

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

Novembre - Décembre 2006 - n° 19

EDITORIAL – Georges Cornier - Président du Réseau Normanex

L'Inde, un pays-continent plein de promesses...

Après plusieurs décennies de stagnation économique, l'Inde s'éveille à son tour à la croissance et à l'instar de la Chine est appelée à devenir une des grandes puissances du 21ème siècle.

Ce pays n'est cependant pas suffisamment prospecté par les entreprises françaises, il nous faut réagir ! Le marché indien présente des perspectives considérables pour les entreprises normandes, notamment dans les secteurs pharmaceutique, technologies nouvelles, automobile et agro-alimentaire.

Notre participation collective au Forum France-India en décembre prochain nous permettra d'afficher et de défendre notre savoir-faire auprès des nombreuses entreprises indiennes, partenaires de ce rendez-vous unique.

Je vous invite à y participer et vous donne rendez-vous le 2 décembre pour nous rendre à New Delhi.



ACTA SAS contrôle jusqu'en Inde

Créée en 1966, la société ACTA est aujourd'hui installée à Ouistreham. Le métier initial concerne la mesure des liquides de l'eau, activité étendue depuis à l'ensemble de l'industrie qui touche les traitements de l'eau.

Parallèlement, ACTA est le leader français des contrôles non destructifs industriels par courants de Foucault (CND) — et combinaison courants de Foucault et ultrasons— ; ce qui consiste en la recherche de défauts dans les produits dits magnétiques (fer, aluminium, inox). Avec des applications dans des domaines aussi variés que le contrôle de tubes, de cylindres de laminoires, de barres... Très vite cette seconde activité s'est vu contrainte de se développer à l'export.

ACTA conçoit un produit de A à Z, du bureau d'étude à l'unité de fabrication ; aucune sous-traitance. L'unité de Ouistreham emploie 12 personnes.

Alain Garafan, son directeur, qui a racheté ACTA en 1990, a bien voulu répondre à nos questions.

■ Comment avez-vous été amené à déployer votre activité CND à l'international ?

Alain Garafan : Pour cette activité qui consiste à injecter du courant dans un produit et à l'analyser, nos clients appartiennent aux secteurs de la métallurgie et de la sidérurgie (Arcelor, Alcan, Sollac, Valeo...) ainsi que de la tréfilerie (Bic)... secteurs qui ferment les uns après les autres en France ; c'est de cette manière que nous nous sommes retrouvés en Inde, à leur suite.

Il s'agit d'une niche (nous ne cherchons pas à être compétitifs dans de gros secteurs comme l'aéronautique ou l'automobile mais préférons rester leader dans la partie qui nous est propre ; nous sommes une quinzaine au monde à exercer ce métier).

Notre CA export ne cesse d'augmenter atteignant aujourd'hui les 50%.

■ Vers quelles destinations travaillez-vous ?

A.G. : Nous avons commencé par les USA en 1995. A l'époque l'Asie n'était pas émergente et la grosse sidérurgie se trouvait là-bas. Cette implantation a été très difficile avec même des interruptions ; nous ne sommes pas forcément bien accueillis. Nous tentons actuellement une

reprise. Nous avons été amenés à changer plusieurs fois d'agents.

La spécificité des marchés d'ACTA est caractérisée par une certaine lenteur : le traitement d'une commande peut durer 1 an voire 2. Il est difficile de trouver un agent suffisamment attentif et patient. Toute la stratégie export repose sur le choix du bon agent !

C'est le cas au Canada où nous travaillons depuis 10 ans avec un très bon agent.

(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 - Sarah Guerin
15, place de la Pucelle 76000 Rouen - Tél : 02 35 08 61 22
Fax : 02 35 08 65 85 - guerinsa@cin.cic.fr

POUR TOUT VOUS DIRE

20% du CA export est réalisé en Europe (Italie, Allemagne, Angleterre dans une moindre mesure, Luxembourg, Belgique). Les 30% restants étant répartis moitié-moitié entre Canada et Inde.

■ Que pourriez-vous dire de votre expérience indienne ?

A.G. : En 2001, les indiens nous ont contactés : ils avaient trouvé nos coordonnées lors du démantèlement d'une usine de sidérurgie et étaient confrontés à la nécessité d'une intervention pour une réinstallation de machine. Dès ce 1^{er} contact nous avons pu trouver un agent recommandé par notre client ; ce fut une grande chance d'autant que cet agent s'est révélé fiable et bon.

