

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 2006 - n° 15

EDITORIAL — Georges Cornier - Président du réseau Normanex



2006 : le monde s'offre à vous !

A l'heure de fixer des objectifs pour la nouvelle année, relevez le défi de l'exportation ! Vous disposez d'un potentiel à l'exportation mais vous n'avez pas de structure export, pas de personnel qualifié ? Vous exportez déjà et recherchez de nouveaux débouchés ? Vous souhaitez vous engager dans une démarche construite à l'export ?

Avant de s'aventurer dans une nouvelle activité d'exportation, il est essentiel d'examiner toutes les possibilités qui s'offrent à vous.

Avec Initiatives Export et NEO, nous allons accompagner chaque étape de votre développement et vous aider à pérenniser votre activité. Nous procéderons avec vous à la mise en place d'une réelle stratégie internationale.

Nos réseaux sont là pour vous conseiller, soyez conquérants !

Soyez assurés de notre total dévouement pour vous aider à conquérir de nouveaux marchés.
Bonne Année 2006.

DIEM : jeune mais néanmoins exportateur

Jeune entreprise créée en septembre 2004, DIEM —Desmares Industrie Etudes et Maintenance— installée à Azeville près de Montebourg, est spécialisée dans l'étude, la conception et la maintenance en travaux de chaudronnerie et mécanique de précision. Ses activités l'ont vite amenée à prospecter hors des frontières de l'hexagone et la société a pu bénéficier du parcours «Initiatives Export» que Normanex a mis en place pour aider les nouveaux exportateurs (notre article p.6). Eric Desmares, gérant de la société, témoigne.

■ Quelles sont les activités de DIEM et pour quels secteurs travaillez-vous ?

Eric Desmares : Nous exerçons la maîtrise d'ouvrages dans 4 secteurs : l'industrie agro-alimentaire, le traitement des eaux usées, le nucléaire et les marchés publics. DIEM a sélectionné des collaborateurs professionnels et des moyens performants afin d'assurer la qualité des produits et de ses matériels.

Nous assurons le contrôle qualitatif des pièces, l'assemblage et le montage sur site si nécessaire.

■ Comment avez-vous été amené à internationaliser vos prestations ?

E.D. : Il y a de nombreuses opportunités dans le domaine de la maintenance au Maghreb (Maroc et Tunisie). Nous avons été contacté il y a 6 mois pour une importante affaire en Tunisie mais

nous étions mal préparés.

J'en ai parlé avec F. Dublaron, Conseiller NORMANEX de la CCI de Cherbourg, avec qui j'ai structuré mon organisation export au travers de l'opération Initiatives Export. Après l'analyse initiale de nos projets et de l'entreprise (diag export), nous avons (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

décidé de faire une première approche stratégique vers le Maroc, la Tunisie et le Royaume-Uni. Toujours dans le cadre de cette démarche vers l'exportation, une demande d'étude de marché et de sélection d'opérateurs au Royaume-Uni, en Tunisie et au Maroc a été faite, via l'Agence Ubifrance. Nous avons commencé notre prospection vers le Maghreb, où nous avons obtenu très vite de très bons contacts. Aussi nous avons préféré nous concentrer sur cette zone et mettre en attente le Royaume-Uni.

■ Quels sont vos projets ?

E.D. : Il devient maintenant incontournable pour nous de nous déplacer pour conforter notre démarche commerciale et notre stratégie. Tout naturellement, et afin de poursuivre notre intention d'internationalisation, nous projetons d'effectuer une mission de prospection au Maroc. Initiatives Export propose aussi la recherche de financements et un dossier de demande de subventions est en cours....

Opération séduction pour la marque MORO

3MG est une très jeune structure (créée en janvier 2005) installée 16 rue Jean Lecanuet à Rouen, Christophe Moreau crée depuis 20 ans. Passionné par l'art sous toutes ses formes, il a étudié aux Beaux-Arts de Rouen, Dakar, Cologne... ainsi qu'au département textile de la prestigieuse Middlesex Polytechnic University à Londres.

La Sarl 3MG crée, fabrique et distribue des vêtements de prêt-à-porter féminin (et masculin) haut de gamme en série limitée, diffusés sous la marque MORO.

Pour entourer le créateur, une petite équipe accompagne ce projet original et ambitieux. Gilles Martin-Gilis, associé et Virginie Lagarde, chargée des relations publiques nous ont accueilli en présence de Christophe Moreau.



■ Comment se lance un créateur en «province» ?

Gilles Martin-Gilis : Etre créateur en province est un défi ; mais c'est aussi notre volonté. Tout comme le choix qui correspond à l'éthique de chacun de ne travailler que des tissus français.

L'aventure a commencé avec le Groupe Printemps (septembre 2004) qui nous a permis de rencontrer à travers une exposition très large des créations de Christophe (aquarelles, prototypes de chaussures, vêtements) public et succès. Depuis nous disposons de corners dans les Printemps de Lille, Rouen, Le Havre, Deauville, Paris—Italie et Nation— prochainement Parly, Vélisy, Tours, Lyon...

