

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX

Novembre/Décembre 2003 - n° 4

EDITORIAL — Daniel Verger - Président du réseau HNI



La nouvelle Europe : inquiétudes et espoirs...

Événement historique : le 1^{er} mai 2004, l'Union européenne accueillera 10 nouveaux membres. Cet événement est ressenti par les entreprises françaises à la fois comme une crainte et un espoir. L'arrivée de pays à coûts sociaux et environnementaux très inférieurs aux nôtres peut inquiéter... Cependant, il convient de tempérer.

Les «pays entrants» seront astreints à la mise en oeuvre sur 7 à 12 ans des 31 chapitres constituant le droit communautaire ; leur population va également souhaiter améliorer son niveau de vie et donc consommer plus et mieux.

Tirons les leçons du passé : lors de l'entrée dans le marché commun de l'Espagne, du Portugal, de l'Irlande et de la Grèce, les pays de l'Union ont vu leur volume d'activité augmenter de 5% par an du fait des besoins croissants en produits et en services des nouveaux membres.

Il convient donc de relativiser, de globaliser et d'inscrire dans le temps des disparités qui devraient s'atténuer.

Ces craintes sont certes légitimes dans certains domaines (produits à faible Valeur Ajoutée, services tels que les transports...). Pour en mesurer l'impact, nous avons demandé une étude au cabinet Katalyse qui, secteur par secteur, a analysé les mutations à engager pour les entreprises de la région. Nous reviendrons dans notre prochain numéro sur cet important travail.

Legoupil Industrie : Une stratégie de synergies

A l'origine du groupe FIMOPART aujourd'hui dirigé par Franck Legoupil — une holding bas-normande qui réunit plus de 1 600 salariés en France répartis en 5 métiers — se retrouvent les activités de Legoupil Industrie (Vire), spécialisée en conception, construction et surtout "location longue durée" de bâtiments modulaires. Une entreprise tournée désormais vers la prochaine ouverture européenne, avec l'ambition d'étendre son champ d'action. Retour sur une stratégie fondée sur une synergie des méthodes et des expertises avec Michel Jacob, directeur commercial de la société.

■ Que représente FIMOPART à l'heure actuelle?

Michel Jacob - «Au fur et à mesure de ses acquisitions, le groupe a organisé ses activités autour de ses 5 métiers complémentaires. Le premier englobe la transformation du fil, la fabrication de "racks", "rolls", le traitement des métaux et la fabrication de hayons-élévateurs destinés à l'industrie, notamment agro-alimentaire, et à la grande distribution. Le second correspond au mobilier de bureaux et d'ateliers, alors que le troisième est l'un des principaux acteurs français de l'événementiel et de l'aménagement d'espace temporaire. Enfin, le groupe évolue également sur le créneau de la communication, et particulièrement de la PLV. En 2002, il a réalisé un CA de 120 millions d'euros avec des sites en Normandie et à Paris, mais aussi Mérignac, Dijon, Rambervilliers et Valréas.

■ A cette échelle, la position de Legoupil Industrie ?

M. J. - Notre métier premier consiste à proposer en location longue durée une gamme complète de constructions démontables, du produit "standard" à l'espace "sur mesure" et précisément les halls industriels à usage de production, stockage, etc. Environ 70% de nos prestations sont installées pour une durée limitée dans le temps, mais nous avons également une offre de "vente" et de "bungalows", afin de répondre aux besoins ponctuels de nos clients en sanitaires et locaux d'appoint. Au

final, nous fournissons chaque année une moyenne de 80 000 m² de surface, avec une durée de location moyenne de 30 mois environ.

■ Selon vous, les motivations de votre clientèle ?

M. J. - Notre offre répond aux nouvelles méthodes de gestion des flux. D'autre part, le manque de visibilité dans le développement de l'activité oblige les entreprises à limiter leurs investissements lourds et optimiser leur productivité. En règle générale, elles rédigent elles-mêmes leurs cahiers des charges, mais nous avons souvent un rôle de conseil auprès de nos interlocuteurs.

(suite page 2)

Du marché national au marché international
il n'y a qu'un pas
que nous franchirons ensemble



CIN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - Ali Neghza
15, place de la Pucelle 76000 Rouen - TÉL : 02 35 08 61 22
Fax : 02 35 08 65 85 - neghzaal@cin.cic.fr

POUR TOUT VOUS DIRE

■ Comment se structure votre société ?

M. J. - Afin de pouvoir gérer en direct l'ensemble des services liés à nos bâtiments, du permis de construire à la livraison "clé en main", accessoires et SAV compris, nous possédons deux filiales réservées aux volets "ingénierie" et "aménagement". Ainsi, nous comptons un siège social basé à Vire et trois unités localisées entre le Calvados, la Manche et la Seine-Maritime. Soit 130 personnes au total pour un CA de 22,5 millions d'euros en 2002, dont 12% à l'export.

■ En la matière, quels sont vos projets ?

