canada. Aventuriers dans l'âme, ils décident de tenter leur chance. Commencent alors les recherches via des magazines et internet ; ils découvrent le Nouveau-Brunswick. Après 3 voyages d'exploration et de rencontres avec les intervenants économiques et les services d'immigration de la province, leur décision est prise.

Catherine nous raconte avec chaleur «leur histoire».

■ Comment s'est passée votre installation ?

Catherine Rouanes : « En août 2001, nous débarquons à Moncton avec Nolwenn et Romain nos enfants alors âgés de 3 et 10 ans ; nous avons immigré en qualité de résidents permanents, candidats sélectionnés par la Province du Nouveau-Brunswick.

Un terrain est acheté à Dieppe sur la rue Amirault. Lionel dessine les plans et travaille à la construction : le projet **Croissant Soleil** commence à prendre forme. Tout est fait sur place avec du bois d'une scierie locale ; nous concevons nous-mêmes magasin et restaurant. Un four arrive d'Italie. Le nom est choisi grâce à un concours organisé dans une école locale !

L'équipe est composée pour la fabrication d'un boulanger, d'un pâtissier, d'un cuisinier et d'une aide cuisinière ; pour la vente et le service de six personnes (temps plein et temps partiel).

Pour nous faire connaître nous avons eu la chance de participer à l'émission Point de Vue. De nombreux articles dans la presse nous ont également été consacrés. Depuis, notre entreprise est en constante expansion et nous ne recevons que compliments et encouragements de nos clients et des autorités locales et provinciales.

■ Pourquoi venir vous installer ici au Canada ?

C.R. : Parce que vous recevez un accueil hors du commun, la chaleur des habitants est exceptionnelle, les relations humaines de grande qualité. Parce que le Nouveau-Brunswick a plus que jamais besoin de francophones pour pouvoir résister à l'assimilation combat perpétuel mené jusqu'alors et depuis fort longtemps à prix élevé par les Acadiens.



Parce que c'est aussi notre histoire grâce au fructueux jumelage Dieppe-Dieppe. La qualité de vie est très bonne : pas de stress, pas de violence, pas d'insécurité, pas de tracas administratifs, un coût de vie peu élevé. Bien-sûr il y a le revers de la médaille ; hivers froids et longs ; pas de cinéma en français... mais pourtant, pour rien au monde, nous ne rentrerions en France grâce à tous ces petits bonheurs quotidiens, ces belles rencontres.

■ Pourquoi le Nouveau-Brunswick ?

C.R. : Parce que notre province et Dieppe en particulier connaissent un des essors économiques les plus importants du Canada.

Il reste beaucoup à faire : si vous avez de bonnes idées (les français en ont) votre entreprise pourra voir le jour très rapidement : toutes les démarches administratives sont simples et rapides ; les coûts de main-d'oeuvre et les charges sociales peu élevés, inférieurs à ceux du Québec et même si les coûts de construction commencent à augmenter du fait du boom économique, ils restent bas. La réussite en affaires tient souvent au fait d'être au bon endroit au bon moment ; comme on dit en Acadien : *ici, c'est l'temps maintenant.*

■ Quelle est la clef d'une adaptation réussie ?

C.R. : Avoir une attitude positive et humble, un projet bien ficelé, sont des atouts essentiels ; il faut être prêt à s'adapter à de nouvelles habitudes, à une nouvelle culture ; en deux mots : ne pas arriver en conquérant mais en «étudiant» !!

www.croissantsoleil.ca

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

ALLEMAGNE

Une délégation allemande du Mecklenburg...

accompagnée de Claire Carrier et de Alain Tambour (rectorat de Caen) a été reçue le 9 novembre 2004 par Normanex à la CRCI de Caen, Francis Saint-Ellier a présenté quelques données économiques sur le commerce extérieur en Basse-Normandie et la politique de développement économique de la Région. Cette présentation a suscité beaucoup d'intérêt et de nombreuses questions ont été abordées dans le cadre d'une coopération possible des deux régions.

Michelle Vauclin a ensuite fait la présentation du réseau Normanex ainsi que des actions régionales et locales faites par les membres du réseau au profit des entreprises bas-normandes et Delphine Heurteaux, responsable du suivi Allemagne pour Normanex a présenté les spécificités de nos échanges avec l'Allemagne.



Cette réunion a permis un échange très fructueux d'informations entre les deux régions que la CCI d'Alençon suivra plus particulièrement.