■ A quel moment avez-vous rencontré l'opportunité des aides réservées aux nouveaux exportateurs («NEO») ?

G.M-G. : Lors de notre participation en septembre 2005 au salon CASABO structure pour jeunes créateurs dans le cadre de la 100^{ème} édition du salon «Prêt-à-porter Paris». Nous étions depuis de nombreux mois en quête de structures et d'interlocuteurs prêts à nous soutenir. La Chambre régionale de métiers nous a permis de rencontrer un conseiller HNI, Pascal Joulain, séduit autant par nos créations que par notre volonté. Le dossier a été rondement mené : discussions à bâtons rompus ; le projet est détaillé, chiffré, matérialisé à travers le DIAG UP (diagnostic export) qui se révèle photo, miroir, traducteur à un instant T de notre volonté rendue intelligible pour le suivi administratif.

Le financement d'une grande partie de ce salon est accordé, pris en charge par l'action de soutien des Nouveaux Exportateurs Opérationnels (NEO) soutenue par le Conseil Régional de Haute-Normandie.

L'aide obtenue (70% du coût à hauteur de 5000 euros alors que le coût de l'opération s'élevait à 5690 euros) nous a permis de mener une opération blanche ce qui est rarissime pour une première expérience.

La nécessité de fournir un rapport de 25 pages à la suite nous a permis de clarifier notre objectif.

Le regard critique de l'accompagnement a été aussi important que le soutien financier ; il nous a également permis de croire en notre projet.

CASABO a été un test incontournable pour nous. Nous avons été confrontés à des acheteurs, des distributeurs, les contacts ont été très bons, le salon nous a permis également d'approcher 2 nouveaux fournisseurs : un façonnier en Bretagne et une patronnière dans les Vosges.

47 000 visiteurs professionnels sur 3 jours dont 47% d'étrangers, cela cadre l'événement. Nous avons enregistré des commandes pour Rome, Maastricht, le cirque du Soleil au Canada, les Emirats Arabes Unis....

La société a conscience qu'elle ne pourra survivre que si elle réalise 80% de son CA à l'international.

■ Quels sont vos projets dans le cadre de ce développement international ?

G.M-G. : La sensibilité du créateur ne peut s'adapter à une demande ; c'est la demande qu'il faut savoir saisir, la rencontre avec des mouvances ; il est difficile d'avoir une démarche structurée reposant sur des études de marché. Nous devons séduire. Hormis la taille, rien n'est déterminant dans les faits, pas même les couleurs ni les «saisons».

Nous comptons conforter l'Europe en 2006 (Italie, Royaume-Uni, Espagne, Andorre, Allemagne), prévoyons la participation à un salon au Printemps (à Londres, Milan ou Madrid) et préparons activement notre participation au salon The Train à New-York en septembre 2006.

Nous avons récemment pu rencontrer, dans le cadre de la journée pays Etats-Unis du 1^{er} décembre dernier, Stéphanie Sutton de la ME de Chicago et Alain Chiffard (consultant pour MCO Consulting à Cleveland) ; cela est une opportunité d'avoir accès si commodément à 2 réseaux en parallèle ; nous avons pu discuter de l'environnement des affaires, des prix à pratiquer...

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

JOURNÉES PAYS

Les journées pays permettent aux entreprises de rencontrer dans le cadre de rendez-vous privés et totalement personnalisés des experts qui se déplacent tout spécialement pour venir à l'écoute de leurs besoins. Les rencontres sont soigneusement préparées par nos équipes et les opportunités analysées en fonction des secteurs porteurs.

L'INDE

Le réseau NORMANEX - CCI Alençon organise, en partenariat avec Monsieur Singh de la société Indian Touch (50), une réunion d'information sur l'Inde, le mardi 7 février 2006 à la CCI de Caen.

Une mission sera proposée en novembre 2006 pour les entreprises désireuses de découvrir l'Inde, d'y établir des contacts et d'y rechercher des partenaires.

Quelques chiffres clé :

- un milliard d'habitants,
- un taux d'accroissement annuel de la population de 1,9%, soit 17 millions de personnes en plus chaque année,
- un taux de croissance moyen de 6% depuis 10 ans (8,5% en 2003),
- une classe moyenne d'environ 300 millions de personnes avec un pouvoir d'achat croissant,
- des importations qui ont atteint 105 milliards de dollars en 2004-2005, 80 milliards pour les exportations,
- une place trop modeste pour la France : 15^{ème} fournisseur de l'Inde, 9^{ème} client.

Le marché indien est très vaste et difficile à approcher parce qu'encore trop peu connu. Paradoxalement, l'Inde joue et jouera un rôle de plus en plus important dans l'économie mondiale, sa croissance économique devenant incontournable au même titre que la Chine il y a quelques années.

