

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX

Janvier/Février 2004 - n° 5

EDITORIAL – Georges Cornier - Président du réseau Normanex



Voeux 2004 : une année décisive...

Alors que se termine 2003 qui aura été trouble sur de nombreux plans, aussi bien économique, politique, religieux et militaire, l'année 2004 se profile comme une année d'espoir.

Espoir de reprise avec une relance de l'économie américaine et d'autres régions qui atteignent des taux records de croissance, ce qui ne manquera pas de rejaillir sur l'espace économique européen.

Espoir découlant de la construction d'une Europe élargie, qui, malgré les craintes qu'elle peut inspirer, n'en est pas moins inéluctable et bénéfique pour tous. De nouvelles perspectives s'offrent à nous, sachons en tirer parti et en profiter.

2004 s'annonce donc comme une année importante : nos réseaux s'efforceront de répondre au mieux à vos attentes, afin que cette nouvelle étape soit plus qu'un espoir, mais une réussite.

Permettez-moi de vous présenter, au nom des deux réseaux, nos meilleurs voeux pour 2004.

Tricoterie du Val de Saire habille le Japon

Spécialisée dans le vêtement féminin en maille, la Tricoterie du Val de Saire exporte au Japon depuis 1983. Une récente mission lui a permis de nouer des contacts avec de nouveaux importateurs.

■ Pouvez-vous présenter la société ?

Jean-Luc Hyver : La Tricoterie du Val de Saire est une entreprise familiale, créée à Valcanville en 1979 par mon père Jean Hyver. Elle est aujourd'hui dirigée par ses enfants : Christine, Laurence et moi-même. La Tricoterie est spécialisée dans le prêt-à-porter féminin, les vêtements en maille vendus sous la marque Val de Saire. Nous avons également trois magasins à Cherbourg, St-Vaast-la-Hougue et Valcanville. L'entreprise emploie 25 personnes.

■ Depuis quand exportez-vous et vers quels pays ?

J-L.H. : Nous avons débuté en 1981 avec l'Angleterre, puis la Belgique. En 1983 et 84, nous avons participé à deux grosses manifestations au Japon, organisées par le Comité Français du Commerce Extérieur. C'est à cette occasion que nous avons trouvé un importateur au Japon qui est aujourd'hui le pays vers lequel nous exportons le plus. Plus récemment, nous travaillons avec l'Allemagne et ciblons de nouvelles destinations : la Suisse et la Scandinavie.

■ Quelle est la part de votre chiffre d'affaires à l'export ?

J-L.H. : Sur un million d'euros de chiffre d'affaires, nous réalisons 18% à l'export. Le Japon représente 90% de ce pourcentage.

■ Vous venez de participer à une mission au Japon organisée par la CRCI de Caen, du 23 au 28 novembre. Quelles étaient vos motivations ?

J-L.H. : Cette mission nous a permis de nouer des contacts avec

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

Journées Pays

Espagne



La CCI de Flers organise une **journée pays Espagne le 3 février 2004** avec le responsable commercial de la CCIFE Madrid. Ils rendront visite aux entreprises intéressées par une étude de marché, une recherche de prospects, une recherche d'agents, une domiciliation provisoire voire une implantation.

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

Etats-Unis

Suite à la journée pays du 9 décembre, une mission sera proposée début 2004.

Un séminaire sur l'approche du marché américain était animé par Arnaud Leretour, Chef de la M.E. de Chicago et Thomas Thorelli, avocat américain. Le thème de l'**implantation** complétait cette approche en présence de «Hampton Roads Economic Development Alliance», structure de promotion de la région de Hampton Roads (Virginie), située au coeur de la côte est et bénéficiant de ressources technologiques, d'une main-d'oeuvre qualifiée et de nombreuses incitations fiscales et sociales. Avec une croissance prévisionnelle proche de 5% en 2003 largement soutenue par l'action gouvernementale, le rebond de la consommation des ménages et la reprise de l'investissement, les Etats-Unis représentent un marché porteur pour les entreprises françaises.

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

Amérique Latine — Journée pays du 19 novembre 2003.

