

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

Mai/Juin 2005 - n° 12

EDITORIAL – Daniel Verger - Président du réseau HNI

Ce fut un grand moment de bonheur que la cérémonie de remise des PRIMEX 2005.

Dans un monde pétri de «principe de précautions», quelle leçon de courage nous ont donnée ces entrepreneurs qui ont osé les marchés extérieurs. A partir de métiers souvent anciens, ils ont su développer des spécificités porteuses.

PRIMEX : PRiX de Motivation à l'EXportation. Gardons bien présent à l'esprit ce sens de l'essentiel.

Bien sûr, «l'outsourcing» permet à des entreprises de maintenir, voir de développer leurs activités... Mais le vrai combat, de loin le plus difficile et sans lequel la lutte pour l'emploi n'aurait pas de sens, consiste bien à aller conquérir de nouveaux marchés !

Au-delà des techniques propres aux différentes facettes du commerce international, qui pourrait sous-estimer la difficulté d'aller affronter les différences culturelles, les dumping sociaux, les a priori... ?

Prises entre les dictats de fournisseurs et des clients le plus souvent beaucoup plus puissants qu'elles, et dans un environnement concurrentiel exacerbé où proximité et fidélité ont de moins en moins souvent de sens, nos PME ont surtout besoins d'acteurs et de réseaux pour les aider à identifier des niches de développement où que ce soit dans le monde.

Ce doit être le vrai sens de notre mission !



INCOM : la gestion de l'eau ne connaît pas de frontière

Incom Informatique et Communication, à Hérouville-St-Clair, a été créée en 1989 pour concevoir des logiciels de gestion de l'eau. Grâce à leur traduction en espagnol et en anglais, ils peuvent aujourd'hui s'exporter. Entretien avec le P-DG d'Incom, Denis Mével.

■ Quelles sont les fonctions exactes des logiciels que vous concevez ?

Denis Mével : Nos logiciels sont destinés aux services des eaux des collectivités territoriales. Nous nous adressons plus particulièrement à l'EPIC (Ets Public Industriel et Commercial) qui travaille en régie directe. Nos logiciels gèrent toutes les étapes de la relation client : les abonnements, la relation avec l'abonné, le descriptif du point de livraison, les relèves d'index, les relances, les anomalies, les factures, les contentieux, les réclamations, les règlements, les travaux liés à un nouveau branchement, etc.

■ Vers quels pays exportez-vous vos logiciels ?

D.M. : Nous avons 90 clients en France et expédions nos logiciels vers les départements d'outre-mer (Martinique, Guadeloupe). Par l'intermédiaire de la CRCI, via les Missions Economiques, nous faisons connaître nos compétences à l'étranger. Nous avons bénéficié de l'aide Initiatives Export, destiné aux PME primo-exportatrices. Grâce à cette aide et aux contacts noués, nous avons pu faire affaire avec un premier client en Belgique fin 2004. Leur méthode de gestion de l'eau est relativement proche de celle de la France, et ils trouvent à travers nos logiciels la réponse à leurs besoins tant au niveau de la gestion de leurs abonnés, que de l'emploi de leur personnel.

Nos autres actions à l'étranger s'effectuent par opportunité ou encore grâce à l'Office International de l'Eau. Nous avons proposé notamment de mettre nos logiciels à la disposition d'un centre de formation mexicain. Cela nous a incité à les traduire en espagnol, mais aussi en anglais. Cette action nécessite l'appui de l'Office International de l'Eau, et des

chambres de commerces internationales et pourrait déboucher, pourquoi pas, sur la création d'une entreprise.

■ Pourquoi le Mexique ?

D.M. : Parce que c'est actuellement le pays phare de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud. Néanmoins d'autres pays nous tentent. C'est le cas du Canada (pays francophone, il n'y a pas le problème de la langue), de l'Algérie, qui reste un pays «abordable» si on y entre avec une personne connaissant parfaitement le système. Et bien sûr, nous restons ouverts à toutes les opportunités.

■ Pourquoi l'international est si important pour votre développement ?

D.M. : Le marché français est peu étendu et offre peu de possibilités de développement. 20% des services d'eau seulement sont gérés par une

(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

régie. Les 80% restants le sont par des grands groupes comme la Lyonnaise des Eaux, Générale des Eaux, etc. Se développer à l'étranger est donc une nécessité, mais c'est également un moteur, une motivation. En 2004, nous avons réalisé 800 000 euros de chiffre d'affaires (pour dix salariés). En 2005, nous espérons que 25% soient réalisés à l'international. Nous avons embauché deux personnes supplémentaires.

■ Comment vous faites-vous connaître ?

D.M. : Par les foires et salons à l'étranger, par la CRCI et les bureaux d'expansion économique à l'international. La CRCI a bien compris notre désir d'exportation. Leurs compétences et leurs aides nous sont précieuses.

■ Quels sont les projets d'Incom Informatique et Communication à moyen terme ?

D.M. : Nous préparons pour 2005 une troisième génération de logiciels,

que nous voulons adapter aux multi-fluides et aux multi-opérateurs. Une collectivité peut être intéressée par un logiciel l'aidant à gérer l'eau, mais aussi le gaz, les déchets ménagers, et tout autre compétence relevant de ses services.