Les affaires se traitent sans problème en anglais. Les problèmes que nous avons rencontrés concernent les infrastructures (tout se fait par voies ferroviaires) et les retombées sur les coûts de transports (de fait plus élevés), l'inertie administrative —trop étatisée— et des difficultés en ce qui concerne les paiements —facilement contestés—.

Pour ce qui est du positif, les gens sont charmants, intelligents, intuitifs ; ils se mettront en quatre pour vous réserver le meilleur accueil, allant jusqu'à nous organiser 8 jours de séjour gratuits —cela lors de notre premier contact— pour que tout se passe bien.

Les indiens sont très forts techniquement : avec eux une seule formation suffit, là où beaucoup de nos clients européens feront l'impasse souvent par négligence et devront nous recontacter. Ils savent s'organiser : 20 personnes ont bénéficié de formation dès le départ chacun étant

responsable d'un domaine.

Ils savent déployer tellement d'intelligence et de volonté que je suis sûr que mon prochain concurrent sera indien !

ACTA s'y rend 1 à 2 fois par an (profitant des déplacements pour maintenances ou étalonnages nécessaires).

Nous travaillons actuellement dans la partie Ouest du pays (de Bombay à Delhi) et cherchons à nous développer au Nord et à l'Est.

■ Quels sont vos autres projets à l'international ?

A.G. : Depuis 2004, nous nous exerçons également vers la Russie ; le contexte et les mentalités sont très différents. Je compte y renouveler pour la seconde année un contrat avec un VIE (franco-russe) qui y fait un excellent travail de terrain de repérage et de préparation.

Nous n'envisageons pas la Chine pour le moment. La concurrence internationale y est trop forte. A moins de rencontrer un excellent agent ! C'est le facteur déterminant : choisir les personnes plutôt que les destinations. Et avoir la vivacité nécessaire face aux opportunités. J'ai rencontré lors d'un déjeuner organisé par le réseau Normanex le directeur de la CCIF en Turquie en 2004 qui nous a également très bien orientés.

Autre projet : depuis avril dernier nous nous sommes donné les moyens pour exporter notre premier métier : la mesure des liquides de l'eau, secteur dans lequel nous ne réalisons pour le moment que 0% à l'export.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

S N P M : plus de frontière pour la 10 DAB

La société SNPM installée depuis 2000 à Igoville dans l'Eure (Son activité avait démarré en 1993) fournit des matières premières végétales pour les industriels des secteurs de la pharmacie, cosmétique et parfumerie, diététique, aromathérapie...

SNPM compte une centaine de produits à son catalogue en provenance de tous les pays de la planète ; certains certifiés ECOCERT et tous traçables. L'industrie pharmaceutique représente l'essentiel de sa clientèle (80% de l'activité), même si la société constate actuellement une montée en puissance de la demande en huiles essentielles. Son produit phare est le taxus baccata (comprenez les pousses de l'if qui peuvent être récupérées dans les parcs, les cimetières...) dont elle extrait la 10 DAB très prisée pour les traitements anti cancéreux des ovaires et des seins et distribuée par Sanofi Aventis... La société qui emploie une dizaine de personnes —et des saisonniers pour les périodes de récolte— exporte jusqu'en Chine et en Inde.

Stéphane Noir son président a bien voulu répondre à nos questions.

■ Quelle est la part à l'export de votre société et comment avez-vous développé cette activité ?

Stéphane Noir : 36% de notre CA a été réalisé à l'export en 2005 concernant majoritairement notre produit phare la 10 DAB ; les destinations sont l'Europe, la Chine et l'Inde qui représente le tiers des exportations.

Notre principal client ayant disparu du marché en 2002, nous avons été amenés à rechercher d'autres partenaires ; nous contractualisons avec des extracteurs (l'étape entre la matière première et les laboratoires).

Nous nous sommes rapprochés de la société IDIS (Alexandre Leroy, société de conseil installée à Paris) pour étudier les marchés et les opportunités. Et avec la participation conjointe à des missions menées par HNI en particulier vers la Chine, nous avons pu identifier des partenaires potentiels.

C'est l'arrivée de nouveaux intervenants qui se sont installés pour la plupart en Inde et en Chine qui nous a permis de nous développer à l'international. Ceci étant, il a fallu du temps pour mener à bien les négociations (2 années sur la Chine).



