

# 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

Septembre/Octobre 2004 - n° 8

### EDITORIAL – Daniel Verger - Président du réseau HNI

#### L'empire du milieu ou l'empire des extrêmes ?

Engagée depuis les années 80 sur la voie de l'économie de marché, la Chine est reconnue dorénavant par tous comme la «**Superstar**» de l'économie mondiale.

Côté positif, un **rythme insolent de croissance unique au monde de 7% l'an depuis une décennie** (9,4% pour le premier trimestre 2004), 4<sup>ème</sup> exportateur et 3<sup>ème</sup> importateur mondial (passée devant la France cette année).

Une augmentation du pouvoir d'achat (multiplié par 5 en 25 ans), une distribution en pleine évolution qui s'occidentalise, une production et une industrie **aux tous premiers rangs** dans l'agriculture, l'acier, le charbon, les chaussures, les jouets (1<sup>er</sup>), l'automobile et l'informatique (3<sup>ème</sup> rang mondial), 1<sup>er</sup> pays en 2003 pour les Investissements Directs Etrangers (IDE)...

Cette frénésie de développement a pourtant des impacts négatifs : des bouleversements des cours des matières premières, en particulier pour l'acier et le pétrole (+57% ces deux dernières années), une concurrence accrue ressentie par les entreprises occidentales, un développement des délocalisations et de la sous-traitance en Chine.

Pour l'ensemble de ces raisons, HNI et Normanex souhaitent vous proposer tout au long de l'année, grâce à leurs **réseaux de contacts privilégiés présents en Chine** (privés ou institutionnels : antenne normande permanente), **un appui individualisé mais aussi un programme complet d'actions collectives** (missions commerciales, missions découvertes, visites de salons, séminaires interculturels...) que nous vous ferons bientôt découvrir pour la fin de l'année et 2005.

Alors n'hésitez pas : «**Osez la Chine**» pour mieux la comprendre.



### SIREC : «Recycler pour valoriser»

**Tel est le slogan de la société SIREC dont le siège social et le site principal se trouvent à Isigny le Buat, près d'Avranches. Son métier : collecter des produits pour leur donner une seconde vie. Monsieur Corrège, son directeur commercial a bien voulu répondre à nos questions.**

#### ■ Pouvez-vous nous présenter l'activité de SIREC ?

**M. Corrège :** Le recyclage des produits métalliques (ferraille, cuivre, câbles, aluminium, etc) constitue le coeur de notre activité.

Mais la société intervient également en tant que gestionnaire et prestataire auprès des industriels pour une gestion globale des déchets dans le respect des règles environnementales. Recyclage des DIB (déchets industriels banals), DIS (spéciaux) ou DID (dangereux). La société, certifiée ISO 9001 et en cours de certification 14 000, dispose de 5 sites en Basse-Normandie et emploie 200 personnes.

#### ■ Quel est le poids à l'international de vos activités ?

**M.C. :** Les produits sont collectés localement ; ils sont valorisés dans les meilleures filières pour des fonderies et aciéries européennes. De plus en plus, ils sont exportés vers les pays asiatiques —en l'occurrence vers la Chine— particulièrement en ce

qui concerne les métaux non ferreux, cuivre et aluminium.

Le tonnage exporté vers l'Asie double tous les ans, les besoins de ces pays en ce que l'on appelle «matières premières secondaires» étant considérables.

(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



... de la grenaille de cuivre ... ⇨



## ■ Comment allez-vous à la rencontre de vos clients asiatiques ?

**M.C.** : De deux manières : SIREC, leader dans le secteur et bénéficiant d'une grande notoriété dans le domaine, est sollicitée par des acheteurs étrangers. La seconde voie, celle de la prospection passe par les NTIC, internet, le téléphone, le portable (il n'y a pas de salon propre au secteur) : nous sommes en pleine phase de diversification de nos clients et souhaitons créer des relations à long terme et établir de véritables partenariats. Pas uniquement en Chine ; il y a beaucoup de besoins en Inde également, au Japon, en Corée, au Vietnam, au Pakistan...

C'est toute la zone que nous prospectons. Nous envisageons de nous y rendre à l'automne afin de faire fructifier tous les contacts établis.

## ■ Rencontrez-vous des difficultés particulières propres à cette «grande exportation» ?

**M.C.** : Le gouvernement chinois prend des mesures pour éviter les «surchauffes économiques» —ce sont des crises de jeunesse inhérentes à un marché en pleine expansion— à nous d'y trouver notre équilibre, de nous prémunir face aux politiques de paiements. A part cela des opportunités en matière de retour de conteneurs sont à saisir : les coûts du fret restent très concurrentiels par rapport au transport routier européen. Quant au métier de l'international, il est le même partout. Pas de difficultés particulières !