Nous souhaitons qu'ils soient accessibles aux personnes qui ne sont pas toujours habituées à l'outil informatique, tels que les élus et les techniciens, des hommes de terrain pour qui l'informatique doit être facile et rapide d'utilisation dans leur quotidien professionnel.

D'autre part, nous préparons la «wébétisation» d'une partie de la seconde génération de nos logiciels, qui doit permettre à nos clients de mettre un certain nombre d'informations à la disposition de leurs abonnés, via Internet, et qui doit permettre aussi de transmettre des données au personnel en interne (notamment aux techniciens) via Intranet.

Et bien sûr, nous voulons conforter notre positionnement à l'étranger.

Propos recueillis par Barbara Rouyer

RAPID' FLORE fleurit partout dans le monde

Rapid'Flore connaît une expansion stupéfiante. Après l'implantation de cent cinquante magasins en France, la chaîne de libre-service de la fleur s'étend à l'international et veut développer la production florale. Les explications de Patrick Hautot, P-DG.

■ Pouvez-vous donner quelques grands chiffres significatifs sur Rapid'Flore ?

Patrick Hautot : «Rapid'Flore est née en 1995 à Rouen. Son concept se base sur la vente de fleurs coupées, de plantes fleuries et de plantes vertes, en libre-service, à petits prix. Les bouquets sont prêts, emballés, présentés principalement en extérieur, prêts à être achetés et emportés tels quels. Mais le consommateur peut également recomposer son bouquet. Trois cent mille clients entrent chez nous tous les mois. J'ai appliqué les méthodes de la grande distribution au secteur de la fleur.

Aujourd'hui, Rapid'Flore est présent à travers cent cinquante magasins en France, dont quatre intégrés (à Rouen). Les autres sont exploités sous la forme d'une franchise. Nous nous sommes intéressés à la Belgique il y a trois ans. Cinq franchises y sont ouvertes.

Nous recherchons un local au Luxembourg et avons ouvert un point de vente en Espagne, à Bilbao en mars. Actuellement, Rapid'Flore réalise 45 millions d'euros de chiffre d'affaires et compte 500 personnes dans le réseau.

■ Qui sont vos clients ?

P.H. : D'abord ceux qui n'achetaient pas de fleurs auparavant. Nous avons une clientèle très éclectique. Nos clients achètent des fleurs pour eux ou pour offrir. Nous réalisons également des compositions pour des mariages et des décès.

■ Quels sont les pays qui vous intéressent ?

P.H. : Les pays frontaliers, par facilité logistique. La Belgique est un pays francophone où nous trouvons un bon écho à nos produits. Le potentiel est environ de trente à quarante points de vente. Nous nourrissons de grandes ambitions pour l'Espagne, pays en plein développement, où les potentialités sont aussi importantes qu'en France. Nous attendons beaucoup du salon de la franchise à Madrid et les premières réactions à notre magasin de Bilbao sont très bonnes.

Nous avons également participé à un salon de la franchise à Birmingham, en Angleterre, où plusieurs contacts ont été pris. Le Maroc, le Portugal, la Grèce, l'Italie et les pays de l'Est comme la Bulgarie et la République Tchèque nous intéressent fortement également. La force de Rapid'Flore est de se reposer sur un concept qui peut s'exporter partout dans le monde.

■ Comment sélectionnez-vous les pays où une implantation est possible ?

P.H. : Nous recherchons des prospects et nous réalisons une étude de marché. Si celle-ci est bonne, nous nous lançons. Le marché a parfois besoin que nous adaptions légèrement notre concept.

■ D'où proviennent vos fleurs ?

P.H. : Comme pour tous les fleuristes principalement de Hollande mais également d'Espagne et du Sud de la France. Puis, elles sont regroupées au sein d'une centrale d'achat de 2 500 m², à Barentin, entièrement dédiée aux points de vente Rapid'Flore. Chaque franchisé en est d'ailleurs actionnaire. C'est un concept unique en France et peut-être même en Europe.

■ La production de fleurs est d'ailleurs une nouvelle activité qui vous intéresse ?

P.H. : Oui. Nous souhaiterions nous lancer dans la production de fleurs à Madagascar, pour nos besoins propres. Nous avons trouvé un partenaire qui serait prêt à travailler pour nous. Il faut par contre lui apporter les méthodes de travail à l'européenne et voir quels types de fleurs peuvent pousser là-bas. Nous sommes particulièrement intéressés par la production de roses, la fleur qui entre le plus fréquemment dans la composition des bouquets et qui est la plus vendue. Un ingénieur agronome doit se rendre à Madagascar dès que ce projet entre dans une phase concrète. Cela peut être dans six mois... ou dans deux ans.

■ Vous avez récemment remporté le prix à l'exportation des Primex. Les prix que vous recevez ont-ils une utilité ?

P.H. : Enormément ! Ils nous apportent avant tout de la notoriété et l'enseigne Rapid'Flore a encore besoin de se faire connaître et que l'on parle d'elle. Nous sommes très fiers de ce Primex car nous nous présentons pour la première fois. Ce sont ces prix, le dynamisme de la marque, la motivation des franchisés qui chaque jour, nous permet de progresser et de réussir. Nous nous entourons de bons partenaires, comme Normandie PME, notre partenaire financier et HNI.

