

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

Septembre - Octobre 2006 - n° 18

EDITORIAL – Vianney de Chalus - Président du Réseau HNI

La Chine fascine, la Chine inquiète. En effet, jamais dans l'histoire de l'économie moderne, un pays n'a connu une telle croissance et un tel développement pendant une période aussi longue (27 ans). Ce succès unique réalisé à la vitesse d'un supersonique fait peur de par la dimension du pays, la taille de sa population mais aussi parce que la Chine est considérée comme la toute prochaine première puissance économique mondiale, le prochain premier consommateur d'énergie et de matières premières et agricoles au monde et comme l'atelier de la planète.

Pourtant, ce marché offre aussi de nombreuses opportunités pour les entreprises du fait de la croissance du pouvoir d'achat de la population combinée au besoin en équipements industriels.

Pour l'ensemble de ces raisons, «Normandie International» souhaite consacrer ce numéro à la Chine en vous présentant les nombreux liens et les différentes actions qui lient l'Empire du Milieu à la Normandie et qui iront inévitablement en croissant.

La première convention d'affaires industrielle «China Europa» qui se tiendra au Havre du 6 au 8 décembre prochain et qui est soutenue par les réseaux HNI et Normanex en est la parfaite illustration.

Nous vous y attendons nombreux.



SAPP MAXIM'S peaufine son image en Chine

La société SAPP installée sur le Parc de la Vatine à Mont-Saint-Aignan et créée en 1990, est l'un des plus anciens et le plus important licencié en terme de chiffre d'affaires de la prestigieuse marque Maxim's. Prioritairement connue pour sa gamme de chocolats fins, ses cafés subtils, ses thés, ses fines dentelles, la société lance chaque année de nouveaux produits. Symbole d'un certain art de vivre et porteuse d'imaginaire, la société, dont la part d'activité à l'exportation et en duty free représente 60% du CA, est l'ambassadeur d'une gastronomie raffinée et festive aux 4 coins du monde.

Présente en Chine depuis 2002 elle peut témoigner de la réalité d'un marché qui à défaut d'être un eldorado doit se travailler sans relâche.

Magalie Mezerette, responsable commerciale export sur cette zone témoigne.

■ Comment peut-on travailler aux 4 coins du monde tout en s'adaptant à la diversité des palais ?

Magalie Mezerette : Le chocolat représente plus de 50% de nos ventes et les «boîtes cœurs» sont partout des best sellers. Pour répondre aux besoins de nouveauté de nos consommateurs, nous lançons chaque année de nouveaux produits. C'est ainsi que notre catalogue 2006 s'est enrichi de la «gamme connaisseurs» —coffret d'assortiments de chocolats— et de chocolats desserts saveur tiramisu et crème brûlée. Nous lançons également l'œuf Maxim's que nous comptons, présenté dans un esprit œuf de Fabergé, vendre toute l'année.

Notre grand challenge depuis 2004 est la reprise de la licence champagne —qui nous a semblé complémentaire au chocolat— mais qui nécessite la recherche de nouveaux partenaires et dont le circuit de distribution est forcément différent.

Notre champagne est déjà distribué en Suisse, en Belgique, aux Pays-Bas, au Japon, dans les pays de l'Est, en Russie et nous comptons le développer bientôt au Royaume Uni et aux USA —qui est pourtant pour nous un pays difficile—...

Même défi également avec une toute nouvelle gamme de foie gras.

En ce qui concerne notre politique à l'international, SAPP est très structuré. Notre service export dispose de 5 personnes dont 3 commerciaux.

Nous cherchons à commercialiser nos produits dans tous les pays où le niveau de vie est en adéquation avec l'image de Maxim's. Nous sommes présents sur les 5 continents.

(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

■ Nous vous avons rencontré en 2002 lors de vos premiers pas en Chine. Où en êtes-vous aujourd'hui ?

M.M. : Effectivement, lors d'une mission montée par HNI Le Havre, nous sommes revenus avec un partenaire —qui n'a pas changé depuis— et une belle commande de produits. Toutefois, cela n'a pas été l'eldorado que de tels débuts fulgurants auraient pu laisser présager.

Certes la seconde année, c'est 2 conteneurs de commandes qui ont du être livrés et la troisième, 3. Toutefois cela n'est pas la progression escomptée.

Le développement n'a pas été si rapide et nous avons vite été confrontés à la réalité du marché. Climatique d'abord : chaleur et humidité contribuent à faire du produit un produit plus saisonnier qu'ailleurs. La consommation de chocolat en Chine ne peut concerner que 4 à 5 mois dans l'année.

Nous nous heurtons à la concurrence des grandes marques internationales telles que Lindt, Ferrero leaders aux yeux des chinois et devons nous contenter du créneau cadeau. Nos produits sont souvent mal exposés sur les points de vente, perdus dans la masse.

■ Vous nous aviez déjà dit en 2002 que «l'épicerie fine n'était pas encore entrée totalement dans les mœurs». Serait-ce toujours la même chose ?

M.M. : Effectivement, je n'ai senti aucune évolution dans ce domaine tout comme en matière de goût. Carrefour avec 40 ou 50 points de vente est un succès car il a su s'adapter à l'offre locale. Nous devons donc doper notre image même si Monsieur Cardin dispose de 2 restaurants Maxim's à Pékin et à Shanghai qui nous apportent de la visibilité.

Nous mettons en place actuellement avec l'aide de notre distributeur une

dizaine de points de vente «shop in a shop» totalement dédiés à la marque Maxim's, bien identifiés avec une hôtesse habillée dans les couleurs du restaurant.

