

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

Mars /Avril 2005 - n° 11

EDITORIAL – Georges Cornier - Président du réseau Normanex



Sachez qu'un tiers des exportations françaises est réalisé par nos Petites et Moyennes Entreprises. C'est cette importance qui vient d'être soulignée par notre Ministre délégué au Commerce extérieur, François Loos, lors de la récente conférence sur l'export à laquelle je participais à Bercy.

Pour nous encourager à accroître nos exportations, le gouvernement a pris l'engagement de mettre en oeuvre un nouveau train de mesures. Parmi celles-ci, j'ai relevé celles qui nous étaient plus particulièrement destinées, à savoir :

- le Contrat d'emploi à l'export qui permet de faciliter l'embauche dans les métiers liés à l'international,
- le crédit impôt-export pour les PME qui engagent des prospections commerciales en dehors de l'Espace

Economique Européen quand elles sont accompagnées de création d'emploi dédié à l'export (**y compris le VIE**) : 50% de vos dépenses à hauteur de 40 000 euros pourraient ainsi être économisées...

- simplification du recouvrement de la TVA à l'importation et déclarations administratives auprès des caisses primaires d'assurance maladie.

N'hésitez donc pas à consulter votre conseiller en développement international le plus proche de notre réseau. Il vous informera et vous accompagnera pour réussir vos démarches à l'export.

SMS : la culture de l'export

C'est à Dives-sur-Mer, depuis 1985 que la société SMS est implantée. Dès sa création, l'entreprise a entretenu une vocation d'exportatrice. Une spécificité qui pèse aujourd'hui de façon importante dans son développement.

■ Quel est le métier de SMS ?

Jacques Schieb : Nous sommes une PME de 20 personnes, fabriquant de plafonds métalliques (pour les bâtiments tertiaires accueillant le public) et de grilles de ventilation. SMS a été créée en 1985, dans le cadre de la reconversion du pôle de Dives-sur-Mer. Nous avons à l'origine été la filiale d'un groupe anglais, avant de prendre notre indépendance en 1993.

■ Quelles ont été les raisons de votre volonté d'être présent à l'export ?

J.S. : Culturellement, dès le début de l'entreprise, nous avons pris l'habitude d'éditer des catalogues bilingues dédiés à l'export. Pour ma part, j'ai travaillé sept ans au Nigéria. Economiquement, nous ne dépendions que d'un distributeur exclusif sur la France. C'était une faiblesse, un risque. Pour nous protéger d'un éventuel problème, nous avons axé notre développement surtout à l'international. Le fait de disposer d'une documentation bilingue nous a facilité le travail.

■ Vers quelles régions du monde vous êtes-vous tournés ?

J.S. : Tout d'abord, nous avons logiquement cherché des partenaires anglophones : nous avons ainsi réalisé de gros chantiers à Dubaï,

Bahreïn, Koweït et en Asie du Sud-Est. Mais la concurrence est devenue très rude. Dubaï est l'endroit de la planète où on trouve le plus grand nombre de chantiers de construction : et le monde entier est présent, pour vendre ses produits et/ou services et notamment les australiens et les chinois. Avec l'éloignement qui augmente nos coûts de production, il est difficile pour nous de lutter.

Nous gardons cependant une forte activité à Singapour, où nous terminons un contrat de 17 000 m², l'Europe restant notre principale zone de vente. Nous essayons de nous développer vers le Maghreb, la Russie, le Mexique et les Etats-Unis.

(suite page 2)

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

CIC Banque CIN

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 sont vos expériences au Maghreb ?

J.S. : Nous avons réalisé depuis quelques années des opérations intéressantes sur le Maroc. Puis en 2004 nous avons participé à un salon en Algérie, au sein d'un stand collectif organisé par Normanex et parallèlement nous avons mandaté une banque pour qu'elle nous organise un programme de rendez-vous individuels. En l'espace d'une semaine, j'ai eu une vision très intéressante de ce pays. Deux mois après, j'enregistrai déjà une commande.

■ Quelles stratégies employez-vous pour affirmer votre présence à l'export ?

J.S. : Nous nous appuyons sur les salons, et en parallèle, nous utilisons tout ce qui peut être apporté par le réseau comme Normanex, HNI, les clubs d'exportateurs ou les conseillers du commerce extérieur.

Je crois qu'un chef d'entreprise à tout intérêt à mandater un spécialiste pour lui organiser des rendez-vous sur place. Parmi les autres sources d'informations, outre les missions que nous organisons nous-mêmes, internet est également incontournable, ainsi que les structures

bancaires, les missions économiques et les chambres françaises existant à l'étranger.

■ Quelle est la part de l'export dans l'activité de SMS ?

J.S. : 2004 fut une année relativement modérée : l'export a représenté à peine 40%

de notre chiffre d'affaires. Nous étions montés à 45% en 2002. Je pense que nous devrions retrouver ce rythme cette année. Nous avons des projets intéressants, notamment le premier centre commercial d'Afrique de l'Ouest, qui s'ouvrira à Dakar. Au-delà des chiffres, je constate que sans l'export, SMS aurait connu des difficultés dans son développement.