Propos recueillis par Barbara Rouyer



JOURNÉES PAYS

ROYAUME UNI & IRLANDE

Les réseaux HNI et NORMANEX ont organisé en commun 2 journées pays les 9 et 10 février derniers, respectivement à Caen et Rouen.

25 rendez-vous individuels ont été organisés et 4 dossiers supplémentaires seront traités par correspondance. 9 dossiers sont en cours pour la CCFGB et 2 entreprises ont déjà programmé de se rendre au Royaume-Uni.

Un dîner-débat a eu lieu à Honfleur au cours duquel les intervenants, M. Grancher pour la ME de Dublin et Mme Marraud des Grottes pour la CCFGB, ont pu présenter la situation générale de l'économie des 2 pays et répondre aux diverses questions des participants.

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

ESPAGNE

Madame Facchinetti, responsable du service Etudes et Implantations à la CCF de Madrid était en Basse-Normandie le 2 mars dernier. 4 visites en entreprises ont eu lieu dans la Manche et l'Orne dans les secteurs de la mécanique de précision, du bois, de la machine agricole et de l'architecture d'intérieur. 2 études de marchés et 2 missions de prospection sont prévues à la suite de ces rencontres.

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

CORÉE DU SUD

13 entreprises ont rencontré le 1^{er} avril dernier M. Yves de Ricaud, Chef de la ME de Séoul, M. Philippe Li, Président de la CCI française en Corée et avocat d'affaires et M. Philippe de Chabaud Latour, Président de la Société SERIC.

Le déjeuner-débat, suite aux entretiens, a réuni une trentaine d'entreprises.

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

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

Deux journées ont réuni les 28 et 29 avril derniers à la CCI du Havre des entreprises normandes et la Chambre de Commerce Franco-Tchèque représentée par M. Pavel Holomek, Directeur Appui aux Entreprises. Des rendez-vous d'affaires individuels ont permis aux entreprises de mesurer leur potentiel sur ce marché ou, pour certaines, d'étudier de nouvelles formes de partenariat pour y renforcer leur présence.

La République Tchèque est l'un des nouveaux membres de l'UE dont le développement économique est le plus fort. Avec 3,7 % de croissance en 2004 et seulement 2,8% d'inflation, elle est considérée comme l'un des meilleurs «risques pays» d'Europe Centrale.

Au 1^{er} rang des secteurs porteurs : les biens d'équipement (liée à la modernisation de l'outil industriel), le BTP, l'énergie, le transport, les biens de consommation. Le secteur tertiaire se dynamise fortement : conseil, communication, intérim, immobilier, ... De nouvelles branches à forte valeur ajoutée émergent : logiciels, NTIC, high-tech, audit-conseil, e-solutions... Les partenariats industriels restent importants dans l'automobile, l'électronique, la mécanique, la plasturgie, la sidérurgie, le verre, le bois... Enfin, dans l'environnement, tout reste à faire.

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

ALLEMAGNE

1^{er} partenaire commercial de la France, l'Allemagne, bien que confrontée à des difficultés conjoncturelles, a amorcé son redressement en prenant un certain nombre de mesures (sociales et fiscales, notamment). Les exportations allemandes sont extrêmement dynamiques.

La France occupe depuis longtemps des positions fortes dans de nombreux secteurs, toutefois, sa part tend à s'éroder, la présence des PME y est assez frileuse. L'Allemagne est un marché mûr, très concurrentiel, nécessitant une prospection longue.

Claude Foulon, Conseiller commercial à la ME de Düsseldorf a reçu les entreprises intéressées le 3 mai à la CCI de Rouen. Une mission de prospection est envisagée.

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

TURQUIE

Journée organisée le 12 mai à la CCI de Caen et le 13 mai à Rouen avec la participation de la Chambre de Commerce française en Turquie.

à partir de 18h : Réunion du club des exportateurs du Calvados sur la Turquie animée par Raphaël Esposito, DG de la CCIF en Turquie.

Contacts : • Mélanie Sescosse - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 83
msescosse@caen.cci.fr

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

UCCIFE MULTIPAYS

A noter dès maintenant sur vos agendas : une journée UCCIFE multipays se tiendra sur le campus consulaire à Mont St Aignan le 28 juin. 5 continents seront représentés. Ce sera l'occasion unique de rencontrer plus de 50 directeurs de CCI françaises à l'étranger.

Programme - Informations auprès de Martine Boissard - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70
martine.boissard@rouen.cci.fr

ETRETAT

Le réseau HNI avait donné rendez-vous aux entreprises le 30 mars au Dormy House à Etretat. Des entretiens personnalisés avec les Conseillers en développement international étaient prévus. Accueillis par Daniel Verger président de HNI et Gérard Vargas directeur, des chefs d'entreprise ont témoigné de leur expérience, comme Michel Lescanne, P-DG de Nutriset à Malaunay, ou Arnauld Daudruy, directeur commercial de la société fécamoise SIRH, spécialisée dans les huiles et les Oméga 3. L'entreprise Symphonie de Saint Valery en Caux et son représentant Karim Derouaz ou le P-DG de Techval (Toussaint) Christophe Billion, étaient également présents pour faire partager leurs expériences.