Le distributeur dispose de 2 bureaux : à Shanghai et à Pékin ; il est francophone —ce qui est un atout pour éviter les contre-sens, entouré d'une bonne équipe commerciale, vend beaucoup de chocolat belge... mais démarche plus en volume ; pour nous il lui faut affiner sa stratégie d'approche. Et bien-sûr il demande toujours à se sentir soutenu. Nous nous rendons en Chine à sa rencontre au moins une fois par an et le retrouvons tous les ans sur le salon de la confiserie à Cologne.

■ Que diriez-vous de l'environnement des affaires ?

M.M. : En Chine, les professionnels sont très réactifs, ils font preuve d'une grande ouverture ; les idées lancées émergent vite.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

SOLEIL DE VERSAILLES rayonne à Shanghai

La société Soleil de Versailles a été créée en mars 2006 «pont économique» entre la Chine et les SARL Brin et l'Acanthe spécialisées dans la restauration de monuments historiques et la décoration. Le siège social installé à Plumetot —à une quinzaine de kms de Caen— «pilote» à distance l'installation d'un bureau situé sur le Bund à Shanghai. Cet espace décoré avec des produits européens ambitionne de faire se rencontrer sur sa superbe terrasse au coeur de la ville, entreprises chinoises et françaises.

Dès le 17 juillet, un jeune cadre français de 25 ans qui connaît parfaitement le savoir-faire après 6 ans de formation auprès de Monsieur Brin, s'installera à Shanghai. Bernard Brin témoigne sur cette aventure.

■ Pouvez-vous nous présenter vos activités ?

Bernard Brin : La restauration des monuments historiques dans le Grand Ouest français représente 80% de l'activité de ma société créée en 2000 ; nous avons été de la plupart des chantiers de la région jusqu'au Grand Louvre...

Le secteur des monuments historiques est un domaine sauvegardé où nous travaillons avec des architectes en chef. C'est aussi un domaine où la réduction des crédits entraîne une diminution des chantiers ; raison pour laquelle nous avons décidé d'associer nos compétences, avec les cabinets Touchard, architecte du patrimoine et l'Acanthe, spécialisé dans la décoration, installés à Nantes, avec qui nous avons décidé d'exporter notre savoir-faire vers de nouveaux horizons ; raison pour laquelle, depuis un an et demi, nous prospectons en Chine.

■ Pourquoi la Chine ?

B.B. : La Chine est un pays en pleine expansion où le secteur des BTP explose. Il y a énormément à leur apporter dans le domaine de la décoration. Les ouvriers chinois apprennent très vite et sont d'excellents exécutants.

Mais dans les nombreux édifices publics (hôtels 5* chinois, mairies et divers bâtiments publics) dans lesquels nous avons été accueillis, nous avons observé un manque de qualité notoire dans la finition, ressenti également par les responsables chinois (vieillesse prématurée de leur patrimoine). Si, ces dernières années, l'essor du pays a permis d'assurer le logement aux ruraux et aux entreprises étrangères au détriment d'une qualité qui nous est chère, à nous les français, nous pouvons leur apporter, aujourd'hui, la culture des belles choses et les produits de bonne qualité et surtout non nocifs (bio).

Soleil de Versailles compte également offrir ses services dans le neuf.



■ Comment avez-vous procédé ?

B.B. : Depuis 1 an et demi nous avons commencé à prospecter ; les projets sont multiples ; nous avons rencontré les maires d'une dizaine de grandes villes et en 7 voyages, visité bien des opportunités : aménagement d'une tour de 70 étages (construction de 2 millions de m² d'habitations et de bureaux) dans la ville de Wuhan ; aménagement d'un parc naturel et d'un hôtel 5 étoiles à 50 kms de là ; projet d'aménagement touristique de la célèbre montagne de la ville de Taï an, réalisation d'hôpitaux etc...

Il faut énormément de temps pour nouer des contacts, les suivre, monter les agréments, rechercher des investisseurs aussi bien coté français que chinois.

Il nous est vite apparu comme évident qu'il était nécessaire de s'implanter là-bas pour pouvoir prospecter et suivre les marchés directement sur place. D'où la création, «tête de pont» et siège social en France, de «Soleil de Versailles» entre la Chine et le groupement Sarl Brin et l'Acanthe —dont les références sont multiples (restauration des cathédrales de Tours et de Quimper, du château de Voiron, du parlement de Bretagne).

C'est à un de nos contacts que nous pouvons louer ces locaux à Shanghai sur le Bund, endroit prestigieux pour réaliser notre show room ; à côté de la présentation de nos prestations nous souhaitons également y vendre des produits français, par exemple ces peintures bio dont les chinois sont très demandeurs.

Les opportunités et les rencontres entraînant les opportunités, 7 entreprises chinoises viennent à Caen le 6 juillet... nous avons été prévenus à peine un mois à l'avance : à nous d'être réactifs. Nous nous sommes tournés vers Normanex pour concocter au plus vite un programme de rendez-vous ciblés.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

RÉPUBLIQUE TCHEQUE - SLOVAQUIE - POLOGNE

Le **10 mai dernier**, a eu lieu la journée d'information «République Tchèque/Slovaquie/Pologne» à la CCI du Havre.

15 entreprises de la région ont ainsi pu rencontrer Lenka Pechanova, Maria Pribylinova et Armelle Raso, qui sont responsables des services appui aux entreprises des CCI françaises en République Tchèque, Slovaquie et Pologne.