Contact : Angéline Goupil - Normanex CCI Alençon
Tél : 02 33 82 82 40 - goupil@alencon.cci.fr

ROYAUME-UNI - IRLANDE

En collaboration avec les ME de Londres et Dublin, une journée aura lieu les 27 mars à Caen et 28 mars à Rouen. Une soirée dîner-débat commune aux 2 réseaux sera également proposée.

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

RUSSIE - UKRAINE

Journée d'information «Russie /Ukraine» le 1^{er} février 2006 à la CCI du Havre, en collaboration avec les ME de Moscou et de Kiev et d'un consultant français, M. Michel Aguiet. Présent en Oural depuis plus de quinze ans, ce dernier conseillera les entreprises sur leurs débouchés dans cette région de plus de 35 millions d'habitants, la plus riche de Russie (pétrole, gaz, diamants, minéraux, bois, industrie de transformation) qui connaît une croissance annuelle de plus 10%. Rendez-vous individuels et déjeuner-débat.

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

TURQUIE

Le 17 mars 2006, M. Raphaël Esposito, Directeur de la Chambre de Commerce Française en Turquie recevra les entreprises intéressées dans les locaux d'HNI Rouen.

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

VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE



Bernard Crozes, Directeur Régional du Commerce Extérieur et Daniel Verger, Président de HNI, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, conviaient les entreprises le 19 décembre dernier à une réunion sur le thème du «Volontariat International en Entreprise» (V.I.E.) à la CCI du Havre.

Cette solution souple, simple et rapide permettant aux PME/PMI de confier à un nouveau collaborateur une mission professionnelle à l'international tout en bénéficiant d'un important soutien financier —notre fiche export— était présentée par Madame Danièle Ilacqua, Chef du département «V.I.E.» d'Ubifrance avec la participation de Philippe Rabit, Président de Partenariat France (Association pour le reportage des PME à l'export).

Messieurs Lescanne et Marin des sociétés Nutriset et Flexifrance ont pu apporter leur témoignage.

Contact : Martine Boisnard - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70
martine.boisnard@rouen.cci.fr

LA LETTONIE EN NORMANDIE

La manifestation organisée le 5 novembre à l'occasion de la visite de Mme Vaira Vike-Freiberga, Présidente de la République de Lettonie, a permis aux entreprises normandes d'échanger dans le cadre de rendez-vous individuels avec la délégation d'une cinquantaine d'entreprises lettones et de mesurer très concrètement les opportunités qui s'offrent à elles. Plusieurs d'entre-elles ont manifesté une réelle satisfaction sur la qualité des échanges et sur les possibilités de marchés pour leurs activités.



crédit photo Région Basse-Normandie

Bien qu'en progression, nos échanges commerciaux restent encore trop modestes. Avec 2,4% de part de marché en 2004, la France n'est que le 13^{ème} fournisseur de la Lettonie.

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

CHINE

21 entreprises ont participé à la mission commerciale organisée du 14 au 23 octobre dernier par HNI en collaboration avec la CCI française en Chine, la Mission Economique de Canton et le Bureau Le Havre-Normandie à Dalian.

Après une visite de la Foire de Canton, vitrine de l'industrie chinoise, et d'une



«Pu Dong, quartier des affaires de Shanghai»

zone industrielle européenne à Canton, chaque entreprise a pu rencontrer des partenaires préalablement sélectionnés d'après leur cahier des charges. Des déplacements avec visites au sein des entreprises ont ainsi été organisés dans les provinces du Guangdong, du Jiangsu, du Zhejiang, de Shanghai, de Pékin.

Devant le succès de cette opération, une prochaine mission est programmée du 11 au 19 mars 2006 à Shanghai et Canton.

La Chine (1,3 milliard d'habitants) présente une croissance annuelle moyenne de 9% depuis 10 ans et est en passe de devenir la deuxième économie mondiale d'ici 15 ans.

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

HNI Rouen a accueilli du 5 au 19 décembre une délégation de la Ville de Ningbo.

11 personnes sélectionnées par le Centre de Formation des Cadres de Ningbo ont participé à ce 12^{ème} séminaire interculturel.



Le programme était composé de conférences sur des thèmes économiques (présentation de l'économie régionale, rôle des banques, rôle des avocats...) et de visites d'entreprises, la finalité étant de donner une vision précise du fonctionnement d'une économie de type occidental.

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

TUNISIE

Mission de prospection du 23 au 27 novembre

Initiées en 2000, les 6^{èmes} Journées Partenariales Tuniso-Françaises suscitent un intérêt croissant.



La délégation reçue par Serge Degalleix, Ambassadeur en Tunisie en présence de M. Foued Lakhoua, Président de la CTFCI

La tenue d'une nouvelle édition en novembre dernier témoigne des retombées des rencontres précédentes qui ont offert des perspectives très encourageantes en terme de partenariats.