Contact : JM. Patry - HNI Fécamp - Tél : 02 35 10 38 38 - jmpatry@fecamp.cci.fr

PRIMEX 2005



Soirée très réussie le 17 mars dernier à l'Hôtel de région de Haute-Normandie pour la remise des PRIMEX 2005.

Nos félicitations vont tout naturellement aux 4 «primés» dont 2 ex æquo :

- Nutriset (Aliment spécifique nutritionnel) - Grand Prix
- Rapid' Flore (Magasin vente de fleurs) - Prix du Nouvel Exportateur
- Eric Lourme (Luthier) - Prix Artisanat et Exportation
- AMG (Mécanique de précision) - Prix Export et création d'emploi
- Techval (Gestion des déchets) - Prix Export et création d'emploi

Elles s'adressent également à tous les lauréats nominés, et à tous ceux d'entre vous qui ont «planché» sur vos dossiers (plus de 50 candidatures ont été recueillies). Bravo à tous !



Riga (Lettonie) - Chantier naval

Pays Baltes

Du 2 au 8 avril derniers, six entreprises normandes (assurances, construction de véhicules d'urgence, récupération et vente de pneus usagés, pompes pour le traitement de produits corrosifs, matières premières végétales pour industries pharmaceutique et cosmétique, fabrication de calvados) ont participé à une mission de prospection dans les Pays Baltes organisée conjointement par HNI et NORMANEX en collaboration avec les Missions Economiques de Tallinn, Riga et Vilnius. Des rendez-vous d'affaires individuels et personnalisés ont permis aux entreprises de rencontrer et d'identifier des partenaires potentiels (importateurs, distributeurs, clients finaux, ...).

Nouveaux Etats membres de l'UE, l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie sont des marchés sûrs à l'économie libérale, qui bénéficient d'un véritable savoir-faire industriel et d'une technologie avancée grâce aux nombreux investissements étrangers, notamment nordiques et allemands. Les Pays Baltes ont largement développé leurs échanges avec les pays limitrophes mais aussi avec l'Italie et le Royaume-Uni depuis leur indépendance au début des années 90. La volonté de leurs gouvernements de diversifier leurs partenaires commerciaux offrent une opportunité aux entreprises françaises de s'imposer dans des secteurs porteurs caractéristiques d'économies en développement rapide : l'agro-alimentaire et les biens de consommation liés au développement de la grande distribution ; le transport, l'environnement et la santé qui bénéficient des aides européennes ; les industries légères, électronique, métallurgique et mécanique pour des partenariats industriels.

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

ALGÉRIE

1^{er} salon spécialisé dans le domaine du pétrole et du gaz se tenant à Hassi-Messaoud au coeur du champ d'exploitation saharien, SIHGAZ a rassemblé environ 150 entreprises dont 80 françaises.

5 entreprises régionales ont participé à cette foire et ont pu rencontrer des professionnels de terrain. Nous prévoyons de participer de nouveau en 2006 à cette foire.

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

Salon SIHGAZ à Hassi-Messaoud du 24 au 28 février 2005



Stand BS COATINGS : Xavier Mengeot, Directeur Commercial
Hakim Rouina, Assistant - Alain Deleens, Directeur des Ventes

C

CHINE

Salon SITL 2005 à Shanghai du 18 au 20 mai

L'entrée de la Chine dans l'OMC s'est traduite par une très forte expansion de la filière logistique.

Les ports chinois, et notamment Shanghai, ont connu un développement considérable (en 2004, Shanghai est devenu le 1^{er} port mondial en terme de trafic). Tous les acteurs de la filière logistique ont profité de ce mouvement.

Les organisateurs du SITL — salon spécialisé dans le domaine du transport et de la logistique — ont décidé de «délocaliser» cette manifestation en Chine.

Après la 1^{ère} édition qui s'est déroulée à Pékin en 2003, Shanghai accueillera en 2005 cette manifestation. La participation française, significative lors de la manifestation de Pékin devrait être renforcée.

L'espace Normandie, initié par le Port Autonome de Rouen, permettra de présenter les compétences régionales en matière de logistique.

LES ENTREPRISES AU COEUR DE LA CCI DU HAVRE

Depuis le début du mois de mars, la CCI du Havre est installée dans son nouveau siège, Esplanade de l'Europe, à l'extrémité Est du Bassin Vauban à l'entrée du Havre.

Son Président Vianney de Chalus, directeur général de Groupama Transport, affiche de nouvelles ambitions. Il souhaite recentrer l'action de la CCI sur les entreprises : «Nous allons poursuivre les chemins ouverts en ciblant les projets les plus porteurs pour l'économie» explique-t-il. Il s'agit de faire revenir les entreprises vers la CCI, de renforcer son rôle de représentant du monde économique et de mutualiser ce qui peut l'être pour un meilleur service à l'entreprise.



M. Vianney de Chalus entend bien «associer le plus grand nombre d'élus à la gouvernance de la CCI et faire de l'Assemblée un véritable lieu de débat». Pour financer les projets stratégiques sans augmenter la pression fiscale pendant les 5 prochaines années, le nouveau Bureau s'engage à réduire les frais de fonctionnement et ce malgré la construction du nouveau siège.