Au cours de rendez-vous d'affaires, elles ont pu évaluer les opportunités commerciales de chaque entreprise sur leurs pays respectifs. L'Euro Info Centre s'est associé au réseau HNI pour l'organisation de cette journée.

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

ROUMANIE - BULGARIE

Le **19 mai** s'est tenue à la CCI de l'Eure une journée pays consacrée à la Roumanie et à la Bulgarie : deux futurs entrants dans l'Union européenne.

Mme D. Apolozan, Directrice de la CCI franco-roumaine à Bucarest et Mme F. Guentchéva de la CCI franco-bulgare à Sofia ont reçu en entretiens individuels, selon la formule habituelle, douze entreprises de la région Haute-Normandie.



L'industrie roumaine est actuellement en pleine croissance avec plus de 22 millions de consommateurs. Pour le marché bulgare, Mme Guentchéva déplore le manque d'informations en France sur son pays.

L'Allemagne et la Grande-Bretagne devançant largement — en termes d'échanges commerciaux — la France sur ce marché de près de 8 millions de consommateurs.

Une mission collective sera organisée en octobre notamment à l'occasion de la grande foire de biens d'équipements : T.I.B. à Bucarest, avec une extension vers Sofia.

Contact : Bernard Lemoine - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 10 - blemoine@eure.cci.fr

MAGHREB

La forte demande des entreprises pour rencontrer les responsables des trois Chambres de Commerce et d'Industrie françaises en Algérie, au Maroc et en Tunisie a amené les organisateurs à programmer 2 journées de rendez-vous les **14 et 15 mai 2006**.

55 rendez-vous ont été aménagés.

• M. Alain Bouissières - Responsable du service appui aux entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie en Algérie, • M. Hassan Attou - Directeur de l'appui commercial aux entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Maroc, • M. Habib Gaida - Directeur Général de la Chambre Tuniso-Française de Commerce et d'Industrie ont rencontré 25 entreprises en entretiens individuels.

A la suite de ces journées, différentes actions seront menées sur ces 3 pays :

- du **17 au 21 novembre** : mission de prospection collective en Algérie,
- journées Partenariales Franco-Tunisiennes du 27 au 29 novembre 2006,
- missions individuelles au Maroc de septembre à décembre 2006 (une mission collective étant prévue pour le premier semestre 2007).

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

AMÉRIQUE LATINE

Les Directeurs des Chambres de Commerce Franco-Colombienne, Dominicaine et Paraguayenne étaient à Rouen le 4 juillet dernier pour animer une «Journée-Pays» organisée par le Port Autonome de Rouen et le réseau Haute-Normandie International.

Contacts : • Port Autonome de Rouen - Violeta Calvo Pelaez - Tél : 02 35 52 54 43 rc@rouen.port.fr

• CRCI Haute-Normandie - Beatriz Cormier Avinceta - Tél : 06 33 15 92 77 beatriz.cormier@cci.rouen.fr

A NOTER SUR VOS AGENDAS DES CET ÉTÉ !

PORTUGAL

Le **lundi 25 septembre 2006**, Normanex propose de rencontrer les entreprises de Basse-Normandie intéressées par le marché portugais. Le Directeur Général de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie de Lisbonne visitera les entreprises pour lesquelles un dossier préalable aura été constitué par Gérard Blondel, Conseiller Normanex à la CCI de Flers/Argentan. Des informations concernant les secteurs d'activités ciblées seront préparées.

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

BELGIQUE - PAYS-BAS

Bien que proches géographiquement, la Belgique et les Pays-Bas restent parfois méconnus.

Economies largement ouvertes vers l'international, ces pays représentent deux marchés potentiels pour les PME normandes qui souhaitent débiter à l'export ou consolider leur position en Europe. - Avec une croissance de 2,9%, et des importations s'élevant en 2004 à 188,9 milliards d'euros (+10,5%), la Belgique est le 5^{ème} client et le 4^{ème} fournisseur de la France.

- Les importations néerlandaises représentent 118,3 milliards d'euros soit une progression de 8,6% au 1^{er} semestre 2005. La France est le 5^{ème} fournisseur avec 6,1 milliards d'euros et le 3^{ème} client avec 12,8 milliards d'euros.

Normanex CCI Caen organise le 28 septembre 2006 une journée pays Belgique/Pays-Bas. A cette occasion, les chargés de développement international des CCIF de Bruxelles et d'Amsterdam recevront en entretien individuel les entreprises normandes souhaitant développer leur activité vers l'un ou l'autre de ces marchés.

Contact : Delphine Robin - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 83
drobin@caen.cci.fr

ESPAGNE

Le **12 octobre en Basse-Normandie** et le **13 en Haute-Normandie**, les entreprises intéressées par le marché espagnol pourront rencontrer un représentant de la Chambre française de Madrid ou de Barcelone.

Contact : • Gérard Blondel - Normanex CCI Flers/Argentan
Tél : 02 33 64 68 01 - gblondel@flers.cci.fr
• Férid Ben Rais - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 77
ferid.ben-rai@rouen.cci.fr

ISLANDE

Invité d'honneur à la Foire Internationale de Caen
Normanex CRCI organise une journée économique dans le cadre de la Foire Internationale de Caen le 19 septembre : réunion d'information et rendez-vous individuels au Centre de Congrès avec un déjeuner sur le site.

Les échanges commerciaux franco-islandais

Exportations françaises : - Biens de consommation (agro-alimentaire, cosmétiques, automobiles, habillement...), - Biens industriels (produits électriques et électroniques, mécanique...)