Contacts : • Michelle Vauclin - Normanex CRCI - Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.fr
• Delphine Heurteaux - Normanex - Alençon - Tél : 02 33 82 82 82
goupil@alencon.cci.fr

Concoutez au PRIMEX 2005 !

N'attendez plus : vous avez jusqu'au 31 janvier pour renvoyer votre dossier. Vous pouvez également vous inscrire en ligne : www.haute-normandie.net/hni/primex_2005.htm

Les Prix de Motivation à l'Exportation récompenseront très officiellement à l'Hôtel de région le 17 mars prochain les performances des entreprises régionales. 4 prix seront décernés :

- Le **PRIMEX Grand Prix**
- Le **PRIMEX du Nouvel Exportateur**
- Le **PRIMEX Export et Création d'Emploi**
- Le **PRIMEX Artisanat et Exportation**

Conférence de presse de lancement du Primex, le 19 novembre dernier



Contact : Martine Boissard - Secrétariat du PRIMEX 2005
Tél : 02 35 14 38 70 - martine.boissard@rouen.cci.fr
ou votre Conseiller en Développement International HNI

JOURNÉES PAYS

ILES ANGLO-NORMANDES

15 janvier 2005 à Cherbourg

Contact : François Dublaron - Normanex Cherbourg - Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

RUSSIE / UKRAINE

HNI organise le 25 janvier 2005 à la CCI du Havre une Journée Russie / Ukraine (et Kazakhstan à confirmer) avec la participation des Chefs des Missions Economiques de Moscou, Kiev (et Almaty).

L'Ukraine et le Kazakhstan sont les deux principaux marchés de la CEI. Nouveau voisin de l'UE, l'Ukraine, autrefois «grenier à grains» de l'URSS et complexe militaro-industriel, est devenu un marché émergent caractérisé par son industrie lourde (métallurgie, chimie) et ses industries agro-alimentaire, textile, meubles, électronique. Elle intéresse depuis peu de nombreux investisseurs étrangers (rénovation des infrastructures, développement de la distribution...).

Le **Kazakhstan** devient l'un des grands exportateurs de pétrole. L'offre française est encore concentrée sur les biens d'équipement du secteur pétrolier et de la défense. La diversification de son économie et l'émergence d'une classe moyenne offrent de nouvelles opportunités.

Contact : Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94
clefloch@havre.cci.fr

MAGHREB (ALGÉRIE, TUNISIE, MAROC)

La Journée Pays Maghreb se déroulera avec la participation de :

- M. Hassan Attou, Directeur de l'Appui Commercial aux Entreprises de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc.
- M. Habib Gaida, Directeur Général de la Chambre Tuniso-Française de Commerce et d'Industrie.
- M. Philippe Boulahia, Responsable du Service Appui aux Entreprises de la CFCI Algérie.

☐ à Rouen le 28 février 2005,

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

☐ à Caen le 1^{er} mars 2005

Contact : Florence Poiblaud - Normanex Caen - Tél : 02 31 54 54 81
fpoiblaud@caen.cci.fr

ESPAGNE

Mercredi 2 mars 2005 à Flers : entretiens et/ou visites en entreprises avec le responsable du service économique de la CFCI de Madrid.

Contact : Gérard Blondel - Normanex Flers - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

DUBAI

Courant janvier : journée Hôtel Show.

Contact : Michelle Vauclin - Normanex CRCI - Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.fr



C

CHINE

Music China

Plus de 34 000 personnes ont visité l'édition 2004 du **salon Music China/Prolight + Sound** qui s'est tenu du 20 au 23 octobre au **Nouveau Centre d'Expositions** à Shanghai.

Le salon a réuni 619 exposants originaires de 19 pays et régions, attirant aussi bien des acheteurs étrangers (2 000 originaires de Corée,

Taiwan, Hong Kong, Japon et Etats-Unis) que chinois (19 000). L'atmosphère du salon était particulièrement agréable avec la visite d'amateurs et de professionnels de tout âge qui s'essayaient spontanément aux instruments des exposants.

La participation étrangère a été significative, avec une forte présence européenne et une trentaine d'exposants allemands, une dizaine italiens et

anglais ; les français étaient par ailleurs cette année bien représentés grâce à HNI Rouen et à Fondexlor, qui participe régulièrement à cet événement.

