

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 2006 - n° 17

EDITORIAL – Georges Cornier - Président du Réseau Normanex

Deux ans après l'accueil de dix nouveaux Etats-membres, le processus d'élargissement de l'Union européenne se poursuit par des négociations avec la Turquie et la Croatie depuis l'année dernière et la probable adhésion de la Roumanie et de la Bulgarie.

Cet élargissement doit être considéré comme un processus gagnant-gagnant bénéfique à nos entreprises. Depuis 1993, la France a en effet plus que quadruplé ses exportations à destination de ces nouveaux Etats-membres, dont la valeur dépasse désormais près de 12 milliards d'euro chaque année. C'est également une destination importante des investissements des entreprises françaises.

En phase de rattrapage économique, la Roumanie et la Bulgarie dont la croissance moyenne avoisine les 5%, représentent de réels débouchés commerciaux, d'autant plus qu'elles doivent réaliser d'importants investissements, notamment en matière d'infrastructures ou d'environnement.

La Bulgarie est d'ailleurs à l'actualité dans notre Région : une délégation d'entrepreneurs bulgares sera l'invitée d'honneur d'une journée de rencontre économique le 24 mai prochain à Bayeux.



TECHNEAU : du bocage normand aux pays d'Europe Centrale

Au coeur du bocage normand, plus précisément à Marigny près de Saint Lô nous accueille la société Techneau véritable ruche de modernité et de jeunesse. Créée en 1991, la société est spécialisée dans l'ingénierie de l'eau. Aujourd'hui le groupe qui dispose d'une centaine de personnes réalise un CA de 20 millions d'euros dont 20% à l'export. Pascal Samson, responsable export a répondu à nos questions.

■ Quelles sont les activités de votre société ?

Pascal Samson : Le métier de base de Techneau est le traitement des eaux pluviales. L'objectif des produits est d'éviter la pollution des milieux hydrauliques superficiels par les hydrocarbures mélangés aux eaux pluviales.

Nous avons ainsi développé des gammes de produits afin de répondre aux différents types de pollution des eaux pluviales :

- séparateur à hydrocarbures pour les aires de distribution de carburant,
- décanteur particulaire pour les sites industriels,
- unités de traitement d'aires de carénage de bateaux.

Par exemple, l'installation de ce type d'équipements dans le port de Granville a contribué très nettement à l'amélioration des eaux du bassin. Les responsables techniques de la CCI maître d'ouvrage sur ce projet pourraient vous confirmer son efficacité.

Par sa maîtrise de l'intégralité du cycle de vie du produit : conception, fabrication et commercialisation et par son positionnement à la pointe de l'innovation, notre groupe dispose d'une valeur ajoutée qui lui permet d'occuper une place majeure sur les marchés national et européen. Nous avons investi considérablement cette année pour développer une nouvelle gamme faisant l'objet d'un brevet européen.

Les produits sont constamment adaptés aux exigences des clients et aux normalisations européennes. Pour tester et améliorer leurs performances, nous nous sommes, entre autres, dotés de plusieurs bancs d'essais. Pour

tout cela, nous disposons d'un bureau d'étude technique de 10 personnes.

Enfin la gestion des eaux pluviales sera un enjeu important dans les prochaines années. C'est pourquoi nous avons développé des gammes complémentaires comme :

- les accessoires hydrauliques,
- les stations de relevage des eaux.

(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

■ Quelle est la part du développement international dans votre société ?

P.S. : Depuis le début la société réalise une part conséquente de son CA à l'export. C'est par les contacts noués sur des salons internationaux comme Batimat à Paris et Polutec à Lyon que nous avons réalisé nos premiers pas vers l'international ; ces opportunités ont été complétées par une démarche de prospection à part entière développée avec un cabinet conseil. Ensuite, un commercial export recruté en 1997 a validé cette démarche et abouti à la création d'un service export à part entière.

■ En quoi consiste votre expérience des «Pays de l'Est» ?

P.S. : Nous travaillons avec l'Estonie, la Lettonie, la Slovaquie, la Hongrie, la République Tchèque, la Pologne, la Slovaquie..., dans une moindre mesure la Roumanie..., connaissance de nos produits et réputation induisant un phénomène de rebond de pays à pays.

En Pologne, Slovaquie et République Tchèque —où notre activité est particulièrement dynamique— nous disposons désormais, de filiales de commercialisation.

Conditions sine qua non pour l'accès à ces marchés, les homologations nécessaires sont longues à obtenir ; la rentrée dans l'Europe devrait d'ailleurs atténuer cet obstacle.

Nous misons sur la qualité des produits et notre activité de développement. Grâce à cette valeur ajoutée, nous arrivons à vendre avec des coûts supérieurs aux producteurs locaux, la concurrence étant somme toute importante. Comme en France, Techneau intervient dans des secteurs tels que environnement, travaux publics, gestion des réseaux et bâtiments.