Zone quelque peu mise entre parenthèses du fait des difficultés économiques intervenues au cours de ces dernières années pour certains pays d'Amérique Latine, ceux-ci représentent cependant un **fort potentiel de développement et méritent de rester en bonne place dans toute stratégie de développement international.**

C'est précisément pour permettre aux entreprises d'actualiser leurs données et de vérifier plus nettement leurs potentialités, que fut organisée cette journée qui a regroupé 8 Directeurs et Directrices des Chambres de

Commerce et d'Industrie Françaises à l'étranger (CCIFE) en provenance des pays suivants : • Argentine, • Brésil, • Chili, • Colombie, • Mexique, • Paraguay, • Pérou, • Vénézuéla.

54 rendez-vous ont pu être organisés, au profit de 16 entreprises haut-normandes.

Les différents directeurs se sont félicités à la fois du nombre et de la qualité des entreprises rencontrées qui, pour certaines, ont déjà reçu de leur part des propositions d'actions appropriées à leurs attentes.



Les responsables des CCIFE lors de leur venue à Rouen

Contact : Férid Ben Raïs - Christine Stalin - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 77 / 93 - férid.benrais@rouen.cci.fr

Normandie / Afrique Centrale

Avec le soutien financier du programme PROINVEST, l'I.P.A.D. a organisé les 9, 10 et 11 décembre 2003, **les Journées d'Echanges Economiques Normandie / Afrique Centrale.**

Des opérateurs économiques du Cameroun, de Pointe-Noire (Congo) et de la République Démocratique du Congo (R.D.C.) dans les filières de l'énergie, du transport et de la maintenance industrielle sont venus à la rencontre d'entreprises normandes.

Vingt-cinq entreprises africaines, accompagnées par des représentants de leurs chambres consulaires locales étaient à Rouen.

Pour faire suite à ces journées, il est prévu de réaliser, en octobre 2004, une mission au Cameroun et, en fonction des possibilités logistiques, de prolonger ce déplacement à Pointe-Noire et à Kinshasa ainsi que des opérations vers la R.D.C. et l'Angola.

Contact : I.P.A.D. - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86
annie.ducloy@rouen.cci.fr

IDIT

Le 4 décembre s'est tenu à Paris, à l'initiative de l'IDIT, de l'Union Internationale des Chemins de fer (UIC) et du Comité International des Transports ferroviaires (CIT), un colloque international portant sur la **libéralisation des transports ferroviaires de marchandises.**

Réunissant plus de 200 participants de premier plan issus de 21 pays européens, ce colloque a permis de prendre le recul nécessaire à l'analyse des **aspects juridiques** de la libéralisation des transports ferroviaires et de cerner avec acuité les interrogations des acteurs en ce domaine (opérateurs ferroviaires, industriels, ministères, avocats...)

Pour tout renseignements sur les documents et actes de ce colloque, contacter Ludovic Couturier — lcouturier@idit.asso.fr



L'assistance lors du colloque dans les locaux de l'Union Internationale des Chemins de fer à Paris (15^{ème})

M

MADAGASCAR

L'I.P.A.D. a organisé le déplacement de 18 entreprises à Madagascar du 7 au 16 novembre

- 11 entreprises se sont rendues à Tananarive
- 7 ont participé à une **mission de compagnonnage** auprès des opérateurs économiques de la filière bois à Tamatave, réalisée en collaboration avec l'ANORIBOIS.



Le Président Héral, le Ministre de l'Industrie et le Vice-Président de la CCIAA de Tananarive

Au cours des différentes manifestations de la **semaine à Tananarive** : journée «portes ouvertes», rencontres avec les organisations économiques malgaches et plateau d'affaires, plus de 200 rendez-vous ont été organisés ; 16 contrats fermes ont été conclus et 130 entretiens ont été qualifiés d'intéressants par les entreprises.

Nous avons demandé à quelques entreprises leurs témoignages :

- **FLB** (Acier et entretoises pour chemin de fer) : «Les rendez-vous étaient parfaitement ciblés sur nos deux domaines d'activité. Gros espoirs d'être retenus dans un appel d'offre local mi-décembre. Ces contacts devraient nous amener à revenir à Madagascar au 1^{er} trimestre 2004».
- **ACAP** (Informatique et téléphonie cellulaire) : «Mission bien organisée avec des rendez-vous bien sélectionnés. Rentabilité certaine».
- **International Peinture** (Peintures industrielles) : «Nombreux rendez-vous, débouchant sur un projet d'installation avec un chantier naval et un opérateur pétrolier et 8 commandes fermes».
- **ATT** (Agro-alimentaire) : «Perspectives intéressantes de vente de matériel dans les mois à venir, d'où un retour à Madagascar fin janvier 2004 pour création d'une entreprise sur place».
- **MEGA P/HVD** (Moules injection) : «Sur les 9 rendez-vous intéressants, deux sont susceptibles de se concrétiser dans une période de 6 mois à 1 an».