■ Que pourriez-vous dire quant à votre expérience du marché indien ?

S.N. : A partir de 2002-2003 nous avons retrouvé toutes les filiales des groupes européens installées en Inde. Nous avons sélectionné une petite dizaine d'extracteurs susceptibles d'être intéressés par notre produit —en l'occurrence la 10 DAB—. Nous trouvons de tout en Inde : du plus artisanal au plus sophistiqué. Je dois avouer que le marché indien nous a causé bien des soucis ! Ils ne travaillent pas comme les européens. Il faut être très précis et prudent ; il est nécessaire de se border de tous les côtés : veiller aux procédures avec une extrême attention, vérifier les packagings... La moindre faille est sujette à contestation.

Je me rends en moyenne 1 (à 2) fois par an en Inde mais nous nous rencontrons fréquemment sur les salons internationaux. Sur le CPHI à Villepinte qui va ouvrir dans quelques jours, tous les acteurs européens et asiatiques sont présents. CPHI Villepinte attirant massivement les asiatiques tandis que CPHI India ou China attirent tous les européens.

Nous retrouvons en Chine et en Inde tous nos concurrents (polonais, belges, allemands, hollandais...). Nous nous suivons à la trace !

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis



Visite de la société Lubiana (Koscierzny)

HANSE PASSAGE

«Study visit» à Gdansk, les 13, 14 et 15 septembre 2006

Les partenaires polonais du programme Hanse Passage avaient organisé conjointement à Gdansk, la 4^{ème} rencontre du projet «Les bonnes pratiques de support économique aux entreprises» et la seconde rencontre pour le projet «Export to export».

Certifiée ISO 9000, notre hôte, l'association Free Entrepreneur Ship est une structure privée (largement financée par les programmes européens) chargée de soutenir, de former, d'informer et d'accompagner les entreprises dans le cadre de leur développement, elle fait partie du réseau d'intervention publique KSU (National SME service network) qui s'appuie sur 200 structures d'accompagnement aux entreprises.

Pour les partenaires anglais, lettons, néerlandais, allemands, français présents, ces trois jours ont été très riches et très porteurs : immersion dans les pratiques économiques de la région, échanges d'informations et d'expériences, diffusion de bonnes pratiques, visite de l'entreprise de porcelaine Lubiana et accueil par la société Remontowa des chantiers navals de Gdansk.

Notre partenaire allemand (Basse Saxe) W ; TO (Wirtschafts und Tourismusfürdergesellschaft landkreis Peine) nous fait part du souhait du groupe WindStrom, spécialisé dans le montage de projets dans l'énergie éolienne, de prendre contact avec des partenaires normands.

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

FINLANDE

Invité du Mouvement Européen, **Charles Murto, ambassadeur de Finlande en France** était à Rouen les 2 et 3 octobre dernier, il a pu rencontrer les entreprises régionales intéressées par son pays.



Charles Murto

La veille, il participait à l'Hôtel des sociétés savantes en présence de Ghislain de Boissieu, consul honoraire de Finlande à une conférence-débat : «L'excellence finlandaise dans la compétitivité mondiale et en matière d'éducation scolaire et universitaire. Les priorités finlandaises de la présidence de l'UE».

Rappelons la belle performance de la Finlande classée pour 2006 à la seconde place selon le classement annuel sur la compétitivité publié par le Forum économique mondial de Davos.

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

JOURNÉES PAYS

BELGIQUE - PAYS-BAS

Le 28 septembre 2006, 10 entreprises bas-normandes ont rencontré à la CCI de Caen, en rendez-vous individuels, Véronique Leenaers et Lucas Boudet, de l'appui commercial respectivement à la Chambre de Commerce et d'Industrie française aux Pays-Bas et en Belgique.

Les Pays-Bas et la Belgique représentent un potentiel de développement pour les entreprises confirmées ou débutant à l'export : économies dynamiques, proximité géographique, ouverture vers l'international.

Cependant, il est important de connaître les particularités culturelles et commerciales belges et néerlandaises avant d'aborder ces marchés.

La CCI de Caen en collaboration avec les Chambres de Commerce Françaises Pays-Bas et Belgique se tiennent à la disposition des entreprises bas-normandes ayant des projets de développement sur ces marchés.

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



ALLEMAGNE

Le 13 novembre en Basse-Normandie, les entreprises intéressées par le marché allemand pourront rencontrer en entretien individuel Frédéric Berner, représentant de la Chambre de Commerce française en Allemagne.