Réalisation phare de SMS : 17 000 m² de plafond métallique à l'aéroport de Phnom Penh (Cambodge)

PLOQUIN souhaite se développer plus encore au Maroc

La société Ploquin (société en nom propre créée en 1985 et complétée par la création d'une SARL : CSK en 1992 afin de faire le négoce de produits) est spécialisée dans la construction de convoyeurs (tapis roulants) pour toutes sortes de produits. Tous les secteurs industriels sont concernés : parfumerie, pharmacie (Glaxo, Janssen-Cilag, Sanofi, Valois, BMS), électroménager, alimentaire, biscuiteries, sucreries, cosmétique, papeteries, verreries,... la liste des références est impressionnante.

Parallèlement Ploquin a conçu ses produits propres (chaîne palette, profilés aluminium) qui ont fait l'objet de dépôts à l'OMPI.

L'activité à l'international de la société installée à La Haye le Comte a démarré il y a quelques années et ne cesse de progresser pour la plus grande satisfaction de son dirigeant Christian Ploquin. Nous l'avons rencontré.

■ Comment avez-vous fait vos premiers pas à l'international ?

Christian Ploquin : « Nous participons tous les 2 ans au salon de l'emballage à Villepinte où 30% des exposants sont internationaux. Les salons constituent notre première approche. De cette manière nous avons débuté par la Belgique où nous avons obtenu des commandes de la Banque Nationale de Belgique et d'une verrerie.

La seconde approche est consécutive aux rebondissements naturels du marché. Par exemple : Peugeot à Sochaux, travaillant avec nous, nous contactera également pour son unité de Madrid. C'est ainsi qu'aujourd'hui du matériel Ploquin tourne aux Etats-Unis, au Japon, à Hong Kong, en Chine...

Pour cette approche «éparpillée», nous nous appuyons sur des stagiaires de BTS International du lycée Flaubert, mesurant ainsi la validité des marchés. C'est ainsi que nous sommes allés dans divers pays d'Europe, également en Pologne où le barrage de la langue ne nous a pas incité à persister. Parallèlement à ces actions ponctuelles, nous menons des actions beaucoup plus structurées comme nous opérons actuellement avec le Maroc.

■ Comment procédez-vous sur le Maroc ?

Ch.P. : Disposant d'un client à Casablanca, la société Ingelec, il était devenu nécessaire d'aller sur le site ; ce que nous avons fait via une mission organisée par HNI en 2003. Le programme englobait à notre demande la rencontre avec 4 clients et une dizaine de partenaires éventuels parmi lesquels nous avons retenu 3 sociétés ; le choix final sera concrétisé lors de France Expo en mars 2004.

La société AFIT représente désormais officiellement Ploquin sur le

Maroc. Depuis, je visite régulièrement nos clients (Colainor, Kraftfood, huileries de Sousse,...) avec le commercial d'AFIT. Nous avons actuellement un gros projet en cours pour Lesieur.

Le climat des affaires au Maroc est facilité par un environnement culturel rassurant.

■ Projetez-vous un élargissement au-delà du Maroc ?

Ch.P. : Nous sommes tentés même si nous savons qu'il n'y a aucun rebond à partir du Maroc vers l'Algérie.

Suite au Forum sud-méditerranéen initié par le CIN, une étude sur le Liban a révélé des besoins importants ; le Liban est une plaque tournante vers la Syrie, l'Arabie Saoudite, l'Irak, etc. Au salon de l'emballage en novembre, nous avons à nouveau rencontré des libanais. Comme avec le Maroc, nous comptons étudier et exploiter ces contacts, l'objectif étant de trouver de la même manière un relais... affaire à suivre.

■ Quels sont vos projets ?

Ch.P. : Conforter notre position sur le Maroc avec notamment la participation en juin prochain au CFIA (Carrefour des Fournisseurs de l'Industrie Agro-alimentaire) est notre priorité ; nous exposerons le matériel Ploquin sur le stand d'AFIT. Les perspectives pour 2005 sont bonnes. Un développement au Maroc entraînerait des emplois supplémentaires ici en France ; tous nos clients de l'hexagone : Glaxo, Aventis, Roche, Sanofi... nous les retrouvons là-bas... La prospection structurée vers le Liban est également dans nos intentions.»

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

JOURNÉES PAYS

RUSSIE - UKRAINE - KAZAKHSTAN

Quinze entreprises ont rencontré dans le cadre de rendez-vous individuels et lors du déjeuner-débat les Chefs des Missions Economiques de Moscou, Kiev et Almaty le 25 janvier dernier à la CCI du Havre. Elles ont ainsi pu mieux appréhender ces marchés émergents et étudier leurs opportunités de s'y développer. Une mission de prospection sera organisée prochainement sur ces marchés (juin 2005 à confirmer).

La présence française s'affirme en Russie mais une stratégie plus offensive s'impose : la Russie de l'ère Poutine se modernise, l'outil industriel se renouvelle, une classe moyenne émerge, le consommateur est plus mature..., les opportunités existent et la France doit faire valoir son expertise.

L'Ukraine et le Kazakhstan sont, après la Russie, les deux principaux marchés de la CEI.

A la suite des élections de décembre, le nouveau gouvernement ukrainien s'engage dans une politique libérale et un rapprochement avec l'UE, son 1^{er} partenaire. Avec 13,4% de croissance en 2004, le taux le plus élevé en Europe, l'Ukraine est demandeuse dans tous les secteurs d'activité.