Contact : I.P.A.D. - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86
annie.ducloy@rouen.cci.fr

A

AUSTRALIE

Mission de prospection du 28 novembre au 7 décembre

Cinq entreprises normandes dans des secteurs très différents :

- anti-pollution : AERAZUR
- reproduction d'oeuvres d'artistes peintres par impression numérique : C COMME C
- fabrication d'organes mécaniques de transmission scénique : SERAPID
- fabrication de capsules métalliques : TAPON FRANCE
- vente de l'image pour reproduction sur tissu, porcelaine, papier,... : GALERIE BOUDIN

se sont rendues en Australie pour prospecter ce **marché, certes lointain mais porteur.**

L'Australie est l'une des plus importantes puissances économiques au sein de la zone Asie Pacifique après le Japon, la Chine et la Corée et est de **culture occidentale**, ce qui facilite nos relations.

L'**Union Européenne**, en tant qu'entité autonome est d'ailleurs **son principal partenaire commercial.**

L'Australie bénéficie également de l'un des taux d'inflation le moins élevés au sein de l'OCDE. La France y est bien implantée et reconnue : AXA, P E U G E O T , ACCOR, THALES.

La mission a séjourné sur la côte est du continent où est installée la majorité de la population australienne, principalement à Sydney et à Melbourne, mais certains participants se sont également rendus à Canberra, dans le Queensland et sur la côte ouest à Perth.

L'**accueil réservé par les entreprises australiennes aux entreprises normandes a été très favorable.** La **technicité et la productivité** de nos sociétés, soumises à une

concurrence européenne importante, a séduit nos interlocuteurs australiens : pour les entreprises ayant déjà un agent sur place, ce déplacement a permis d'apporter un soutien technique à ce dernier et devrait accroître leur chiffre d'affaires. Les entreprises qui découvraient ce marché ont pu présenter leurs produits et savoir-faire à leurs prospects australiens et mettre en place un agent, afin de travailler directement avec leurs clients potentiels.

A l'occasion de ce déplacement l'artiste peintre Gérard Boudin exposait ses oeuvres à Sydney dans les locaux de l'Alliance Française où son oeuvre a été chaleureusement accueillie par le public australien.

Trois autres expositions sont prévues en 2004 dans des galeries de Sydney et G. Boudin a trouvé un agent sur place. La reproduction de ses oeuvres sur porcelaine est également à l'étude.

Plusieurs participants ont bénéficié pour ce déplacement du soutien financier du Conseil Régional dans le cadre de la procédure ARDIE.



La délégation normande et l'équipe de la CCI franco-australienne à Sydney

Le correspondant d'HNI sur place, la Chambre de Commerce et d'Industrie franco-australienne avec laquelle cette mission a été organisée, peut traiter les demandes individuelles de prospection et études prospects marchés.

Si vous souhaitez prospecter ce marché ou pour toute information contacter :
Véronique Créze au 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

A l'Est, du nouveau

POLOGNE

Mission de prospection en Pologne du 17 au 20 octobre 2003

Les relations franco-polonaises, assez tendues actuellement sur le plan politique, sont excellentes dans le domaine commercial : les exportations françaises n'ont cessé de progresser de manière constante depuis l'ouverture de ce pays. Aujourd'hui, la Pologne est le 4^{ème} client de la France hors Communauté Européenne après les USA, le Japon et la Suisse.

La plupart des grandes entreprises françaises sont déjà présentes et le marché, sans être saturé, est d'un abord moins facile qu'il y a quelques années. Les opportunités actuelles s'orientent vers des achats directs mais aussi de plus en plus vers des demandes de coopération avec des entreprises locales.

Les entreprises régionales qui ont participé à l'opération organisée avec le concours de la Mission Economique à Varsovie, ont eu des contacts avec des entreprises situées sur tout le territoire polonais et ont pu constater l'**évolution rapide de l'industrie polonaise**.