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

C H I N E

COOPÉRATION ROUEN - NINGBO

La CCI Rouen est largement impliquée dans l'animation du jumelage existant depuis plus de 15 ans entre Ningbo et Rouen.

L'accueil de nombreuses délégations chinoises et l'organisation de missions rouennaises témoignent de la vivacité des échanges dans des domaines très divers. Ont été accueillis à Rouen ces derniers mois :

- une délégation menée par le 1^{er} Secrétaire du PC de la ville de Ningbo accompagné de nombreuses personnalités de la municipalité. Reçue par Pierre Albertini, cette délégation a dit tout son attachement à la coopération avec Rouen et son souhait d'accueillir de nombreux rouennais et normands.
- une délégation de plusieurs directeurs des hôpitaux de Ningbo dans le but de renforcer la coopération avec le CHU.
- une délégation d'universitaires conduite par le Président de l'Université de Ningbo pour promouvoir les échanges entre les 2 universités.
- une délégation portuaire avec le Port Autonome de Rouen.

Réciproquement :

- une délégation rouennaise dans le domaine des sports s'est rendue à Ningbo pour étudier la possibilité d'organiser des événements sportifs liés à la prochaine Armada en 2008.
- des responsables du SMEDAR (Syndicat Mixte d'Élimination des Déchets de l'Arrondissement de Rouen) ont été accueillis dans le cadre

d'échanges sur le traitement des ordures ménagères.

- le responsable des Affaires Internationales du Groupe ESC se rend de manière régulière à Ningbo afin de présenter les formations possibles pour des étudiants chinois.

Dans le courant du 2nd semestre, sera organisé pour la 14^{ème} fois, un séminaire en management interculturel destiné à des cadres envoyés par le Centre de Formation des Cadres de la ville de Ningbo.

Enfin, la présence au Bureau des Affaires Étrangères de la ville de Ye Kejun, cadre francophone ayant suivi une formation à la CCI Rouen, nous a permis de lui adresser des responsables d'entreprises cherchant des contacts dans cette ville qui accueille déjà de grandes entreprises françaises : Carrefour, Sagem, CMA/CGM, entre autres.

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

LE HAVRE - DALIAN

Un jumelage a été signé en 1985 entre le Havre et Dalian, ville de 5 millions d'habitants située dans la province du Liaoning au Nord-Est de la Chine.

Ce jumelage lie la ville du Havre et la ville de Dalian, le Port du Havre et le Port de Dalian, la CCI du Havre et la CCI de Dalian ainsi que

passé un accord bilatéral avec l'Université des Langues Étrangères de Dalian.

A été créée aussi un **association** d'étudiants chinois au Havre, dirigée par le département de l'éducation de l'ambassade de Chine. Chaque année pour le nouvel an chinois, elle organise une soirée ouverte à tous.

L'université de Rouen continue sa politique de développement international et travaille de plus en plus avec des universités asiatiques (Vietnam, Corée du Sud, Chine). Pour la Chine, prenant en compte l'immensité du pays, l'université de Rouen a choisi de concentrer, pour l'instant, ses coopérations avec la Province de Zhejiang (Universités Ningbo, Shanghai, Hangzhou) car cette région représente 60 millions d'habitants. D'autre part, l'université contribue au maintien de la langue française par son centre de français pour étudiants étrangers (sur 136 étrangers 19 chinois inscrits) et en dispensant ses cours par télé enseignement.

Pour mieux accueillir ses étudiants chinois (148 répartis sur l'ensemble des facultés), l'université organise une réception à l'occasion du nouvel an

l'Université du Havre et l'Université des Langues étrangères de Dalian.

Parallèlement a été créé l'Association pour la Promotion du Jumelage Le Havre Dalian qui regroupe en son sein les quatre institutions havraises ci-dessus nommées auxquelles se sont ajoutées l'École de Management de Normandie, jumelée avec l'Université Économique de Dongfei et enfin Le Havre Développement.

Ce jumelage s'est renforcé au fil des ans sur le plan économique et commercial, portuaire, culturel et universitaire (cf article ci-après).

A noter que l'ancien maire de Dalian est l'actuel Ministre du Commerce chinois M. Bo Xi Lai.

Tête de pont de la Normandie en Chine, le Bureau Le Havre-Normandie à Dalian a été créé en 2000 à l'initiative de l'Association pour la Promotion du Jumelage Le Havre-Dalian afin de faciliter l'approche du marché et de renforcer la présence normande non seulement à Dalian mais aussi sur l'ensemble du territoire chinois.

Le Bureau Le Havre-Normandie à Dalian a pour vocation d'accompagner et d'aider les PME normandes dans leur recherche de partenaires et dans le suivi des contacts, souvent difficile pour une entreprise qui prospecte ce marché pour la première fois.

Animé par deux collaborateurs chinois francophones, le bureau a accompagné depuis sa création une cinquantaine d'entreprises sur ce marché.

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

LES ÉTUDIANTS CHINOIS AU HAVRE ET À ROUEN

Grâce à la politique d'ouverture de **l'Université du Havre** vers les étudiants étrangers, particulièrement les étudiants asiatiques, la communauté des étudiants chinois au Havre augmente chaque année. Ils étaient 103 en 2004, pour 223 cette année.

A la faculté des Affaires Internationales, existe un **institut des langues orientales**, qui enseigne cinq langues asiatiques.