Le Kazakhstan est avant tout un exportateur de matières premières (pétrole, gaz, charbon, cuivre, fer...). La découverte de vastes gisements pétroliers offshore le fait entrer dans le club privilégié des grands producteurs. L'offre française est encore concentrée sur les biens d'équipement du secteur pétrolier et de la défense mais la diversification de l'économie kazakhe 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

GRANDE-BRETAGNE + IRLANDE

2 journées pays organisées avec la CCIFGB et la ME Dublin ont eu lieu respectivement à Caen (9 février) et Rouen (10 février).

M. Belleteste, Directeur de l'Appui aux Entreprises à la CCI Française de Grande-Bretagne et M. Grancher, Directeur adjoint de la Mission Economique de Dublin, ont reçu les entreprises. Une soirée dîner débat a eu lieu à Honfleur le mercredi 9 février.

Contacts : • François Dublaron - Normanex Cherbourg/Cotentin - Tél : 02 33 23 32 23 - fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr
• Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80 - vincent.lemarchand@rouen.cci.fr

CORÉE DU SUD

M. Yves de Ricaud, Conseiller Economique et Commercial auprès de la Mission Economique de Séoul recevra au cours d'entretiens individuels le 1^{er} avril à la CCI du Havre les entreprises normandes qui souhaitent approcher ou développer une présence sur ce marché.

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

PRIMEX : EDITION 2005

La remise des Primex 2005 est le grand événement de ce mois de Mars. Le 17, très exactement, la cérémonie officielle se tiendra à partir de 18h à l'Hôtel de Région à Rouen en présence de l'ensemble des acteurs, institutionnels et entreprises, du commerce international.

Le Prix de motivation à l'exportation a été créé en 1983 par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bolbec-Lillebonne. Après être resté 4 ans une opération locale, il a été ouvert à l'ensemble de la région ; l'objectif était d'élargir le potentiel des entreprises susceptibles d'être aidées et promues pour leurs actions à l'international. Dès 1987, la Région Haute-Normandie a été associée à cette opération confirmant son rayonnement régional. HNI reconnaissant à la CCI de Bolbec d'en avoir eu l'idée organise aujourd'hui cette manifestation.

Plus de 40 entreprises haut-normandes depuis la création du PRIMEX ont eu leurs performances à l'export reconnues ; au cours des différentes éditions les prix ont varié ; on a connu le prix de la meilleure documentation export ou celui de la meilleure progression du CA d'une filiale ou d'un établissement à l'étranger sur 3 ans... le cru 1995 fut le plus inventif en ce domaine.

Pour cette nouvelle édition, 4 prix seront décernés : le Grand Prix, celui du Nouvel Exportateur, le PRIMEX Export et Création d'Emploi et le PRIMEX Artisanat et Exportation.

Quelles que soient les évolutions de chacun, nul n'oublie cet événement ; le trophée du normand Régis Bocquel reste toujours à l'honneur : - chez SAPP Maxim's, «Primex de la meilleure croissance à l'export sur 3 ans» en 1995, il est dans la salle de réunion, - Monsieur Coquelet, directeur financier chez Financière Polytechs (transformation de matières plastiques pour l'industrie des hauts polymères) Grand Prix 1995, l'a dans son bureau, - même chose pour Monsieur Mouton, président de MF

Productions, Grand Prix en 1999. Tous les 3 gardent un excellent souvenir de cet événement. C'est le cas de Monsieur Poisson, président de SAPP : le prix de la «meilleure croissance sur 3 ans» avait apporté reconnaissance, approfondissement des relations avec les instances régionales et financièrement une petite aide non négligeable pour son développement international. La société n'a cessé de se développer à l'export depuis, il atteint aujourd'hui 40% de son CA.

Du «fin fond de Cany Barville», Financière Polytechs est sorti de son isolement grâce à son «Grand Prix» dont les retombées avaient favorisé à l'époque un rayonnement nouveau. Aujourd'hui le maintien du CA à l'export est demeuré conséquent (60% du CAG).

La société MF Productions (Maromme) qui crée, fabrique et conditionne des parfums et des produits cosmétiques fait usage de cette distinction dans sa politique de communication ; pour Monsieur Mouton, qui sait y mesurer toute la part symbolique, c'est aussi en terme de notoriété que le bénéficiaire fut le plus immédiat. Depuis avec 75% à l'export l'année dernière, la société n'a pas failli.

M-CI. B.

Secrétariat du PRIMEX 2005
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70
martine.boisnard@rouen.cci.fr

14 GRANDS PRIX

- 1983 - SOREPAM - Notre-Dame-de-Gravenchon
- 1984 - STE LILLEBONNAISE DE CAOUTCHOUCS
- 1985 - NORMANDIE LABO - Lintot
- 1986 - FILATURE DU VAL DE FONTAINE - Bolbec
- 1987 - STE des PRODUITS SERVIFRAIS - Fécamp
- 1988 - CHOCOLATS DE LUXE CLUIZEL - Damville
- 1989 - KAPYROK - Lillebonne
- 1990 - MARGOT - Eu
- 1991 - AMN DPI - Notre-Dame-de-Gravenchon
- 1993 - BRIDONNEAU - Cordes
- 1995 - POLYTECHS - Cany Barville
- 1997 - LPP CHEMICAL - St Pierre les Elbeuf
- 1999 - MF PRODUCTIONS - Maromme
- 2001 - SERAPID - Londinières

STEP 2005

Les premières rencontres internationales de sous-traitance et de partenariat se sont déroulées à Dakar du 25 au 29 janvier.