M. J. - Jusqu'à présent, nous fournissons simplement un accompagnement industriel à nos clients, par exemple en Grande-Bretagne et dans quelques pays du Maghreb (Tunisie, Maroc). Mais à présent, nous souhaitons intervenir davantage et de manière autonome sur des zones ciblées, dont l'Espagne et certains pays de l'Europe de l'Est. L'idée étant de commercialiser notre concept complet de loueur de hall industriel, en prenant le soin au préalable de valider toutes les mises aux normes nécessaires à l'exploitation de nos activités.

■ Votre manière de procéder ?

M. J. - En premier lieu, nous visons la Hongrie et la Pologne, deux territoires à fort potentiel dans la mesure où ils possèdent déjà leurs propres marchés. C'est pourquoi nous avons rejoint la mission hongroise organisée il y a quelques mois par le réseau consulaire, ce qui nous permis de rencontrer une dizaine de chefs d'entreprise et de réfléchir à d'éventuels partenariats.

■ Et pour la Pologne ?

M. J. - Là encore, nous avons bénéficié d'un accompagnement consulaire puisque nous disposons d'un correspondant à la CCI franco-polonaise qui a réalisé une étude de marché pour la société. Ce correspondant est en cours de recherche du bureau d'étude qui servira d'interface pour permettre l'agrément de nos constructions par l'Etat polonais.

■ Vos perspectives à plus long terme ?

M. J. - A partir du réseau de contacts que nous aurons su développer, nous comptons rayonner peu à peu sur des états de l'ex-URSS et plusieurs pays limitrophes tels l'Estonie, la Tchèque, l'Ukraine, la Roumanie, la Slovaquie... ».

Propos recueillis par Isabelle Pauthier



EUROSILENCE : «Etre toujours plus innovant»

Eurosilence, à Offranville, est spécialisé dans le traitement des bruits. Un savoir-faire qui s'exporte mais qui nécessite une main d'oeuvre qualifiée. Entretien avec José Oberli, dirigeant d'Eurosilence.

■ Quelle est l'activité de votre société ?

José Oberli - «Nous sommes spécialisés dans le traitement des bruits industriels et notamment dans le secteur de la production d'énergie électrique. Nous nous adressons aux constructeurs de machines puisque nous réduisons le bruit directement depuis celles-ci. Nous intervenons également sur les recycleurs d'air de salle blanche et sur les bruits de toute nature. Eurosilence emploie 12 salariés pour l'étude et la commercialisation de ses produits, qui sont, eux, fabriqués par notre filiale SLF (43 salariés).

■ Quel secteur géographique couvrez-vous et votre savoir-faire s'exporte-t-il ?

J.O. - Nous intervenons à l'échelle nationale, voire même européenne. Notre part à l'exportation est indirectement très élevée puisque nos clients exportent les machines qu'ils ont fabriquées et sur lesquelles nous sommes intervenus. Néanmoins, notre savoir-faire s'exporte en Allemagne et en Grande-Bretagne.

■ Que pensez-vous de l'entrée de dix nouveaux pays dans l'Europe ?

J.O. : Nos clients nous imposent de baisser nos prix et nous suggèrent ouvertement ou à mots couverts de produire dans les pays de l'est. La main d'œuvre intervient à 60% dans la fabrication de nos produits et je ne vois pas comment résister face aux bas salaires appliqués dans certains pays. La France peut «résister» sur des produits très techniques ou utilisant peu de main d'œuvre. Néanmoins, ces nouveaux pays peuvent peut-être devenir des clients potentiels. Qui sait ?

■ Quelle est, pour vous, la solution ?

J.O. : Etre toujours plus innovant, nous impose par la qualité ou trouver de nouveaux débouchés. Mais il est fort probable qu'un jour ou l'autre nous devions délocaliser une partie de notre production hors des frontières françaises. Je ne le ferai pas de gaité de cœur car il faut aussi préserver les emplois. Il faudrait que les contraintes qu'on nous impose soient moins fortes. Recycler nos déchets, par exemple, est très louable et je suis pour. Mais l'Europe n'a pas le même niveau d'exigence pour ces «nouveaux» pays, qui, par conséquent, ont moins de charges qui peuvent grever leur marge. Nous devons tous trouver un nouvel équilibre économique.

Propos recueillis par Barbara Rouyer

NORMANDIE - AFRIQUE CENTRALE

HNI Rouen accueillera 30 opérateurs économiques d'Afrique Centrale : Congo Pointe Noire, République Démocratique du Congo et Cameroun, lors des **journées d'échange Normandie - Afrique Centrale les 9, 10, 11 décembre 2003**.

Cela pourra être l'occasion pour nos entreprises de découvrir les opportunités de ces pays, tout particulièrement lors d'une réunion d'information le **mardi 9 décembre** de 17 à 19h. Les **mercredi 10 et jeudi 11** seront consacrés à des **rendez-vous d'entreprises**.

Le Club ENA participera à l'événement avec l'organisation d'un dîner au Mercure Champ de Mars le mardi soir.

Le programme étant en cours de finalisation, nous vous invitons à contacter directement l'équipe de l'IPAD, Annie Ducloy - Tél : 02 35 14 38 86

PARTENARIAT FRANCE

Messieurs Jean Aribaud, Préfet de Région et Daniel Verger, Président d'HNI accueillent le **23 octobre** dernier à la préfecture, Jean-Louis Poli, secrétaire général de Partenariat France.