Existe également une formation spécialisée sur le marché asiatique, «**Master Affaires Internationales spécialisation Commerce avec l'Asie**» qui forme une trentaine d'étudiants envisageant une carrière professionnelle en Asie. La part des étudiants chinois augmente régulièrement, représentant aujourd'hui 30% des effectifs.

Les étudiants chinois sont aussi présents dans d'autres formations, comme en «Lettre et Littérature Moderne», «Sciences» et «ISEL».

Par ailleurs, en 1998 l'Université du Havre a

chinois et a mis en place à l'attention du personnel enseignant et administratif une formation sur la culture chinoise et un apprentissage de la langue.

ECHANGER AVEC LA CHINE

Le Ceppic, Centre d'Étude des Langues, vous propose un stage d'initiation et/ou de perfectionnement pour :

- S'approprier le vocabulaire de base des formules de politesse
- S'initier à la phonétique ou se perfectionner
- Être capable d'accueillir des visiteurs chinois et/ou se «débrouiller» lors de déplacements
- Aborder les aspects à connaître de la culture chinoise

40 heures à raison de 2h le samedi matin
Démarrage : septembre 2006
Tarif : 710 euros HT

*Contact : Annie Delandemare - Tél : 02 35 59 44 06
annie.delandemare@ceppic-cepro.com*

VENEZ PRENDRE LA MESURE !

Une première mission commerciale menée par le Président de HNI Vianney de Chalus s'est déroulée en Juin sur Shanghai, Shenzhen et Canton.

Le président de Chalus a profité de ce déplacement pour signer une convention de partenariat stratégique entre le réseau HNI et la CCI française en Chine, qui renforce encore plus l'étroite collaboration menée depuis plusieurs années entre les deux réseaux.

HNI avait organisé pour le compte de six entreprises haut-normandes qui se rendaient pour la première fois en Chine, un programme de rendez-vous individuels avec des partenaires potentiels, un court séminaire d'introduction au marché animé par des professionnels français implantés en Chine et une visite de la zone de Xiaolan, où sont implantées quatorze entreprises françaises.

Des contacts plus que positifs ont été noués lors de cette mission.

Journée Pays le 15 septembre au Havre

Cécile Stos, Directrice commerciale de la CCI française en Chine, rencontrera les entreprises normandes qui souhaitent prospecter le marché chinois le 15 septembre prochain au cours de rendez-vous individuels à la CCI Le Havre ; une excellente opportunité d'évaluer les perspectives de votre entreprise sur le marché chinois.

HNI proposera une nouvelle mission de prospection commerciale du 13 au 23 octobre prochain.

Au programme, visite sur une ou deux journées de la foire de Canton, véritable vitrine de l'industrie chinoise, rencontres avec des chefs d'entreprises français implantés en Chine et rendez-vous individuels sur site avec des entreprises chinoises, partenaires potentiels.

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

CHINA EUROPA

6-7-8 décembre 2006 : un rendez-vous à ne pas manquer !

1^{ère} convention industrielle franco-chinoise, China Europa se déroulera au Havre du 6 au 8 décembre prochain. Parrainée par Mme Christine Lagarde, Ministre délégué au Commerce Extérieur et M. Bo Xi Lai, Ministre chinois du Commerce, qui seront tous les deux présents lors de la première journée, la convention China Europa s'avère d'ores et déjà comme le grand rendez-vous du monde affaires franco-chinois.

Au programme sont proposés aux 200 entreprises chinoises et 200 entreprises européennes, quinze rendez-vous ciblés et qualifiés selon une double validation des entreprises, un programme de table-rondes et conférences sur le monde des affaires en Chine, un espace d'exposition où seront représentés les partenaires des entreprises, spécialistes du marché chinois.

Cet événement, organisé par Le Havre Développement est soutenu par HNI, la Coface, la DRCE et le Conseil Régional de Haute-Normandie.

Dans le cadre de l'Aide Régionale au Développement des Entreprises à l'International, la Région apporte un soutien financier aux entreprises éligibles qui souhaiteraient participer à cette manifestation.

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

PARTICIPATIONS À DES FOIRES

□ ZITS à Ningbo du 8 au 12 juin

Rouen était invitée à ce salon spécialisé dans l'investissement en tant que ville jumelée avec Ningbo.



La délégation rouennaise s'est appliquée à présenter les atouts de Rouen et de sa région à des investisseurs potentiels chinois. Normandie Développement était associé à cet événement.

□ SITL à Canton du 28 au 30 juin

2^{ème} participation à ce salon spécialisé dans la logistique qui est une duplication du SITL France. Ayant eu lieu en 2006 à Shanghai, il se tient en 2006 à Canton qui, avec Shenzhen, constitue le grand complexe portuaire du Sud de la Chine. Le pavillon français organisé par Ubifrance,

regroupait, aux côtés des ports de Marseille et Dunkerque, le port de Rouen ainsi que des entreprises régionales.

Le Président Héraïl a eu l'opportunité de se rendre à cette manifestation afin de présenter le pôle de compétitivité logistique normand.

□ Salon Music China à Shanghai du 18 au 21 octobre

Pour la 3^{ème} édition consécutive, HNI organisera un stand collectif pour les entreprises normandes de la filière instrumentale.

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

Brèves

Principal port français pour les échanges avec la Chine, le Port du Havre va signer en 2006 un accord de partenariat avec le Port de Shanghai.