Le thème de l'atelier choisi cette année, traitait de la situation des industries électriques, électroniques et de l'électroménager en Tunisie et en France, choix dicté par les performances de ce secteur.

HNI a jugé opportun d'organiser une mission concomitante à cet événement, regroupant 8 entreprises normandes.

Des rendez-vous avec des partenaires tunisiens avaient été préparés en collaboration avec la Chambre Tuniso-Française soit au siège des entreprises tunisiennes, soit sur le lieu des Journées. Chaque entreprise a pu bénéficier d'en moyenne une douzaine de rendez-vous.

La présence des membres du gouvernement, Mondhek Zenaïdi, Ministre du Commerce et de l'Artisanat, Afif Chelbi, Ministre de l'Industrie, de l'Energie et des PME, aux séances d'ouverture et de clôture, témoigne de l'intérêt porté par la Tunisie à ces journées.

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

ROUMANIE

La Roumanie, futur membre de l'Union Européenne est devenue une destination prisée de nombreux exportateurs, notamment Italiens et Allemands, la France n'étant que peu présente sur ce marché.

Pourtant la Roumanie, forte de ses 22 millions d'habitants a de nombreux atouts à faire valoir même si des efforts accrus doivent continuer à être réalisés pour atténuer la bureaucratie, éliminer la corruption, renforcer la discipline financière, etc.

Un taux de chômage de 6%, une croissance annuelle d'environ 6%, une inflation qui est passée de 34,5% en 2001 à 9,3% en 2003 et des salaires moyens de 205 euros rendent ce marché en plein développement encore plus attrayant tant par sa position géopolitique et stratégique dans la zone, que par la taille de son marché (2nd marché plus attractif à l'Est après la Pologne).

Afin d'étudier les possibilités s'offrant aux entreprises, une journée de rencontre avec notre partenaire roumain autour de plusieurs thèmes comme la pénétration du marché, la fiscalité, le droit social roumain, la législation selon les secteurs d'activités, le transport, etc, est proposée.

Cette rencontre, devant avoir lieu en janvier, sera suivie d'une mission de prospection, qui pourra bénéficier du soutien financier de la région et de l'Etat.

Contacts : • David Revert - Normanex CCI Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 33
drevert@pays-auge.cci.fr
• Bernard Lemoine - HNI Eure - Tél : 02 32 38 81 10 - bernard.lemoine@eure.cci.fr

UNE DÉLÉGATION FRANÇAISE AU CAMEROUN

Du 5 au 10 décembre dernier, sous la présidence d'Alain Patrizio, 30 entreprises ont participé au déplacement à Yaoundé organisé par l'IPAD à l'occasion du Salon International de l'Entreprise PROMOTE 2005.

Contact : Ludovic Houssard
IPAD - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 85
ludovic.houssard@rouen.cci.fr



Une partie de la délégation devant le Ministère du Développement Industriel et Commercial

CARNET DE ROUTE

P

POLOGNE

Une mission de prospection est organisée en Pologne du 2 au 7 avril 2006, dans la région de Poméranie (Gdansk-Sopot-Gdynia) et à Varsovie, en collaboration avec la CCI française en Pologne.

La Pologne (38,5 millions d'habitants) bénéficie d'une position centrale en Europe. Les opportunités pour les entreprises françaises sont nombreuses : export de biens de consommation et de biens industriels, import de textile, meubles, PVC ou encore partenariats industriels dans les domaines de la mécanique, la menuiserie, l'usinage.

La Poméranie (2,2 millions d'habitants), située au nord de la

Pologne, est l'une des régions les plus dynamiques pour la création d'entreprise et l'innovation. Ses trois villes pilotes Gdansk, Sopot, Gdynia en font la 5^{ème} région pour le revenu/habitant, 4^{ème} pour les exportations avec des secteurs porteurs comme le nautisme et la construction navale, l'industrie de transformation des produits de la mer, le tourisme.

Un programme de rendez-vous d'affaires individuels sera organisé en Poméranie puis à Varsovie, avec des importateurs, distributeurs, clients finaux, partenaires industriels... identifiés d'après le cahier des charges des entreprises. Des rencontres avec les institutions locales viendront compléter ce programme.

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

M

MAROC

FRANCE EXPO 2006
(CASABLANCA) 8 AU 11 MARS

La France est le premier partenaire commercial du Maroc et représente 50% des investissements étrangers. 32% des importations sont françaises. Le Maroc exporte 25% de sa production vers la France. Engagé dans une dynamique de progrès, le Maroc évolue à un rythme rapide, avec une restructuration de l'environnement des affaires et la mise en oeuvre de grands projets d'infrastructures pour réussir la mise à niveau globale de son économie et celle de ses entreprises.

France Expo attire 20 000 visiteurs, 350 exposants, 9 000 m² d'exposition, des colloques,

séminaires et animations, une campagne médiatique d'envergure et des formules de participation optimisées.