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

ESPAGNE

Nos réseaux ont reçu le 12 octobre à Caen et le 13 octobre à Rouen : Bertrand Barthélémy, Directeur général de la Chambre franco-espagnole de Commerce et d'Industrie à Madrid et Véronique Oberlé, Responsable du Service Appui aux Entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie française de Barcelone.

7 BONNES RAISONS DE S'INTÉRESSER AU MARCHÉ ESPAGNOL :

- après 10 années de croissance continue, l'Espagne maintient un **taux de croissance de 3,4% de son PIB en 2005**.
- une **croissance moyenne annuelle supérieure** à 1.6 point à celle de la zone Euro due à une consommation intérieure soutenue et à la vitalité du secteur du BTP et des services.
- un **niveau de vie de plus en plus élevé**.
- une **dynamique régionale** qui se confirme avec pour certaines autonomies un PIB par habitant de près de 31 % supérieur à la moyenne nationale. La Catalogne, qui constitue la première zone économique de la péninsule ibérique, se classe au **9^{ème} rang des régions européennes**.
- une création d'emploi soutenue : **894 100 emplois en 2005**.
- un **taux de chômage sensiblement en baisse**, passant de 10,4% en 2004 à 8,7% en 2005.
- des relations commerciales étroites avec la France, **1^{er} pays client, 2^{ème} pays fournisseur** après l'Allemagne, avec un excédent commercial en notre faveur de 8 258 millions d'Euros.

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

L'INDE, UN MARCHÉ ACCESSIBLE ET À FORT POTENTIEL !

ECONOMIE

La bonne santé de l'économie indienne se confirme, avec une croissance comprise entre 7 et 8% pour la troisième année consécutive, tirée par une forte consommation et l'investissement productif. Les tensions monétaires, budgétaires et sur les comptes extérieurs ne doivent pas être sous-estimées mais restent maîtrisables.

A noter la puissance de l'Inde :

2^e population au monde, 6^e consommateur et 7^e producteur d'énergie électrique.

La consommation augmente à un rythme de 8,5% par an en moyenne depuis 5 ans, du fait de l'accroissement démographique, de l'enrichissement de la population, de la forte baisse des tarifs douaniers, de la maîtrise de l'inflation et de la baisse des taux d'intérêt nominaux.

En réponse à cette forte demande, la production industrielle croît désormais de 10% par an et annonce un cycle d'investissement productif prometteur, les entreprises manufacturières bénéficiant par ailleurs de la hausse forte de leurs profits (excédents bruts d'exploitation supérieurs à 30% par an depuis 3 ans), de la faiblesse des taux d'intérêt et de la baisse des charges.

L'Inde s'inscrit dans une dynamique d'ouverture et de libéralisation. Elle réduit continuellement, bien que très progressivement, les montants des droits de douane. Parallèlement et de manière également graduelle, elle élargit les domaines ouverts aux investissements étrangers et assouplit la réglementation qui leur est applicable.

La France accroît à un rythme soutenu ses échanges avec l'Inde et stabilise de manière satisfaisante sa balance commerciale avec le pays. Les bonnes tendances constatées en 2005 (croissance de 41,8% entre 2004 et 2005 de nos exportations) se sont confirmées lors du premier semestre 2005. Nos importations ont été marquées par une progression bien moindre sur la même période (plus 9,3%).

www.amb-inde.fr

www.missioneco.org/inde

www.ifcci.org.in

C'est pour toutes ces raisons et aussi parce que l'Inde fait partie des destinations prioritaires retenues par la politique de commerce extérieur du gouvernement français que les réseaux HNI et Normanex se mobilisent, souhaitant soutenir et encourager les entreprises.

Ils leur proposent la participation au 1^{er} Forum PME France-India (voir art. ci-contre).

La revue Normandie International a aussi voulu écouter les témoignages d'entreprises ayant déjà une expérience de cette destination certes complexe mais prometteuse. Alain Garafan, installé à Ouistreham et fabricant des appareils électroniques de mesure et contrôle, ainsi que Stéphane Noir, spécialisé dans la collecte du «taxus baccata» à Igoville, ont accepté de témoigner en p. 1 et 2.

LES ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-INDIENS

• Exportations (2005)

- 1,8 Mds Euros dont :
- 54,2% biens d'équipement (dont aéronautique 470 M. Euros),
 - 32,5% «1/2 produits»,
 - 10,4% biens de consommation.