■ Vous êtes-vous trouvés confrontés au problème de la langue ?

P.S. : Pas réellement, l'anglais est bien sûr la langue de base ; mais notre service export maîtrise également l'espagnol et l'allemand. L'élément clé est de pouvoir rencontrer «la bonne personne» ; ce qui fut le cas en République Tchèque expliquant ainsi nos progrès dans ce pays ; les barrières de langue deviennent ensuite secondaires.

■ Et quels sont aujourd'hui vos projets ?

P.S. : Valider l'acquis. Nous opérerons en fonction des opportunités prioritairement plutôt qu'en fonction d'une approche pays. Nous souhaiterions par exemple renforcer nos positions en Roumanie et en Bulgarie. Descendre vers la Grèce et débiter avec les pays de l'ancienne Yougoslavie font également partie de nos intentions.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

CONDI OUEST retrouve ses clients en Hongrie

Condi Ouest installé à Vernon, conçoit et réalise des emballages techniques industriels le plus souvent en polyéthylène afin de protéger les appareils fragiles. Jeune société de 13 années, Condi Ouest emploie au total une soixantaine de personnes sur plusieurs sites et dispose d'un bureau d'étude de 3 personnes. Son CA total atteint 9 millions d'euros avec une progression annuelle de plus de 10%. Aujourd'hui la société compte se développer en Hongrie. Nous avons rencontré Bernard Lavocat, son PDG à l'aube de cette nouvelle aventure.

■ Qui sont les clients ?

Bernard Lavocat : Notre clientèle est constituée des grands donneurs d'ordres majoritairement du domaine de l'électronique : Schneider, Alcatel, Thalés, Sagem.... Nos 10 premiers clients représentent 50% de notre CA.

Parallèlement à la conception sur mesure, la rapidité de nos livraisons est pour nous un atout. Pour nous rapprocher de nos clients, nous avons été amenés à créer diverses filiales : une première dans le Nord : Condi Nord a vu le jour il y a 7 ans, puis ont suivis Condi Rhône Alpes (à Grenoble il y a 5 ans), puis Condi Atlantique il y a 2 ans, et il y a 2 mois, le «petit dernier» Condi Sud Ouest à Toulouse ; toutes nos filiales sont des SARL pilotées par de réels entrepreneurs.

■ Comment avez-vous été amené à ressentir le besoin de «sortir de l'hexagone» ?

B.L. : C'est la nécessité de suivre nos clients qui a fait émerger cette logique. Les plus importants sont installés en République Tchèque et en Hongrie.

Nous avons fait appel à Gérard Pourrier du Cabinet GPO Conseil à Vernon pour une étude de marché ; le meilleur emplacement s'est avéré être la Hongrie de par sa position centrale et ses nombreuses frontières (7 pays environnants) ; nous souhaitons par la suite pouvoir rayonner.

Si l'objectif de notre société est de conserver et de conforter nos acquis en France, il est aussi important de suivre nos clients, de développer sur place afin de pouvoir livrer aussitôt. Sagem et Alcatel sont aujourd'hui en Hongrie, Philips, Michelin, Valéo également (l'automobile est aussi un de nos secteurs d'activité) ; Schneider est en République Tchèque, etc.

■ Comment comptez-vous procéder ?

B.L. : Le projet a démarré en octobre 2005 ; j'ai participé à un salon de l'emballage à Budapest où seulement une entreprise française exposait ! Un FRAEX a été monté avec Bernard Lemoine de HNI Evreux afin de

conforter ce dossier. Nous avons été excessivement bien reçus et pilotés par l'ITDH (CCI Hon-groise), rencontrée sur ce salon, qui nous ont fourni un traducteur, nous ont permis de rencontrer des confrères (aux savoir-faire différents). L'idée d'un joint-venture à 50/50 a germé. Grâce à ITDH, nous avons pu trouver un cabinet d'avocats, un comptable sur place...

Nous sommes à la recherche d'un manager hongrois parlant le français — tout en sachant que le business se fait en anglais—.

Nos confrères normands déjà installés en Hongrie nous ont également donné de précieux conseils.

En octobre, nous avons également eu l'honneur d'être invités par le MEDEF à une rencontre avec Ferenc Gyurcsany, le Premier Ministre hongrois accompagné d'une délégation ministérielle. La Hongrie se montre soucieuse d'accroître son attractivité et sa compétitivité, elle envisage le développement de 6 pôles de compétitivité —auxquels seront consacrés une partie des fonds communautaires— entre 2007 et 2013 ; le développement des industries à forte valeur ajoutée et le renforcement des industries existantes sont à l'ordre du jour.

La démarche d'internationalisation commence également en France : grâce au Comité Economique de l'Eure, nous allons exposer pour la première fois à Villepinte.

Notre rêve serait de pouvoir faire le salon de référence du métier : celui de l'emballage à Chicago...