De nombreux secteurs d'activité seront représentés : mécanique, maintenance, emballage, plastrerie, transport et logistique, distribution, équipements urbains, agriculture et agro-industrie / agro-alimentaire, services et produits favorisant la mise à niveau industrielle, industries et services liés au tourisme.

NORMANEX et HNI, en collaboration avec la CCI française au Maroc, présenteront 14 entreprises sur un stand «Normandie».

Contacts : • Florence Poiblaud
Normanex CCI Caen
Tél : 02 31 54 54 81
fpoiblaud@caen.cci.fr
• Vincent Lemarchand
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr
• Véronique Crézé - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

PROGRAMME PRÉVISIONNEL DES ACTIONS COLLECTIVES 2006 À L'ÉTRANGER

FOIRES ET SALONS

AFRIQUE	Sénégal	Dakar - Siagro	avril
ASIE	Chine	Ningbo - Zits	8-12 juin
	Chine	Canton - SITL*	28-30 juin
	Chine	Shanghai - Music China	18-21 octobre
MAGHREB	Maroc	France Expo*	8-11 mars
	Algérie	Expobois	1 au 4 avril
	Algérie	FIA	1-8 juin
EUROPE	Gde-Bretagne	B2B Bournemouth	février
	Allemagne	Hannover Messe*	avril
	Suède	EuroHorse	13 au 16 avril

* salons labellisés Ubifrance

(1) Mission de prospection collective : elle est multi-sectorielle ou spécifique.

(2) Mission exploratoire : elle a pour objectif de découvrir un nouveau marché.

(3) Mission de portage : elle correspond à l'abord d'un marché spécifique où les PME seront parrainées par une grande entreprise française installée sur place.

(4) Mission de prospection et de coopération : elle allie des partenaires institutionnels (hôpitaux, ports...).

MISSIONS DE PROSPECTION

AFRIQUE	Bénin - Togo - Ghana ⁽¹⁾	mai
	Djibouti - Ethiopie	novembre
	Algérie ⁽¹⁾	décembre
ASIE	Chine	13 au 17 mars
	Chine ⁽²⁾	13 au 22 juin
	Inde ⁽²⁾	novembre
AMÉRIQUES	USA	avril
	Canada ⁽¹⁾	avril - mai
	Brésil - Argentine ⁽¹⁾	septembre
EUROPE	Allemagne ⁽¹⁾	février
	République Tchèque	1 au 4 avril
	Pologne/Poméranie + Varsovie ⁽⁴⁾	2 au 7 avril
	Turquie ⁽²⁾	mai
	Russie - Ukraine ⁽¹⁾	25 au 29 sept.
	Irlande	octobre
Roumanie	2 ^{ème} semestre	

FINANCEMENT - L'ensemble de ces actions est susceptible de pouvoir bénéficier du soutien financier du Conseil Régional au titre de l'Aide Régionale pour le Développement International des Entreprises (ARDIE) ou du Fonds Régional d'Aide à l'Export (FRAEX) suivant le contrat de Plan Etat-Région 2000/2006. Cette dernière procédure est instruite par la DRCE (Direction Régionale du Commerce Extérieur).

Informations auprès de votre conseiller : HNI - Tél : 02 35 14 38 70 ou Normanex - Tél : 02 31 54 40 26

FORMATIONS NORMANEX CAEN

Programme 2006

- 9 février : «La maîtrise des incoterms, atout majeur de la logistique»
- 30 mars : «Les documents d'accompagnement des marchandises à l'international : contraintes et avantages»
- 20 avril : «DEB et fiscalité européenne : comment s'y retrouver ?»
- 15 et 19 juin : «Le crédit documentaire et les autres techniques et garanties de paiement à l'international»
- 16 et 17 octobre : «Négocier et rédiger un contrat de vente à l'international»
- 14 novembre : «Savoir construire son plan export»
- 28 nov. et 7 déc. : «Logistique des opérations internationales»

Programme complet sur le site web www.caen.cci.fr
Contact : Ingrid Berger - Tél : 02 31 54 54 82
iberger@caen.cci.fr

HNI ROUEN

- 7 février : «Les Incoterms»
- 21, 22 et 28 mars : «La Douane à l'importation et à l'Exportation»
- mars - avril - mai - juin : «Gérer efficacement vos commandes export»
- 4 et 11 avril : «Crédit Documentaire»
- 18 mai : «Optimiser ses achats de transport»
- juin : «TVA et Commerce international»
- juin : «Documents d'accompagnement à l'exportation»
- juin : «Réussir une opération d'importation»
- octobre : «Contrat de vente à l'international»
- octobre : «Gestion fiscale et Commerce international»
- novembre : «Spécial commerciaux export»
- décembre : «Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international»

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

CEPPIC Langues

Vous souhaitez mieux communiquer avec vos interlocuteurs étrangers en Anglais, Espagnol, Allemand, Néerlandais, chinois mandarin, ou toute autre langue...