Contact : Vincent Lemarchand
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr

La Chine s'ouvre à la musique occidentale

Avec l'année de la France en Chine les participants de Music China ont pu croisé William Christie venu dirigé «Les Paladins» de Rameau au Grand Théâtre de Shanghai (édifié par l'architecte français Jean-Marie Charpentier).

D'octobre 2004 à juillet 2005, plus de 100 manifestations seront présentées dans toute la Chine.

www.franceenchine.org

CJ

COREE/JAPON

Pays à repositionner dans les toutes premières économies mondiales et de plus en plus ouverts sur l'extérieur, le Japon et la Corée offrent de réelles opportunités aux entreprises normandes disposant d'un savoir-faire. Cinq entreprises régionales ont ainsi participé à une mission de prospection en novembre dernier.

Les contacts et perspectives furent fructueux, une grande majorité de projets devraient se concrétiser dès 2005. Des rencontres ont également été organisées avec des consultants et des PME françaises implantées dans ces deux pays.

Contact : Laurence Mahot - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95 - lmahot@havre.cci.fr

Salon CEBIT à Hanovre

10 - 16 mars 2005

Le CEBIT à Hanovre est le plus grand salon international dans le secteur des technologies de l'information et des télécommunications où les professionnels se retrouvent pour s'informer sur les nouvelles solutions informatiques et techniques et conclure des partenariats.

Il s'adresse particulièrement aux fabricants de logiciels, fournisseurs des services informatique/télécommunications et fabricants de matériels.

Plus de 6000 exposants (dont 47% provenant de l'étranger) et 500 000 visiteurs se sont rendus à Hanovre en 2004 à cette occasion.

Le projet ARCANOVA, géré par 21 Euro Info Centre, permet d'optimiser les déplacements en organisant des rendez-vous préprogrammés avec 200 PME de 21 régions européennes.

Cette approche sur mesure est d'autant plus intéressante qu'une prise en charge partielle de 50% grâce à un financement européen, au titre d'ARCANOVA est possible.

Contacts : • Véronique Tetu - Euro Info Centre
Tél : 02 35 88 44 42 - eic-fr277@haute-normandie.cci.fr
• Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr

C

CONGO

Une délégation d'hommes d'affaires normands s'est rendue en République Démocratique du Congo du 22 au 25 novembre.

Composée de 7 entreprises normandes, la mission qui regroupait différents secteurs d'activités : cosmétique, pneumatique, chemin de fer, peinture marine, sécurité, gestion d'énergie et hospitalière, barrages anti-pollution, etc, était organisée en collaboration avec la

Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-congolaise (C.C.I.F.C).

La délégation a été accueillie par Jean-Pierre Kiwakana, Président de la C.C.I.F.C. et le Professeur Buabua Wa Kayembe, Directeur Général de l'Agence Nationale des Investissements (ANAPI).

De nombreux rendez-vous avec les opérateurs congolais avaient été organisés pour les membres de la délégation qui ont pu apprécier les opportunités d'affaires offertes par ce pays fort d'un marché de 55 millions de consommateurs (sur les 80 millions que représente l'Afrique Centrale) et qui regorge de matières premières et de ressources pétrolières.



La délégation reçue à la Présidence de la République par M. Aboulaye MDOMBASI, Vice-Président

Cette opération faisait suite à la visite d'une délégation d'hommes d'affaires congolais à Rouen en décembre 2003, à l'occasion des journées Afrique Centrale.

Contact : Ludovic Houssard
IPAD - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 87
ludovic.houssard@rouen.cci.fr

A

ALGERIE

DJAZAGRO salon international des industries agro-alimentaires (équipements, emballage, ingrédients) et de la Pâtisserie-Boulangerie-Restaurant-Hôtellerie (équipements, produits, services) se tiendra à Alger du 21 au 24 mars 2005.

Créé en 2003, sur 2585 m² de stands et avec plus de 5 000 visiteurs professionnels, ce salon est devenu le rendez-vous incontournable des professionnels algériens. 7 exposants sur 10 ont enregistré des commandes en 2004. Son développement est porté par la croissance de l'économie locale et de son potentiel agro-alimentaire.

Pour l'édition 2005, on attend une progression de 25% des exposants internationaux (143 en 2004) et 8000 visiteurs professionnels.