■ Quelles ont été vos premières impressions concernant la Hongrie ?

B.L. : On y est très bien accueilli et on sent que le pays est en pleine mutation. On peut éprouver le sentiment de se retrouver en France il y a 25 ans, même si toutes les grandes enseignes françaises actuelles font partie du paysage... La première impression est très positive.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

HANSE PASSAGE

Elaboration de réseaux et échanges d'expériences

Le programme européen (Interreg 3C) Hanse Passage vise à mettre en place des partenariats multinationaux forts entre les acteurs régionaux de quinze régions appartenant à six pays de l'Union Européenne.

Ateliers communs, conférences, voyages d'étude, analyses comparatives peuvent constituer la matière commune facilitant l'échange d'expériences et d'informations afin d'identifier les bonnes pratiques transférables.

□ **Haute-Normandie International**, en partenariat avec la Région, s'investit dans le projet «Promotion de l'Entrepreneuriat» et a organisé le 4 mai 2006 un colloque sur le thème «Education and Business» (comment favoriser l'esprit d'entreprendre dans le système éducatif à tous les niveaux).

Les interventions des experts néerlandais et régionaux ont porté sur les axes suivants :

- Actions de sensibilisation notamment en direction des chefs d'établissements, des professeurs principaux et des conseillers d'orientation.
- Actions terrain de développement de l'entrepreneuriat, accompagnées de témoignages de créateurs.

Cette journée devait permettre de faire le point sur des expérimentations qui fonctionnent susceptibles d'être transférables au niveau européen.

□ Les 12 et 13 mai, la seconde «study visit» du projet «Les bonnes pratiques de support économique aux entreprises» se tenait à Peine en Basse Saxe. HNI et région Haute-Normandie accueilleront à nouveau les régions partenaires de ce projet à Rouen les 22 et 23 juin.

Objectif de ce programme : favoriser la connaissance des politiques d'aides économiques et des structures d'aides et développer les indicateurs communs.

Contact : Jean-Marie Hauptert - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 84 - jean-marie.hauptert@rouen.cci.fr



Les partenaires allemands, anglais, néerlandais, polonais, lettons, français des 8 régions du programme du projet BSGP (Business Support Good Practice) se sont retrouvés à Peine en Basse Saxe pour 2 journées de travail sur le thème des réseaux ; ils ont également pu visiter la société Pélikan implantée à Peine ainsi que l'Autostadt Volkswagen à Wolfsburg.

JOURNÉES PAYS

BULGARIE

La Bulgarie, pays candidat à l'entrée dans l'Union Européenne, est à l'honneur en Normandie lors du quatrième printemps balkanique.

Les échanges commerciaux entre la France et la Bulgarie ont augmenté de 8% en 2005. Cette progression est liée à la croissance soutenue de l'économie bulgare et la hausse de la demande interne. En principe, la Roumanie et la Bulgarie intégreront l'Union européenne dès 2007 voire 2008...

Pour mieux connaître ce pays et encourager les relations, le réseau Normanex organisait une journée de rencontre économique le 24 mai à la Halle aux Grains de Bayeux. Une délégation de 30 chefs d'entreprises bulgares était présente.

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



Beatriz Cormier (HNI), Pascal Joulain (HNI), Jean-Luc Ferrant, Directeur de la CCFMexico, Julie Hadida Guerin de Guerin Aviation (fabrication d'ULM à Boos), Jean-Marc Artaud, lors des journées pays consacrées au marché mexicain les 10 et 11 avril derniers. 19 entreprises ont participé.

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

MEXIQUE

«DU BON USAGE DES AIDES À L'EXPORT»

Le 9 mai dernier se tenait à Rouen la 1^{ère} séquence consacrée à la présentation de l'ensemble des mesures de soutien à l'export animée conjointement par la DRCE, le Conseil Régional de Haute-Normandie, la Coface et HNI. Ubifrance se joindra aux 2 prochaines présentations qui se tiendront respectivement le 1^{er} juin à la CCI d'Evreux et le 6 juin à la CCI du Havre.

Voici l'opportunité pour les entreprises de balayer les dispositifs, de poser toutes les questions qui leur apparaissent nécessaires et de rencontrer les différents acteurs. Une fiche de synthèse «Du bon usage des aides», réactualisée en mars 2006 est disponible ; elle est également consultable sur http://www.rouen.cci.fr/crdi/fiche_export_hs2006.pdf

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



Visite du Ministre Percy Muckler
au marché fermier animé par la délégation normande

CANADA

HNI organise et coordonne des opérations sur le Canada où la France reste un partenaire trop timide (exportations inférieures à 4%) malgré un marché captif de 30 millions d'habitants et la proximité du marché américain —auquel il est lié pour plus de 80% de ses échanges de 232 millions d'habitants—.

Le Canada est parmi les pays du G8 celui dont l'excédent budgétaire est le plus élevé.

