

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX
La réseau international des Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie

Mars/Avril 2004 - n° 6

EDITORIAL – Daniel VERGER - Président du réseau HNI

Le 1^{er} mai prochain, 10 nouveaux pays rejoindront l'Union Européenne.

Le 6 juin, la Normandie fêtera sa libération et 60 années de paix.

On ne peut dissocier ces deux événements : l'un est la conséquence de l'autre.

Quoi de plus exaltant que cette dynamique qui a stabilisé les relations intra européennes et nous a garanti cette paix et cette qualité de vie auxquelles aspirent légitimement les nouveaux arrivants.

Cependant, comment ne pas aussi entendre ceux qui craignent des retombées sociales et économiques insupportables pour l'Europe de l'ouest : un PIB base 100 en 2004 chez les 15 devra assimiler un PIB base 40 chez les 10. Grande est la crainte d'un PIB moyen de 72 à l'issue des périodes de convergence, ou encore d'une possible homogénéisation de nos niveaux de vie dans 25 ans seulement, toute une génération.

Personne ne peut supporter l'idée du sacrifice d'une génération, et sûrement pas les moins nantis, les moins formés !... et qui peut déceimment évacuer le problème d'un revers de la main en prétendant amener toute une population à «bac+5» ?... sûrement pas les responsables politiques et économiques qui doivent plus et mieux entendre la voix de ceux qui sont en première ligne, salariés, commerçants, artisans, chefs d'entreprises petites et moyennes, et prendre les mesures pratiques d'accompagnement qu'imposent l'adaptation à cette nouvelle ouverture européenne et les conséquences aujourd'hui à peine effleurées de la mondialisation et du déplacement rapide des épïc centres de production.



TOP SELLERIE : en selle pour l'export

Basé à Sées, Top Sellerie s'est spécialisé dans le milieu des années 90 dans la création des gammes de produits de sellerie à destination des motos et scooters. Une idée originale qui a rencontré très rapidement un vif succès, en France, mais aussi dans le reste de l'Europe.

■ Quelle est l'activité de Top Sellerie ?

Bruno Landes : Nous transformons les selles de moto, nous les habillons, nous leur donnons un côté plus confortable ou plus esthétique. Top Sellerie s'adresse aussi bien aux pilotes de grosses routières, qui privilégient le confort, qu'aux plus jeunes, qui aiment personnaliser leur moto. C'est du travail à la carte. Ce type de produit n'était absolument pas connu voilà quatre ans. J'ai créé une demande. L'entreprise compte à ce jour une quarantaine de salariés et huit commerciaux qui "tournent" sur la France. Sur l'exercice 2002, ce sont plus de 20.000 selles personnalisées et autres produits de sa gamme que Top Sellerie a livré sur le seul marché français. D'autre part, nous diversifions la production depuis deux ans en développant la bagagerie moto, le protège réservoir, les sacoches, les tabliers pour les scooters.

départ d'une conquête vers l'export. Le marché français n'étant guère dynamique, il nous fallait trouver d'autres débouchés. Ce fut en premier lieu l'Allemagne, où nous avons ouvert un bureau à Francfort, puis ensuite la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas, avant de nous tourner vers le sud de l'Europe, le Portugal et l'Espagne.

(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

■ La diversification, ce fut aussi pour vous l'internationalisation.

B.L. : L'année 2003 a effectivement marqué le point de

POUR TOUT VOUS DIRE



■ Quels enseignements tirez-vous de cette ouverture vers l'Europe ?

B.L. : L'export s'avère une expérience très enrichissante. Il est toujours intéressant et positif de s'adapter à de nouvelles demandes, de nouvelles mentalités, de se remettre en question. Par exemple, nous avons dû tenir compte de l'extrême rigueur demandée par les Allemands. Ce sont de nouvelles façons de voir qui nous ont aidé à progresser.

■ Comment commercialisez-vous vos produits ?

B.L. : Nous avons adopté une nouvelle dénomination pour l'export : Top Saddlery. Nous avons donc un bureau en Allemagne, sinon nous passons par les réseaux de concessionnaires. Nous avons aussi ouvert un site internet, topsellerie.com, en français, anglais et allemand, qui permet de passer des commandes. C'est un concept qui marche très bien.

MOUROUARD : bâtir en Afrique

Jean-Louis Bang, responsable de l'entreprise de BTP Mourouard, installée à Quillebeuf sur Seine, se tourne vers l'Afrique pour obtenir de nouveaux débouchés.