• Importations (2005)

- 2,1 Mds Euros dont :
- 50,4% textile habillement.

Source ME avril 2006

1^{ER} FORUM PME FRANCE-INDIA 3 AU 8 DÉCEMBRE



La mission prévue en novembre est déplacée en décembre pour s'associer au Forum PME France-India, convention multi-sectorielle, organisé

pour favoriser l'accroissement des accords de partenariats et des contrats commerciaux entre les entreprises françaises et indiennes.

PME France-India, c'est :

- entrer en contact avec de futurs partenaires ou clients lors de rendez-vous B to B ciblés
- participer à des rendez-vous personnalisés (jusqu'à 12, sur deux jours)
- rencontrer en un lieu unique des professionnels spécialisés dans l'approche du marché indien
- saisir l'opportunité de poursuivre l'opération à Bombay, Bangalore, Calcutta et Chennai et rencontrer des responsables achat des grands groupes.

Pour les exportateurs français de produits agro-alimentaires, un programme spécifique sera organisé à l'occasion de India Food Exhibition (IFE), du 7 au 9 décembre à New Delhi.

<http://www.forumfranceindia.com>

Contacts : • Michelle Vauclin - Normanex CRCI

Tél : 02 31 54 40 26

normanex@basse-normandie.cci.fr

• Vincent Lemarchand - HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 80

vincent.lemarchand@rouen.cci.fr

M A R O C — Du 7 au 9 février 2007

Vous souhaitez :

- développer votre activité sur le Grand Maghreb : Maroc, Algérie, Libye, Tunisie, Mauritanie et sur l'Égypte,
- découvrir de nouvelles opportunités sur des marchés de proximité à fort potentiel,

Participez au : Forum Med-Allia, convention d'affaires multisectorielle, à Casablanca du 7 au 9 février 2007

«200 PME françaises et 200 entreprises étrangères de cette zone attendues»

En participant au Forum Med-Allia, vous pourrez :

- entrer en contact avec de futurs partenaires ou clients lors de rendez-vous B to B ciblés,
- participer à des rendez-vous personnalisés (jusqu'à 12 sur 2 jours) à Casablanca,
- rencontrer en un lieu unique des professionnels spécialisés dans l'approche du marché maghrébin et libyen.

Contacts : • Florence Dumartin-Poiblaud - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 81

fpoiblaud@caen.cci.fr

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

INVESTISSEZ AU CAMEROUN !

L'IPAD accueillait le 22 septembre dernier, en présence de chefs d'entreprises normands, une délégation conduite par le Ministère de l'Industrie, des Mines et du Développement Technologique du Cameroun, dans le cadre d'une campagne d'information en France sur les opportunités liées aux futurs investissements d'ALCAN au Cameroun.

A l'horizon 2010, ALCAN prévoit d'accroître de 160% sa capacité de production d'aluminium au Cameroun dont la production annuelle passerait de 90 000 à 260 000 tonnes. Ce projet d'extension est conditionné par la construction d'un barrage de rétention et d'une centrale hydroélectrique de 300 MW, en liaison avec l'opérateur national AES Sonel. Le coût de l'ensemble du projet est estimé à 900 millions d'USD. Il a été convenu avec l'Etat camerounais, actionnaire de la filiale locale d'ALCAN, que 30% de ce montant serait réservé à la sous-traitance locale.

A cet effet, il encourage la création de partenariats entre les opérateurs camerounais et français. Les besoins couvriront les secteurs du génie civil BTP, matériaux de construction, génie électrique et mécanique, ingénierie et services industriels.

Ce projet considérable s'accompagnera d'une mutation nécessaire d'un périmètre producteur de matières premières (le Cameroun étant à cet égard un «scandale de richesses») en un périmètre manufacturier. L'occasion de rappeler que c'est au Cameroun, il y a juste 20 années, lors de la création, que l'IPAD prenait la mesure des qualités du compagnonnage industriel suite à une intervention de l'ATAUB.