Dans les lignes du quotidien «Le Soleil» du 31/01 on lisait la satisfaction : «le bilan est au-delà des espérances. Ce salon a enregistré la présence de 2600 visiteurs professionnels alors qu'on en attendait 2000. 309 rendez-vous ont eu lieu dont 20% ont abouti à la signature d'accords. Le nombre des exposants (181) venus d'une quinzaine de pays d'Afrique et d'Europe a également dépassé leurs attentes...»

Le déplacement normand (17 participants) a été réalisé en mutualisation avec le Syndicat de la métallurgie rhodanienne.



A l'issue du Salon, nous avons recueilli quelques témoignages d'entreprises.

• Monsieur Horville - Sté Delta Energie (négoce de fournitures industrielles : vente, installation et entretien) a vendu la totalité du matériel qu'il avait expédié pour le salon (démarreurs sans électricité et outillage), a conclu deux contrats sur place et doit répondre à plusieurs offres.

Il envisage un retour au Sénégal dans les deux mois avec une extension sur le Burkina Faso pour rencontrer les clients les plus importants avec lesquels il a établi un contact, (Sté Africaine de raffinage, producteurs d'électricité...) Un bémol à ses yeux : le manque de communication autour du Salon dans la presse sénégalaise.

Monsieur Duhamel - Sté SIA (vente de lignes complètes pour l'industrie alimentaire) a apprécié l'agencement et la bonne organisation du STEP et a eu de bons contacts et des demandes sérieuses.

Pour Monsieur Vallée - Sté Valtex (fourniture d'éléments filtrants pour toutes entreprises et prestations de services), c'était la première expérience d'un salon en Afrique. Il a signé une commande ferme avec une cimenterie et a un projet de représentation sur place.

Pour Monsieur Lamotte - Sté Pétroseal (fabrication de produits d'étanchéité pour fuites industrielles, usinage, bouchonnage, tarage, soupapes), c'était également la première fois, il s'est montré très satisfait tant dans la qualité des contacts que dans l'organisation et a en projet de signer une convention de partenariat avec un exposant camerounais.

De l'avis général :

- Le bilan des contacts est excellent, l'organisation était meilleure que dans certains salons en France. L'agencement, l'ambiance, la bonne entente entre les exposants, les contacts très ciblés (salon réservé aux professionnels et fermé au grand public) ont été appréciés. La visite du Ministre de l'Industrie du Sénégal montre l'intérêt du gouvernement sénégalais pour cette manifestation dont de surcroît chaque stand a été visité par de nombreux opérateurs économiques de la sous-région.

Contact : ipad@rouen.cci.fr

EXPERTS PAYS

AFRIQUE - Thierry Peleau / Ludovic Houssard
ALGÉRIE - Véronique Crézé / Florence Poiblaud
ALLEMAGNE - Vincent Lemarchand / Angéline Goupil
AUTRICHE - Angéline Goupil
BÉNÉLUX - Florence Poiblaud
CANADA - Pascal Joulain / Gérard Blondel
CARAIBES - Thierry Peleau / Ludovic Houssard
CHINE - Laurence Mahot / Anne-Lise Fer
CORÉE - Laurence Mahot
EMIRATS-ARABES UNIS - Michelle Vauclin
ESPAGNE - Férid Ben Raïs / Gérard Blondel
HONGRIE - Bernard Lemoine / Anne-Lise Fer
INDE - Angéline Goupil
ITALIE - Férid Ben Raïs / Mélanie Sescosse
IRLANDE - François Dublaron
JAPON - Laurence Mahot / Michelle Vauclin

MAROC - Véronique Crézé / Florence Poiblaud
MEXIQUE : Pascal Joulain
NORVEGE - Vincent Lemarchand
PAYS BALTES - Christine Le Floch / David Revert
PAYS-BAS - Vincent Lemarchand / Mélanie Sescosse
POLOGNE - Anne-Lise Fer / Christine Le Floch
PORTUGAL - Gérard Blondel
RÉPUBLIQUE TCHEQUE - Christine Le Floch / Anne-Lise Fer
ROUMANIE - Bernard Lemoine
ROYAUME-UNI - Vincent Lemarchand / François Dublaron
RUSSIE - Christine Le Floch / David Revert
TUNISIE - Véronique Crézé / Florence Poiblaud
TURQUIE - Férid Ben-Raïs

CCI : Alençon - Bolbec/Lillebonne - Caen- Centre & Sud Manche - Cherbourg Cotentin - Dieppe
Elbeuf - Eure - Fécamp - Flers Argentan - Le Havre - Pays d'Auge - Rouen - Le Tréport

B

BELGIQUE

Réunion d'information
Futurallia 2005
MET CCI Caen
7 mars à 11h.

Forum multi-sectoriel,
Futurallia 2005 (1^{er} au
3 juin - Belgique) est
l'occasion de rencontrer
des entreprises de l'Europe
élargie et du monde entier.

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
msescosses@caen.cci.fr

R-U

ROYAUME-UNI

Salon B2B
Bournemouth
15 mars 2005

La CCI Cherbourg/Cotentin propose en partenariat avec Fry-Samuels Ltd et la CCI Dorset un espace France-Normandie au salon B2B de Bournemouth (Dorset, Royaume Uni) pour mieux appréhender le marché britannique, chercher des distributeurs, clients ou fournisseurs et faire appel à des prestataires de services (conseils, publicité...). Cette année la manifestation est jumelée à la semaine internationale de la CCI Dorset.