■ Quelle est votre activité ?

Jean-Louis Bang : J'ai repris la société de M. Mourouard voilà trois ans. Cette entreprise existe depuis 20 ans. Nous travaillons dans le bâtiment et les travaux publics, sur la Haute et la Basse-Normandie, et une partie de la région parisienne. Notre spécificité est la pose de réseaux souples, pour l'assainissement, les eaux pluviales, ou encore France Télécom. Nous montons également des bâtiments en parpaing. Et nous avons conservé un métier historique de l'entreprise, la rénovation des maisons en toit de chaume, typiquement normandes. L'entreprise compte aujourd'hui une vingtaine de personne. Comme tout le monde dans le bâtiment, nous sommes confrontés à la difficulté de recruter.

■ Vous êtes membre du Club Echange Normandie-Afrique. Pour quelles raisons ?

J-L. B : Je suis d'origine camerounaise, et cela fait 10 ans que j'essaie de travailler en Afrique. J'ai toujours eu de la difficulté. J'étais tout seul, et ce n'est vraiment pas le meilleur moyen pour être efficace. Je suis allé trois fois en Afrique l'an dernier, sans rien rapporter au niveau de l'entreprise. Quand j'ai appris que la CCIR avait une activité comme le Club, j'ai compris que mon intérêt était d'en faire partie. Arriver avec l'appui d'une telle structure, à plusieurs, cela donne beaucoup plus de crédibilité. On nous prend au sérieux. Par exemple, j'ai enfin pu accéder à des bilans de sociétés, ce qui ne m'était jamais arrivé auparavant. Il faut bien comprendre que pour un entrepreneur, les marges sont beaucoup plus importantes en Afrique qu'en France. C'est un aspect à ne pas négliger.

■ Avez-vous trouvé des partenaires en Afrique ?

J-L. B : Effectivement, j'ai un partenaire que j'ai rencontré dans le cadre d'une mission de compagnonnage industriel menée au Cameroun en octobre 2003, plus précisément à Douala. C'est l'entreprise Crebat. Ils sont bien implantés, et l'objectif est de les aider à mécaniser leur parc industriel. Ils ont besoin d'une centrale à béton mobile, j'ai tous les éléments à leur apporter. Dans une telle relation, je cherche à déterminer les faiblesses de l'entreprise, notamment au niveau de la qualité de prestation. Nous avons beaucoup à leur apporter de ce côté. Nous pourrions aussi accueillir du personnel en formation en France. En contre-partie, c'est pour nous une excellente porte d'entrée.



Journées Pays

Grèce

Une journée pays Grèce a été programmée le **22 mars dernier**, proposant des entretiens individuels avec **Madame Ioannou, Directrice de la CCI Franco-Hellénique d'Athènes**, aux entreprises normandes qui souhaiteraient se développer sur ce marché, trouver un importateur distributeur, un agent commercial, recruter du personnel sur place. Une **participation à la Foire de Thessalonique** en septembre est envisagée.

Contacts : • **Ingrid Berger - Normanex/Caen - Tél : 02 31 54 54 82 - iberger@caen.cci.fr**
• **Véronique Crézé - Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80/78**
veronique.creze@rouen.cci.fr — vincent.lemarchand@rouen.cci.fr



CAMEROUN

Une réunion d'information sur le Cameroun aura lieu le **jeudi 1^{er} avril 2004, à partir de 17h 30** dans les locaux de la **CCI de Rouen**. Monsieur Pouedogo **POUEDOGO**, Délégué du Cameroun auprès de l'ONUDI présentera les opportunités d'affaires et de partenariat industriel.

Il se propose d'assister les PMI/PME dans leurs démarches, leurs négociations et la préparation de leurs projets et peut rencontrer individuellement les chefs d'entreprises les 30, 31 mars ou 1^{er} avril.

L'IPAD qui gèrera ce planning projettera également l'organisation d'une **mission de 4 jours en juin 2004**. A la suite de cette réunion d'information, les **membres du Club Echanges Normandie** se réuniront à partir de 19h.