En 2002, 258 PME ont pu bénéficier du portage sous de multiples formules.

Philippe Desriac, Directeur Sofrea de TotalFinaElf relatait les expériences citoyennes développées en la matière sur la base du volontariat :

- partage d'expériences (choix d'un distributeur, rédaction d'un contrat), ou organisation de missions collectives

- missions d'étudiants à l'étranger (durée 1 à 6 mois)

- tutorat de VIE, formule particulièrement appréciée pour étude de marchés, recherche d'agent ou de distributeurs...

Pour répondre aux questions de la salle, le portage s'avère être une formule totalement adaptée pour la recherche de partenariats.



Contactez votre DRCE ou votre réseau consulaire - www.partenariat.france.org

Journées Pays

Corée du Sud

La Corée du Sud est un marché injustement méconnu car il souffre depuis trop longtemps de la notoriété de ses grands voisins asiatiques. Pourtant, ce marché de 50 millions d'habitants, riche, réactif et source de technologies avancées représente un marché avec des débouchés fort intéressants pour les entreprises normandes. La Direction de la Chambre de Commerce Française sera au Havre le **18 novembre** pour des rendez-vous individuels et un déjeuner-débat.

Une **mission de prospection sur la Corée** (et le Japon) sera proposée en juin 2004 aux entreprises normandes.

*Contacts : Laurence Mahot - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95*

Amérique Latine

Huit Directeurs de Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger seront à Rouen le **19 novembre 2003**.

Cette présence simultanée et exceptionnelle constitue une opportunité pour les entreprises de faire le point, lors d'une même journée et au cours d'entretiens individuels, sur la situation économique des pays représentés et d'évaluer leurs possibilités de débouchés.

Forts de taux de croissance élevés, compris entre 3 et 5% (Pérou,...) ou de potentialités

dues à la puissance de leur économie (Brésil, Mexique, Chili,...), ces pays latino-américains, qui se sont regroupés au sein de zones de libre échange : Alena, Mercosur, méritent d'être intégrés dans une stratégie de développement à l'international.

*Contact : Férid Ben Raïs - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 77*

Turquie

HNI Eure reçoit M. Raphaël Esposito, Directeur de la Chambre de Commerce Française à Istanbul, le **mardi 18 novembre 2003**. Comme à l'accoutumée, des entretiens individuels auront lieu avec les entreprises de Haute-Normandie.

Le marché turc présente de nombreux atouts : 65 millions de consommateurs très attirés.

*Contact : Bernard Lemoine - HNI Eure
Tél : 02 32 38 81 10*

Maroc

Le Maroc, pays en plein essor économique peut constituer un débouché intéressant. On peut y trouver des partenaires utiles au développement.

Afin d'apprécier ce potentiel, Monsieur Attou, Directeur de l'appui commercial aux entreprises à la CFCIM sera à **Caen le 17 novembre** à la Maison des entreprises (1, rue

René Cassin, Saint Contest - Caen) et à **Rouen le 18 novembre**.

A noter l'organisation d'une réunion du Club Maroc (HNI Rouen) le lundi soir.

*Contacts : • Véronique Crézé - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 78*

*• François Dublaron - Normanex/Cherbourg
Tél : 02 33 23 32 23*

Etats-Unis

Malgré un accès plus difficile depuis le 11 septembre 2001, les USA restent le 1^{er} marché mondial avec 286 millions d'habitants et un revenu de 36 000 USD. Les appels au boycott des produits français ne se sont pas traduits dans les faits : l'agro-alimentaire, les produits pharmaceutiques, la chimie, le matériel électrique, les cosmétiques, ou encore l'habitat et la décoration restent des secteurs où l'offre française dispose d'un fort potentiel de croissance.

Pour en savoir plus, une **journée USA sera organisée le 9 décembre 2003 par HNI Le Havre** en partenariat avec la Mission Economique de Chicago (spécialisée Biens d'Equipement), Thomas Thorelli, avocat (Chicago) et Hampton Roads Economic Development Alliance (structure d'appui à l'implantation, région de Norfolk).

*Contact : Christine Le Floch - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 94*

Programme prévisionnel des actions collectives 2004 - HNI / NORMANEX

FOIRES & SALONS

ALGERIE

- FOIRE INTERNATIONALE D'ALGER - Juin
Florence Poiblaud / Vincent Lemarchand

MAROC

- FRANCE EXPO CASABLANCA - 10 au 13 Mars
Vincent Lemarchand / Véronique Crézé / François Dublaron

CAMEROUN

- SALON INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE / PROMOTE 2004 / YAOUNDÉ
Décembre - Vincent Lemarchand / Thierry Peleau

POLOGNE

- SALON TAROPAK / POZNAN - Septembre
Vincent Lemarchand / Anne-Lise Fer

ALLEMAGNE

- FOIRE DE HANOVRE (Industrie) - 19 au 24 avril - Vincent Lemarchand
- AUTOMECHANIKA / FRANCFORT - 14 au 19 sept. - Vincent Lemarchand