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

B

PAYS BALTES

Une mission de prospection aura lieu du 2 au 8 avril 2005 en Estonie, Lettonie et Lituanie en partenariat avec les Missions Economiques de Tallinn, Riga et Vilnius.

Un programme de rendez-vous d'affaires individuels sera organisé sur place avec des partenaires potentiels (importateurs, distributeurs, agents, clients finaux,...).

Membres de l'UE, les Pays Baltes sont des marchés sûrs à l'économie libérale, situés dans l'une des régions les plus dynamiques en Europe : la Baltique (voir NI n° 10).

Contacts : • Christine Le Floch - HNI

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

EA

EMIRATS-ARABES

Normanex CRCI vous propose en collaboration avec la DRCE et Ubifrance de participer au salon Hôtel Show de Dubaï du 22 au 24 mai 2005.

Ce salon professionnel est dédié aux produits et services (arts de la table, mobilier, nouvelles technologies...) liés à l'hôtellerie de luxe, en pleine expansion dans la région du Golfe Arabo Persique.

Les grands décideurs de projets publics et privés et les directeurs d'achat des grandes chaînes

hôtelières recherchent en effet des produits et services de très haut de gamme pour les centaines de nouveaux hôtels amenés à se construire dans les prochaines années.

3 entreprises régionales ont participé en 2004 et sont revenues très satisfaites de leurs contacts.

N'attendez plus, saisissez cette opportunité !

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

E

ESPAGNE

A l'occasion de la tenue du Salon Construmat 2005 du 11 au 16 avril 2005 à Barcelone,

un accompagnement personnalisé aux entreprises normandes qui souhaitent identifier et rencontrer des partenaires potentiels dans les secteurs du bâtiment et de la construction est proposé.

Un planning de rendez-vous sera organisé sur le lieu du salon ou dans les entreprises afin de mieux comprendre le marché, de tester des clients potentiels, d'identifier des partenaires, notamment des distributeurs, et de s'informer des opérateurs locaux et étrangers présents sur ce secteur.

Possibilité de solliciter une aide du Conseil Régional de Haute-Normandie, au titre de la procédure ARDIE.

Contact : Férid Ben Raïs - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 77 - ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr

C

CHINE

LA CHINE À VOTRE PORTÉE...

HNI et Normanex proposent depuis de nombreuses années aux PME normandes un nombre important de prestations et d'actions collectives ou individuelles sur la Chine s'appuyant sur des réseaux de contacts avec lesquels ils nouent des relations pérennisées.

En 2005, du 29 mai au 5 juin, une nouvelle mission collective organisée avec la Chambre de Commerce Française en Chine, destinée plus particulièrement aux entreprises qui souhaitent découvrir ce marché est proposée.

Aujourd'hui la Chine avec 1,3 milliard d'habitants, 9% de

croissance en moyenne depuis 10 ans, les Jeux Olympiques en 2008, l'Exposition Universelle en 2010 est en passe de devenir la deuxième économie mondiale d'ici 15 ans.

Ce pays offre donc d'innombrables opportunités d'affaires pour les PME.

Toutefois, afin de les saisir et les transformer en succès, une préparation approfondie s'impose. La concurrence y est rude et l'environnement des affaires différent de nos habitudes européennes.

Cette mission itinérante s'arrêtera dans 3 villes majeures : Pékin la capitale politique, Shanghai la capitale économique et Canton la capitale industrielle.

Dans chacune de ces villes, des rencontres avec des PME françaises implantées dans le pays, des avocats, des partenaires potentiels, seront organisées dans le cadre de

rendez-vous individualisés et ciblés. Une attention particulière sera portée à la préparation à la négociation avec les partenaires, aspect essentiel pour la réussite. Afin de permettre une préparation optimale, une journée sera organisée, avant le départ, sur la culture, l'histoire et la géographie chinoise ainsi qu'une initiation à la langue permettant de connaître les mots et expressions indispensables. Nombre limité à 10 participants.

Contacts : • Laurence Mahot - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr
• Anne-Lise Fer - Normanex Centre et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr

Unique salon de la logistique en Chine organisé pour répondre aux besoins et aux problématiques liés à la forte expansion du marché de la logistique chinoise, SITL est la meilleure plate-forme pour tisser un réseau d'affaires ciblé et valoriser son savoir-faire.

Conscient de ce formidable enjeu et fort de la présence sur ce salon des principaux ports haut-normands, HNI propose aux opérateurs logistiques normands d'être présents du 16 au 21 mai sur un pavillon collectif régional.

Le marché de la logistique en Chine atteindra 144,8 milliards d'USD d'ici 2010. Shanghai à elle seule représentera environ 15 % de cette croissance. De grands projets comme la construction du port en eau profonde de Yangshan, des zones dédiées à la logistique internationale pour le transport maritime, aérien, ferroviaire, routier sont en cours et permettront d'attirer les plus grands acteurs mondiaux.

Contacts : • Vincent Lemarchand HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr
• Laurence Mahot - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr

La Tunisie soucieuse de son environnement

Au mois de novembre 2004, pour le compte de la centrale de RADES, l'association de seniors professionnels bénévoles ECTI, a été missionnée pour accompagner la mise en place de la norme ISO 14001 sur l'environnement.

Un examen minutieux de la norme a permis une première évaluation du niveau de la centrale en regard de la réglementation.