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

L'actualité des CLUBS

□ Le **Club WTC Le Havre**

- **18 mars** : Comment répondre efficacement aux appels d'offres internationaux ?
- **13 mai** : Modes et moyens de paiement à l'international : sécurité, coût, efficacité

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

□ Le **Cercle des Exportateurs de l'Orne**

- **13 mai** : L'élargissement de l'Union européenne
- **17 juin** : L'Inde, son économie, ses secteurs porteurs, sa culture, les opportunités pour les entreprises françaises

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**

□ Le **Dynamic Export**

- **27 avril** : Réunion sur le thème : «Animation d'un réseau commercial à l'export» - 18h/20h suivie d'un dîner. Lieu : CCI Caen

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

NEO

NEO pour néophytes ou comment vous lancer à l'international

Depuis quelques années les principaux acteurs régionaux en charge de la promotion du commerce international s'accordent sur la nécessité de faire évoluer les différentes approches jusqu'ici mises en oeuvre pour assurer et développer la présence de nos entreprises sur les marchés extérieurs.

L'un des soucis majeurs de HNI et du Conseil Régional de Haute-Normandie est de faire évoluer notre tissu d'entreprises **en suscitant de nouvelles vocations à l'International**. C'est précisément ce que vise l'OPERATION NEO : «accroître le vivier des entreprises régionales exportatrices avec l'aide financière du Conseil Régional».

Le dispositif qui a pour but de mettre le pied à l'étrier de l'entreprise se déroule en **4 phases pratiques** :

- 1- Validation avec le chef d'entreprise de sa **volonté et du potentiel** de son entreprise d'aborder le marché international.
 - 2- **Localisation de clients potentiels**.
 - 3- **Accompagnement individualisé** dans la rencontre de un à trois clients à l'étranger (comment maîtriser les exigences d'un donneur d'ordre étranger).
 - 4- Bilan et évaluation de la démarche commerciale internationale de l'entreprise.
- Structuration de la démarche export.**

Le budget de l'accompagnement estimé est de 5 070 euros pris en charge à 70% par le Conseil Régional (1 500 euros pour l'entreprise).

Peuvent en bénéficier les entreprises faiblement exportatrices ou exportant de manière occasionnelle ou n'ayant pas bénéficié d'aides préalables.

Ce nouveau dispositif a été présenté le 22 janvier dernier.

N'hésitez plus et n'attendez plus.

Contactez dès maintenant :

- **Jean-Marie Haupert (02 35 14 38 84) ou**
- **Pascal Joulain (02 35 14 38 92).**

HONGRIE

Salons internationaux

CONSTRUMA, 23^{ème} Salon International du Bâtiment, se déroulera à Budapest du **20 au 24 avril 2004**. Avec plus de 800 exposants en 2003, ce salon réunit les spécialistes de l'industrie et de l'ingénierie du bâtiment, secteur le plus dynamique de l'économie hongroise. Il sera suivi d'**INDUSTRIA**, Salon International de l'Industrie, du **18 au 21 mai 2004** qui a réuni en 2003 plus de 650 sous-traitants, fournisseurs, investisseurs et professionnels des secteurs électronique, électrotechnique, énergie, techniques des fluides, travail du métal, logistique,...

La Chambre de Commerce Franco-Hongroise **organise un stand** sur chacun de ses salons, proposant aux entreprises françaises **un séjour «clé en main»** : espace commun, logistique, organisation de rendez-vous, interprétariat, ... et se propose également de les représenter.

Ces deux salons bénéficient du label Ubifrance (soutien financier à la communication et à la location d'espace).

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

MADAGASCAR

Même si la fragilité de l'économie de ce pays fait de Madagascar une terre d'incertitudes, la reprise économique se fait sentir progressivement depuis l'élection présidentielle, fin 2001.

Une vingtaine de missions ont été organisées cette année par ECTI Haute-Normandie dans les secteurs de la confection, la plasturgie, les assurances, l'agro-alimentaire et les B.T.P.

Contact : *Marcel Hillion*
Tél : 02 35 14 37 90
ecti-rouen@wanadoo.fr

E

EMIRATS ARABES UNIS

Des entreprises bas-normandes sur les chantiers pharaoniques de Dubaï participeront au Salon Hôtel Show à Dubaï du 17 au 19 mai prochains.

L'Emirat de Dubaï s'est imposé comme le carrefour incontournable des échanges entre l'Amérique, l'Asie et l'Afrique.

La croissance fulgurante du secteur de l'hôtellerie au Moyen Orient continue d'offrir de multiples opportunités d'affaires aux sociétés françaises, qui bénéficient d'ores et déjà d'une excellente image : fournisseurs de produits, d'équipements et de services aux hôtels et complexes résidentiels de grands luxes.