Pour faire suite aux actions engagées ces dernières années sur la Pologne, nous avons lancé une enquête auprès des entreprises régionales pour leur demander leur intérêt à la création d'un «Club Pologne». Les réunions de ce **club** permettraient à ses membres d'échanger leurs expériences sur ce pays.

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

PAYS BALTES

Suite à la journée pays Baltes du 16 octobre, une **mission de prospection est organisée du 22 au 26 mars 2004 en Estonie, Lettonie et Lituanie** en partenariat avec les Missions Economiques.

A quelques mois de leur adhésion à l'Union Européenne, les Pays Baltes,

même s'ils nécessitent une approche spécifique, possèdent des atouts communs expliquant leur forte attractivité : une position stratégique au carrefour des marchés russe, biélorusse, polonais, scandinave et nordique, une croissance supérieure à 5% par an depuis 1996, une main-d'oeuvre de qualité encore peu coûteuse, une législation harmonisée avec l'U.E., une fiscalité attrayante...

Les Pays Baltes proposent également de **nombreux secteurs porteurs** caractéristiques d'économies en développement rapide : l'agro-alimentaire et les biens de consommation avec l'essor de la grande distribution ; les industries légères, électronique, métallurgique et mécanique pour la sous-traitance ; le transport et l'environnement bénéficiant des financements européens. Les perspectives de ces marchés devraient convaincre les Français d'y investir.

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

REPUBLIQUE TCHEQUE

Une nouvelle mission de prospection commerciale en République Tchèque aura lieu du 5 au 8 avril 2004

Située au carrefour de la Nouvelle Europe, la République Tchèque, pays de longue tradition industrielle, est reconnue comme un des meilleurs élèves parmi les nouveaux pays entrants dans l'Union Européenne. Il offre de **réelles opportunités** pour les entreprises de notre région qui sauront les saisir tant en terme de partenariat commercial qu'industriel.

L'équipe de HNI-NORMANEX et la CCI FT à Prague sont à votre disposition pour étudier le potentiel que peut revêtir ce marché pour votre entreprise.

Contacts :
• **Laurence Mahot - HNI Le Havre**
Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr
• **Anne-Lise Fer - NORMANEX**
Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr

J

JAPON / COREE

Une mission de prospection commerciale se déroulera au cours de la 2^{ème} quinzaine de juin

Souvent considérés comme frères ennemis et pendant deux décennies, modèles de réussite économique, Japon et Corée renouent depuis cette année avec la croissance associée à une volonté d'ouverture plus grande sur l'extérieur. Une opportunité à saisir !

Cette mission organisée sur le Japon ou/et la Corée en collaboration avec les CCI Françaises de Tokyo, Séoul et la M.E. de Tokyo aura pour objet d'identifier des **partenaires potentiels** sur ces pays.

Contacts :

- **Laurence Mahot - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95**
lmahot@havre.cci.fr
- **Michelle Vauclin - NORMANEX - Tél : 02 31 54 40 26**
normanex@basse-normandie.cci.fr



GATEWAY TO JAPAN

Lancée par la Commission Européenne en 1995 pour dynamiser les exportations des PME européennes vers le Japon, **Gateway a pour objectif de permettre aux entreprises européennes de prospecter le marché japonais dans le cadre de missions sectorielles ou salons spécialisés.**

- **Ses atouts** : bénéficier de l'aide logistique, politique et financière de la Commission Européenne pour la partie collective et du soutien de la CCI française à Tokyo ou de la M.E. pour le montage du programme de rendez-vous individuels.
- **Secteurs concernés** : équipement de la santé, NTIC, matériaux de construction, équipement de la maison, création de mode, technologies de l'environnement, équipement de la vie en plein air, alimentation et boissons.
- **Calendrier des actions 2004** :
 - **Equipe de la maison** : Salon à Tokyo du 21 au 25 juin 2004 — Date limite de dépôt des candidatures : 26 janvier 2004
 - **Créateurs de mode pour les jeunes** : Dates à définir
 - **Alimentation et boissons** : Dates à définir

HNI Le Havre assure la coordination régionale de ce programme depuis 1995.

Contacts : HNI Le Havre - Laurence Mahot / Christine Canino - Tél : 02 35 55 26 95 / 79
lmahot@havre.cci.fr — ccanino@havre.cci.fr



Un dispositif performant pour votre développement à l'International

Vous êtes une entreprise dotée d'un potentiel à l'exportation mais vous n'avez pas de structure export, pas de personnel qualifié ? Vous exportez déjà et recherchez de nouveaux débouchés ? Vous souhaitez vous engager dans une démarche construite à l'export ?