Il a été convenu que l'IPAD diffuserait à travers son site les appels d'offre : <http://www.rouen.cci.fr/ipad/cena/homepage.htm>

Contacts : • **Thierry Peleau - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86 - thierry.peleau@rouen.cci.fr**
• **Ludovic Houssard - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86 - ludovic.houssard@rouen.cci.fr**



DRCE

Patrick Schille rejoint la Normandie comme **adjoint du Directeur de la DRCE de Haute-Normandie**, Bernard Crozes. Retour en quelque sorte aux sources puisque diplômé de l'ESC Rouen —Promotion 1971—

Après 5 années passées au ministère des affaires étrangères en tant qu'attaché de coopération technique auprès des ambassades de Managua (Nicaragua) et d'Addis-Ababa (Ethiopie), Patrick Schille rejoint la DGTP (Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique du MINEFI) en 1977 affecté auprès de différentes Missions Economiques auprès de nos ambassades (Afrique du Sud, République Centre Africaine, Trinidad et Tobago, Bénin, Danemark, Roumanie, Iran).

Contact : Patrick Schille - DRCE de Haute-Normandie - Tél : 02 35 52 41 03 - patrick.schille@missioneco.org



DOUANE

Après 8 années passées à la Recette principale des douanes à Evreux, en tant qu'adjoint à un receveur, **Dimitri Klucznick** a pris, depuis le 1^{er} juillet 2006, ses nouvelles fonctions d'**adjoint au directeur régional des douanes à Rouen**.

En tant que responsable d'un pôle d'action économique regroupant une cellule conseil aux entreprises ainsi que des services de la réglementation, il relève directement de M. Mirande, directeur régional à Rouen.

Contact : Dimitri Klucznick - Douane Rouen - dimitri.klucznick@douane.finances.gouv.fr

IDIT

L'IDIT change d'adresse :

IDIT - INSTITUT DU DROIT INTERNATIONAL DES TRANSPORTS

110-112, AVENUE DU MONT RIBOUDET - 76000 ROUEN

TÉL : 02 35 71 33 50 - FAX : 02 35 88 51 64

www.idit.fr

Retrouvez l'IDIT

sur son stand lors

de la convention

d'affaires franco-

chinoise «China

Europa». L'IDIT

interviendra lors

de deux ateliers

et vous proposera

un éclairage

juridique sur les

échanges commerciaux

entre ces deux pays.

Contact : Ludovic Couturier - IDIT - Tél : 02 35 71 33 50

lcouturier@idit.asso.fr



FORMATIONS

HNI ROUEN

- ☐ 6 et 7 nov. : «Spécial commerciaux export»
- ☐ 14 et 21 nov. : «Optimiser ses achats de transport»
- ☐ 5 déc. : «Documents d'accompagnement à l'exportation»
- ☐ 12 déc. : «Gérer les différences culturelles pour réussir à l'exportation»

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

NORMANEX

CCI Caen

- ☐ 14 nov. : **Savoir construire son plan export**
 - maîtriser les critères de choix des marchés à l'étranger et des modes de distribution.
 - mettre en place la politique commerciale adaptée.
- ☐ 28 nov. et 7 déc. : **Logistique des opérations internationales**
 - maîtriser l'organisation de ses flux internationaux pour être plus performant.
 - intégrer le niveau de service, les coûts des transport et de stockage.
 - devenir un donneur d'ordre efficace face aux prestataires logistiques.

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

VOUS SOUHAITEZ VOUS LANCER À L'EXPORTATION ? : N'OUBLIEZ PAS NEO

La «version 2» du dispositif haut-normand d'aide aux exportateurs NEO s'est terminée en juin 2006 avec 23 entreprises accompagnées et 32 «diag up» (diagnostic). Soit sur 2 années : 42 entreprises accompagnées et plus de 60 «diag».

Le Conseil Régional de Haute-Normandie a validé le déclenchement de la phase 3 de l'opération avec un objectif de 20 accompagnements et de 70 Diag up.

A noter que 14 des sociétés bénéficiaires ont en cours un projet de structuration (ou de recrutement) à l'international et que 11 d'entre elles ont utilisé d'autres aides dans la foulée (ARDIE, FRAEX).

Voir notre revue n° 15 Janvier-Février 2006
ou www.normandie-international.com

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



L'ISLANDE : OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

L'Islande restera toujours un marché de taille relativement petite mais à haut niveau de vie et de consommation. Proche des pays nordiques, elle est membre du Marché Unique et applique en conséquence les directives européennes.

Les exportations françaises vers l'Islande ont augmenté de 32,5% entre 2004 et 2005, et ont doublé, en valeur, entre 1996 et 2005. L'intérêt des entreprises françaises se développe

de manière significative depuis le début des années 2000. Les grands groupes français, mais aussi les PME commencent à voir dans ce pays des opportunités d'affaires intéressantes.