Aux projets de grande envergure comme les «**Palms Islands**», s'ajoutent aujourd'hui d'autres programmes ambitieux tels que les îles artificielles appelées «**World Island**» déjà en cours de réalisation. Celles-ci devront accueillir des centaines de nouveaux complexes hôteliers et résidentiels.

NORMANEX/CRCI et la Direction Régionale du Commerce Extérieur (DRCE) ont organisé à Caen en ce début d'année, **une séance de sensibilisation des exportateurs aux salons Hôtel Show** (équipement, fournitures, décoration des hôtels) en collaboration avec des représentants du gouvernement de Dubaï et de Prometing.

Douze entreprises étaient présentes à ces séances, proposant des produits très divers. Tous ces produits se situant bien-sûr dans le haut de gamme, requis pour les marchés émiratis.

Plusieurs d'entre elles ont décidé de participer au salon de Dubaï, qui se tiendra du **17 au 19 mai** prochains. Les coûts d'approche de ces marchés bénéficient d'aides financières régionales (CPEF-Fraex), de l'aide logistique de Normanex pour le salon Hôtel Show et de l'appui commercial sur place de nos Missions Economiques à l'étranger.

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

A

ALGERIE

En 2004, la participation normande à la Foire Internationale d'Alger du 2 au 10 juin sera organisée conjointement par les réseaux HNI et Normanex

Une réunion commune aux Réseaux Normanex et HNI s'est tenue à Honfleur le 10 février pour faire le point sur la situation économique algérienne et assurer la promotion de la prochaine Foire Internationale d'Alger.

Kader Khéroua, Directeur de l'Antenne parisienne de la Chambre Française de Commerce & d'Industrie en Algérie, a fait état des bons résultats de l'économie algérienne en 2003, de la qualité des relations avec la France et a insisté sur le rôle important que joue la Foire Internationale d'Alger dans la vie économique du pays. Des témoignages d'entreprises présentes ont confirmé cette opinion.

Contacts : • *Vincent Lemarchand - HNI Rouen*
Tél : 02 35 14 38 80 - vincent.lemarchand@rouen.cci.fr
• *Florence Poiblaud - Normanex /Caen - Tél : 02 31 54 54 81*
fpoiblaud@caen.cci.fr

C

CHINE

Nos partenaires de la ville de Ningbo - Province du Zhejiang nous proposent de participer au 6^{ème} Symposium sur l'Investissement au Zhejiang (ZJITS) qui se tiendra du 8 au 12 juin 2004.



Nos correspondants chinois mettront à notre disposition un stand permettant de présenter Rouen et sa région sur le plan économique, tous les acteurs économiques régionaux ayant été approchés.

Parallèlement se tiendra une **foire regroupant les producteurs de biens d'équipement léger et de biens de consommation** du Zhejiang, Province réputée pour ces produits largement exportés. Une visite de cette foire sera proposée aux entreprises régionales, avec extensions possibles à d'autres villes du Zhejiang et naturellement Shanghai.

第 6 届浙江投资贸易洽谈会
THE 6TH ZHEJIANG INVESTMENT & TRADE SYMPOSIUM

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

R

RUSSIE

HNI et Normanex s'associent pour organiser deux missions de prospection vers des régions russes à fort potentiel, où les entreprises françaises sont encore peu présentes.

La Russie, par son immensité et la diversité de ses régions, est un marché très porteur pour les entreprises. Si Moscou attire encore tous les regards, elle apparaît aujourd'hui très concurrentielle et fortement dominée par les grandes entreprises russes et internationales. D'autres régions, moins connues, offrent de réelles opportunités.

Du 21 au 25 juin 2004, mission Centre et Nord-Ouest : Saint-Petersbourg / région de Novgorod (lieu privilégié d'investissements étrangers à 200 km de Saint-Petersbourg) région de Toula (au sud de Moscou dans le premier cercle d'attraction de la capitale russe).

Du 14 au 21 septembre 2004, mission Oural organisée en partenariat avec le District Fédéral de l'Oural : **Ekaterinbourg / Tioumen / Perm.**

L'Oural est le plus important district industriel de Russie et le plus équilibré : pétrole et gaz (70% de la production nationale), mécanique, agro-alimentaire, armement, industries pharmaceutiques, bois et dérivés, confection et distribution constituent autant de filières homogènes. Avec 8% de la population russe, l'Oural représente 25% du PIB national. Ses autorités mettent actuellement tout en oeuvre

pour promouvoir son économie à l'étranger, et notamment en France avec l'ouverture d'un vol direct Paris-Ekaterinbourg (5 heures) et une Représentation française.