*Propos recueillis par Marie-Claude Bernis*

## S.A.P.P. Maxim's : le goût et les saveurs

**C'est un des noms les plus prestigieux de la gastronomie française : Maxim's. Étendard d'un art de vivre, d'une qualité de produit, d'une réussite économique également. Sans pousser la porte du restaurant de la rue Royale à Paris, on peut se procurer des produits Maxim's, grâce notamment à la société S.A.P.P., basée à Mont-Saint-Aignan, et qui les commercialise en France et à travers le monde. Témoignage de Magalie Mezerette, responsable export.**



## ■ Quelle est l'activité de la S.A.P.P. Maxim's ?

**Magalie Mezerette** : « Nous commercialisons depuis 1990 des produits d'épicerie fine sous la marque Maxim's, au travers d'un réseau de point de vente de très haute qualité : grands magasins, épicerie fines, boutiques duty-free... Notre expertise réside dans la sélection draconienne des goûts et des saveurs destinés aux palais les plus exigeants. On pourrait citer le café, subtil assemblage de 6 origines d'Arabica exclusives parmi les plus nobles, les pépites d'oranges confites enrobées de chocolat, le nougat riche en amandes et en pistaches dans sa robe de chocolat noir ou les inimitables fines dentelles. Nous travaillons avec des producteurs de toutes les régions françaises. Nous accordons également une grande importance au packaging, notamment au niveau de la gamme de coffrets-cadeaux qui se développe considérablement. Les produits sont dispatchés à partir de notre entrepôt de La Vatine, à Mont-Saint-Aignan. C'est un avantage d'avoir le lieu de stockage et le siège social à côté l'un de l'autre ».

## ■ Le nom Maxim's est connu à travers le monde : l'export doit donc être une de vos priorités ?

**M.M.** : « Ce fut dès le départ une volonté forte de la société. Aujourd'hui, notre chiffre d'affaires se répartit à part égale entre la France, les boutiques duty-free et l'export. Nous exportons en Europe (où notre premier marché est la Grande-Bretagne), en Amérique, en Asie et en Océanie. Dans toutes ces destinations, nous proposons la même gamme de produit qu'en France. Au niveau des produits, notre "best-seller" reste le coeur rouge Maxim's, qui contient un nougat enrobé de chocolat au lait. Les crêpes dentelles rencontrent toujours également un fort succès ».

## ■ Vous avez pris position sur le marché chinois. Comment se passe la commercialisation des produits Maxim's ?

**M.M.** : « J'ai participé à une Mission Chine en octobre 2002. J'en fut très satisfaite. Cela m'a permis de voir de très nombreuses sociétés, et donc de faire mon choix, de ne pas sélectionner par défaut. Je suis revenue avec une commande d'un container de produits ! Nous travaillons depuis avec le même importateur, et une très bonne relation s'est établie. Nous sommes présents sur l'axe Shanghai - Pékin, mais aussi dans de nombreuses autres provinces. Nous n'en sommes qu'au début de notre aventure. L'épicerie fine n'est pas encore entrée totalement dans les moeurs. Depuis 18 mois, je n'ai pas senti une grande évolution dans ce domaine. Cela dit, nous sommes présents, nous allons grandir avec le marché, c'est un atout. Un de nos avantages réside dans la grande popularité et la grande visibilité du restaurant Maxim's à Pékin. Cela va contribuer à la reconnaissance des produits, de même que la qualité, la subtilité de nos saveurs, qui correspondent aux goûts des asiatiques ».

## ■ Existe-t-il une façon spécifique d'aborder le marché chinois ?

**M.M.** : « Nous sommes un cas particulier : notre interlocuteur sur place est francophone, et entretient de très bonnes affinités avec notre pays. C'est une situation idéale, car l'approche est grandement facilitée. Ce n'est certes pas le critère unique de sélection, nous avons regardé sa force de vente, ses implantations, mais ne pas avoir l'obstacle de la langue s'avère être un atout de plus. Cela nous conforte dans notre volonté de faire du marché chinois une priorité ».

## JOURNÉES TCHEQUE-POLOGNE



La République Tchèque et la Pologne, sont unanimement reconnues comme les marchés au potentiel le plus important au sein des pays entrants dans l'UE. Ces pays offrent de réelles opportunités pour les entreprises de notre région qui sauront les saisir tant en terme de partenariat commercial qu'industriel.