Contact : Chambre de Commerce et d'Industrie du Havre - Esplanade de l'Europe - BP 1470 - 76600 Le Havre cedex

CARNET DE ROUTE

En dehors des ports autonomes du Havre et de Rouen et d'organismes régionaux de promotion tel Normandie Développement, 5 entrées régionales de la filière seront présentes.

Cette forte participation normande permettra de présenter les atouts de la région et les compétences acquises par les entreprises de ce secteur.

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

A

ALGERIE

Foire Internationale d'Alger du 1^{er} au 9 juin.

L'Algérie affiche aujourd'hui des indicateurs macro-économiques rassurants et demeure un pays convoité par l'ensemble de la communauté d'affaires internationales. On note un engouement encore plus fort de la part des entreprises françaises qui ont pris conscience des opportunités offertes par ce marché, le plus important du Maghreb.

La Foire Internationale d'Alger contribue à cet essor et reste indéniablement l'événement

économique majeur de l'Algérie : 35 pays ont participé à la 37^{ème} édition de la FIA 2004 qui a regroupé ainsi 1 500 exposants. Le Pavillon France, qui demeure le pavillon étranger le plus visité a accueilli 350 entreprises.

La CCIP et la CFCIA, co-labellisées par UBIFRANCE, pour l'édition 2005, organisent pour la 6^{ème} année consécutive le Pavillon France. La dimension sectorielle de la FIA permet à toutes les entreprises intéressées d'y participer.

HNI/NORMANEX assurera la promotion du stand collectif Normandie.

Contacts : • **Vincent Lemarchand**
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr
• **Florence Poiblaud - Normanex CCI Caen** - Tél : 02 31 54 54 82
fpoiblaud@caen.cci.fr

U

UKRAINE

A la suite du succès rencontré par la Journée Russie / Ukraine / Kazakhstan du 25 janvier dernier à la CCI du Havre, HNI organise une mission de prospection en Ukraine du 4 au 10 juin 2005 en partenariat avec la Mission Economique de Kiev.

Après plusieurs années d'instabilité politique et économique, l'Ukraine connaît un fort développement avec le taux de croissance annuel le plus élevé d'Europe (13,4% en 2004). Les entreprises françaises découvrent les avantages de ce pays qui promet une politique plus libérale et un rapprochement avec l'UE grâce à l'élection du leader Viktor Louchtchenko. Ce dernier incarne les espoirs de réforme pour ce pays de 48 millions d'habitants, charnière entre l'Europe et la Russie.

La France n'est que le 9^{ème} fournisseur et le 40^{ème} client. Une forte demande dans tous les secteurs d'activité et plus particulièrement dans l'équipement pour l'industrie lourde, l'agriculture, l'environnement et l'énergie représente une opportunité... à saisir dès maintenant !

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

M

MAROC

Une mission de prospection au Maroc du 6 au 12 juin se déroulera à l'occasion du CFCIA (Carrefour

des fournisseurs de l'industrie agro-alimentaire du 8 au 11 juin à Casablanca).

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

M

MAURITANIE MALI

L'IPAD propose une mission de prospection en Mauritanie du 12 au 15 juin et au Mali du 16 au 19 juin 2005.

Dans ces deux pays, on trouve aujourd'hui des conditions favorables pour développer des relations d'affaires et des partenariats.

La Mauritanie notamment exportera, d'ici la fin de cette année, du pétrole. Il semble donc opportun pour les entreprises, d'aller, dès maintenant, prospecter ces marchés.

Contact : **IPAD** - Tél : 02 35 14 38 87
www.rouen.cci.fr/ipad/cena



Les 1^{er}, 2 et 3 juin aura lieu à Louvain-la-Neuve en Wallonie (Belgique) le rendez-vous international du partenariat.

Un des atouts majeurs de Futurallia reste sa dimension «multisectorielle». C'est le lien idéal pour s'ouvrir aux marchés internationaux et à de nouvelles perspectives en découvrant d'autres secteurs d'activités susceptibles d'utiliser votre technologie, vos compétences ou votre savoir-faire.

A Futurallia, vous rencontrez des chefs d'entreprises issus de différents pays et de différents secteurs dans le cadre de rendez-vous d'affaires pré-programmés :

- 12 rendez-vous personnalisés
- 1000 participants venant de 40 pays

La Normandie sera présente avec une quinzaine d'entreprises...

Contacts : • **Gérard Blondel - Normanex Flers/Argentan**
Tél : 02 33 64 68 01 - gblondel@flers.cci.fr
• **Mélanie Sescosse - Normanex CCI Caen** - Tél : 02 31 54 54 83
msescosse@caen.cci.fr



CAMEROUN

PARTICIPATION À PROMOTE 2005
À YAOUNDÉ AU CAMEROUN
DU 6 AU 12 DÉCEMBRE

L'Institut de Promotion des Activités de Développement (IPAD) conduira une délégation d'entreprises au Salon PROMOTE 2005 qui se déroulera au Palais des Congrès de Yaoundé au Cameroun du 6 au 12 décembre prochains.

PROMOTE, Salon international de l'Entreprise, est un événement économique africain majeur. Il accueille les entreprises de toutes tailles, de tous secteurs d'activités et de toutes provenances. La 1^{ère} édition en a réuni, en 2002, 748 dont 211 étrangères. 15 pays étaient présents parmi lesquels les pavillons de la Chine, de la France et de l'Italie.