Les entreprises de l'Oural sont désireuses d'acheter français mais aussi de vendre ou de mettre en place des partenariats et des transferts de savoir-faire.

Lors de ces deux missions, des rendez-vous d'affaires individuels seront organisés avec des partenaires potentiels (clients, distributeurs, agents).

Contacts : • *Christine Le Floch*
HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94
clefloch@havre.cci.fr
• *David Revert - Normanex / Pays d'Auge*
Tél : 02 31 14 43 33
drevert@pays-auge.cci.fr

P

PORTUGAL

HNI propose en juillet et novembre prochains, 2 missions sectorielles vers le Portugal.

• L'une du **7 au 9 juillet** sur le **secteur de l'environnement.**

Malgré un développement récent important, le Portugal accuse toujours un retard notable en matière d'environnement par rapport aux autres pays de l'U.E.

Insuffisance des infrastructures, caractère traditionnel des industries de transformation, forte croissance font du Portugal l'un des pays ayant les plus d'efforts à réaliser pour se mettre aux normes communautaires.

Cette nécessité crée donc des opportunités de marchés pour les entreprises, fournisseurs

d'équipements ou prestataires de services de ce secteur.

Cette mission est proposée en collaboration avec la Chambre de Commerce et d'Industrie Luso-Française, elle sera précédée d'un **séminaire d'une journée** permettant de cerner les caractéristiques de ce secteur.

• La seconde du **8 au 10 novembre 2004** concernera le **secteur de la santé.**

Face à un Système National de Santé (SNS) caractérisé par de nombreux dysfonctionnements et insuffisances, le gouvernement portugais a mis en place dès 2002 un traitement de choc. Cette réforme s'appuie sur la préconisation de produits génériques, un programme de lutte contre les listes d'attentes chirurgicales, la transformation des hôpitaux en SA de capitaux publics gérées par des groupes privés.

La rénovation d'équipements hospitaliers anciens à laquelle s'ajoute la construction de nouveaux établissements créent des opportunités pour les entreprises fournisseurs de ce secteur.



Cette mission est proposée conjointement par HNI et la Mission de Développement Régional du Conseil Régional.

L'une et l'autre de ses opérations pourront bénéficier des aides ARDIE.

Contact : *Férid Ben Raïs*
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 77
ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr

JC

JAPON-COREE

Une mission sera organisée sur le Japon ou/et la Corée du 12 au 23 juin en collaboration avec les Chambres de Commerce Françaises de Tokyo et Séoul.

Il y a des opportunités à saisir.

Souvent considérés comme frères ennemis et pendant deux décennies, modèles de réussite économique, ces deux pays renouent depuis cette année avec la croissance et une volonté d'ouverture plus grande sur l'extérieur.

Le **Japon** souhaite profiter d'un environnement asiatique porteur pour s'intégrer à ce nouvel environnement. Il reste la **deuxième puissance économique et financière mondiale** et le pouvoir d'achat du consommateur japonais est toujours très fort.

Parallèlement, l'industrie japonaise est en restructuration et s'ouvre désormais aux partenaires occidentaux qui sauront proposer des produits innovants et à valeur ajoutée.

De son côté, la **Corée du Sud** a su tirer partie de la crise pour assainir son industrie et son économie. Elle devient un des pays leaders dans de nombreux domaines d'activité et ses demandes en équipements et biens de consommation sont réelles.

Contacts : • *Laurence Mahot*
HNI Le Havre - Tél : 02 35 14 38 86
lmahot@havre.cci.fr
• *Michelle Vauclin - Normanex/*
CRCI - Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.cci.fr

<http://www.idit.asso.fr>

L'IDIT (Institut du Droit International des Transport) vient de lancer son **site Internet**. Outre une présentation de ses activités, l'IDIT y propose de nombreux documents sur le droit des transports. Sur abonnement, possibilité d'accéder à une base de données de près de 40 000 références : décisions de justice, articles et réglementation, et de bénéficier d'un service de veille juridique.

Exposition d'instruments de musique à Darnétal

L'association **L'Espace Musical (CAEM)** co-organise avec la ville de Darnétal, la seconde édition d'une exposition sur les instruments fabriqués en Normandie (120 instruments exposés, interventions de luthier, concerts) **du 5 au 10 avril 2004**.