Avec **Initiatives Export**, les Conseillers NORMANEX réaliseront pour vous un **prédiagnostic** (analyse de vos besoins et potentiels), vous proposeront des **orientations**, des **formations-actions** et si nécessaire des **ciblages de marchés**.

Le cas échéant, après un diagnostic stratégique, NORMANEX vous orientera vers un plan d'actions directement opérationnel.

Toujours plus à l'écoute de vos attentes, les Conseillers NORMANEX, étudieront pour vous et avec vous, toutes les possibilités de votre marché.

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

Groupe ESC-Rouen : une Direction pour les Relations Entreprises

Depuis le 1^{er} septembre dernier, le «Groupe ESC-Rouen» rassemble 4 Ecoles de Management de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen (ESC-Rouen : Ecole Supérieure de Commerce — IFI : Ecole de Commerce Internationale — ECAL : Ecole de la Distribution — ISPP : Ecole de Gestion et de Commerce). L'objectif est de proposer un large panel de formations initiales et continues, de qualité de Bac+3 à Bac+8 (MBA).

Par la création de la **Direction des Relations Entreprises**, le Groupe réaffirme une fois encore son attachement de s'appuyer sur une proximité accrue avec le monde de l'entreprise tant au niveau régional, national, qu'international.

Cette proximité se manifeste par la création de partenariats avec les entreprises françaises et étrangères.

La large diversité des programmes proposée par le Groupe privilégie l'alternance de périodes de stages et d'enseignement.

A tous les stades de leur cursus, les étudiants ont ainsi la possibilité de choisir entre plusieurs périodes de stages, pouvant s'articuler différemment sur une durée variant de 1 à 18 mois ; certains choisissent la voie de l'apprentissage.

Si vous souhaitez obtenir l'**ensemble des possibilités de stages** effectués par nos étudiants, n'hésitez pas à prendre contact avec la :

Direction des Relations Entreprises - Groupe ESC-Rouen
Tél : 02 32 82 57 14 — entreprises@esc-rouen.fr

FORMATIONS 2004

NORMANEX

- ☐ 5 Fév. : «**Incoterms et calcul de prix export**»
- ☐ 25 Mars : «**Documents d'accompagnement des marchandises à l'export**»

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

- ☐ 26 Fév. : «**Les Incoterms**»

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

ECOFIC

- ☐ 11 Mars : «**Les Incoterms**»
- ☐ 18 Mars : «**TVA et commerce international**»

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

HNI ROUEN

- ☐ 10 Fév. : «**Les Incoterms**»
- ☐ 11-18-30 Mars / 13-14 Avril / 13 Mai : «**Gérer efficacement vos commandes export**» (6 jours/5 modules séparables)

- module 1 : les Incoterms
- module 2 : maîtriser les coûts de transport
- module 3 : utiliser au mieux les procédures douanières
- module 4 : les moyens et garanties de paiement
- module 5 : les flux d'information et la gestion documentaire

- ☐ Mars : «**TVA et Commerce International**»

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

Sélection de sites sur le Japon

-  <http://france-japon.net/fjnet2/html> : site francophone sur le Japon, avec de nombreux témoignages. Un moteur de recherche et beaucoup de liens. Site utile pour qui veut commencer à connaître (ou approfondir ses connaissances) le Japon et les Japonais.
-  <http://www.jetro.go.jp/france/paris> : le site Internet du Centre Japonais du Commerce Extérieur se propose d'aider les entreprises françaises à conquérir ce marché. Obligatoire de part ses nombreuses informations.
-  <http://jin.jcic.or.jp/stat/index.html> : pour trouver toutes sortes de statistiques sur le Japon. Site en anglais.
-  <http://english.townpage.isp.ntt.co.jp> : les pages jaunes japonaises en anglais.
-  <http://www.ccifj.or.jp> : le site de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Japon.
-  <http://www.dree.org/japon> : le site de la Mission Economique.
-  <http://www.wtcjapan.ne.jp> : le site des 4 World Trade Centers japonais. Idéal pour trouver des partenaires d'affaires. Offres chinoises également.

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

□ L'Interclub des Exportateurs Normands était l'invité le 9 décembre des Lampe Berger à Bourgheroulde.