Le CEPPIC a une réponse adaptée à vos besoins !

Cours inter-entreprises, cours intra-entreprises, cours particuliers, cours par téléphone, multimédia tutoré, formation à distance ou encore mix-formation : il existe forcément une solution qui vous conviendra.

Contact : Ceppic - Marie-Françoise Marcassin
Tél : 02 35 59 44 10
langues.net@ceppic-cepro.com

L'AIDE AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS

Priorité pour nos réseaux : l'appui aux nouveaux exportateurs. Dans le n° de Mai-Juin dernier de notre revue, nous présentions les dispositifs NEO, en Haute-Normandie et «Initiatives Export», en Basse-Normandie, structurés de manière à apporter aux entreprises néophytes une réflexion dans leur démarche export.

En 2004 et 2005, NEO a réalisé 61 «Diagnostic Export», une des étapes clé de la démarche, et monté 32 missions à l'international. Objectif 2006 : 40 «Diag Up» et 25 accompagnements de missions.

«Initiatives Export», démarche initiée en 2001 par le réseau NORMANEX porte ses fruits. Depuis 4 ans, plus de 80 entreprises ont été sensibilisées. Par un diagnostic export, les conseillers NORMANEX font le point sur les capacités de ces entreprises à se lancer sur des marchés étrangers et les aident à structurer leurs démarches.

Pour une trentaine d'entre-elles, les premières informations orientations marchés (IOM) ont conforté leur décision de s'ouvrir aux marchés souhaités. Des enquêtes prospects sont venues renforcer les premiers éléments et aujourd'hui ces entreprises ont établi un courant d'affaires régulier à l'export.

Ces premiers résultats doivent être renforcés et élargis. Les marchés intérieurs sont de plus en plus saturés et se développer à l'international doit, si l'activité le permet, devenir une priorité.

Afin de donner à la Basse-Normandie, toutes les chances de réussir l'internationalisation de ses entreprises, de nouveaux objectifs plus ambitieux sont mis en place dès à présent.

L'engagement de chacun est nécessaire dans cette opération et NORMANEX s'investira de plus en plus, sur du long terme, aux côtés de chaque société désireuse d'aller encore plus loin.

Dans ce n° de Normandie International p. 1 et 2, nous donnons la parole à 2 très jeunes entreprises (1 an seulement !) qui ont vite été confrontées à la nécessité de chercher des marchés au-delà de nos frontières. C'est avec confiance que les sociétés DIEM et 3MG peuvent se lancer dans cette aventure, se sentant épaulées par des réseaux.

D'autres pourraient témoigner :

L'appui de réseaux

Nicolas Bargas technico-commercial chez ACMA OLÉOSYNTHESE située à Ancourt et spécialisée dans la recherche, le développement de lubrifiants et la conception de système d'application par pulvérisation (sur métaux froids plus particulièrement) par exemple.

Souhaitant se développer vers le Royaume-Uni, la société avait participé à une réunion à la CCI de Dieppe sur les opportunités offertes par cette destination. Occasion de rencontrer Pascal Joulain, un consultant HNI arrivé à point nommé pour le montage d'une participation à Tolexpo. L'accompagnement financier a été le 1^{er} bénéfice immédiat. La participation à ce salon s'est avérée très positive avec la rencontre notamment d'un contact extrêmement important.

Le «Diag Up» qui s'en est suivi a aider Nicolas Bargas à se poser les bonnes questions, aussi bien en ce qui concerne le développement dans l'hexagone de la société que la politique à mener au-delà de nos frontières. Cette démarche pas à pas ouvre aujourd'hui la voie à d'autres projets : montage d'un dossier d'aide pour «angliciser» le site, prospecter vers l'Italie...

Avec de surcroît pour N. Bargas la possibilité de conforter son poste dans l'international, et d'apprécier de mieux en mieux l'offre HNI !

NEO «facilitateur»

GIRAUD BARDOUX (situé à Oissel) aura lui 100 ans en 2007. Spécialisée dans la fabrication de tringles à rideaux, la société se trouve aujourd'hui confrontée à un marché stagnant en France.

C'est incité par HNI que Thierry Corpet, son PDG, a osé démarcher à l'étranger. NEO lui a permis de participer à une mission au Maroc, que M. Corpet qualifie «d'excellent rapport qualité-prix» : travail excessivement bien préparé et rendez-vous parfaitement ciblés. Avec de surcroît un sentiment de grande facilité, «aucune douleur» pour tout l'aspect administratif pas forcément du goût d'un chef d'entreprise. L'aide financière représentait un élément non pas appréciable mais **obligatoire**.