La première édition 2003 de cette manifestation, dont la spécificité repose sur la juxtaposition d'instruments historiques et contemporains, avait accueillie 2400 personnes.

14 entreprises de la région, soutenues par HNI et dont certaines ont bénéficié d'un dossier ARDIE participent à cet événement.

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

FORMATIONS en cours

NORMANEX / CAEN

- 25 Mars : «**Documents d'accompagnement des marchandises à l'export**»
- 30 Mars : «**Documents d'accompagnement des marchandises liés à l'exportation des alcools**»
- 10/11 Mai : «**Crédit documentaire**»

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

ECOFIC

- 11 Mars : «**Les Incoterms**»
- 18 Mars : «**TVA et commerce international**»
- 18, 19 et 25 Mai : «**La douane à l'importation et à l'exportation**»

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

HNI ROUEN

- «**Gérer efficacement vos commandes export**» (modules séparables)
 - module 4 : les moyens et garanties de paiement (13 et 14 Avril)
 - module 5 : les flux d'information et la gestion documentaire (13 mai)
- 1^{er} Avril : «**TVA et Commerce International**»
- 15 Avril : «**Optimiser vos performances à l'export**»

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

Compagnonnage industriel



Monsieur Carrié, de la Société Cattoire à Tourville la Rivière a été récompensé. Il a reçu le 10 novembre des mains de J-P. Raffarin le prix 2002 de la coopération internationale.

Ce prix récompense l'action de partenariat menée entre sa société spécialisée dans la sous-traitance en mécanique générale et de précision et Monsieur Thiam, Chef d'entreprise sénégalais, le premier ayant accompagné le second dans le cadre du développement de son activité— une aventure exemplaire.

L'IPAD anime, pour le compte du réseau Entreprises et développement, le programme national de compagnonnage industriel vers les pays ACP (Afrique, Caraïbe, Pacifique).

Ce dispositif est soutenu par le **Ministère français des affaires étrangères** et le **CDE de Bruxelles**. Il permet à des entreprises françaises et africaines de se rencontrer, de faire bénéficier les opérateurs d'Afrique des conseils des dirigeants de PME français, et aux sociétés françaises, de découvrir de nouveaux marchés.

L'objectif visé est de permettre à des sociétés françaises et africaines d'**engager des partenariats** qui leur soient profitables. 33 missions ont déjà été réalisées et 15 sont en préparation pour l'année 2004. Dans plus de 50% des cas ce sont des PME normandes qui sont intervenues.


Des sociétés françaises sont encore recherchées pour réaliser des missions auprès d'opérateurs sénégalais, malgaches et camerounais. Un programme similaire est en cours vers le Maroc et la Tunisie.

Contact : **IPAD - Thierry Peleau**
Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr


Sélection de sites sur le partenariat en Afrique

 <http://www.france.diplomatie.fr/cooperation> : rapport d'activité, publications, outils de la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement (DGCID) - Egalement pays par pays les documents stratégiques.

 <http://www.izf.net> : créé en 1998 par l'UEMOA et par le CEMAC, incontournable concernant l'investissement dans la zone franc - actualités - adresses - tarifs douaniers - opportunités d'affaires d'Ubfiance.

 <http://www.afd.fr> : le site de l'Agence française de développement - projets - procédures (l'AFD finance quelques 130 projets par an) - notes d'informations téléchargeables.

 <http://www.rouen.cci.fr/ipad> : le site de l'IPAD et la plate-forme d'échanges du Club Echanges du Club Echanges Normandie Afrique - Mises à jour hebdomadairement des revues de presse Afrique / Maghreb.

 <http://www.cde.int> : le site du Centre pour le Développement de l'Entreprise - en cours de refonte.

 <http://www.proinvest-eu.org/> : programmes de l'ACP et l'UE pour la promotion d'investissement - Pays éligibles.

Pour davantage d'informations :
Marie-Claude Bernis - HNI Rouen - 02 35 14 38 89

FUTURALLIA

Réseau Mondial de Partenariats d'Entreprises
Worldwide Business Partnerships Network

2, 3 et 4 juin 2004
au FUTUROSCOPE
de Poitiers

9^{ème} Forum International de Développement des Entreprises, Futurallia est un événement international, qui a comme objectif de favoriser les contacts d'affaires par des rencontres de chefs d'entreprises de différents secteurs d'activités en provenance d'Europe, d'Asie et d'Amérique.