Contact : **Florence Poiblaud-Dumartin**
Normanex Caen - Tél : 02 31 54 54 81
fpoiblaud@caen.cci.fr

B

PAYS BALTES

Suite à la Journée Pays Baltes du 28 octobre dernier où douze entreprises normandes ont rencontré les Chefs des Missions Economiques de Tallinn, Riga et Vilnius, une mission de prospection est proposée du 2 au 8 avril 2005 en Estonie, Lettonie et Lituanie.

Un programme de rendez-vous d'affaires individuels sera organisé avec des importateurs, distributeurs, agents, clients finaux,...

Devenues membres de l'UE le 1^{er} mai 2004, les Pays Baltes connaissent une trajectoire éclair depuis le début des années 90. Avec une main-d'oeuvre qualifiée, à faible coût, ils se caractérisent par leur savoir-faire industriel à la pointe de la technologie grâce aux nombreux investissements étrangers, en particulier nordiques (textile, électronique, travail du bois, ...). Les aides européennes devraient ouvrir de nouveaux marchés aux investisseurs dans les secteurs des transports, environnement, santé ou encore agro-alimentaire.

Contacts : • **Christine Le Floch - HNI Le Havre**
Tél : 02 35 55 26 94 - clefloch@havre.cci.fr
• **David Revert - Normanex Pays d'Auge**
Tél : 02 31 14 43 20 - drevert@pays-auge.cci.fr

O SEZ LE CANADA

Une destination mal connue des entrepreneurs normands.

D'une façon générale, le Canada reste un pays boudé par les entrepreneurs français. Si on enlève la part d'Airbus, nos échanges commerciaux vers ce pays stagnent à 1%.

Ce marché de 30 millions d'habitants ne doit pourtant pas cacher les possibilités d'accès au plus grand marché mondial, celui des USA, son premier partenaire commercial (plus de 70% des affaires). L'ALENA (Accord de libre Echange Nord Américain) facilite le commerce entre ces deux pays ainsi qu'avec le Mexique. Le Canada peut être la réponse concrète pour s'installer sur un marché protectionniste, voire anti-français au gré de sa politique internationale.

Le canadien a un comportement anglo-saxon dans les affaires. Du pragmatisme, toujours du pragmatisme.

D'une façon générale, les coûts d'installation, la main-d'oeuvre sont moins chers qu'en France. A cela il faut ajouter l'excellente qualité de vie, les grands espaces et une réelle volonté des acteurs économiques de voir le pays acquérir des nouvelles compétences (aides à l'implantation).

Enfin, le Canada c'est bien plus que le Québec. Les autres provinces ont des atouts (pétrole, automobile, bio-technologies etc), particulièrement le Nouveau-Brunswick, la seule province officiellement bilingue quand le Québec est francophone et les autres anglophones.







80% des échanges commerciaux du NB se font vers le marché américain. Les frais d'implantation y sont parmi les plus attractifs (de 30% inférieurs au prix du Québec). La province vit un boom économique et bénéficie des dernières technologies en matière de télécommunications (province la plus câblée du Canada).

Nos conseillers HNI et Normanex développent leurs compétences vers cette destination : séminaire au Nouveau-Brunswick, mise en relation entre 2 entreprises françaises et 2 canadiennes suite à ce séjour, échange d'offres d'emploi, venue à Rouen début novembre d'Albert Girard, responsable du Développement Economique au Nouveau-Brunswick.

*Les sociétés : **Bouvet SA** implantée au Canada depuis plus de 20 ans et **Croissant Soleil** installée au Nouveau-Brunswick témoignent également dans ce numéro, tandis que le supplément Centre Régional de Documentation International propose une sélection d'études et d'ouvrages.*

Contacts : • **Gérard Blondel - Normanex Flers**
Tél : 02 33 64 68 01 - gblondel@flers.cci.fr
• **Pascal Joulain - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 92**
pascal.joulain@rouen.cci.fr

Sélection de sites sur le Canada

-  <http://www.ca.yahoo.com> : la «formule yahoo» adaptée au Canada - Tous domaines - Entrée par catégories possible.
-  <http://www.stategis.gc.ca> : répertoires d'entreprises - Indicateurs économiques - Recherche de marchés (informations fournies par le U.S. Department of commerce).
-  <http://www.gouv.qc.ca/wps/portal> : le site portail du Québec - Services aux citoyens et aux entreprises - Actualité gouvernementale - Informations utiles.
-  <http://www.canadainternational.gc.ca> : site du gouvernement - Sélectionnez «non canadien» : immigration, business, politique étrangère : tout y est... et aussi météo, cartes, convertisseur...
-  <http://www.exportsource.ca> : le site de l'exportateur canadien.
-  <http://www.gnb.ca> : le site du gouvernement du Nouveau-Brunswick : très bien fait - Où, comment investir... - Secteurs clés.
-  <http://www.dieppe.ca> : pour en savoir davantage sur la nouvelle ville d'adoption de Catherine et Lionel Rouanes (voir p.2).