Monsieur Le Bourg Directeur Général et Madame Bizouarn Responsable ADV Export ont présenté à plus de 20 entreprises leur site de fabrication.

L'historique de l'entreprise se caractérise par un savoir-faire de plus de 100 ans, alliant art et technologie. En 7 ans, **Lampe Berger** a vu son CA Export passer de 17 à 84%.

Contact : *Martine Boissard - HNI Rouen*

Tél : 02 35 14 38 70 - martine.boissard@rouen.cci.fr



□ Lors de sa réunion du 15 décembre, le Club Maroc Normandie Initiatives a défini ses modes de fonctionnement et conditions d'adhésion.

En présence de Messieurs Lebeau et Attou, Président et Directeur à la CFCIM, il a largement été débattu de **France Expo 2004** qui se tiendra à Casablanca du 10 au 13 mars. Avec colloques, forums, expositions, restaurations, concerts, pendant une semaine «Casa» vivra à l'heure française. Ce sera également l'occasion pour le Club de tenir sa prochaine réunion dans les locaux de la CFCIM. www.franceexpo2004.com

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

□ Informations sur les Club Algérie et Club Pologne

Auprès de *Vincent Lemarchand - Tél : 02 35 14 38 80 - vincent.lemarchand@rouen.cci.fr*

□ Le Club WTC Le Havre

- **28 janvier 2004 : Ubifrance - Les prestations, les salons 2004 et le V.I.E. (Volontariat International en Entreprise) pour accompagner le développement des entreprises sur les marchés étrangers.** 8h15 / 10h30 : petit-déjeuner débat
Intervenant : Laurent Diné, responsable marketing Ubifrance.

- **18 mars 2004 : Comment répondre efficacement aux appels d'offres internationaux ?**
8h15 / 10h30 : petit-déjeuner débat
Intervenant : Mariannick Soubise, spécialiste en commerce international.

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

□ Le programme 2004 du Cercle des Exportateurs de l'Orne

- **29 janvier** : Les brevets et marques à l'international
- **18 mars** : La Douane : exigences et pratiques, les règles de l'import-export
- **13 mai** : L'élargissement de l'Union Européenne
- **17 juin** : Événementiel sur l'Inde
- **30 septembre** : Visite de l'entreprise Borney à Argentan
- **18 novembre** : Etude de cas : optimiser le service au client et accroître sa rentabilité à l'export : rechercher le meilleur mode.

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

• *Gérard Blondel - Normanex/Flers-Argentan - Tél : 02 33 64 68 00 - gblondel@flers.cci.fr*

FUTURALLIA

Poitiers — 3 et 4 juin 2004

Participez à la 9^{ème} édition du forum mondial de partenariat entre PME

Un concept unique de rendez-vous personnalisés offre aux participants l'opportunité de rencontrer jusqu'à 12 entreprises de leur choix lors de rendez-vous de 30 minutes, qui se déroulent sur une journée et demie. L'objectif de cette activité est de permettre aux décideurs d'entamer des discussions qui mèneront au développement de partenariats ou d'alliances commerciales, financières, stratégiques ou technologiques.

FUTURALLIA regroupe des participants du monde entier, que ce soit de l'Europe, des Amériques ou de l'Asie. Chaque année, la proportion de participants étrangers ne cesse de s'accroître.

Si nécessaire, un traducteur est automatiquement assigné pour assister les participants. FUTURALLIA est un forum multisectoriel.

Pour en savoir plus contactez :

Gérard Blondel - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

Colloque «Risque pays»

Organisé chaque année par la COFACE, il est devenu un événement incontournable. L'édition 2004 aura lieu le **27 janvier** de 9h à 17h au **CNIT Paris La Défense**.

Les meilleurs spécialistes français et étrangers du monde bancaire, d'entreprises et de centres de recherche dresseront le bilan de l'année écoulée et examineront les tendances de l'économie mondiale.

Contact : *Coface - Laurent Granjon*
Tél : 02 32 76 09 50 - www.cofacering.fr

Direction Régionale du Commerce Extérieur

La Basse-Normandie accueille un nouveau Directeur Régional du Commerce Extérieur. NORMANEX souhaite la bienvenue à **Monsieur Demerlé**, qui remplace Monsieur Laloux.