GRECE

- FOIRE INTERNATIONALE DE THESSALONIQUE - Septembre
Véronique Crézé

IRAN

- EXPOSITION FRANÇAISE / TÉHÉРАН - 1^{er} semestre - Vincent Lemarchand

CHINE

- ZHEJIANG INVESTMENT & TRADE FAIR / NINGBO - Juin
Vincent Lemarchand

GRANDE-BRETAGNE

- SUBCON / BIRMINGHAM - 19 au 22 avril - Vincent Lemarchand

MISSIONS DE PROSPECTION

AMERIQUE

MEXIQUE - Octobre/Novembre - Christine Le Floch

ASIE

CHINE - Octobre - Laurence Mahot / Anne-Lise Fer

INDE - 1^{er} semestre - Vincent Lemarchand

JAPON / COREE - Juin - Laurence Mahot / Michelle Vauclin

EUROPE (y compris PECO)

HONGRIE - Février/Mars - Christine Le Floch / Anne-Lise Fer

PAYS BALTES - Avril - Christine Le Floch

PORTUGAL - Novembre - Férid Ben Raïs

REPUBLIQUE TCHEQUE - Mars - Laurence Mahot / Anne-Lise Fer

ROUMANIE - Octobre/Novembre - Bernard Lemoine

RUSSIE - Juin - David Revert / Christine Le Floch

SLOVENIE / SERBIE - Vincent Lemarchand

TURQUIE - Mai/Juin - Bernard Lemoine

Information sur ces contacts auprès du :
02 35 14 38 80 et 02 31 54 40 26

C

CHINE

Un séminaire sur la conduite des affaires en Chine, animé par

Bernard Monnier, Consultant spécialiste de ce marché, était proposé le 6 octobre aux entreprises normandes préalablement à la mission de prospection. Il était élargi à des sociétés pour lesquelles le marché chinois revêt un intérêt stratégique important.

Objectif : donner aux entreprises les clefs pour optimiser et réussir une démarche sur la Chine, tant sur les actions à mener avant, pendant et après la mission que sur les comportements à adopter, ou

surtout à ne pas adopter, en face d'interlocuteurs chinois.

Ce séminaire s'est donc poursuivi pour huit sociétés et un créateur de projet par une mission de prospection commerciale du 17 au 29 octobre.



Au programme : visite de la Foire de Canton, l'une des plus grandes foires au monde, véritable vitrine du savoir-faire made in China, et rencontres avec des partenaires potentiels sur le site de la Foire. Poursuite de la mission dans la

région de Canton, Shanghai, Pékin, Tianjin et Xian avec l'organisation de rendez-vous d'affaires sur les sites des entreprises, préalablement identifiées en fonction du cahier des charges des entreprises normandes.

Contacts : Laurence Mahot
HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr
Anne-Lise Fer - Normanex Centre et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr

I

IRAN

Mission de prospection en Iran du 12 au 17 octobre 2003.

Important pays de 65 millions d'habitants —alphabétisés à 80%—, l'Iran souffre d'un déficit d'image dû principalement à des considérations d'ordre politique. Cependant, l'Iran est un

partenaire commercial important pour l'Europe et notamment pour la France. La remontée des prix du pétrole —qui représente 80% des recettes d'exportation du pays— a permis de reconstituer les réserves de devises et donc de favoriser les importations nécessaires à son développement.

Au 1^{er} semestre 2002, la France occupe la 3^{ème} place des fournisseurs de la République Islamique derrière l'Allemagne et les Emirats Arabes Unis. Principaux secteurs porteurs :

- Biens d'équipement professionnel : matériel électrique, équipement ferroviaire, pétrochimie.
- Secteur automobile : livraisons de CKD (Peugeot) ainsi que de véhicules et pièces détachées CITROËN et RVI.
- Biens intermédiaires : métaux, matières plastiques, produits chimiques.

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

FOIRES A L'ETRANGER

Nous vous proposons ici les participations aux événements suivants :

- une opération multisectorielle : **France-Expo** à Casablanca
- des salons de la sous-traitance : • la **Foire de Hanovre**, • **Automechanika** à Francfort ou **Subcon** à Birmingham.

Pour chacune de ses manifestations HNI propose :

- la réservation du stand auprès des organisateurs (section française),
- l'aménagement et la décoration,
- l'organisation du transport du matériel d'exposition aller-retour,
- la gestion du dossier et l'assistance sur place.

Cette solution permet de gagner du temps, d'accroître la visibilité, de diminuer le coût financier des participations.

Nous vous conseillons de retenir sans plus attendre «vos places» auprès de :

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

FRANCE EXPO à CASABLANCA

France Expo 2004 se déroulera à Casablanca du **10 au 13 mars 2004**. Il s'agit de la 2^{ème} édition destinée à promouvoir auprès des milieux d'affaires marocains les produits et savoir-faire français.

L'accord d'association avec l'Union Européenne avec la mise en place d'une Zone de Libre Echange à l'horizon 2012, le démantèlement progressif des droits de douane à l'entrée au Maroc des produits français, l'accord de non double imposition et l'accord bilatéral de protection de l'investissement sont autant de facteurs pour encourager les entreprises françaises à plus de dynamisme sur ce marché.