PROMOTE est le plus grand rassemblement économique multisectoriel s'adressant aussi bien aux professionnels qu'au grand public. En 2005, 800 exposants et 80 000 visiteurs sélectionnés sont attendus. Un important dispositif de promotion est mis en place pour valoriser les exposants.

Organisée à la demande des entreprises du Club Echanges Normandie Afrique, cette mission a pour objectif de permettre aux entreprises, en quelques jours, de présenter sur un même lieu, leurs produits et prestations à un maximum d'opérateurs africains.

Contact : **IPAD** - Tél : 02 35 14 38 87 - www.rouen.cci.fr/ipad/cena

FORMATIONS NORMANEX

CCI Caen

□ 13 et 20 juin : «CREDOC et techniques de paiement à l'international : se perfectionner pour éviter les litiges»

Lieu : Maison des Entreprises et des Territoires/CCI Caen

Contact : Ingrid Berger - Normanex CCI Caen

Tél : 02 31 54 54 82 - iberger@caen.cci.fr

CCI Alençon

□ 10 et 19 mai : «La Douane»

□ 24 mai : «Les moyens de paiement à l'international»

□ 2 juin : «L'administration des ventes export»

Contact : Angéline Goupil - Normanex Alençon

Tél : 02 33 82 82 40 - goupil@alencon.cci.fr

CCI Pays d'Auge

□ 24 mai : «Transports et Incoterms, importance stratégique et subtilités techniques». Intervenant : Jacques Pons, Cabinet de conseil en logistique internationale.

□ 3 novembre : «Les documents d'accompagnement à l'exportation». Intervenant : Laurence Le Falher, conseil en organisation export et formatrice auprès de grandes entreprises et de PME-PMI.

Lieu : CCI Pays d'Auge, Carrefour de l'Espérance, 14100 Lisieux

Contact : Florence Cros-Gimbert - Normanex

CCI Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 33

fcros Gimbert@pays-auge.cci.fr

HNI ROUEN

□ 26 mai : «Les Incoterms : un langage universel»

□ 2 juin : «TVA et commerce international»

□ 9-10 et 16 juin : «La douane à l'importation et à l'exportation»

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 78

veronique.creze@rouen.cci.fr

THE FRANCO-BRITISH CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

Delegation Normandy

□ 24 mai : «Les aspects patrimoniaux de l'expatriation des Britanniques en France» à Rouen avec Aubin Robert de l'Etude Monassier

□ 5 juillet : Atelier sur le thème des «Différences Culturelles»

□ Octobre : «Relations Franco-Britanniques : les Nouveautés Fiscales» par le Cabinet Landwell

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 78

veronique.creze@rouen.cci.fr

OSEZ L'EXPORTATION !

Vous hésitez encore.... l'exportation est un véritable métier dont peu d'entreprises aujourd'hui peuvent se passer. Incitations gouvernementales, diagnostics, aides, mesure de vos marchés, conseils techniques,... nos réseaux HNI et NORMANEX, en partenariat avec les différents acteurs, sauront vous aider et vous soutenir. L'un et l'autre ont notamment mis en place des dispositifs adaptés aux «nouveaux exportateurs» :



en Basse-Normandie, a été lancé en 2000. il repose sur ces concepts :

- un accompagnement de terrain : le conseiller export est le relais de cette opération. Principal interlocuteur, il accompagne tout au long de l'analyse des besoins, du projet de développement à sa mise en pratique pour une période de trois ans.
- des informations pratiques et ciblées : recherche ou validation des marchés porteurs et proposition d'un plan d'actions personnalisé et de prestations adaptées (individuelles ou collectives) : formations-actions, études, missions, outils de communication.
- recherche des sources de financement et des appuis les plus appropriés.

NOUVEAUX EXPORTATEURS OPÉRATIONNELS —NEO— en Haute-Normandie, est un dispositif permettant aux entreprises de mesurer leur intérêt à structurer et à déployer une logique internationale.

Très pragmatique, NEO propose :

- un diagnostic de faisabilité permettant de s'assurer des prérequis pour développer l'international (compétences produits, techniques, linguistiques, financières).
- une mission de prospection commerciale dans un pays étranger.

Comme pour Initiatives Export, dans la démarche NEO, l'entreprise dispose d'un réel soutien d'un Conseiller en Développement International. HNI assure le suivi des entreprises (Club pays, formation, mission collective, prospection individuelle).

Le dispositif NEO rentre dans le dispositif de financement régional pour le Développement International des Entreprises. 10 entreprises en 2004 ont bénéficié de ce dispositif vers des destinations diverses : Allemagne, Maroc, Cameroun, Taiwan, Algérie.







Dans ce numéro de **Normandie International**, vous trouverez une présentation du dispositif SIDEX (fiche n° 68) ainsi que les nouvelles mesures gouvernementales comme le **crédit d'impôt** (fiche n°69), les témoignages de 2 entreprises qui «ont osé» et ont réussi : INCOM Informatique et Communication et Rapid Flore (récompensé le 17 mars dernier par le PRIMEX Nouvel Exportateur en Haute-Normandie). Vous y trouverez également une sélection de sites utiles.

N'hésitez pas, nos équipes sont à votre écoute.