Des **Journées de rencontres individuelles** sur ces deux pays sont proposées en présence de Jaroslav Hubata-Vacek (Directeur de la Chambre de Commerce franco-tchèque) et de Martyna Gawor Edery (Directrice de l'Antenne permanente Normanex à Cracovie/Pologne -notre présentation p.8-). Les potentiels de débouchés des sociétés sur ces marchés seront étudiés au cours d'entretiens d'environ 45 minutes.

- **RÉPUBLIQUE TCHEQUE** : 29-30 septembre au Havre — 1<sup>er</sup> octobre à Caen
- **POLOGNE** : 30 septembre au Havre — 1<sup>er</sup> octobre à Caen

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

## RUSSIE — OURAL

Afin de préparer les entreprises à la mission de prospection commerciale se déroulant du 14 au 21 septembre 2004, une «Journée Oural» a été organisée le 1<sup>er</sup> juillet à la CCI du Pays d'Auge.

Animée par Ural Atlantic, l'agence de développement du District fédéral de l'Oural, la rencontre avait pour objectif de promouvoir les opportunités d'affaires mais surtout de sensibiliser les entreprises aux conditions de réussite en Oural : approche culturelle, conseils pratiques et clés d'interprétation pour réussir une négociation commerciale. Des entretiens individuels ont ensuite été organisés.

La journée a réuni une quinzaine d'entreprises normandes intervenant dans des domaines très divers (pétrole, chimie, bricolage, bâtiment, métallurgie, recyclage des déchets, bois, négoce alimentaire...).

**Contacts** : • Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94 - [clefloch@havre.cci.fr](mailto:clefloch@havre.cci.fr)  
• David Revert - Normanex / Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 20 - [drevertf@pays-auge.cci.fr](mailto:drevertf@pays-auge.cci.fr)



## France - Hongrie

**La balle dans le camp des PME de Basse-Normandie**

Le 11 juin 2004, Philippe Baudry, Chef de la Mission Economique de Budapest a pu découvrir les réalisations et projets d'exportations de plusieurs PME bas-normandes des secteurs de l'industrie et de l'agro-alimentaire au cours d'entretiens individuels et de visites sur sites. Il a également évoqué les possibilités de développer les exportations de l'ensemble de la Basse-Normandie avec la Hongrie et les pays de l'Elargissement, en présence de Georges Cornier, Président de Normanex.

Normanex et la Direction Régionale du Commerce Extérieur de Basse-Normandie ont organisé conjointement cette **journée Hongrie** qui a également permis de rappeler la croissance exceptionnelle de ce pays, l'une des plus fortes en

Europe :

- 4,6% en moyenne de 1997 à 2000

- 3,5% de 2001 à 2003

soit près de 2,5% de plus que la moyenne d'Europe occidentale.

Le pays est particulièrement ouvert au commerce extérieur (ratio importations de marchandises/PIB de 58), et devrait bénéficier de l'élargissement en cours pour renforcer son économie.

Les financements communautaires de la Hongrie atteignent en effet pour la période 2004-2006 plus de 3 milliards d'euros :

- 2 milliards de fonds structurels

- 1 milliard de fonds de cohésion

auxquels s'ajoutent des crédits d'assistance technique, ainsi que des prêts BEI et BERD.

**Contact** : Michelle Vauclin - Normanex / CRCI  
Tél : 02 31 54 40 26  
[normanex@basse-normandie.cci.fr](mailto:normanex@basse-normandie.cci.fr)  
site internet : <http://www.dree.org/hongrie/>

## A noter sur vos agendas

### BELGIQUE / PAYS-BAS

Rendez-vous individuels avec des représentants des CCI Françaises de Bruxelles et Amsterdam.

Date : 28 septembre 2004

**Contact** : Mélanie Sescosse  
Normanex / CCI Caen  
Tél : 02 31 54 54 83  
[msecosse@caen.cci.fr](mailto:msecosse@caen.cci.fr)

### DUBAI SALON DU CHEVAL

La CCI du Pays d'Auge participera avec quelques entreprises au Salon du Cheval et de son équipement «Al Farès» du 6 au 8 décembre 2004 à Dubaï - Emirats Arabes Unis.

Al Farès est un événement de références et reste le rendez-vous incontournable de tous les professionnels du monde du cheval au Moyen-Orient.

**Contact** : David Revert  
Normanex / CCI Pays d'Auge  
Tél : 02 31 14 43 20  
[drevert@pays-auge.cci.fr](mailto:drevert@pays-auge.cci.fr)

### Australie

**Monsieur Duda, Directeur de la CCI franco-australienne à Sydney était à Rouen le 27 mai dernier.**

Il a rencontré 7 entreprises et a visité la Galerie de peinture Gérard Boudin qui avait exposé à l'Alliance française à Sydney en décembre 2003.

Il assure également le suivi en Australie pour 2 participants de la mission de l'automne 2003.