Le chiffre d'affaires sur le Maroc a doublé en 1 an et devient aujourd'hui significatif. La société a en projet plusieurs chantiers parmi lesquels l'équipement de la prestigieuse Mamounia à Marrakech et pour conforter son cercle de connaissances et identifier mieux ses produits, la participation à France Expo 2006.

Parallèlement l'entreprise se lance vers le Moyen-Orient...

NEO a déclenché le réflexe nécessaire pour affronter «seul» de nouveaux marchés.

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

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

L'ACTUALITÉ DES CLUBS

□ **Dynamic Export** en collaboration avec les Clubs Export de l'Orne et de la Manche, a organisé le 7 décembre dernier, à l'École de Management de Normandie, une rencontre sur le thème : «PME-PMI, comment utiliser l'expérience et le réseau des grands groupes français pour votre développement à l'international ?» l'exemple de la grande distribution.

Cette réunion fut l'occasion de mieux connaître l'offre que proposent les grands groupes français dans le cadre de Partenariat France.

Leurs «coups de pouce» très concrets sont parfois peu connus (appui logistique, abri, accueil stagiaire - VIE, portage - salon, mise en relation, ouverture de carnets d'adresses, assistance juridique...).

A l'ordre du jour de la prochaine **Assemblée Générale du 2 février 2006** : «Union européenne : l'élargissement, quelles conséquences, quel futur ?».

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

□ Le Club Export Manche

Ce Club s'adresse aux chefs d'entreprises de la Manche et à leurs collaborateurs cherchant à optimiser la réalisation de leurs projets à l'export. Son objectif est de favoriser les échanges. Il est également ouvert aux entreprises ayant une volonté de travailler sur les marchés extérieurs, mais n'ayant pas encore d'expérience.

Une intervention technique ponctue chacune des réunions.

Créé depuis février 2005, le Club prendra bientôt une forme associative. Ses membres bénéficieront des opérations des autres Clubs Export de Normandie.

En la personne de Jean-Philippe Blot, le CEM a dès à présent un président chargé de lui donner l'impulsion.

Contacts : • Anne-Lise Fer - Normanex CCI Centre et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86 - alf@granville.cci.fr

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

□ Le **Club Echanges Normandie Afrique** s'est retrouvé dans les locaux de la société **Lorin Systemes** le jeudi 24 novembre. A l'ordre du jour : la dernière main à la mission qui s'est rendue à Yaoundé (Cameroun) du 6 au 12 décembre à l'occasion du salon PROMOTE 2005 ; études de projets de missions vers Djibouti, le Ghana, le Bénin en 2006, le Nigéria en 2007 ; l'organisation d'une manifestation de prestige autour du compagnonnage industriel le 30 mars 2006.

La prochaine rencontre aura lieu le 2 février 2005.

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



□ Le Club Chine

La prochaine réunion du Club Chine se déroulera le 2 février 2006 sur le thème de la logistique dans les échanges avec la Chine. Une présentation sera par ailleurs faite de l'e-communauté Chine, plate-forme collaborative spécialement mise en place par HNI pour les membres (forum d'échanges, kit pays, témoignages d'experts et d'entreprises, ressources d'information...).

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

Le compagnonnage industriel fête ses 10 ans le 30 mars prochain à Rouen

L'IPAD étudie un programme particulièrement séduisant pour fêter cet événement : journée de travail avec témoignages et soirée de gala (projection d'un court métrage d'un réalisateur africain, concert de percussions africaines, dîner avec spécialités africaines ?).

250 missions de compagnonnage industriel ont été réalisées en 10 ans dont 114 en Afrique subsaharienne (Sénégal, Cameroun, Madagascar, Côte d'Ivoire) : la moitié d'entre-elles ont été effectuées par des opérateurs économiques normands.

Contact : Thierry Peleau - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86 - thierry.peleau@rouen.cci.fr

ACCUEIL D'UNE DÉLÉGATION DE POMÉRANIE LE 8 DÉCEMBRE 2005

Dans le cadre des contacts établis entre la Poméranie et la Haute-Normandie par le Conseil Régional, Jacques Brifault, représentant Christian Héral, a rencontré le Maréchal Kozlowski.

Après une présentation de HNI, puis de l'EIC, diverses pistes de coopération entre les deux Régions ont été explorées, dont l'organisation en avril 2006 par HNI d'un déplacement d'industriels en Poméranie et à Varsovie, et la mise en place d'un cadre franco-polonais entre les deux Régions, chargé d'identifier les partenariats possibles entre PME/PMI des deux régions.

Contact : Jean-Marie Haupert - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 84

jean-marie.haupert@rouen.cci.fr

CANADA

Journée de travail sur le Canada le 7 décembre 2005 à la CCI de Dieppe, intervention de Jacques Legendre «Entreprises New-Brunswick, le Service Investissement de la Province», et de Frédéric Marchand, Directeur des Relations Internationales et des Programmes Européens au sein du Conseil Général du Nord Pas-de-Calais.