La Basse-Normandie et le Fujian

Depuis 1995, la Région de Basse-Normandie est jumelée avec le Fujian. Cette province de Chine dotée d'une situation géographique privilégiée à mi-chemin entre Shanghai et Canton, représente notamment une terre d'élection pour les Investissements Directs Étrangers.

Conscient et convaincu des potentialités de cette province côtière dynamique et ouverte sur l'extérieur, le Président de la Région de Basse-Normandie, Philippe Duron, participera au plus important salon chinois dans le domaine du commerce et de l'investissement, le C.I.F.I.T. (China International Fair for Investment and Trade) à Xiamen. Il sera accompagné d'une délégation de chefs d'entreprises de la Région qui pourront aussi rencontrer leurs futurs partenaires lors des rendez-vous B2B organisés par le C.I.F.I.T.

Normanex, le C.E.A.N. (Comité d'Expansion Agro-Alimentaire Normand) et Normandie Développement s'associent pleinement à cette action.

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

A

ALGERIE

La 39^{ème} Foire Internationale d'Alger s'est déroulée du 1^{er} au 8 juin

: 45 pays exposants, représentés par 1 113 entreprises. La France était le pays étranger le plus largement présent avec 325 entreprises.

Cette année encore la Normandie était présente : 13 entreprises ont participé à cet événement commercial, dont 30% pour la première fois.

La France demeure le premier fournisseur et fait partie des plus grands clients, malgré une concurrence de plus en plus forte. Les échanges commerciaux ont atteint quelque 8 milliards de dollars en 2005, témoignant de liens économiques et commerciaux forts ; selon le Président de la Chambre française de commerce et d'industrie en Algérie, Michel de Caffarelli. «Les entreprises françaises consolident leur position. Le stock des investissements directs français s'élève à 840 millions, en augmentation de 40% chaque année.»

Ce marché présente en effet de réelles opportunités pour les PME. Les analystes français mentionnent que l'émergence d'une conjoncture économique «durable et très favorable en Algérie» est surtout due «à l'accumulation des recettes pétrolières» à laquelle s'ajoute «une gestion saine des finances publiques». Sur le plan des évolutions positives, il faut noter un taux de croissance en constante amélioration qui est passé de 2,1 % en 2001 à 5,3% en 2005 et devrait se maintenir à ce niveau sur la période 2005-2009. Par ailleurs, l'amélioration de la notation du risque Algérie à moyen terme par les agences d'assurance-crédit de

l'OCDE et la Coface vient «confirmer et renforcer la tendance à l'amélioration du climat général des affaires sur le territoire algérien».

Contacts : • *Florence Dumartin-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

Pour permettre aux entreprises de mieux connaître les possibilités du marché algérien, trop souvent mal connu, HNI Rouen organise une mission en collaboration avec la CFCIA du 17 au 21 novembre prochains.

Contact : *Véronique Crézé*

C

CANADA

Un «atelier technique» Canada était piloté par HNI le 22 juin dernier avec ses partenaires financiers et techniques

(les Services Investissement de l'ambassade du Canada et de la Province du Nouveau-Brunswick), logistique (CCI Dieppe et Dieppe Maritime), technique (Normanex). Le principe était d'organiser des rendez-vous d'affaires avec un choix de 5 partenaires (Ambassade / Province NB / Avocats internationaux / Appuis export / Réseau Canada).

Présentation globale du pays ou de la province du Nouveau-Brunswick et la ville de Dieppe Canada, sensibilisation au rôle de l'avocat dans la relation d'affaires en Amérique du Nord, importance du développement des réseaux, aides régionales et de l'Etat ont été de la sorte développés.

A la suite de cette matinée de travail un déjeuner d'affaires était organisé à la CCI de Dieppe (France) pour permettre une poursuite des échanges.

37 entreprises normandes ont participé à cette journée, 145 rendez-vous organisés.

Cette démarche nouvelle pour HNI s'inscrit dans un vaste projet d'approche multi-sectorielle d'une destination : un travail d'identification de l'ensemble des actions régionales —économiques, locales, culturelles, scolaires...— menées avec le Canada dans notre région est en cours de réalisation.

Objectif : développer un esprit «conquête collective» susceptible d'entraîner les entreprises : Champlain n'est pas si loin...

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

C

CONGO

L'Institut de Promotion des Activités de Développement (I.P.A.D.) organise du 2 au 7 octobre, le déplacement d'une délégation de chefs d'entreprises normands au Congo.

Le Congo connaît aujourd'hui un fort développement avec un taux de croissance annuel parmi les plus élevés d'Afrique (7,5% en 2005). La consolidation de sa situation politique, le niveau des cours du pétrole et la bonne tenue des secteurs non pétroliers ont contribué à une nette amélioration de l'activité.

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

Les entreprises déjà présentes ont pu témoigner lors du petit-déjeuner d'information du 13 juin dernier du climat excessivement favorable des affaires : «le moral des entrepreneurs est bon, l'argent circule, les entreprises ont «la pêche».

Possibilité d'extension de la mission au choix vers le Gabon.

A noter également, l'organisation d'une opération vers le Burkina Faso du 23 au 28 octobre.

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

I

INDE

19 au 26 novembre : mission de recherche de partenaires

Trop peu de PME encore exportent en Inde !

Les exportations des TPE ont représenté, en 2004, 8,5% des ventes françaises, celles des PME 17,9%.