Pour davantage d'informations : **Marie-Claude Bernis**
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 89

SALON B2B

Normanex propose —pour la seconde année consécutive— d'exposer sur un stand France-Normandie au Salon B2B de Bournemouth, le 15 mars 2005, l'occasion de tester les capacités d'investissement sur le marché anglais et d'y pénétrer par la zone Sud (Dorset-Hampshire) considérée comme la plus riche du pays.

La CCI Dorset et le Business Link, ainsi que leur partenaire le cabinet de consultants Fry-Samuels offrent ainsi la possibilité de mieux appréhender le marché, de nouer des relations individuelles, clés des affaires dans le monde anglo-saxon.

Une journée de contacts informels et un dîner de gala sont destinés à faciliter ces prises de contacts de type «club». Cette année la manifestation est jumelée à la semaine internationale de la CCI Dorset. Cette formule testée au B2B de Cherbourg ayant été appréciée par les participants.

DÉTAILS TECHNIQUES

- **Départ 14 mars 2005**
 - Cherbourg 23h 45 - Brittany Ferries
 - Poole 6h 30 (cabine couchettes)
- **Retour 16 mars 2005**
 - Poole 16h 00 - Brittany Ferries
 - Cherbourg 21h 30 (siège inclinable)

Les coûts comprennent : la traversée, l'hôtel, la restauration, l'espace d'exposition (L'entreprise doit apporter ses équipements légers d'exposition), un minimum de 2 RV ciblés et personnalisés avec des prospects recherchés par nos partenaires britanniques, à partir des critères fournis.

Contact : François Dublaron - Normanex CCI Cherbourg-Cotentin - Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

Futurallia 10^e édition en 2005

Cap sur la Wallonie (Belgique), Partenaire historique de Futurallia depuis 1993.

Rendez-vous à Louvain-la-Neuve, à quelques encablures de Bruxelles où siègent la plupart des institutions européennes.

Dans un cadre réputé pour sa qualité d'accueil et son énorme potentiel innovant **Futurallia 2005 vous donnera l'opportunité de nouer des alliances stratégiques** avec des partenaires issus de l'Europe élargie et du monde entier.



S'unir pour se renforcer !

Contacts :

- **Gérard Blondel - Normanex Flers - Tél : 02 33 64 68 01**
gblondel@flers.cci.fr
- **Mélanie Sescosse - Normanex Caen - Tél : 02 31 54 54 83**
msecosse@caen.cci.fr

1, 2 et 3 juin 2005 à Louvain-la-Neuve

Du nouveau sur le site www.supeurope-cesec.fr

A SUP EUROPE C.E.S.E.C., l'entreprise est un véritable partenaire de la formation, car l'école met tout en oeuvre pour faciliter l'insertion professionnelle de ses étudiants.

SUP EUROPE C.E.S.E.C. met en ligne un espace dédié à l'entreprise afin de consolider ses liens avec les professionnels, développer davantage d'échanges et de partenariats, et proposer des services en ligne. Ceci permet une **meilleure connaissance du fonctionnement des stages et des missions** confiées aux étudiants. Les entreprises peuvent également déposer les offres de stage et d'emploi et saisir directement les profils recherchés à partir des formulaires.

La **rubrique partenariats** recense les manifestations et opportunités de rencontres entre l'entreprise et les étudiants, telles que les conférences métiers, EUROTEAM, le jury d'admission...

www.supeurope-cesec.fr

FORMATIONS - Stage - Programme 2005

NORMANEX / CAEN

- ☐ 3 Fév. : «**Les Incoterms : un outil d'aide au respect des conditions de livraison**» (1 jour)
- ☐ 14 Mars : «**Les documents d'accompagnement des marchandises**» (1 jour)
- ☐ 12 Avril : «**La DEB et l'application des nouvelles réglementations fiscales et documentaires**» (1 jour)
- ☐ 13 et 20 Juin : «**Crédit documentaire et techniques de paiement à l'international : se perfectionner pour éviter les litiges**» (2 jours)
- ☐ 3 Oct. : «**Réussir une opération d'importation**» (1 jour)
- ☐ 8 & 15 Nov. : «**La Douane : importation/exportation pays tiers**» (2 jours)
- ☐ 8 et 22 Nov. : «**La Douane : échanges intracommunautaires / D.E.B.**» (2 jours)
- ☐ 5 et 6 Déc. : «**Optimisez vos performances à l'exportation**» (2 jours)