8 entreprises normandes accompagnées d'institutionnels ont participé à une mission de prospection commerciale et collective au Canada du 28 avril au 6 mai dernier.

Au «menu» de ce déplacement :

- une prospection individuelle pour chaque entreprise
- l'appropriation par le bassin dieppois de la relation Normandie Canada (3 entreprises représentée et 4 institutionnels, Dieppe Maritime, Mairie de Dieppe, CCI de Dieppe)
- la signature d'une charte de coopération économique entre les villes de Dieppe Canada et Dieppe France
- la comparaison des offres de prospection francophone de l'Est du Canada (Nouveau-Brunswick, Montréal et Québec)
- par la présence dans la délégation de l'Université de Rouen, une approche collective qui dépasse la relation économique

La mission s'articulait autour des trois plus importants pôles de culture francophone de l'Est (Nouveau-Brunswick, Montréal et Québec). La corporation de Développement Economique de la Ville de Dieppe, le Réseau Entreprises Sud-Est, la CCI Française de Montréal et la CCI de Québec ont été les partenaires de cette opération.

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

CARDS ASIA :

LE PAVILLON NORMAND À L'HONNEUR

Lors de l'inauguration du salon Cards Asia, **Dr. Balaji Sadasivan**, Ministre singapourien de l'information, de la communication, des arts et de la santé, saluait la France en la présence de notre pavillon normand et félicitait les entreprises de leur participation au salon.



Pour cette manifestation largement soutenue par la Région au travers d'un financement FRAEX, et pour la première fois, Normanex et Normandie Développement s'étaient réunis afin de promouvoir ensemble la Normandie et ses entreprises. L'appui opérationnel de ces deux structures et la mutualisation des moyens a permis aux entreprises de travailler avec beaucoup d'efficacité et dans un fort esprit de convivialité.

Rendez-vous est pris pour l'année prochaine.

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



Renaud Dutreil : ministre des Petites et Moyennes
Entreprises, du Commerce, de l'Artisanat et des
Professions libérales en compagnie des entreprises
lors de l'inauguration de France Expo 2006

MAROC

HNI a participé à la 3^{ème} édition de «France Expo —images de la France», exposition multisectorielle, à Casablanca du 8 au 11 mars. 14 entreprises régionales ont exposé sur le stand Normandie.

La Normandie était parmi les régions les mieux représentées après l'Île de France et la région PACA.

350 exposants français ont

mis en valeur leur savoir-faire et spécificités. En marge de l'exposition, des séminaires et colloques professionnels ainsi que des événements culturels avaient été organisés.

Le Club Appui Pays Maroc des CCI de France a animé un colloque intitulé «Maroc-France, filière et opportunités d'affaires : un réseau à votre service» concernant la présentation de trois secteurs porteurs de partenariat franco-marocain : aéronautique, maintenance, technologies de l'information et de la communication / électronique. La société normande «Electronic Equipment» dont le PDG, M. Laborde, est membre du club TIC de l'estuaire de la Seine et membre du club Maroc Normandie Initiatives animait une table ronde.

Contacts : • 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

FILIERE CHEVAL

La Normandie à la conquête de la Suède

La mission annuelle de la CCI du Pays d'Auge concernant la filière cheval s'est déroulée cette année en Suède avec 5 entreprises normandes présentes sur le Salon Euro Horse 2006 : Vans Barbot, MTM, Théault, de la Carrosserie Chardron ainsi que de Technibelt.

Ce salon se déroulait en parallèle de **Horse Show**, compétition équine et a accueilli plus de 80 000 visiteurs du 13 au 16 avril dernier.

L'objectif de cette mission était multiple : c'était l'occasion pour certains d'affirmer leur présence sur le marché, pour d'autres d'entamer une phase de négociation ou bien encore de découvrir le marché suédois.

Du fait du fort pouvoir d'achat et de l'intérêt des suédois pour le cheval, notamment les chevaux de sports et les trotteurs, l'opération a été satisfaisante pour les participants.

Ce salon bénéficiant d'un rayonnement régional, il était possible de rencontrer des Norvégiens, Finlandais, Danois ou bien Allemands, autant de marchés pleins de potentiel pour notre filière équine.



M. Maupiler (Technibelt), MM. Picard et Theault
(MTM), M. Barbot avec son agent de Barbot Sverige

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

INDE

L'Inde fait partie des 5 pays cibles sélectionnés par le gouvernement français pour CAP PME. Les réseaux HNI et Normanex se mobilisent.

Une journée d'information vient de se tenir à Rouen et une mission est programmée pour l'automne : réservez dès maintenant les dates du 19 et 26 novembre.

L'intérêt très marqué, ces dernières années, par les milieux économiques pour la Chine, a occulté la montée en puissance de l'Inde.