*Contacts : Vincent Lemarchand
Véronique Crézé - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 80 / 78
François Dublaron
Normanex/Cherbourg
Tél : 02 33 23 32 23*

AUTOMECHANIKA à FRANCFORT

L'édition 2004 du salon international leader pour le marché de la 1^{ère} monte et de l'après-vente se tiendra à Francfort du **14 au 19 septembre 2004**.

Pour l'entreprise recherchant des clients et de nouveaux partenaires, Automechanika

a permis en 2002 de rencontrer : 160 000 visiteurs professionnels dont 62% venus d'Allemagne et 38% venus de plus de 70 pays, ainsi que 4 324 exposants.

FOIRE de HANOVRE

En 2004, UBIFRANCE organisera de nouveau, à la demande de la Fédération des Industries Mécaniques, en liaison étroite avec les CCI et la M.E., le pavillon français dans la section Sous-Traitance.

Cette nouvelle édition aura lieu du **19 au 24 avril**. Hanovre est le plus gros salon mondial de l'industrie avec plus de 6 000 exposants et 200 000 visiteurs et le rendez-vous incontournable des acheteurs en Europe.

Date limite de retour des dossiers : 25 novembre 2003

SUBCON à BIRMINGHAM

Le Salon international des sous-traitants en composants et sous-ensembles industriels est un des premiers salons internationaux de la sous-traitance en Europe ayant lieu tous les deux ans. L'édition 2004 (15^{ème} édition) aura lieu du **19 au 22 avril**. Elle concerne tous

les secteurs industriels.

(A noter que SUBCON et MACH 2004 salons industriels complémentaires ont lieu en même temps au même endroit).

Dans la course à la compétitivité, le rôle de la sous-traitance est déterminant. Les donneurs d'ordres britanniques recherchent des partenaires capables d'offrir un service global, d'investir, d'innover et d'évoluer technologiquement et tendent à associer leurs sous-traitants dès la phase conception du produit dans le but d'établir avec eux des relations de travail plus étroites.

La sous-traitance de spécialité est celle qui est de loin la plus recherchée.

Date limite de retour des dossiers : 25 novembre 2003.

Vous ne pouvez vous rendre à ces salons, mais vous souhaitez que nous prospectons pour vous. Contactez-nous.

Notre prestation «Veille Salons» est à votre disposition. Nous définirons ensemble votre cahier des charges.

**Contact : HNI Rouen
Marie-Claude Bernis
Tél : 02 35 14 38 89**

INDE

Avec un taux de croissance de l'ordre de 5% par an, l'Inde constitue avec sa population de près d'1 milliard d'habitants le second marché mondial après la Chine. Les opportunités d'affaires y sont nombreuses, notamment dans les secteurs de l'infrastructure et logistique, de l'agro-alimentaire, de l'industrie pharmaceutique et de l'informatique et NTIC.

A l'exception des grands groupes, les entreprises françaises y sont encore peu présentes, contrairement aux Anglo-saxons.

Une mission de chefs d'entreprises est proposée en Février 2004 et sera conduite en collaboration avec l'AREX de Picardie, par le biais de sa cellule spécialisée Inde.

Contact : Vincent Lemarchand - Tél : 02 35 14 38 80

MADAGASCAR & CAMEROUN

11 entreprises normandes se rendent du **8 au 13 novembre 2003 à Madagascar**. Cette opération est menée en collaboration avec la Chambre de Commerce, d'Industrie, d'Artisanat et d'Agriculture d'Antananarivo (C.C.I.A.A.). La délégation rencontrera les opérateurs économiques malgaches pour nouer des relations d'affaires ou de partenariat. Une conférence de presse aura lieu dès l'arrivée des chefs d'entreprises en présence des autorités malgaches et françaises.

Le catalogue de la délégation est disponible sur le site internet de l'IPAD : www.rouen.cci.fr/ipad Parallèlement à ce déplacement de chefs d'entreprises normands ; **7 entreprises du secteur du bois** se rendront à Madagascar au cours de la même période, pour réaliser une **mission de compagnonnage industriel** dans le cadre du programme de développement de la filière bois de la Province de Tamatave, menée par le Conseil Régional de Haute-Normandie.

Contact : IPAD - Tél : 02 35 14 38 86

E C T I

Le nombre de missions vers l'Algérie progresse notablement (embellie due principalement à l'application effective du plan MEDA). Les Ectiens travaillent généralement en binôme avec un expert algérien. Ils apportent la vision européenne du fonctionnement d'une entreprise à tous les stades opérationnels : technique/technologie, commercialisation/marketing, gestion, finances et certifications/qualité.

La délégation bas-normande composée de 24 seniors est intervenue dans 16 entreprises en 2003. Elle a également accompagnée le Conseil Régional de la Manche en Mongolie pour remettre sur pied des laiteries. La délégation tient sa permanence le mardi et le vendredi à la CCI de Caen.