Procédures, instructions et enregistrements nécessaires ont été consignés. Un plan d'actions a été élaboré. Les conditions de réussite d'une politique environnementale ont enfin été notifiées, en particulier par la mise en place simultanée d'une procédure Qualité selon la norme ISO 9001.

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

FORMATIONS NORMANEX / CAEN

- ☐ 14 mars : «Documents d'accompagnement des marchandises à l'export»
- ☐ 12 avril : «DEB/TVA : application des nouvelles réglementations fiscales et documentaires»
- ☐ 13 et 20 juin : «CREDOC et techniques de paiement à l'international : se perfectionner pour éviter les litiges»

Lieu : CCI Caen

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

HNI ROUEN

- ☐ 3, 10, 17, 24, 31 mars et 7 avril : «Gérer efficacement vos commandes export»
- ☐ 26 avril et 3 mai : «Gestion des risques et des opportunités à l'export»
- ☐ 26 mai : «Les Incoterms»
- ☐ 2 juin : «TVA et commerce international»
- ☐ 9, 10 et 16 juin : «Douane à l'importation et à l'exportation»

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

Prospectez le Maghreb

La zone Maghreb très proche géographiquement de l'Europe, francophone, est un **partenaire privilégié** de la France et de façon plus générale de l'Europe. Des **accords de libre-échange** ont été ainsi signés avec la Tunisie et le Maroc et permettront (d'ici à 2010 pour le premier et à 2012 pour le second), aux produits européens d'arriver sur ces marchés exemptés de droits de douane. L'Algérie, quant à elle, signera en 2005 avec la France un **Traité d'Amitié**, qui verra s'intensifier le partenariat économique entre les deux pays.

Les réseaux HNI et Normanex sont très actifs sur cette zone.

- ☐ Ils proposent le **28 février à Rouen** et le **1^{er} mars à Caen**, des rendez-vous individuels avec leurs correspondants sur ces 3 pays :
 - **Hassan Attou** - Directeur de l'Appui Commercial aux Entreprises de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc.
 - **Habib Gaida** - Directeur Général de la Chambre Tuniso-Française de Commerce et d'Industrie.

- **Philippe Boulahia** - Responsable du Service Appui aux Entreprises de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie en Algérie.

- ☐ Le **Club Dynamic Export** (Calvados) proposera une soirée débat le 1^{er} mars : «Algérie, Maroc, Tunisie, quelles opportunités pour les PME normandes ?», au MET CCI Caen.

Côté Clubs également, signalons le dynamisme du **Club Maroc Normandie Initiatives** (notre article p.7) dont la prochaine réunion le 11 mars se tiendra chez UPM Kymmene à Grand Couronne.

- ☐ **Côté Salons**, plusieurs propositions de participation sur des stands collectifs :

- du 24 au 28 février : **Sihgaz** (industrie pétrolière et gazière) à Hassi-Messaoud.
- du 21 au 24 mars : **Djazagro** (équipements, emballages, ingrédients pour l'agro-alimentaire).
- du 1^{er} au 9 juin : **Foire Internationale d'Alger** et sur le Maroc :
- à Casablanca du 8 au 11 juin : le **1^{er} Carrefour des fournisseurs**

de l'industrie agro-alimentaire (CFIA).

☐ Outre le montage régulier de missions individuelles, une **mission collective** vers la Tunisie sera proposée en **Novembre 2005** par le réseau HNI.

Une actualité donc très riche illustrée dans ce numéro par le témoignage des sociétés **Ploquin**, spécialisée dans la construction de convoyeurs et installée tout à côté de Louviers, dont le développement au Maroc devient de plus en plus conséquent et **SMS** qui fabrique des plafonds suspendus et qui a une expérience solide de l'Algérie (p. 1 et 2) et complétée par une sélection d'études et d'ouvrages dans le supplément CRDI.

N'hésitez pas à contacter nos experts pays de la zone :

- **Véronique Crézé** - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr
- **Florence Poiblaud** - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 82
fpoiblaud@caen.cci.fr

Sélection de sites sur le Maghreb

- les **Missions Economiques** www.missioneco.org/tunisie/ — www.missioneco.org/maroc/ — www.missioneco.org/algérie/ : informations pays, marchés, lettres d'informations, implantations politique commerciale.
- les **Chambres françaises** www.cfcia.org — www.ccife.org/maroc/ — www.ccife.org/tunisie/
- les **pages jaunes** (pour rechercher une adresse) www.pagesjaunes.com.tn : Tunisie
www.pagesjaunes.dz.com : Algérie — www.pagesjaunes.ma : Maroc
- la **presse** www.lapresse.tn/ : site officiel de la presse tunisienne
www.lematin.ma : Maroc — www.leconomiste.com/ : Maroc
www.elwatan.com : Algérie
- et aussi** www.marweb.com/ : annuaire et moteur de recherche sur le Maghreb
www.ccifranco-arabe.com : informations sur le commerce et les investissements pour chaque pays arabes

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

□ Le Cercle des Exportateurs de l'Orne

Programme 2005

- **10 février** - Assemblée Générale : **Aides financières à l'exportation et nouvelles mesures fiscales à l'export - Loi de finance sur le crédit d'impôts par MM. René André, Président d'Ubifrance (à confirmer) et Xavier Demerlé, DRCE.**
- **14 avril** - **Faire connaître son entreprise sur internet, optimisation des mots clés** - Intervention de M. Léonard (MLD conseil).
- **Juin** - Soirée thématique sur la Chine - **L'éveil de la Chine : opportunité ou danger ?**
- **Septembre** - **Visite de l'entreprise Lemoine** (fabricant de bâtonnets ouatés) à Athis de l'Orne.
- **Novembre** - **L'approche culturelle internationale** - Intervention de M. Meffré (ICM).