Contact : Pascal Joulain - HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 92 - pascal.joulain@rouen.cci.fr

avertissement

Sollicitations frauduleuses par des entreprises chinoises faisant miroiter des commandes de produits français

Il est recommandé la plus grande prudence aux entreprises françaises non encore implantées sur le marché et approchées spontanément par des acheteurs chinois ou qui se présentent en tant que tels pour passer commande et les attirer en Chine pour signer des contrats alors que leur seul objectif est de leur soutirer des fonds (commissions, dépenses somptuaires, cadeaux, frais de voyage).

Contactez en cas de doute la M.E. la plus proche :

- pekin@missioneco.org
- shanghai@missioneco.org
- canton@missioneco.org
- chengdu@missioneco.org

INAUGURATION DE LA CCI DU HAVRE LES 27 ET 28 OCTOBRE 2005

Le nouveau siège de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Havre a été officiellement inauguré le 28 octobre dernier par Mme Christine Lagarde, Ministre déléguée au commerce extérieur.

Le bâtiment, situé à l'entrée du Havre dans un quartier en plein développement, a accueilli pendant deux jours près de 600 entreprises de la région pour leur présenter l'ensemble de ses services : conseil en développement, emploi-formation, information économique, création-reprise, clubs et réseaux, ... et bien sûr l'international.

Haute-Normandie International a organisé sur son stand une présentation interactive de son réseau et de ses missions. Au travers d'un jeu «Quizz», les entreprises ont testé leurs connaissances du commerce international et découvert ou redécouvert les actions qu'HNI met en place pour les accompagner sur les marchés étrangers.



Parmi les gagnants du Quizz, quatre entreprises ont été tirées au sort :

- AIRCELLE (aéronautique - Le Havre) - 1^{er} Prix : une estampe du peintre Diaz
- MASER (maintenance industrielle, travaux neufs, montage - Harfleur) - 2^{ème} Prix : une formation à l'international offerte par HNI.
- SHGT (solutions logistiques et gestionnaire de terminaux portuaires - Le Havre) - 3^{ème} Prix : un espace publicitaire sur la rubrique «Exporter» de Drakkaronline, portail normand de l'information économique.
- ACTIV ACB (négoce de matériel informatique - Le Havre) - 4^{ème} Prix : une lampe Berger.

Dans son discours, la Ministre a présenté le dispositif de soutien à l'export ciblé sur l'emploi et les actions collectives, lancé par le gouvernement le 5 octobre. Elle s'est par ailleurs félicité de la signature d'un partenariat entre HNI et Ubifrance, l'agence française pour le développement international des entreprises. A ce titre, HNI assure la promotion de l'ensemble des produits et services d'Ubifrance (salons à l'étranger, missions de prospection, VIE, études de marché, guides-répertoires,...) auprès des entreprises de la région.

Contacts : l'équipe de HNI Le Havre

- Christine Djaté - Tél : 02 35 55 26 94 - cdjate@havre.cci.fr
- Laurence Mahot - Tél : 02 35 55 26 95 - lmahot@havre.cci.fr
- Catherine Bulan - Tél : 02 35 55 26 75 - cbulan@havre.cci.fr
- Christine Canino - Tél : 02 35 55 26 79 - ccanino@havre.cci.fr

IDIT - Michel Gout élu président de l'Institut du Droit International des Transport.

Lors de sa 36^{ème} AG annuelle du 19 octobre 2005, le Conseil d'Administration de l'IDIT a élu Maître Michel Gout, avocat au barreau de Paris et co-fondateur du cabinet UGGC et Associés à la Présidence de l'Institut, succédant ainsi à Maître Guillaume Brajeux (Avocat - Holman, Fenwick & Willan).



Le bureau est ainsi composé :

- Président : Michel Gout
- Directrice scientifique : Isabelle Bon-Garcin
- Secrétaire Générale : Sophie Pillard
- Secrétaire Général adjoint : Alexandre Gruber
- Trésorier : Gérard Vargas
- Trésorier adjoint : Didier Pivert
- Président sortant : Guillaume Brajeux.

Fondé en 1969, l'Institut du Droit International des Transports est un lieu de rencontre entre chercheurs et acteurs économiques intéressés par la problématique du droit des transports et de la logistique, tous modes confondus, dans un contexte national et international.

Grâce à sa triple vocation : recherche, information, formation, l'IDIT est intégré en tant que centre expert en droit des transports et de la logistique au sein de la structure «Haute-Normandie Filière Logistique» dont le projet «Logistique Seine Normandie» vient d'être labellisé comme pôle de compétitivité.

En 2006, à Deauville (18 et 19 mai) l'IDIT organise en collaboration avec l'IRU (International Road Union) un colloque international à l'occasion du 50^{ème} anniversaire de la CMR (Convention de Genève pour le transport des marchandises par route).

Tous renseignements peuvent être obtenus sur le site : www.idit.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
- 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