Son statut de plus grande démocratie du monde l'a obligée à procéder à des réformes consensuelles et non imposées comme parfois en Chine —ce qui c'est traduit par un rythme de réalisation plus lent—. En contrepartie, cette évolution s'est faite en profondeur et risque peu d'être remise en question.

Les avantages de l'Inde sont connus :

- taux de croissance important : 6 à 7% l'an,
- main-d'oeuvre qualifiée notamment dans les services,
- existence de grands groupes privés,
- facilité de communication, l'anglais étant une langue très pratiquée.

Si certains grands groupes français y sont implantés depuis longtemps, la France reste peu présente.

Le 27 avril dernier, M. Robert Igier, chef de la M.E. à Calcutta, était à Rouen.

Normanex propose une mission de prospection et de découverte qui se tiendra du 19 au 26 novembre. Elle aura pour but de sensibiliser les entreprises aux potentialités d'un pays en plein développement économique et de leur permettre une première approche du marché.

Après un premier rendez-vous avec notre

partenaire M. Vivek Singh pour étudier les projets, une étude de marché et de faisabilité sera réalisée, suivie d'une recherche de partenaires potentiels.

L'entreprise rencontrera ensuite ces partenaires en entretien individuel lors du déplacement en Inde. M. Singh et son équipe participeront à ces rendez-vous afin de la soutenir dans vos négociations, de l'alerter sur les différents aspects culturels à prendre en compte,...

Cette mission sera l'occasion également de visiter des entreprises locales de service et de production et de rencontrer différents intervenants (sur l'économie indienne, des distributeurs, des représentants d'entreprises bas-normandes installées en Inde).

Contacts : • Vincent Lemarchand - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 80

vincent.lemarchand@rouen.cci.fr

• Angéline Goupil - Normanex CCI Alençon
Tél : 02 33 82 82 40

goupil@alencon.cci.fr

RUSSIE

Visite de Valéry Shantsev, gouverneur de province de Nijni Novgorod accompagné d'une délégation.

Le jeudi 27 avril se tenait à la CCI de Rouen, une conférence sur les opportunités d'affaires et d'investissements dans la province russe de Nijni Novgorod.

L'entreprise Onduline SA, représentée par son Président M. Bertrand Laferrere était à l'origine de cette visite ayant récemment implanté une usine dans la province de Nijni Novgorod.

M. Shantsev, qui fut vice-maire de Moscou pendant 5 ans, cherche à développer sa province et à attirer des investisseurs étrangers.

Les secteurs à développer sont :

- l'agriculture
- la production industrielle
- l'industrie de la transformation du bois

La province de Nijni Novgorod est la troisième région à avoir le plus gros potentiel de développement économique après Moscou et Saint-Petersbourg.

Cette province est historiquement une région de production de biens (métallurgie, automobile, agriculture, etc...).

Aujourd'hui, elle se tourne vers les nouvelles technologies avec l'implantation de groupes comme Intel et Microsoft.

M. Shantsev a souligné que parmi les avantages, on pouvait citer le coût du terrain, deux fois moins cher qu'à Moscou, ainsi que les salaires peu élevés. L'environnement

législatif régional est également très avantageux, même s'il existe encore néanmoins des problèmes liés à la corruption et à la lourdeur des démarches administratives.

Les grands projets pour lesquels la province recherche des investisseurs :

- aéroport et centre logistique (500 millions de \$).
- autoroute (1Md de \$).
- usine de transformation du bois (il n'en existe pas actuellement).
- retraitement des déchets,

Il existe également un grand potentiel dans l'industrie chimique ainsi que pour les mines de titane.

La conférence s'est ensuite poursuivie avec la présentation du Port Autonome de Rouen et la visite à Yainville des locaux d'Onduline.

R

Russie/Ukraine

Une mission de prospection sera organisée du 25 au 29 septembre prochain en Russie et en Ukraine par HNI et Normanex, en partenariat avec les Missions Economiques de Moscou et de Kiev.

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

La Russie, forte de ses 143 millions d'habitants et de son potentiel de richesses représente un marché très important pour les entreprises françaises. Des atouts conjoncturels tels que la forte croissance du PIB, la hausse substantielle des salaires ainsi que structurels, comme l'importance des ressources naturelles, une économie aujourd'hui ouverte, une main-d'oeuvre diplômée et un régime fiscal très favorable, en font un pays plein d'opportunités. Parmi les secteurs porteurs : l'aéronautique, les services urbains, le transport, la chimie, le bâtiment, l'industrie pharmaceutique, la métallurgie, l'agroalimentaire...



L'Ukraine est un grand pays agricole et industriel avec une main-d'oeuvre bien formée et peu onéreuse. Des opportunités sont à saisir dans les secteurs : bâtiment, rénovation des infrastructures, textile, électronique, métallurgie, agroalimentaire, distribution...