Les produits français les plus vendus en 2004 ont été :

- Instruments de mesure, contrôle, matériel de distribution et de commande électrique.
- Aéronautique
- Chimie de base (hors pharmacie, caoutchouc, plastique)
- Produits sidérurgiques, tubes en acier
- Composants électroniques, ordinateurs, matériels informatiques
- Pharmacie, parfumerie, entretien
- Appareils de réception, enregistrement, reproduction
- Automobile, équipements auto, carrosserie, pneumatiques
- Pompes, compresseurs, systèmes hydrauliques, turbines
- Papier, carton, bois et application, machines adaptées
- Caoutchouc, articles en caoutchouc
- Plastique et ses applications
- Articles en verre

L'Inde est un marché très vaste et difficile à approcher parce qu'encore trop peu connu.

Pourtant, avec un milliard d'habitants, un taux d'accroissement annuel de la population de 1,9%, un taux de croissance moyen de 6% depuis 10 ans et une classe moyenne de près de 300 millions de personnes avec un pouvoir d'achat croissant, l'Inde joue et jouera un rôle croissant dans l'économie mondiale.

Contacts : • *Angéline Goupil Normanex CCI Alençon*
Tél : 02 33 82 82 40
goupil@alencon.cci.fr
• *Vincent Lemarchand - HNI Rouen*
Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr



CONVENTION DE PARTENARIAT COFACE/NORMANEX

Le 15 juin dernier à Caen, le Président de Normanex, Georges Cornier et le Directeur Régional de la Coface, Laurent Granjon, ont signé une Convention de Partenariat.

Une étude très récente confirmait que les PME exportatrices méconnaissent parfois certains dispositifs d'aide à l'exportation. Lorsque l'on sait qu'elles sont plus d'une sur deux à considérer que les soutiens administratifs ou financiers sont des facteurs utiles dans leurs décisions d'exporter, on mesure combien il est important de bien les informer.

En signant une convention de partenariat, Normanex, le réseau consulaire d'aide au développement international de Basse-Normandie et la Coface, gestionnaire pour le compte de l'Etat de procédures publiques de soutien à l'exportation, se sont engagés à développer leur coopération afin de contribuer de manière forte et coordonnée à l'information et au développement international des entreprises de Basse-Normandie.

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

• Michel Kerautret - Coface - Tél : 02 99 30 23 88 - michel_kerautret@coface.com



L'ACTUALITÉ DES CLUBS

□ Le Club Dynamic Export

- 19 octobre : - le VIE (Volontariat International en Entreprise)
- Novembre : - visite d'une entreprise et exposé de sa stratégie de développement à l'international : la Normandise ou Frial
- Décembre : - les aspects culturels dans les échanges internationaux

Contact : Ingrid Berger-Lecouvreur - Normanex CCI Caen

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

□ Le Cercle des Exportateurs de l'Orne

- 28 septembre : Information pays Russie.

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 Chine - Capitaliser et partager l'expérience normande sur la Chine

Après la réunion du 15 juin dernier qui s'est déroulée au sein de l'entreprise Ruiz à Octeville sur Mer et au cours de laquelle Manuel Ruiz a présenté l'action menée par son groupe sur le marché chinois auprès de 25 membres du Club, la prochaine réunion se tiendra le 21 septembre prochain avec l'intervention de Laure Desmond, membre expert et consultant senior de la société EPC, cabinet en RH basé à Canton. Laure Desmond interviendra sur le thème du recrutement en Chine (composition du salaire, motivation des salariés, problématique du turnover...).

Le Club Chine s'est entouré de membres experts du monde chinois : - cabinets d'avocats : Adamas, DS Avocats, - cabinet en RH : EPC Consulting Ltd, - CCI Française en Chine, - Bureau Economique Le Havre-Normandie, - Briot, entreprise normande implantée en Chine.

Lieu de rencontres et d'échanges, le club «est doté» d'une e-communauté «Ecobiz Chine» outil particulièrement original pour multiplier les contacts. Ce site privatif, exclusivement réservé aux membres, dispose d'un forum d'échanges entre membres et experts. Annuaire et vitrine présentent l'activité de chaque entreprise, leur expérience et leurs objectifs.

Un centre de ressources documentaires diffusant des informations «à la demande», une revue de presse hebdomadaire et sectorielle, un espace petites annonces et opportunités d'affaires, un espace événements... complètent pour le moment cet outil dont le réseau consulaire espère qu'il puisse devenir très rapidement un outil d'échanges permanents aux côtés des rencontres régulières (au rythme de 5 fois par an).

Contacts : • Laurence Mahot - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 23 95
lmahot@havre.cci.fr

• Revue de presse : Catherine Cavelan - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 27 11 - ccavelan@havre.cci.fr

□ Le Club ENA

12 entreprises ont participé à la dernière réunion du Club Echanges Normandie Afrique chez J.M.J. à Gisors. Ont été évoqués : la mission au Congo du 2 au 7 octobre 2006 —17 entreprises sont inscrites— ainsi que l'éventualité d'un déplacement au Burkina Faso du 23 au 28 octobre 2006 ; la participation des entreprises à la 32^{ème} A.G. de la conférence Permanente des Chambres Consulaires, Africaines et Francophones à Brazzaville du 14 au 16 novembre ; la remise des trophées du compagnonnage industriel (p8).

Un travail sur les outils de communication du club en Afrique va être mené. Il a été évoqué la création d'un document de type affiche, ainsi que l'insertion d'articles publicitaires dans les médias africains, en complément du catalogue «Les Pages d'Or».

Pour son 20^{ème} anniversaire l'IPAD envisage l'organisation d'une manifestation fin 2006.