Contacts : • **Initiatives Export** : Michelle Vauclin - Normanex CRCI - Tél : 02 31 54 40 26
michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr

• **NEO** : Pascal Joulain - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 92 - pascal.joulain@rouen.cci.fr

Sélection de sites sur les Nouveaux Exportateurs

-  **www.ubifrance.fr** : le site incontournable : des dossiers économiques, des veilles et des études économiques, sur tous les pays de la planète. (sur abonnement).
-  **www.intracen.org/menus/itc-f.htm** : site du Centre de Commerce International, informations sur l'import-export de plusieurs pays ainsi que des statistiques des échanges.
-  **www.missioneco.org/index.asp** : site de la DGTPPE, informations, situations économiques, politique commerciale et les différents secteurs économiques des pays,...
-  **www.mondissimo.com/pages_fr/home/index.php** : données pratiques, juridiques, économiques sur le commerce international et la mobilité internationale.
-  **www.strategis.gc.ca/frndoc/main.html** : site gouvernemental canadien afin d'accroître les échanges internationaux.
-  **www.ccip.fr** : site de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris propose des actualités économiques, études et veilles économiques. (sur abonnement).

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

□ Le Cercle des Exportateurs de l'Orne

- **9 juin** - Soirée thématique «L'éveil de la Chine, opportunité ou danger?».
- **22 septembre** - Visite de l'entreprise Lemoine (Athis de l'Orne), leader français de la fabrication de bâtonnets ouatés.
- **24 novembre** - Approche culturelle dans les relations internationales.

Contacts : • Angéline Goupil - Normanex Alençon - Tél : 02 33 82 82 40
goupil@alencon.cci.fr
• Gérard Blondel - Normanex Flers/Argentan - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

□ Le Club Export Manche

Le 17 février dernier avait lieu la 1^{ère} rencontre du Club Export Manche regroupant 15 entreprises.

Les échanges ont porté sur :

- les éventuelles opportunités (*poids lourds d'occasion en Irak*)
- des ébauches de solution (*embauche de commercial en Allemagne ou création d'une structure commerciale mutualisée dans ce pays, recherche de techniciens volontaires pour travailler à l'étranger, recherche d'entreprises embauchant des salariés prêts au déplacement, confirmation des protections par brevet dans certains pays*)
- les services que le réseau consulaire peut offrir (*info sur les entreprises normandes exportants, mise en place d'une politique de prospection, étude de notoriété sur des contacts à l'étranger*).

La diversité des pays mentionnés par les participants à cette 1^{ère} réunion a révélé certains intérêts communs (Allemagne, Espagne, Royaume-Uni, Italie, Pays arabes, Pays de l'Europe Centrale et Orientale, Turquie, Irak, Iles anglo-normandes, Canada).

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

□ Le Club Echanges Normandie Afrique s'est retrouvé le 31 mars dernier, en présence de 29 participants dont 24 représentants d'entreprises.

Il était accueilli dans les locaux de la Société SAVI (Les Authieux Port Saint Ouen) par son dirigeant M. Thierry Valtat, paysagiste d'intérieur spécialisé dans l'hydroculture et la culture de palmiers, qui a créé une entreprise à Madagascar ; La Palmeraie.

Les points suivants ont été évoqués :

- organisation d'une mission de projection en Mauritanie et au Mali du 12 au 19 juin.
- participation au Salon Promote 2005 à Yaoundé au Cameroun du 6 au 12 décembre.
- réédition du catalogue de promotion des entreprises membres du Club : «Les pages d'or des entreprises normandes».
- validation des trois nouvelles demandes d'adhésions d'entreprises.

La prochaine réunion est fixée au jeudi 26 mai 2005 à 17h 30.

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

□ Le Club Maroc Normandie Initiatives

s'est retrouvé le 11 mars 2005 chez UPM KYMMENE, dont il a pu apprécié le chaleureux accueil. Les débats, très riches, ont notamment porté sur le développement d'une concurrence de plus en plus exacerbée —Japon, USA, Canada, Chine— dans des secteurs aussi différents que :

- énergie de secours, simulateur de navigation, mécanique, bureaux d'études.



Ont également été évoquées la mission Maroc à l'occasion du CFIA, la Journée Pays Maghreb du 28 février, les revues de presse et veille informative.

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

François Loos, Ministre Délégué au Commerce Extérieur, à la rencontre des entreprises Bas-Normandes

A l'occasion de la venue de François Loos, Ministre Délégué au Commerce Extérieur, Georges Cornier, Président de la CRCI de la Basse-Normandie et Président de NORMANEX ainsi que Serge Foucher, Président de la CCI de Caen, ont convié une trentaine d'entreprises bas-normandes à un déjeuner-débat sur le thème «Les perspectives des entreprises en matière d'exportations», le 4 avril 2005 à la Maison des Entreprises de Caen.

Lors de cette rencontre, les entreprises ont pu échanger librement et de manière très concrète avec le Ministre sur diverses thématiques telles que l'accompagnement des PME, les aides financières à l'exportation, les pays cibles, les primo-exportateurs, les groupements d'entreprises.



Par ailleurs, pendant ce déjeuner, 4 entreprises de la Manche ont été présentées plus particulièrement au Ministre François Loos. Regroupées en association dite «Normandy Craftsmen», ces quatre entreprises se lancent à la conquête du marché américain.