Contact : **Angéline Goupil - Normanex Alençon - Tél : 02 33 82 82 82**
goupil@alencon.cci.fr

□ Le Club Export Manche

Les CCI de la Manche proposent à leurs entreprises de relancer les rencontres dédiées au commerce international par la création d'un Club Export Manche. L'objectif de cette **première réunion le 17 février** est de recueillir les souhaits et de définir les besoins des entreprises afin de déterminer un programme annuel de rencontres.

Contacts : • **Anne-Lise Fer - Normanex Centre et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86**
alf@granville.cci.fr
• **François Dublaron - Normanex Cherbourg/Cotentin - Tél : 02 33 23 32 23**
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

□ Les «Rendez-vous d'HNI»

Les Clubs d'exportateurs et d'importateurs de Haute-Normandie se regroupent en 2005 pour vous proposer les «Rendez-vous d'HNI», des réunions thématiques sur les marchés et les techniques du commerce extérieur se déroulant alternativement à la CCI du Havre, de Rouen ou d'Evreux.

Prochain rendez-vous : **«La Corée : perspectives économiques et opportunités pour les entreprises françaises», le 1^{er} avril 2005 - 12h-14h : déjeuner-débat à la CCI du Havre.**

Intervenant : Yves de Ricaud, Conseiller Economique et Commercial MEF Séoul

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

□ Le Club Echanges Normandie Afrique

s'est retrouvé le 13 janvier à la CCI de Rouen, en présence de 19 entreprises.

A l'ordre du jour les actions souhaitées pour 2005 :

- participation au STEP (voir carnet de route)
- organisation d'une mission de prospection au Mali et au Burkina Faso ou en Mauritanie
- participation au PROMOTE 2005 qui se déroule à Yaoundé au Cameroun du 6 au 12 décembre
- accueil de 2 délégations du Sénégal (filiale BTP et opérateurs économiques).

Des intérêts ont également été notés vers l'Ethiopie, l'Afrique de l'Est, le Congo, le Gabon, la Libye ainsi qu'une opération ciblant les ports de la côte occidentale d'Afrique.

La prochaine réunion aura lieu le 31 mars.

Contact : **Annie Ducloy - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86**
clubena@rouen.cci.fr

□ Le Club Maroc Normandie Initiatives

Depuis la création du **Club Maroc Normandie Initiatives**, Manuel Ruiz, directeur commercial des établissements *Etudes techniques Ruiz* installés à Octeville sur mer, en assure la présidence, expérience pour lui gratifiante où la qualité des relations humaines est le premier mobile.

Lors de sa prochaine réunion le 11 mars, le club se désignera un nouveau président(e). Manuel Ruiz a lui-même proposé qu'un autre membre de l'«équipe» puisse assumer cette fonction, car équipe il y a, au sens noble du terme. Aucune lassitude de sa part dans cette décision, bien au contraire, simplement le souhait de toujours mieux servir cette «initiative». Il a accepté de répondre à quelques questions.

• **«Le Club Maroc Normandie Initiatives est relativement jeune (1^{ère} réunion en octobre 2002) ; comment est-il né ?**

Manuel Ruiz : L'idée du club a été portée à plusieurs : lors d'une mission collective (au printemps 2002) un groupe dynamique et solidaire ayant cultivé des affinités lors de ce déplacement a souhaité aller plus loin avec pour objectifs de partager, mutualiser, échanger des contacts, des tuyaux, des clients.

• **Et tout de suite on vous a demandé de la présider ?**

M.R. : On l'a suggéré très fort parce que j'étais le plus bavard !...

• **Comment fonctionne le Club ?**

M.R. : Il est tout à fait informel ; c'est le côté humain qui prime : nous avons du plaisir à nous revoir. La formule est très souple : nous nous rencontrons (réunion de travail suivie d'un déjeuner) tous les 2 ou 3 mois les uns chez les autres afin de mieux connaître chacun d'entre nous dans son environnement professionnel.

Depuis quelques mois nous nous retrouvons également pour des cours de langue et de culture arabe. Nous échangeons des informations, nos expériences, des affaires.

Mais cela ne pourrait être sans le relais et le soutien assumés par l'équipe d'HNI : Véronique, Christine, Georges, Marie-Claude qui facilitent l'accès aux informations (revues de presse, etc), proposent des actions, alimentent le cadre propre à notre synergie.

• **Qui peut adhérer ?**

M.R. : Le club est ouvert à tous ceux qui souhaitent établir des liens avec le Maroc et les entreprises locales (normandes).

Au vu de son succès, nous pensons l'élargir à l'ensemble du Maghreb ; malgré la diversité des 3 pays, l'expérience est à tenter...

• **Pensez-vous que ces échanges très informels pourraient être optimisés par l'utilisation des NTIC ?**

M.R. : Ce serait une autre dimension : je m'y montre personnellement très favorable...»