Les produits français restent en grande partie des produits traditionnels : vins et alcools, cosmétiques, automobiles, habillement, mais se diversifient de plus en plus (électronique, électricité, équipements industriels).

Principaux marchés : Le Royaume-Uni, l'Allemagne, les Pays-Bas, les Etats-Unis, l'Espagne (6,9%) et le Danemark (4,7%). La France se situe au 7^e rang des clients.

Secteurs porteurs : agro-alimentaire, énergie, tourisme, biens de consommation, biens d'équipements industriels.

Suite à la journée économique présentant les opportunités de ce pays et les échanges avec des entreprises bas-normandes le 19 septembre dernier, une mission de prospection sera co-organisée avec la CCI Paris en mai 2007.

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

L'ACTUALITÉ DES CLUBS

□ Le Club Dynamic Export

• **14 novembre :** Savoir construire son plan export : - maîtriser les critères de choix des marchés à l'étranger et des modes de distribution. - mettre en place la politique commerciale adaptée.

• **28 novembre et 7 décembre :** Logistique des opérations internationales : - maîtriser l'organisation de ses flux internationaux pour être plus performant. - intégrer le niveau de service, les coûts de transport et de stockage. - devenir un donneur d'ordre efficace face aux prestataires logistiques.

Lieu : Maison des Entreprises et des Territoires / CCI Caen

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

□ Le Cercle des Exportateurs de l'Orne

• **16 novembre :** Mise en place et animation d'un réseau de vente à l'étranger.

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

Accueilli par l'entreprise Mustad, le club a fait le point le 31 août dernier sur les adhésions en cours ou nouvelles, la fiche d'information propre à chaque entreprise (disponible sur le site Internet) ainsi que sur l'actualité de chacun. Fut également évoqué



la mission Algérie qui se déroule du 17 au 24 novembre en collaboration avec la CCIFE ainsi que le Forum Med-Allia (p.4).

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr
http://www.haute-normandie.net/hni_maroc

□ Le Club ENA

Lors de la réunion du Club Echange Normandie Afrique du 13 septembre dernier ont été évoqués les missions en cours (Congo / Pointe Noire —2 au 7 octobre— et au Burkina Faso —23 au 27 octobre—), une participation possible à la 32^{ème} AG de la Conférence Permanente des Chambres Consulaires, Africaines et Francophones à Brazzaville du 14 au 16 novembre 2006, l'édition d'un catalogue des compétences des membres du Club et la recherche de nouveaux outils de communication.

En ce qui concerne le Programme d'actions 2007, ont été proposés la participation à des foires et salons (STEP 2007 —Rencontres internationales de la Sous-Traitance et du Partenariat— à Dakar, Foire Internationale de Luanda —FILDA— en Angola), l'organisation de missions dans plusieurs villes portuaires d'Afrique en collaboration avec les ports haut-normands, l'accueil de **délégation d'opérateurs**, la mise en place d'une **convention d'affaires** (rencontres d'une durée de 3 jours entre des opérateurs français et africains, sous la forme de rendez-vous ciblés et/ou de stands).

Les 17 entreprises représentées ont ensuite fait le point sur leurs activités en Afrique.

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

«Opération 1000 paires de lunettes pour l'Afrique»

Frédéric Villy & Julio Ano, 2 chefs d'entreprises rouennais, prendront, en janvier 2007, le départ du Dakar 2007 sur une Yamaha 450 WRF 4 temps. Ils ont décidé d'associer de l'humanitaire à leur aventure sportive et se sont engagés à amener dans la malle de leur camion d'assistance, des centaines de paires de lunettes, qu'ils donneront aux dispensaires ou hôpitaux africains au long de leur route vers Dakar.

Les lieux où vos lunettes pourront être déposées seront communiqués en retour d'un message à : julio.ano@ajphone.com ou frederic.villy@free.fr

www.lutherie-normande.com



HNI présentait le 2 octobre dernier le portail web dédié à la filière instrumentale. Cofinancé par la Région, HNI, la Chambre Régionale de Métiers, les luthiers et l'Espace Musical, association loi 1901, qui promeut «l'histoire et le contemporain» de la fabrication des instruments de musique normands, ce site conçu

par LA.NET (Vernon) est un nouvel élément structurant de la filière, et une vitrine dans le cadre de son développement international.