Contact : Ingrid Berger - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 82
iberger@caen.cci.fr

HNI ROUEN

- ☐ 20 janvier : «**Documents d'accompagnement à l'exportation**» (1 jour)
- ☐ 23 et 24 février : «**Le crédit documentaire**» (2 jours)
- ☐ Mars-Avril : «**Gérer efficacement vos commandes export**» (6 jours)
- ☐ Avril : «**Gestion des risques et des opportunités à l'export**» (2 jours)
- ☐ 26 Mai : «**Les Incoterms**» (1 jour)
- ☐ Juin : «**La Douane à l'importation et à l'exportation**» (3 jours)
- ☐ Juin : «**TVA et Commerce international**» (1 jour)
- ☐ Octobre : «**Contrat de vente à l'international**» (1 jour)
- ☐ Novembre : «**Optimiser ses achats de transport**» (2 jours)
- ☐ Décembre : «**Spécial commerciaux export**» (2 jours)
- ☐ Décembre : «**Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international**» (1 jour)

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

IDIT : les dernières nouvelles à noter dès maintenant sur vos calendriers.

• Convention Internationale des Transports

A l'occasion du 50^{ème} anniversaire de la signature de la convention internationale des transports de marchandises par route (CMR) l'**IDIT organisera, les 17 et 18 mai 2006, en collaboration avec l'International Road Union, un colloque qui traitera, de manière exclusive et sous l'angle pratique les évolutions du transport routier international.**

Cette manifestation, qui verra la présence de représentants éminents du transport routier, sera l'occasion pour l'ensemble des acteurs de ce secteur, de générer et d'entretenir de nombreux contacts commerciaux en France et à l'International.

Contact : IDIT - Institut du Droit International des Transport - Ludovic Couturier - Tél : 02 35 71 33 50
contact@idit.asso.fr



• Colloque «sûreté aérienne»

Après deux manifestations d'ampleur relatives à la libé-

ralisation des services portuaires et des transports ferroviaires, l'**IDIT organisait le 9 décembre dernier au siège de la Direction Générale de l'Aviation Civile, un colloque sur la sûreté aérienne.** Près de 200 participants, parmi lesquels de nombreux membres de l'**IDIT**, représentant les acteurs économiques de ce secteur (industriels, compagnies aériennes, aéroports, agents de fret, intégrateurs, courtiers et assureurs, avocats...) ont assisté à plusieurs interventions, dont celle de la Commission Européenne et de la DGAC, qui portaient principalement sur les incidences juridiques et financières des mesures antiterroristes.

Les actes de ce colloque seront disponibles prochainement.

L'actualité des CLUBS

□ Le Club Maroc Normandie Initiatives

était l'invité le 16 décembre dernier de Avas Equipement société de négoce spécialisé dans le rayonnage et l'aménagement de cloisons.

A l'ordre du jour : renouvellement des adhésions, accueil de 2 nouveaux membres, mise à jour du site, **participation au CFIA du 8 au 11 juin à Casablanca, journée pays du 28 février** et... la réalisation du prochain numéro de notre revue qui «zoomera» sur les actions vers le Maghreb.

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

□ Le Club WTC Le Havre

25 janvier 2005 : «Présentation des trois principaux marchés de la CEI : Russie, Ukraine et Kazakhstan. Perspectives économiques et opportunités pour les entreprises françaises». 12h-14h : déjeuner-débat.

Intervenants :

- Russie : Georges Régner, Adjoint au Chef de la Mission Economique de Moscou.
- Ukraine : Pierre Compagnon, Chef de la Mission Economique de Kiev.
- Kazakhstan : Jacques Bignalet, Chef de la Mission Economique d'Almaty.

Contact : Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94
clefloch@havre.cci.fr

□ Le Club Dynamic Export

31 janvier 2005 - Assemblée Générale : «**Quelles perspectives pour les échanges commerciaux internationaux en 2005 ?**»

Lieu : Caen

Contact : Ingrid Berger - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 82
iberger@caen.cci.fr

Le colloque COFACE Risque Pays 2005

aura lieu le **mardi 25 janvier 2005** au CNIT, Paris la Défense.