Xavier Demerlé était auparavant chargé de mission PME à la DREE Paris, il a vite compris qu'en dépit d'une conjoncture difficile, la Basse-Normandie possède les atouts, les savoir-faire (agriculture, pêche, industrie...) aptes à relancer son économie, notamment à l'international.

Contact : Tél : 02 31 94 75 00
caen@dree.org

B r è v e s

A I E N A

Nouvelle réglementation du NAPPO pour les emballages en bois

Une nouvelle réglementation vient d'être mise en place par le NAPPO (North American Plant Protection Organization) pour les exportations à destination des Etats-Unis, du Canada et du Mexique.

A compter du 1^{er} décembre 2003 pour le maritime et du 15 décembre pour l'aérien, tous les emballages en bois à destination de ces pays devront : être exempts d'écorce, avoir été traités par fumigation, ce traitement devant être attesté par un certificat portant le nom de l'agent l'ayant effectué. Il n'est pas exclu que ces mesures s'étendent à d'autres pays.

D'une façon générale, pour toute information sur les mesures de protection phytosanitaire, deux sites sont à consulter :

www.sypal.fr/services/mesuresphytosanitairesnp.htm

www.ippc.int

R U S S I E

La Douane remet en question les taxes sur les cosmétiques

Le Comité des Douanes a récemment diffusé une lettre (n° 01 06/41 651) sur «le contrôle de la valeur douanière de certaines marchandises portant les codes 3303, 3304, 3305, 3306, 3307 dans la nomenclature des marchandises sujettes à des opérations de commerce extérieur en Russie» (produits de beauté, parfumerie et produits d'hygiène) introduisant des normes de dédouanement spéciales. Selon cette lettre, la taxe sur ces produits sera désormais perçue en fonction du poids et de la catégorie à laquelle appartient ce produit («bas de gamme», «mass market», «moyen de gamme» et «sélectif»).

Une liste des marques de ces produits (classés par catégories) figure en annexe de la lettre. La taxe minimale sur les parfums «moyen de gamme» s'élève à 25 USD (21,27 euros) par kilo, à 10 USD (8,50 euros) par kilo sur les parfums «mass market» et à 5 USD (4,25 euros) par kilo pour les parfums bas de gamme (fabriqués dans les Pays Baltes, la CEI et l'Asie du Sud Est).

Le but de ces modifications est d'obtenir des informations exactes sur les biens importés en Russie. Jusqu'à présent, seuls quatre importateurs ont accepté ces nouvelles conditions (Avon, L'Oréal, Yves Rocher et Oriflame) et ont fourni des documents détaillant le prix de leurs produits. Quant aux autres sociétés, leurs marchandises restent retenues à la douane. Selon le GTK, la taxe douanière sur les produits du code n° 33 05 ne doit pas être inférieure à 5 USD (4,25 euros) par kilo. Si un tel taux était appliqué, on estime que le montant des taxes douanières doublerait, ce qui se répercutera sur le prix de vente.

VEDOMOSTI 31/10/2003, KOMMERSANT & ME MOSCOU - novembre 2003

C A N A D A

Information préalable sur les expéditions commerciales (Ipec)

A compter du 19/04/2004, l'Ipec sera mise en oeuvre pour les expéditions maritimes à destination du Canada. Les transporteurs maritimes ou leurs agents transmettront les données relatives au fret et au moyen de transport à l'ADRC (Agence des Douanes et du Revenu du Canada) par voie électronique (EDI).

A la suite de la mise en application de la déclaration obligatoire de fret par EDI pour tous les moyens de transport, la transmission électronique des données de mainlevée sera obligatoire, ainsi que les codes de classement du système harmonisé (SH) pour toutes les marchandises.

Avis des douanes canadiennes N-542

Source : CFCE - Marie-Christine Bindernagel - 01 40 73 36 74

E T A T S - U N I S

Loi contre le Bioterrorisme

La Food & Drug Administration (FDA), a adopté le 10 octobre 2003 une réglementation qui concerne toutes les sociétés dans le domaine agro-alimentaire. Afin d'être autorisées à vendre leurs produits agro-alimentaires aux Etats-Unis, les entreprises doivent obligatoirement s'enregistrer et effectuer des déclarations préalables à toute exportation de marchandises vers le territoire des Etats-Unis. Cette réglementation entrera en vigueur le 12 décembre 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

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»

- **CRCI** - 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
drevert@pays-auge.cci.fr