Vous êtes un entrepreneur, un dirigeant de PMI et vous souhaitez développer de nouveaux marchés ou vous informer sur les caractéristiques des marchés internationaux, Futurallia vous permettra d'entrer en relation avec d'autres chefs d'entreprises.



Futurallia 2004 - Poitiers - France

La CCI de Flers-Argentan conduira la Délégation normande pour le compte de NORMANEX, réseau export des CCI de Basse-Normandie.

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

LETTONIE

Invité par le Mouvement Européen, S.E. Monsieur **Rolands Lappuke**, Ambassadeur de Lettonie en France, accompagné de son Attaché commercial, Monsieur Celms, a été reçu à la CCIR le 27 janvier dernier.

S.E. Rolands Lappuke a insisté sur les **performances économiques de son pays** et sur les opportunités d'affaires — principalement par le biais d'investissements bénéficiant d'un régime très favorable — offertes par la Lettonie qui rejoindra l'Union européenne dans les prochains mois.

CASABLANCA

FRANCE EXPO du 10 au 13 mars 2004

La 2^{ème} édition de cette foire a remporté un succès important : le seuil des 11 000 visiteurs de l'édition 2001 a été largement dépassé.

Quelque 360 exposants étaient présents. Le pavillon normand bien reconnaissable sous l'emblème des léopards normands jaune et rouge avait regroupé 17 entreprises.

Pour HNI et Normanex il s'est agi de confirmer auprès des partenaires marocains la volonté de poursuivre une coopération fructueuse.



Contacts : • Vincent Lemarchand - Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80/78
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr — veronique.creze@rouen.cci.fr
• François Dublaron - Normanex/Cherbourg - Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

Semaine Internationale du Transport et de la Logistique : la filière logistique normande récompensée



La SITL s'est tenue du 9 au 12 mars à Paris Villepinte.

Une filière logistique bas et haut-normande s'est fédérée, regroupant l'ensemble des prestataires du secteur : entrepôts, transport, suivi informatique, partenaires financiers et institutionnels... 40 exposants normands étaient présents sur le **pavillon filière logistique normande** offrant une réponse globale et coordonnée aux besoins des entreprises.

L'Association «Haute-Normandie - Filière Logistique» a pour objet de faciliter et d'optimiser la réflexion des professionnels, de **permettre la mise en oeuvre d'actions de développement, de valoriser et de promouvoir la filière sur des sujets transversaux et interprofessionnels** reconnus d'intérêt commun. Elle a été particulièrement à l'honneur, sur la SITL, recevant en présence de Dominique Bussereau, Ministre des transports, **un prix de l'innovation dans la catégorie «sites, veille et transferts de technologie».**



A quelques mois de la mise en service de Port 2000 qui vient accroître un réseau d'infrastructures performantes, la Haute-Normandie se prépare à accompagner un fort développement de l'activité logistique, qui rejoint l'action menée par la filière logistique bas-normande.

Informations sur : www.logistique-en-normandie.com

A noter sur votre agenda

1^{er} avril à 9h 15 à la Préfecture

Une réunion d'Information, organisée par les **Douanes et l'EIC**, sur l'élargissement de l'U.E. et «les conséquences douanières», avec le témoignage de l'Entreprise Gailliard.

Inscriptions : G. Lecarpentier - Tél : 02 35 88 44 42
geraldine@haute-normandie.cci.fr

Panorama mondial des risques pays

C'est en présence des plus éminents et des plus passionnants spécialistes que la COFACE a présenté le 27 janvier dernier l'état du monde à l'aube 2004. Le leader mondial de l'assurance crédit suit en permanence 144 pays à travers une série d'indicateurs (politiques, devises, engagements de l'état, solidité du secteur bancaire, comportements de paiement). Croisant une expertise micro économique sise sur le suivi de 44 millions d'entreprises avec les perspectives économiques, financières et politiques des pays, la Coface aboutit à une cotation allant du A1 (situation stable et comportement de paiement bon) au A4 (comportement de paiement assez moyen pouvant être affecté par l'environnement) en passant par A2 (faible probabilité de défaut), A3 (moins bon), pour passer au B (incertitudes), au C et au D (risque le plus élevé).

Didier de Rexecode l'affirme : nous entamons une nouvelle phase de prospérité. Après une crise financière majeure, l'économie a bien résisté et le commerce mondial très vite repris. On a assisté en 2003 à un renversement de tendance du cycle financier.