Ce sera l'occasion d'entendre et de rencontrer les meilleurs spécialistes français et étrangers du monde bancaire, des entreprises et de centres de recherche.

Ils dresseront le bilan de l'année écoulée et examineront les tendances de l'économie mondiale.

Programme détaillé disponible sur www.coface-expert.com

Pour les inscriptions vous pouvez contacter :

- la Direction régionale Normandie - 9, rue Morand
76000 Rouen - Tél : 02 32 76 09 50
- Coface Expert - Tél : 01 47 76 11 22 coface_expert@coface.com

DÉLÉGATION NORMANDIE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCO-BRITANNIQUE

Programme 2005

3 réunions cocktail de 17h à 19 h.

- Relations franco-britanniques : les nouveautés fiscales
- Reporting comptable anglo-saxon
- Les aspects patrimoniaux de l'expatriation des britanniques en France.

1 événement majeur - Novembre 2005 :

Business speed dating à Rouen, à l'occasion du RITH : rendez-vous organisés entre entreprises normandes et entreprises britanniques.

Pour plus d'information, contacter : Véronique Crézé
Normandy Regional Delegate - Tél : +33(0)2 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

Brèves

NOUVELLE MODALITES DE PERCEPTION DE LA TVA À L'IMPORTATION

A compter du 1^{er} avril 2005, les entreprises détentrices d'un crédit d'enlèvement pourront acquitter à l'Administration des douanes, la TVA exigible à l'importation (tous produits) ou à la mise à la consommation (produits pétroliers), dans le cadre d'une échéance mensuelle unique de paiement fixée au 25 du mois suivant l'importation.

Cette nouvelle modalité de paiement réduira systématiquement à zéro le coût de portage actuellement supporté par les entreprises, lorsqu'elles acquittent la TVA à la Douane avant de la déduire de leur déclaration CA3.

Contacts : Cellules Conseil aux Entreprises des Douanes

• Rouen/Nicole Cabaud - Tél : 02 35 52 36 05 — • Le Havre/Emmanuelle Saby - Tél : 02 35 19 51 12 — • Caen/Nicole Aubert - Tél 02 31 39 46 42

MERCOSUR

La communauté andine des nations (CAN) composée de la Bolivie, l'Equateur, le Pérou, le Chili et la Colombie a signé le 18 octobre dernier un accord économique avec le Mercosur.

Entré en vigueur mi-novembre 2004, il implique le démarrage d'un processus de dégrèvement de tout l'univers douanier, pour parvenir d'ici quinze ans à une zone de libre commerce sud-américain. Une bonne nouvelle pour les investisseurs qui pourront aborder ce marché avec plus de simplicité, les droits de douanes s'appropriant à être harmonisés à l'entrée de la zone sud-américaine. - Source : le Moci

A.M.I.

Rejoignez un réseau d'affaires opérationnel en Méditerranée et participez aux Assises Méditerranéennes de l'International (AMI) qui se tiendront à Marseille, les 15, 16 et 17 mars 2005.

300 donneurs d'ordre issus de 9 pays méditerranéens (Maghreb, Egypte, Libye, Syrie, Jordanie, Turquie, Liban) sont attendus.

6 secteurs sont concernés : l'industrie, la santé, l'eau, l'environnement,

l'agro-industrie et les services aux entreprises / TICéquipements. Pour en savoir plus sur cette convention d'affaires et de partenariat :

<http://www.amiconvention.com>

Contact : CCI Marseille-Provence - Robert Rouaud - Tél : 04 91 39 56 01

ACTUALITÉS INTERNATIONALES DES CCI

La lettre internationale de l'ACFCI, a pour objectif de rendre compte du travail à l'international mené par le réseau des CCI et de mettre en perspective la multiplicité des initiatives consulaires.