**Contacts : Hte-Ndie - Michel Rouvillois
Tél : 02 35 14 37 90**

Basse-Ndie - Gérard Desclos Tél : 02 31 54 54 54



COFACE

Laurent Granjon, 37 ans, a pris en charge la **direction régionale de Coface Normandie**, il était précédemment Directeur des Ventes dans la filiale Coface Srl, à Lyon.

Coface est connu de tous comme l'assurance-crédit des entreprises qui exportent. Or son activité est devenue beaucoup plus large puisqu'il facilite les échanges entre les entreprises partout dans le monde. Ainsi, il offre aux entreprises tous les services dont elles ont besoin pour se développer, tant en France qu'à l'étranger : l'assurance-crédit, l'information commerciale et la gestion de créances. Coface, dans le cadre des procédures qu'il gère pour le compte de l'Etat, aide également les entreprises françaises à prospecter des marchés à l'étranger.

La direction régionale de Coface est l'interlocuteur des entreprises de Haute et Basse-Normandie.

Contact : **Direction régionale de Coface**
9, rue Morand - 76038 Rouen cedex
Tél : 02 32 76 09 50 - www.cofacering.fr

La SUISSE : un marché à prospecter !

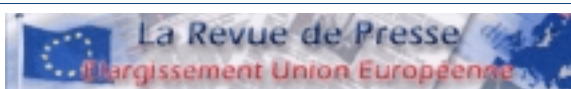
Vous souhaitez augmenter votre CA sur la Suisse, ou prospecter ce marché où vous n'êtes pas encore présent ?

Le **service Commerce International et l'Ecole de Commerce Sup'Europe** de la CCI de Caen s'associent pour accompagner l'entreprise dans son approche du marché suisse.

Deux étudiants se proposent de travailler, un jour par semaine, d'octobre à mai, à la réalisation de différentes prestations (étude de marché, veille sectorielle et réglementaire, identification des réseaux de distribution, étude sur le terrain : visites de points de vente, relevés de prix, rencontres d'acheteurs...).

Afin de réaliser cette mission, nous encadrons les étudiants stagiaires et mettons à leur disposition des moyens pour travailler à la CCI (bureau avec téléphone, fax, ordinateurs, Internet), et à la médiathèque de l'école.

Contact : **Mélanie Sescosse** - Tél : 02 31 54 54 83
msescosse@caen.cci.fr



Réalisé à partir de la presse économique, ce produit de synthèse est diffusé gratuitement dans votre boîte à lettre électronique.

Inscription auprès de **Marie-Claude Bernis** :
marie-claude.bernis@rouen.cci.fr

FORMATIONS

NORMANEX

- 17 et 18 Nov. : «**La Douane : un outil stratégique pour l'entreprise**»
- 28 Nov. : «**La déclaration d'Echanges de Biens**» (DEB)

Contact : **Mélanie Sescosse**
Tél : 02 31 54 54 83
msescosse@caen.cci.fr

ECOFIC

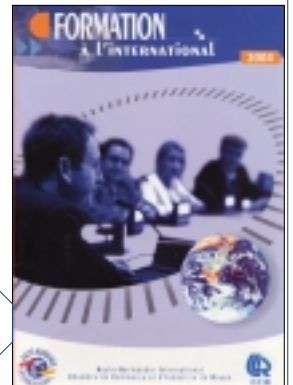
- 3 Oct. : «**Les Incoterms**»
- 30 Oct. : «**Les douanes : principes de base**»

Contact : **Emeric Boone - Ecofic**
Tél : 02 32 28 70 55 - eboone@eure.cci.fr

HNI ROUEN

- 3 et 4 Nov. : «**Le crédit documentaire**»
- 20 Nov. : «**TVA et commerce international**»
- 28 Nov. : «**Documents d'accompagnement à l'exportation**»
- 4 Déc. : «**Gérer les différences culturelles**»
- 11 et 12 Déc. : «**Spécial commerciaux export**»

Contacts : **Véronique Crézé/Carole Doublet**
Tél : 02 35 14 38 72
carole.doublet@rouen.cci.fr



Le catalogue 2004 des formations proposées par HNI est disponible auprès de Carole Doublet
Tél : 02 35 14 38 72
N'hésitez pas à le demander dès maintenant.

Sélection de sites sur l'Elargissement de l'Union Européenne

- www.dree.org/elargissement : le site Elargissement de la DREE, portail d'informations
- www.europa.eu.int/comm/enlargement/index_fr.html : le site de l'Union Européenne sur l'Elargissement
- www.ladocumentationfrancaise.fr : services du Premier Ministre. Voir le dossier Elargissement, très complet
- www.diploweb.com : site géopolitique francophone. Témoignages de nombreux spécialistes de tous pays, sur de nombreux sujets. A voir
- www.centreurope.org : portail francophone Est-Ouest. Un espace dédié à six PECO, une sélection de sites web... une mine d'infos intéressantes
- www.czechinvest.org : (en anglais) l'agence du Ministère de l'Industrie et du Commerce de la République Tchèque. Le guide officiel pour investir en République Tchèque. A visiter absolument
- www.haute-normandie.net/hni/europe/elargissement.htm