La filière, composée de 42 acteurs en 2006 qui fabriquent ou réparent des instruments à vent et à cordes, exporte plus de 50% de son activité, fait travailler plus de 200 personnes et génère quelque 25 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Plusieurs d'entre eux seront présents en octobre sur Music China.

L'originalité de la démarche a été saluée avec le souhait que ce type d'initiative puisse s'appliquer à d'autres filières artisanales vitrines du «savoir-faire» français.

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

COMMUNIQUER EN INDE

en Anglais, évidemment !

Le Ceppic, est à votre écoute pour répondre à tous vos besoins.

Contact : Marie-Françoise Marcassin - Tél : 02 35 59 44 10
marie-francoise.marcassin@ceppic.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

HONG-KONG : Attention fraude !

Une société qui prétend être immatriculée à Hong-Kong (mais qui ne l'est pas) approche des sociétés en France et leur demande des devis pour des prestations de services. Une fois les devis acceptés et les commandes (importantes) passées, ladite société hongkongaise demande aux prestataires un dépôt de garantie qui avoisine les 6 000 euros, remboursable sous 30 jours, soit disant pour contracter une assurance quelconque. Certaines sociétés en France sont tombées dans le piège et ne revoient pas leur argent. Une enquête est en cours...

Contact : Maxime Bourbonoul - Chambre de Commerce française à Hong-Kong
mkg@fccihk.com

PRODOU@NE

LA DOUANE MET À VOTRE DISPOSITION UN NOUVEAU PORTAIL SUR INTERNET : PRODOU@NE

❑ Qu'est-ce que PRODOU@NE ?

PRODOU@NE est un nouveau site qui regroupera, à terme, l'ensemble des téléservices et téléprocédures offerts par la douane. Ce site dédié aux professionnels est complémentaire du site Internet de la douane www.douane.gouv.fr où vous pouvez consulter des informations sur les réglementations que cette administration est chargée de faire appliquer.

❑ Quels sont les avantages de PRODOU@NE ?

PRODOU@NE constituera un point d'accès unique à tous les services en ligne pour un plus grand confort de leurs utilisateurs. En tant qu'opérateur du commerce, vous pourrez ainsi réaliser en ligne vos formalités douanières et fiscales, en toute sécurité, dans le cadre d'une relation personnalisée.

L'accès à PRODOU@NE est simple, rapide et gratuit. Vous pouvez y accéder par l'adresse : <http://pro.douane.gouv.fr>

PRODOU@NE propose toute une gamme de services à ses usagers. Actuellement 11 téléservices sont publics et totalement ouverts : chaque internaute peut y accéder sans formalité préalable. D'autres nécessitent une inscription, l'établissement d'une convention avec la douane et l'octroi d'habilitations particulières. Ils s'adressent donc à des utilisateurs identifiés.

L'inscription permet à un collaborateur de l'entreprise de créer son propre compte utilisateur. Une fois ce compte créé, l'utilisateur dispose d'un espace personnel accessible après authentification (identifiant + mot de passe). A partir de cet espace personnel, l'utilisateur accèdera aux téléservices souscrits par son entreprise et pour lesquels il a reçu une habilitation.

❑ Quels sont les téléservices disponibles sur PRODOU@NE ?

PRODOU@NE s'enrichit régulièrement de nouveaux téléservices. Les premiers téléservices à habilitations proposés sont EDDI qui permet aux déclarants de consulter en ligne leurs états comptables, TIPP-MAC pour dématérialiser les déclarations de mise à la consommation de produits énergétiques, TIPP-DCAQ pour adresser électroniquement les déclarations complémentaires trimestrielles sur les ventes de carburants en acquitté et DELTA-D pour les titulaires de procédures de dédouanement à domicile.

A terme, toutes les formalités douanières pourront être réalisées en ligne, en toute confiance.

Contacts : • Nicole Cabaud ou Pierre Laurent - Douane Rouen
Tél : 02 35 52 36 05 / 02 35 52 36 06 - dr-rouen@douane.finances.gouv.fr
• Laurence Busnel ou Dominique Merlen - Douane Le Havre
Tél : 02 35 19 51 15 / 02 35 19 62 34 - dr-le-havre@douane.finances.gouv.fr
• Bernard Longhi - Douane Caen - Tél : 02 31 39 46 42
pae-basse-normandie@douane.finances.gouv.fr