A consulter sur <http://www.acfci.cci.fr/international/ressources.htm>

PERFECTIONNEMENT ACTIF

BOD n° 6609 du 4 novembre 2004 - nouvelle instruction relative au régime douanier du perfectionnement actif (importation temporaire pour transformation), texte disponible sur le site :

<http://www.douane.gouv.fr/dab/html/04-067.html>

LA BASSE-NORMANDIE CANDIDATE POUR LES JEUX ÉQUESTRES MONDIAUX DE 2010

Le Conseil régional de Basse-Normandie et la Fédération française d'équitation viennent de déposer au siège de la Fédération équestre internationale (FEI) à Lausanne (Suisse), le dossier de candidature en vue de l'organisation des Jeux équestres mondiaux de 2010, dont les épreuves sont actuellement prévues du 17 au 29 août 2010. C'est la seule candidature européenne. La décision d'attribution des jeux est attendue pour novembre 2005.

ECTI en Chine

MM. Meheust et Larcher-Rouland, experts bas-normands d'ECTI, ont passé trois semaines en Chine et ont apporté leur soutien à des entreprises (NXZXIBEI Bearing Cie et TOXION-XIAN) notamment sur le référentiel ISO TS 16949, le management d'un plan d'action et une formation au processus control ISO 9000. Pour information, ECTI aura accompli en 2004 environ 200 missions dans ce pays.

Contact : • ECTI Basse-Ndie : Gérard Declos, délégué régional Basse-Normandie - Tél : 02 31 54 54 54

Besoins dans le secteur de la production laitière

Pour répondre à la demande croissante des consommateurs potentiels, 20 millions de bouches nouvelles à nourrir chaque année qui s'ajoutent aux 1,3 milliards actuelles, la CHINE devra développer sa production laitière. L'augmentation significative du pouvoir d'achat favorisera ce développement.

Tous les efforts sont faits pour accompagner ce développement. Notamment par l'importation massive de bovins. Les laboratoires d'insémination n'ont rien à envier aux nôtres en matière de modernisme de même que les laboratoires de transferts d'embryons, de production d'embryons in vitro et les premières unités expérimentales de clonages. Les chinois ont parfaitement assimilé le progrès des biosciences et les instituts de recherche prépare l'avenir. Néanmoins deux points faibles demeurent :

- l'insuffisance de la formation professionnelle de la grande masse des éleveurs

- l'insuffisance de la qualité des produits vétérinaires et des programmes d'éradication et de prévention des maladies contagieuses.

Contact : • ECTI Hte-Ndie : Marcel Hillion, délégué départemental
Tél : 02 35 14 37 90 - ecti-rouen@wanadoo.fr

Publication éditée par les réseaux

HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX

ISSN 1761 - 6085

• DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard Vargas

• REDACTEUR en CHEF : Francis Saint Ellier

• CONCEPTION & REDACTION : Marie-Claude Bernis - Michelle Vaulin

• MAQUETTE : Nicole Vespier - CCI de Rouen

• IMPRESSION : Yves Soyer - CCI - Quai de la Bourse - 76000 Rouen

www.normandie-international.com



«RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

- CRCI - Direction /Animation - Tél : 02 35 88 44 42 - gerard.vargas@rouen.cci.fr

- CCI de Rouen - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70 - cari@rouen.cci.fr

- CCI du Havre/WTC - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00 - wtc.lh@hps.tm.fr

- CCI de l'Eure - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 00 - industrie@eure.cci.fr

- CCI de Bolbec - Tél : 02 32 84 47 47 - mderrien@bolbec.cci.fr

- CCI de Dieppe - Tél : 02 35 06 50 50 - m.palluet@dieppe.cci.fr

- CCI d'Elbeuf - Tél : 02 35 77 02 16 - j.c.lequertier@elbeuf.cci.fr

- CCI de Fécamp - Tél : 02 35 10 38 38 - jmpatry@fecamp.cci.fr

- CCI du Tréport - Tél : 02 35 86 27 67 - llebegue@treport.cci.fr

«RESEAU NORMANEX»

- CRCI - Animation - Tél : 02 31 54 40 26 - normanex@basse-normandie.cci.fr

- CCI d'Alençon - Tél : 02 33 82 82 82 - goupil@alencon.cci.fr

- CCI de Caen - Tél : 02 31 54 54 54 - fpoiblaud@caen.cci.fr - msecosse@caen.cci.fr

- CCI de Cherbourg-Cotentin - Tél : 02 33 23 32 00 - fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

- CCI de Flers-Argentan - Tél : 02 33 64 68 00 - gblondel@flers.cci.fr

- CCI de Centre et Sud-Manche - Tél : 02 33 91 33 91 - alf@granville.cci.fr

- CCI du Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 20 - drevert@pays-auge.cci.fr