Pour davantage d'informations :
Yann Dauvillier - Normanex - 02 31 54 40 25
Marie-Claude Bernis - HNI Rouen - 02 35 14 38 89

L'actualité des CLUBS

□ Le **Club Echanges Normandie Afrique** s'est retrouvé le **10 septembre** dernier. Il a largement été débattu, entre autres, de l'organisation des journées Afrique Centrale : accueil de délégations du Cameroun (à travers notamment la CCI de Douala), du Congo Kinshasa où la reprise importante des affaires profite largement aux américains et trop peu aux Français (il y a des opportunités à saisir), et Pointe Noire dont on sait la croissance forte de la zone industrielle, (9-11 décembre, voir p.3). Des idées pour le programme 2004 ont été actées ainsi que l'entrée de 2 nouveaux membres. Chaque entreprise s'est exprimée sur ses affaires en cours. Angola et Ghana apparaissent comme 2 destinations phare. Prochaine rencontre : le **mardi 9 décembre** au soir.

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

□ Le **Club WTC Le Havre**

- **Approche du marché coréen le 18 novembre** : intervention de la CCI Française en République de Corée dans le cadre de la Journée Corée.

- **Impacts de l'élargissement de l'Union Européenne sur l'économie normande le 11 décembre** : intervention de l'Euro Info Centre

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

□ Interclub des **Exportateurs Normands** - visite de **Manoir Industries à Pîtres (27) le 9 décembre 2003**

Contact : Martine Boissard - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 92 - martine.boissard@rouen.cci.fr

A G E N D A

□ **17 Nov.** - [Mission de prospection en Pologne «Varsovie»](#) - HNI Rouen

□ **22 Nov.** - [Mission de prospection commerciale au Mexique](#) - HNI Le Havre

□ **23/28 Nov.** - [Mission Japon](#) - Normanex CRCI BN

□ **28 Nov. / 6 Déc.** - [Mission de prospection en Australie](#) - HNI Rouen

□ **29 Nov. / 7 Déc.** - [Accueil d'une délégation chinoise de Ningbo «Province du Zhejiang»](#) - HNI Rouen

□ **9-10-11 Déc.** - [Journées d'échanges Economiques Normandie-Afrique Centrale](#) - HNI Rouen - IPAD

GRANDE - BRETAGNE

Un séminaire

Une quinzaine d'entreprises ont participé le **7 octobre dernier, au WTC du Havre**, à un séminaire sur le développement d'affaires en Grande-Bretagne, animé par Florent Belleteste, Directeur du Développement à la CCF de Grande-Bretagne, Olivier Morel, Avocat et sollicitor —Cabinet Browne Jacobson, Rémy Py, Expert-comptable — Cabinet Constantin et Sandrine Villedieu, Relations Clientèle —Bank of Ireland.

Ces quatre intervenants de haut niveau, implantés à Londres, ont pu démontrer les nombreuses opportunités qu'offre le Royaume-Uni, 1^{ère} destination des exportations haut-normandes. Avec un taux de chômage avoisinant les 5%, une inflation sous contrôle, le Royaume-Uni affiche une croissance supérieure à celle des autres pays européens et offre un environnement économique et social favorable au développement des entreprises. De nombreux débouchés existent dans les secteurs biens d'équipement, TIC, produits de consommation, services publics (transport, énergie, santé, formation,...).

Les intervenants ont ainsi développé les

différents modes d'approche de ce marché, de la vente directe à l'implantation, les obligations fiscales, sociales, comptables ainsi que les moyens de paiement. Des rendez-vous individuels ont ensuite été organisés.

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

Actualités de la FBCCI

Les relations s'intensifient entre la région de Rugby et la Haute-Normandie. Les deux régions ont en effet des similitudes au niveau des secteurs d'activité industrielle qui y sont représentés, tels que l'automobile et l'aéronautique.



La délégation britannique lors du cocktail organisé par la FBCCI

Le **Rugby Borough Council** a disposé d'un stand à la 14^{ème} édition du RITH.

Objectif : promouvoir la région afin d'y faciliter les investissements et vice-versa, aider les entreprises britanniques à se développer en Normandie.

Les contacts noués seront facilités par la délégation normande de la FBCCI.

Contact : Véronique Crézé
Délégation Régionale FBCCI Normandie
Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

BtoB Février

A la suite de la première rencontre à Cherbourg d'entreprises anglaises, les entreprises normandes pourront exposer et rencontrer d'éventuels partenaires ou clients sur le **salon BtoB de Bournemouth le 10 février 2004**.

Le salon compte une quarantaine d'exposants professionnels et des rendez-vous individuels seront recherchés sur le profil défini par les entreprises.

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

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

ROTTERDAM — CHERBOURG WATERFORD

NORMARLINE : service conteneurs intra-européen au service des exportateurs de l'Ouest. Exploité depuis mi-avril dans le cadre d'un accord commercial Normarline associant Norfolkline et Marfret, ce nouveau service utilise les navires qui opèrent entre Rotterdam et le port irlandais de Waterford. Compte-tenu de la position de Cherbourg, de la facilité de ses accès, ainsi que de sa flexibilité en matière de main-d'oeuvre, la nouvelle escale s'inscrit très facilement dans les rotations du service déjà en place. Reposant sur une rotation triangulaire, ce service offre diverses opportunités de transports.