En savoir plus sur le club :

http://www.haute-normandie.net/hni_maroc/

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

COFACE s'implante en Basse-Normandie

Laurent Granjon, directeur de Coface en Normandie a le plaisir de vous annoncer l'ouverture d'une nouvelle délégation à Caen. L'objectif est de renforcer la proximité avec les entreprises bas normandes.

Nicolas Casset a pris les fonctions de **délégué régional**.

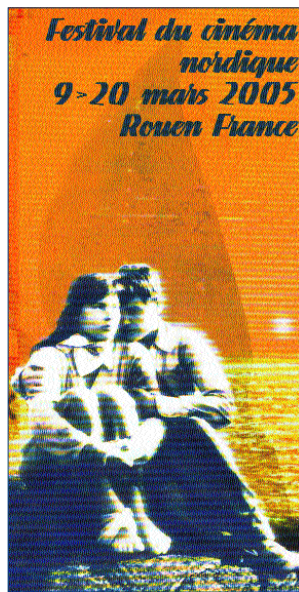
Des réunions d'information Coface en collaboration avec le réseau Normanex se tiendront le **20 janvier à Cherbourg** et le **17 mars à Saint-Lô**.

Contact : Coface - Maison des Entreprises - 1, rue René Cassin - Saint Contest 14911 Caen cedex 9 - Tél : 02 31 44 57 48 - Fax : 02 32 08 10 92
www.cofacering.fr

Festival du cinéma nordique

Le 18^{ème} festival du cinéma nordique se tiendra à Rouen du **9 au 20 mars**. Cette nouvelle édition —programmée aux cinémas Gaumont et Melville (accueil au 1er étage de l'Office de Tourisme)— mettra particulièrement à l'honneur les grands explorateurs polaires, une façon de fêter les 100 ans de l'indépendance norvégienne. Zoom également sur la période faste du cinéma finlandais des années 50 ; les finlandais qui y retrouvaient leur propre vie en étaient particulièrement consommateurs. La place réservée aux documentaires y sera également accrue.

www.festival-cinema-nordique.asso.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 Vauclin
 - **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 89 - hni@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 - mescosse@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

RISQUE PAYS 2005

Le 25 janvier dernier le Colloque Coface Risque Pays a dessiné un tableau optimiste des risques à l'exportation pour 2005.

La reprise économique et le redressement de la solvabilité des entreprises ont été au rendez-vous en 2004. Mais, alors que la croissance se diffusait à l'ensemble des pays industrialisés, elle a indéniablement ralenti au second semestre, surtout au Japon et en Europe.

Au total, 2004 a été une année en demi-teinte pour les pays industrialisés, à l'exception des Etats-Unis. Elle a en revanche été exceptionnellement favorable aux pays émergents qui ont globalement bénéficié d'une demande soutenue, de cours élevés des matières premières et de faibles primes de risque sur les marchés financiers.

Sur le plan de leur solvabilité, les entreprises ont relativement bien résisté au ralentissement du second semestre 2004. Trésoreries confortées par des chiffres d'affaires en augmentation, faibles tensions inflationnistes et conditions de financement favorables, ont partiellement compensé une pression croissante sur les marges, due à la hausse des coûts des matières premières. Les comportements de paiement ont donc été globalement bons.

Seuls trois pays ont vu leur note dégradée par les experts de la Coface (Grèce, Oman et Cameroun), tandis que 24 pays ont été mieux notés.

En 2005, le léger ralentissement de la croissance mondiale ne devrait que modérément détériorer le risque de crédit, à condition toutefois qu'il n'y ait pas de chocs majeurs dus aux deux principaux facteurs de risque que sont le cours du pétrole (risque de pénurie), et celui du dollar (les pressions à la baisse de la devise devraient perdurer).

En revanche, les disparités régionales ont toutes les chances de perdurer, le pôle le plus dynamique demeurant celui des pays émergents d'Asie, au premier rang desquels la Chine et l'Inde.

Les Etats-Unis devraient conforter leurs acquis de 2004. La vigueur de l'activité permettant une amélioration de la santé financière des sociétés.

A l'opposé les entreprises européennes restent confrontées au double défi des pertes de compétitivité résultant à la fois de l'appréciation de l'euro et d'une demande extérieure moins soutenue. L'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas et le Portugal qui ont construit l'essentiel de leur croissance sur leurs marchés à l'exportation pourraient être fragilisés.

A l'occasion de ce 5^{ème} colloque, Coface a rendu public la notation sectorielle @rating.

Les entreprises des secteurs de la pharmacie (A+), de la sidérurgie (A), de la chimie (A), de l'électronique (A) ainsi que de la grande distribution (A-) et de la mécanique (A-), bénéficient de situations financières solides et de marchés porteurs.

Les secteurs de l'automobile (B+), des télécommunications (B) ou de l'informatique (B-) sont soumis, dans de nombreuses régions, à une vive concurrence. La construction (B-) devrait connaître un ralentissement après des années d'euphorie dans certains pays.

A un niveau de risque préoccupant, textile (C+) et confection (C) devront faire face à la fin des accords multifibres alors que la demande s'oriente de plus en plus vers des produits de faible prix.

Quant aux transports aériens (C) ils sont confrontés à des cours du pétrole élevés, altérant la solvabilité des entreprises les plus fragiles.

Davantage d'information sur <http://www.coface.fr>

*• les informations concernant un pays ou un secteur particulier sont également disponibles auprès de l'Observatoire International.
MCI. Bernis : 02 35 14 38 89 - marie-claude.bernis@rouen.cci.fr*