La préparation du Programme d'actions 2007 était également au menu avec un intérêt des membres du Club pour le : Djibouti/Ethiopie, Rwanda et Cameroun. L'organisation d'une convention d'affaires franco-africaine ou euro-africaine est également à l'étude.

La présentation de la société JMJ a été faite par Jean-Marie Jourdan, PDG de l'entreprise.

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

FORMATIONS

NORMANEX

CCI Caen

- 16 et 17 octobre : Négocier et rédiger un contrat de vente à l'international

Formation de deux journées pour apprendre à :

- optimiser la rédaction de vos contrats commerciaux à l'export
- réussir toute opération internationale qui passe, en amont, par la mise en place de bases clairement et précisément établies
- remettre un prix export qui tienne compte des impératifs du coût de revient.

Lieu : Maison des Entreprises et des Territoires / CCI Caen.

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

CCI Pays d'Auge

- 12 octobre - 2 ateliers par 1/2 j. : «Les documents douaniers et les documents d'accompagnement, la gestion des documents dans le cadre des crédits documentaires»

avec Laurence Le Falher (Formatex)
Lieu : CCI à Lisieux

Contact : Florence Cros-Gimbert
Normanex CCI Pays d'Auge
Tél : 02 31 14 43 33
fcrosгимbert@pays-auge.cci.fr

HNI ROUEN

- 12 octobre : «Le contrat de vente à l'international»
- 17 octobre : «Gestion fiscale et commerce international»
- 14 et 20 octobre : «Optimiser ses achats de transport»
- 19 octobre : «Réussir une opération d'importation»

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

HANSE PASSAGE

«Study visit» à Rouen, les 22 et 23 juin 2006



Les partenaires du programme Hanse Passage «Les bonnes pratiques de support économique aux entreprises» se sont retrouvés à Rouen pour la troisième «study visit». Ils ont été sensibles au «savoir-faire français» et ont

fait part de leur satisfaction quant aux différentes présentations : région Haute-Normandie, «mille feuille» administratif français, Normandie Développement, pôles de compétitivité, pôle verrier, plate-forme collaborative Ecobiz, portail Drakkar on line, PNEE, A.R.I.S.T., Centre Relais Innovation...

Ces deux jours ont été très riches et très porteurs : échanges d'informations et d'expériences, diffusion de bonnes pratiques, visite de l'entreprise Saint-Gobain au Tréport...

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

CPCCAF

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse a accueilli les 14, 15 et 16 juin 2006 les travaux du Comité Directeur de la CPCCAF (Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Francophones). Plus d'une centaine de personnes représentant une trentaine de compagnies consulaires d'Afrique, du Maghreb et de France ont participé à cette manifestation.

La 32^{ème} Assemblée Générale se tiendra à Brazzaville au Congo du 14 au 17 novembre prochain.

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

- 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

LES NORMANDS À L'HONNEUR

PRIX DU MEILLEUR EXPORTATEUR

Le groupe rouennais CNI (Colloïdes Naturels International) a reçu le 20 juin le prix du meilleur exportateur de l'année 2005.

CNI est le premier fabricant mondial de gomme d'acacia (gomme arabique). Il est présent dans plus de 75 pays via 8 filiales de distribution et un réseau de 45 agents. CNI exporte près de 90% de sa production et fournit les plus grands groupes agro-alimentaires mondiaux pour des applications en boissons, confiserie, produits laitiers, nutrition, compléments alimentaires...

La gomme d'acacia est issue des acacias récoltés dans la région subsaharienne. Elle est bien connue des industriels agro-alimentaires pour ses propriétés nutritionnelles et technologiques. CNI la transforme dans son usine de Serqueux en Seine-Maritime.

Cette société familiale créée en 1895, fait partie du groupe Iranex, dirigé par Stéphane & Gontran Dondain. Son siège social est installé à Rouen depuis 1975 et elle a racheté au Groupe Besnier son usine de Serqueux en 1989.

Contact : Colloïdes Naturels International - Bénédicte Maheut
Tél : 02 32 83 18 18 - bmaheut@cniworld.com



TROPHÉES DU COMPAGNONNAGE INDUSTRIEL

150 personnes dont le Directeur du CDE de Bruxelles, le Ministre de l'Industrie et de l'Artisanat du Sénégal, le Ministre français délégué à la coopération,



au développement et à la francophonie, plusieurs ambassadeurs africains et présidents de structures consulaires africaines ont participé à la remise des Trophées du compagnonnage industriel qui s'est déroulée au Centre de Conférences International à Paris le 19 juin 2006. Cet événement faisait suite au forum de Rouen sur le compagnonnage industriel qui s'est tenu le 27 avril dernier.

Parmi les primés, deux entreprises normandes ont été mises à l'honneur : **Socore Troletti** dans le cadre de son action au Sénégal et la **Sté Sellerie du Bec** de Caen qui réalise un partenariat à Madagascar (leur interview dans le n°16 de Normandie-International).

Une autre entreprise, **BDP Consulting**, membre du Club Echanges Normandie Afrique, a également reçu un trophée pour son implantation au Cameroun.

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

OSÉO-ANVAR

Pour l'édition 2006, le jury national du Concours d'Aide à la Création d'Entreprises de Technologies Innovantes a sélectionné 2 lauréats en Haute-Normandie :

- Marc Lebrun pour le projet Tridock, société d'architecture navale.
- Pierrick Marchand pour un projet de recherche et développement en cristallisation de composés moléculaire.

Contact : Oséo-Anvar - Béatrice Payen - Tél : 02 35 71 14 71
haute-normandie@oseo.fr