Cherbourg/Irlande. Le conteneur utilisé (45' High cube/Pallet wide) offre une capacité de chargement identique à celle de la remorque routière. Le port de Waterford bénéficie d'une excellente desserte routière et permet de couvrir l'ensemble du territoire irlandais.

Cherbourg/Rotterdam. Avec la rotation des navires retenue, Cherbourg se trouve de ce fait relié directement à Rotterdam. Ceci offre diverses possibilités :

- un accès maritime direct au marché hollandais et aux autres zones directement desservies depuis Rotterdam (Allemagne notamment),
- des connections avec les services maritimes offerts depuis Rotterdam vers l'Europe du Nord et la Baltique (Scandinavie, Pays Baltes, Russie, Islande),
- une liaison feeder entre Cherbourg et Rotterdam avec raccordement à tous les services deep sera assurée depuis Rotterdam sur le monde entier.



Cette liaison ouvre donc d'énormes possibilités aux entreprises de l'Ouest, en permettant d'éviter une approche routière sur des axes fortement encombrés.

Pro-Mar-System, cheville ouvrière de ce nouveau service, est en charge de la commercialisation côté français, complétant ainsi son offre logistique aux chargeurs. En effet, Pro-Mar-System commercialise déjà un service «remorques» qui utilise les services ro-ro au départ de

Cherbourg. Le regroupement dans un même port des deux activités va permettre le développement de synergies intéressantes.

Contacts : *Port de Cherbourg - CCI Cherbourg Cotentin - Jacques Mesnildrey - Tél : 02 33 23 32 27 - jmesnildrey@cherbourg-cotentin.cci.fr*
Pro-Mar-System, agent exclusif - Tél : 02 32 74 91 00

B r è v e s

DANEMARK

Baisse de la taxation des boissons spiritueuses et des sodas

Comme prévu dans le cadre de la loi danoise n°1063 du 17 décembre 2002, le taux du droit d'accises relatif aux boissons spiritueuses et aux sodas est modifié à compter du 1^{er} octobre 2003 :

- Boissons spiritueuses : 150 DKK par litre d'alcool pur (20,20 euros) au lieu de 275 DKK (37,04 euros).
- Sodas : 1,15 DKK par litre (0,15 euros) au lieu de 1,65 DKK (0,22 euros).

Source : CFCE - Anne Perilhou

UNION EUROPÉENNE

Nouvelles règles de facturation

La France a mis en application les conditions harmonisées de facturation prévues par la directive 2001/115/CE.

Source : CFCE - Patricia Lemaire

CHILI

Hausse de la TVA

La hausse de la TVA, approuvée par le Parlement en juillet, est passée de 18% à 19% le 1^{er} octobre 2003.

Source : CFCE - Christine Monnier

TUNISIE

Réouverture partielle du marché tunisien aux importations de viande bovine

Les autorités tunisiennes viennent d'autoriser à titre dérogatoire l'importation de 500 tonnes de viande bovine destinées à satisfaire les besoins du secteur hôtelier. Cette décision constitue une première brèche dans la mesure d'interdiction qui frappe depuis quatre ans toute importation de viande ou d'animaux vivants de l'espèce bovine, quel que soit le pays d'origine.

Source : DREE - Marc Delage

MEXIQUE

Norme sur les laits

Le Ministère de l'Economie mexicain vient de publier au Journal Officiel une norme sur les laits (définitions, spécifications physico-chimiques, informations à faire figurer sur les étiquettes, etc.). La norme NOM-155SCFI-2003 entrera en vigueur 180 jours après sa publication au JO, soit le 12 mars 2004.

Source : Diario oficial du 12 septembre 2003

Publication éditée par les réseaux
HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX

ISSN en cours

- **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



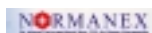
«RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

LES POINTS D'ENTRÉE

- CCI de l'Eure - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 00 - industrie@eure.cci.fr
- CCI du Havre/WTC - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00 - wtc.lh@hps.tm.fr
- CCI de Rouen - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70 - cari@rouen.cci.fr

ainsi que :

- CRCI - Tél : 02 35 88 44 42 - chupin@haute-normandie.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»

- CCI de Coordination - Tél : 02 31 54 40 26 - normanex@basse-normandie.cci.fr
- CCI d'Alençon - Tél : 02 33 82 82 82 - goupil@alencon.cci.fr
- CCI de Caen - Tél : 02 31 54 54 54 - fpoiblaud@caen.cci.fr - msescosse@caen.cci.fr
- CCI de Cherbourg-Cotentin - Tél : 02 33 23 32 00
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr
- CCI de Flers-Argentan - Tél : 02 33 64 68 00 - gblondel@flers.cci.fr
- CCI de Centre et Sud-Manche - Tél : 02 33 91 33 91 - alf@granville.cci.fr
clc@granville.cci.fr
- CCI du Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 33 - cheyser@pays-auge.cci.fr
drevet@pays-auge.cci.fr