Contacts : • Alex Bortuzzo - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 94 - abortuzzo@havre.cci.fr

• David Revert - Normanex CCI Pays d'Auge
Tél : 02 31 14 43 20 - drevert@auge.cci.fr

CONVENTION D'AFFAIRES CHINA EUROPA 2006 La Normandie déroule le tapis rouge pour la Chine !

1^{ère} convention d'affaires dédiée aux partenaires industriels entre la Chine et l'Europe. Le Havre, Docks café - 6, 7 et 8 décembre 2006

Dorénavant classée parmi les trois premiers clients de l'Union européenne, la Chine est un formidable réservoir d'opportunités d'affaires. Avec le parrainage du ministère délégué au commerce extérieur français, du ministère du commerce chinois et le soutien des principales institutions économiques régionales, la convention internationale China Europa souhaite s'imposer comme le rendez-vous annuel des hommes d'affaires et confirmer le rôle de la Normandie comme pôle européen privilégié des échanges avec la Chine.

CHINA EUROPA 2006 c'est :

+ **6000 rendez-vous d'affaires** : 6000 rencontres ciblées pré-programmées pour vendre, exporter, produire, investir en Chine et en Europe. Principaux secteurs représentés : aéronautique, automobile, biens d'équipements industriels, travail des métaux, énergie, plasturgie, électronique, éco-industries, logistique.

+ **un espace d'exposition** : Plus de 250 exposants chinois et européens : entreprises qui souhaitent développer leur activité sur les marchés chinois et européens, partenaires institutionnels du commerce extérieur, prestataires de services, sociétés de conseil, cabinets d'avocats...

+ **un espace conférencier** : Parallèlement aux rendez-vous d'affaires se dérouleront de nombreux ateliers thématiques et conférences animés par des spécialistes du monde chinois.

CHINA EUROPA 2006, une occasion privilégiée de développer au coeur de votre région des accords avec la Chine et de concrétiser des partenariats !

Des conditions privilégiées financières de participation seront accordées aux entreprises haut-normandes ainsi qu'aux membres du Club Chine HNI.

CHINA EUROPA 2006 est organisée par le Havre Développement en partenariat avec HNI et le Club China, la DRCE, la Région Haute-Normandie, les institutions économiques havraises, Ubifrance, Coface...

Pour en savoir plus sur **CHINA EUROPA 2006** et vous inscrire :

Contacts : • **HNI** : Laurence Mahot - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr
• **Le Havre Développement** : Emmanuel Préterre - Tél : 02 32 74 00 20
e.preterre@havre-developpement.com

www.china-europa.org



FORMATIONS

NORMANEX

CCI Caen

☐ **15 et 19 juin** : Le crédit documentaire et les autres techniques et garanties de paiement à l'international.

Formation pour déterminer le moyen de paiement le mieux adapté à une zone géographique ou un pays, prendre en considération les contraintes, les risques, les coûts et connaître les différentes garanties de paiement.

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

HNI ROUEN

- ☐ 8 juin : «TVA et commerce international»
- ☐ 12 juin : «Réussir une opération d'importation»
- ☐ «GÉRER EFFICACEMENT VOS COMMANDES EXPORT» :
 - 13 juin : «Documents d'accompagnement à l'exportation»
- ☐ 22 juin : «Journée de suivi douane»
- ☐ 29 juin : «Les incoterms»

Lieu : CCI de Rouen

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

COFACE

La Coface organisera le **19 juin** prochain une permanence à la **CCI de Dieppe** concernant les aides publiques dont elle a la charge.

Inscriptions et informations auprès de Marc Palluet :
Tél : 02 35 06 50 50
m.palluet@dieppe.cci.fr
ou de Claudie Jonard :
Tél : 03 22 22 48 23
claudie_jonard@coface.com

COMMUNIQUER ENTRE EUROPÉENS — AVEC L'ANGLAIS BIEN SUR !

Si vous souhaitez donner de vrais signes de reconnaissance à vos interlocuteurs étrangers, pourquoi ne pas faire l'effort d'être capables de vous exprimer quelque peu dans leurs langues ?

Le Ceppic est là pour vous y aider.

Comment ? Par le biais de l'apprentissage ou le perfectionnement dans la langue choisie mais aussi en vous initiant à la culture du pays. Chaque culture, aussi proche soit-elle de la nôtre, a ses spécificités et ses façons de faire et d'être. Mieux vaut connaître les faux pas à éviter pour établir une meilleure communication et surtout une meilleure compréhension.

Anglais, Allemand, Espagnol, Italien, Néerlandais, Polonais, Russe...

Nous avons les ressources qu'il vous faut.

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

10 ANS DE COMPAGNONNAGE FRANCO-AFRICAIN

L'AFD, le CDE de Bruxelles, le ministère des affaires étrangères, l'ONU, les présidents des CCI de Tananarive, de la CCI franco-congolaise, des représentants des ministères du Cameroun, du Sénégal, ... ils étaient tous à Rouen le 27 avril dernier pour fêter 10 années de **compagnonnage industriel** avec l'Afrique et présenter les résultats des 3 programmes réalisés par le réseau Entreprises et Développement.