En effet, les Ateliers Aubert-Labansat, les sociétés Cornille & Havard, James Ebénistes et Fauvel ont décidé de mettre les moyens en commun afin de prospecter les Etats-Unis via le Tennessee et promouvoir le savoir-faire lié aux métiers du patrimoine.

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

Brèves

CANADA

Cosmétiques et étiquetage des ingrédients

Le nouveau règlement sur les cosmétiques publié le 1^{er} décembre 2004 par Santé Canada rend obligatoire l'étiquetage des ingrédients pour tous les cosmétiques vendus au Canada. Une période transitoire de deux ans est accordé aux fabricants. Les nouvelles dispositions entreront en vigueur le 16 novembre 2006 et auront alors force de loi.

NOUVEAUX SITES WEB SUR L'ECONOMIE FLAMANDE

www.flanderstrade.be & www.investirenflandre.be lancés par l'organisme Export Vlaanderen et le FFIO (Office flamand des investissements étrangers) vous renseignent sur l'économie flamande et sur les opportunités d'affaires et d'investissements qu'elle offre aux entreprises étrangères (recherche de fournisseurs, propositions d'affaires et partenariat, événements, actualités économiques, publications spécialisées).

BELGIQUE

Norme NIMP 15 pour le bois d'emballage

Le Conseil des Ministres a approuvé, le 4 février 2005, un projet d'arrêté royal relatif à l'utilisation, par les entreprises de traitement et les producteurs de bois d'emballage, de la marque attestant du respect de la norme internationale pour les mesures phytosanitaires (NIMP 15). Cette norme concerne une série de traitements universellement agréés, qui sont applicables aux emballages en bois, prévenant le risque de contamination par des organes nuisibles. Le projet stipule que les entreprises de traitement et les producteurs, qui veulent commercialiser des matériaux conformément à la norme NIMP 15, doivent être agréés par l'Agence fédérale pour la Sécurité de la Chaîne alimentaire (AFSCA).

LES REPORTS DE PAIEMENT DE LA DETTE DOUANIERE

Crédit d'enlèvement : simplifications

Nouveau : le site Internet des douanes françaises a précisé que du 1er juin 2004 jusqu'à fin 2005, et pour ce qui concerne le report de paiement de la TVA à l'importation, les opérateurs ne sont plus systématiquement tenus de cautionner le

crédit d'enlèvement.

Pour bénéficier de cette mesure «à caractère expérimental», ils doivent se rapprocher de leur recette régionale et s'engager formellement à respecter l'échéance du paiement.

A compter du 1^{er} avril 2005 et pour faciliter leur trésorerie, les entreprises détentrices d'un crédit d'enlèvement pourront en outre, si elles le souhaitent, acquitter à la douane la TVA exigible en une échéance unique, fixée le 25 du mois suivant l'importation. Enfin, la redevance de 1‰ est ramenée à 1 pour 2000 le 1^{er} juillet 2006, à 1 pour 3000 le 1^{er} janvier 2007 et supprimée le 1^{er} juillet 2007.

Sources : le MOCI

PASSEPORT DE VOS MARCHANDISES : LE CARNET ATA

Vos affaires vous conduisent à l'étranger pour :

- exécuter un chantier, installer ou réparer un équipement vendu, réaliser un spectacle en utilisant du matériel professionnel,
- prospector une nouvelle clientèle avec des échantillons, du matériel de démonstration,
- présenter vos produits dans une foire, un salon professionnel.

Pour le séjour temporaire de vos marchandises à l'étranger, le carnet ATA est la solution. C'est un document douanier d'exportation temporaire qui permet d'importer des marchandises dans plus de 60 pays signataires de la convention ATA.

Il présente de nombreux avantages :

- il facilite l'accomplissement des formalités douanières.
- il dispense le titulaire de cautionner les droits et taxes en devises auprès des autorités douanières du pays d'importation.
- il est valable pour une ou plusieurs opérations d'admission temporaire réalisées dans un ou plusieurs pays.
- sa facilité de rédaction ne nécessite pas de connaissances douanières particulières.

Pour toute information, conseil, vente imprimés et visa du carnet ATA, contactez votre CCI.

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 Soyser - 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 - msescosse@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

TALL SHIPS' RACE 2005

Une flotte exceptionnelle met les voiles sur Cherbourg-Octeville !

Près d'une centaine de grands voiliers investira la ville et ses quais du **14 au 17 juillet** prochains. Une flotte qui rassemblera, pour la première fois en France, trente des plus prestigieux trois-mâts de plus de 40 mètres ! Voiliers de rêve, concerts sur les quais, animations dans toute la ville... Cherbourg-Octeville et ses habitants vous promettent quatre jours de fête inoubliables... entièrement gratuits !

Recevez à bord d'un grand voilier !



A bord des grands voiliers de la Tall Ships'Race, invitez vos clients pour une rencontre conviviale exceptionnelle. Les réceptions ont lieu lorsque les voiliers sont à quai.

Réservation : Esprit Grand Large - Tél : 02 33 46 69 54

Contact : Florence Héroult - CCI Cherbourg/Cotentin - Tél : 02 33 23 32 67