Toutefois ce redémarrage bien amorcé aux Etats-Unis et en Asie traîne les pieds en Europe. Globalement l'Europe émerge de 3 années de ralentissement économique. La France a été déclassée en Juillet dernier passant de la cotation A1 à A2. L'Italie demeure en A2 mais sous surveillance négative. Le système financier allemand est ébranlé ; l'écart entre le rythme de croissance et le niveau des taux peut inquiéter et pourrait affecter considérablement la croissance européenne. Coté bonnes nouvelles, Coface a levé la «surveillance négative» sur les notes A1 du Royaume-Uni et de l'Espagne.

Quant à l'élargissement, s'il est porteur d'espoir (croissance plus forte grâce aux PECO, débouchés pour nos exportations) il n'en est pas moins dénué de coûts et de dangers. Et Marc Touati de conseiller :

l'union oui mais l'euro surtout pas tout de suite : consolidation d'abord...

Au Moyen Orient, on assiste à la fin de la domination (depuis le 17^{ème}) de l'Irak et à l'émergence de l'Iran, tandis que la Turquie est entrée dans un cercle vertueux et doit tirer un énorme potentiel d'un Irak stabilisé : l'inflation a été ramenée de 66 à 18%, l'accession à l'UE agit «comme une ancre nominale pour la démocratisation du pays».

Le Moyen Orient concentre plus de 60% des réserves mondiales de pétrole et le rôle clé orchestré par l'Arabie Saoudite devrait s'atténuer.

La Russie en pleine embellie saura tailler des croupières à l'Opep : si pétrole et gaz séduisent tout autant les USA que l'UE, la Russie n'en sait pas moins mener une politique macro-économique prudente et intelligente visant à diversifier ses ressources. On attend une entrée rapide dans l'OMC !

L'Afrique subsaharienne occupe un poids constant dans la production mondiale de pétrole aujourd'hui supérieur à l'US et à la Russie ; 2 nouveaux entrent dans le club des fournisseurs : le Tchad et la Guinée Equatoriale...

Bref, en surveillance négative on note la Tunisie au Niveau A4 à laquelle s'ajoutent Israël (A4 également) et une Egypte fragilisée (B). Pas de modifications de notes en Afrique depuis 1 an et améliorations pour Kazakhstan (bonne gestion des comptes) et Ukraine (besoin de diversification).

Côté continent américain le fait marquant en ce début d'année est la dynamique Lula au Brésil qui entraîne Argentine et Mercosur. Le miracle «politique» pourrait devenir «miracle économique»... Sortie de crise en voie d'accélération qui devrait permettre en 2004 une croissance synchronisée avec le cycle Nord-américain.

Reclassés en A1, la vigueur de l'activité des Etats-Unis s'accompagne du redressement de la rentabilité et de la solvabilité des entreprises.

Et pour finir ce tour d'horizon, zoom sur la zone la «plus éclairée» de la planète depuis le 15^{ème} siècle : l'Asie n'a jamais bénéficié d'une telle conjoncture et devrait afficher en 2004 la plus forte croissance ; le rôle émergent de la Chine (malgré ses tensions internes et autres SRAS) renforce cette tendance ; selon les termes d'Alexandre Adler, l'Amérique achète et la Chine finance !

Le Japon détenteur des 2/3 des richesses de l'Asie déploie une ampleur jamais atteinte dans le cadre de ses exportations vers la Chine. L'Inde dont l'économie est en pleine transition, certes complexée vis-à-vis de la Chine et affaiblie par le problème pour le moins «intrinsic» du Pakistan saura-t-elle être à la hauteur du défi ? Gageons que ses rapprochements avec la Russie et le Japon seront un atout : une croissance de 6 à 8% par an est considérée comme soutenable. Après l'expansion chinoise certains attendent l'expansion indienne...

La forteresse Corée du Sud s'ouvre aux étrangers et son économie très saine offre de nombreuses opportunités. Si les nouvelles sont bonnes de ce côté, elles sont désastreuses pour la Corée du Nord...

En savoir plus :

- Assexport n° 73 - 4^{ème} trimestre 2003

- Le Guide Coface/Moci/Dunod Risque Pays 2004 en vente auprès de vos services d'information (C. Lhotellier : 02 35 14 38 90 - C. Cavelan : 02 35 55 27 11 - M. Mogis : 02 31 54 40 26)

- Observatoire des marchés et veilles sur demande auprès de M.-Cl. Bernis : 02 35 14 38 89 - marie-claude.bernis@rouen.cci.fr

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»

- 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
drevvert@pays-auge.cci.fr