En présence bien sûr des acteurs de 11 cas de partenariats nominés aux «Trophées du partenariat d'entreprise et du compagnonnage industriel» dont la **remise des prix se tiendra le 19 juin au Centre de conférences international à Paris.**

Tous ont pu témoigner sur cette solution «innovante» dont la motivation se trouve plus souvent dans la valorisation de l'expertise que dans de simples raisons économiques. D'aucuns ont également affirmé que le compagnonnage représente un contrepoids à la présence croissante des chinois en Afrique.

Aventures exemplaires où la région Normandie se distingue avec 47% des entreprises mobilisées.

Toute une après-midi fut consacrée à l'événement à l'hôtel de région.

Organisé par le Club ENA, un dîner débat devait clôturer cette journée prestigieuse ; le thème portait sur la place de l'Afrique dans la globalisation de la mondialisation.

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



L'ACTUALITÉ DES CLUBS

□ Le **Club Export Manche - CEM**

en partenariat avec Dynamic Export (Calvados)

• **22 juin à Saint-Lô** : - Sécuriser juridiquement ses opérations à l'international - Présentation du marché indien - Présentation de la mission Normanex en Inde.

Intervenants : Me Pesneau, Ernst & Young Nantes - Vivek Pal Singh, Indian Touch - Angéline Goupil, CCI d'Alençon

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 **Cercle des Exportateurs de l'Orne**

• **1^{er} juin** : Visite de l'entreprise Matfer à Longny au Perche

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

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

□ Le **Club Maroc**

Le **Club Maroc** s'est retrouvé le **4 mai** dernier à l'invitation de sa présidente Anne-Marie Wolff dans les locaux de la société Mustad. Il s'est félicité des bons contacts engrangés par les entreprises sur France Expo à Casablanca.

Une ouverture du club vers la Tunisie a été convenu.

L'Algérie qui présente des opportunités importantes demeure trop souvent encore méconnue ; une mission de prospection sera proposée à l'automne par HNI.

La revue de presse, synthèse d'information réalisée chaque semaine est très appréciée.

Le club a également débattu de ses conditions d'adhésion ; 6 nouveaux adhérents ont postulé. Prochain rendez-vous le 31 août.

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

□ Le **Club ENA et le programme 2006**

Une réunion du **Club Echanges Normandie Afrique** s'est tenue le **9 mars** dernier à la CCI de Rouen, en l'honneur de l'accueil de **Monique Nombo Mavoungou, Secrétaire Générale de la Chambre de Commerce, d'Industrie, d'Agriculture et des Mines de Pointe Noire au Congo.**

Elle a confirmé le souhait du Président de la CCIAM de Pointe Noire et des opérateurs économiques congolais, d'**accueillir une délégation de chefs d'entreprises normands qui aura lieu du 2 au 7 octobre.**

Le Congo connaît aujourd'hui un fort développement avec un **taux de croissance annuel parmi les plus élevés d'Afrique** (7,5% en 2005).

Dans ce contexte, il y a aujourd'hui de nombreux marchés à prendre. La France représente 33% de parts de marché (78^{ème} rang des clients de la France en hausse de 6 places sur 2004) et c'est le premier investisseur. On note **une forte demande dans tous les secteurs d'activités** mais plus particulièrement : le secteur pétrolier, l'eau, l'électricité, les activités portuaires, les télécommunications, l'alimentaire, etc.

A noter également l'organisation d'un déplacement au **Burkina Faso** à l'occasion du **Salon International de l'Artisanat de Ouagadougou du 27 octobre au 5 novembre 2006.**

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

MARCHÉ ANGLAIS

Des entreprises normandes motivées, sur la ligne de départ

Profitant de l'ouverture de la **ligne régulière Cherbourg - Southampton** (FlyBe), deux entreprises cherbourgeoises : **Propulsion et ATM**, proposent un nouveau service d'assistance opérationnelle à l'exportation vers la Grande Bretagne.

A partir du **12 juin des voyages de prospection de 48 heures** sont prévus systématiquement chaque deuxième semaine du mois. Objectif : fédérer les efforts de prospection des entreprises normandes et guider les premiers pas des nouveaux exportateurs.

C'est également un relais «terrain» pour les entreprises ayant engagé une première étape avec la Mission Economique de Londres ou la CCFGB, et qui doivent assurer la prospection ou le suivi des prospects britanniques.

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

Brèves

CONVENTION FISCALES INTERNATIONALES

La liste des conventions conclues pour la France en vigueur au 1er janvier 2006 a été publiée au Bulletin Officiel des Impôts n° 26 du 13 février 2006.

<http://alizer.finances.gouv.fr/dgibo/boi2006/boi.htm> (rubrique accords internationaux)

http://www.2impots.gouv.fr/conventions_fiscales/index-d.html

BIENS ET TECHNOLOGIES À DOUBLE USAGE (BDU)

Parution de la nouvelle liste commune de biens soumis à contrôle lors de leur exportation hors de la Communauté européenne. Règlement CE n° 394/2006 du Conseil du 27 février, paru au JOCE n° L74/1 du 13 mars 2006.

Pour mémoire le JOCE est consultable — gratuitement — sur le site :

<http://europa.eu.int/eurllex/fr/>

LE NOM DE DOMAINE .eu

Le nom de domaine .eu est opérationnel depuis le 7 février dernier. Les allemands et les hollandais ont été les plus rapides à faire des demandes (16 592 et 13 418 contre 4 931 pour la France !).

L'association EURid est mandatée par la Communauté européenne pour enregistrer et gérer .eu.

PRODOU@NE ET PROCÉDURE DELT@-D

Le portail Prodou@ne récemment ouvert aux entreprises leur permet d'accomplir leurs formalités douanières et fiscales dans un espace sécurisé :

<http://www.prodouane.com/>

La procédure Delt@-D prévue pour 2006 entre dans le cadre des projets communautaires de dédouanement électronique. Elle permettra le dédouanement en ligne par transmission automatisée.

DÉCLARATION D'ÉCHANGES DE BIENS (DEB)

Depuis le 1^{er} janvier 2006 de nouvelles règles sont applicables à la DEB. Le montant annuel en valeur du seuil d'assimilation est désormais fixé à 150 000 euros à l'introduction comme à l'expédition.

En deçà de cette somme (par année civile) les opérateurs sont dispensés d'établir une DEB à l'introduction. Les opérateurs qui effectuent un montant annuel d'expéditions inférieur à 150 000 euros doivent fournir une déclaration simplifiée.

La DEB est désormais entièrement réalisée par voie électronique. Deux logiciels gratuits sont mis à disposition des opérateurs.

NEWSLETTER INTERNATIONALE

RÉALISÉE PAR LE CRDI DE BASSE-NORMANDIE

Plus de 600 abonnés reçoivent désormais la lettre d'informations mensuelle «Newsletter Internationale». Chaque mois, elle regroupe l'agenda des manifestations régionales, un flash infos pays, une sélection des derniers appels d'offres internationaux et de l'ONU ainsi que des actualités réglementaires et internationales.

Vous n'êtes pas encore abonné ? alors inscrivez-vous vite sur : http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter_echanger/newsletter_internationale.asp

www.exporter.gouv.fr

Nouveau portail du commerce extérieur dédié à l'export, lancé par Christine Lagarde, Ministre déléguée du Commerce Extérieur le 31 mars dernier. Ce site est enrichi de nouvelles rubriques et de nombreuses fonctionnalités. Il donne accès à l'ensemble des informations relatives à l'exportation et aux acteurs publics du commerce extérieur en France et à l'étranger.

EVOLUTION

DE LA POLITIQUE NUCLÉAIRE BRITANNIQUE LE 18 MAI À CHERBOURG

L'électronucléaire britannique se trouve à une étape charnière de son histoire : les centrales, fournissant environ 20% de l'électricité du pays, ne représenteront plus que 10% dans 10 ans et auront presque toutes atteint leur fin de vie d'ici 2023.

À l'issue de la révision de la politique énergétique du pays, toutes les options, dont celle du nucléaire et donc le remplacement du parc actuel de réacteurs, seront envisagées pour atteindre les objectifs affichés par le gouvernement dans son livre blanc de 2003. Lequel gouvernement devra également faire un choix sur la gestion à long terme des déchets radioactifs (printemps 2006).

Dans le meilleur des cas, une nouvelle centrale produira de l'électricité en 2015 (plus probablement en 2020).

Parallèlement, le paysage nucléaire connaît d'importants changements :

- la société publique BNFL qui couvre tous les secteurs de la filière, a récemment annoncé la mise en vente de ses deux principales filiales, Westinghouse (construction de réacteurs) et BNG (exploitant de site nucléaire et travaux de démantèlement).

- le gouvernement a confié la gestion et le financement du démantèlement nucléaire à une agence publique (la NDA), qui devra progressivement ouvrir à la concurrence les travaux aujourd'hui principalement réalisés par BNFL. Les premiers appels d'offres devraient être lancés dès 2006.

L'évolution du contexte nucléaire britannique devrait offrir des opportunités aux entreprises françaises dont l'expertise dans ce secteur est reconnue, que ce soit dans le domaine du démantèlement ou dans l'éventualité de la relance d'un programme.

Source : Jérôme Revole, Attaché économique à la Mission Economique de Londres, Chef de Secteur Energie.

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

- CRDI - 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»

- CRDI - 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