**Contact** : Véronique Crézé  
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78  
[veronique.creze@rouen.cci.fr](mailto:veronique.creze@rouen.cci.fr)

## DUBAI

### Les entreprises normandes sur les chantiers pharaoniques de Dubaï

Un seul regard sur l'extravagante architecture de l'hôtel Burj Al-Arab et sur les prestigieux gratte-ciel qui poussent comme des champignons suffit pour comprendre l'immensité des chantiers de Dubaï, capitale financière et commerciale des Emirats.

Les entreprises normandes qui participaient à ce salon, ont manifestement reconnu les opportunités bien réelles de vendre l'excellence de leurs produits et de leur savoir-faire ; elles ont pu apprécier la qualité des visiteurs, ainsi que le professionnalisme des entretiens.

Propriétaires et directeurs généraux d'hôtels, dirigeants de chantiers de villas, architectes, décorateurs, agents et distributeurs de toutes nationalités des pays du Golfe, se sont présentés sur les différents stands afin d'y rencontrer les exposants normands. Plusieurs contacts sont en cours qui devraient aboutir sur des commandes fermes.

Toutes les entreprises ayant un savoir-faire particulier surtout dans l'équipement «luxueux» ont leur place sur ce salon. Rendez-vous en 2005.

Contact : Michelle Vauclin - Normanex / CRCI - Tél : 02 31 54 40 26 - [normanex@basse-normandie.cci.fr](mailto:normanex@basse-normandie.cci.fr)

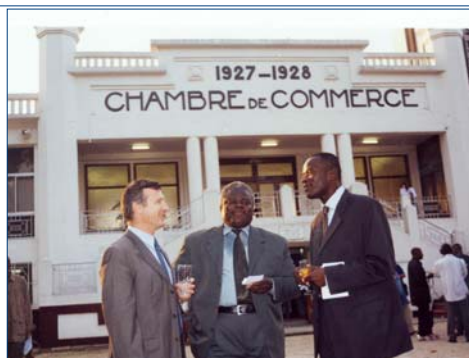


## CAMEROUN

L'I.P.A.D., en partenariat avec la Chambre de Commerce du Cameroun, a accompagné le déplacement de 19 entreprises au Cameroun du 5 au 11 juin 2004.

Au cours des différentes manifestations de la semaine (rendez-vous ciblés en entreprises, plateau d'affaires, rencontres avec les Conseillers du Commerce Extérieur, journée «portes ouvertes») plus de 300 rendez-vous ont été organisés. Dans le cadre d'un contexte sous-régional d'une reprise de croissance (Guinée, Tchad, République Démocratique du Congo,...) liée aux enjeux énergétiques du Golf de Guinée, les entreprises françaises et normandes ont une carte importante à jouer. La mission a permis de générer de très nombreuses opportunités d'affaires et devrait se traduire par l'obtention de marchés à moyen ou long terme. Les bonnes relations tissées avec les milieux d'affaires camerounais doivent être entretenues au travers du renforcement du programme de compagnonnage industriel et d'une nouvelle mission collective qui devrait se réaliser en 2005 en marge du salon de l'entreprise d'Afrique Centrale qui aura lieu à Yaoundé.

Contact : Thierry Peleau - HNI Rouen - I.P.A.D. - Tél : 02 35 14 38 85 - [ipad@rouen.cci.fr](mailto:ipad@rouen.cci.fr)



## PORTUGAL

Une mission sectorielle «environnement» s'est déroulée au Portugal du 6 au 9 juillet en collaboration avec la CCI luso-française. Les participants à

cette mission originaires de différentes régions de France, dont la Normandie, ont particulièrement apprécié le séminaire de présentation du secteur qui fut animé par différents opérateurs locaux. Chaque entreprise a pu bénéficier à la suite, d'un programme de rendez-vous personnalisés en fonction des souhaits et du cahier des charges élaboré par chacune d'elles.

Contact : Férid Ben Raïs - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 77 - [ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr](mailto:ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr)



## IRAN

HNI propose une participation à la 4<sup>ème</sup> Foire Internationale Industrielle de Téhéran du 1<sup>er</sup> au 5 octobre 2004

Grâce à une conjoncture pétrolière très favorable depuis plusieurs années, l'Iran bénéficie d'une forte reprise de son activité économique et d'un assainissement de sa situation financière. Le PIB, qui a progressé de plus de 7% en 2003, devrait continuer à croître au même rythme cette année.

L'Iran constitue un marché à la fois important (68 millions d'habitants, 30 milliards US\$ d'importations) et solvable.

Dans ce contexte, l'Iran est redevenu un partenaire commercial majeur pour la France : nos exportations ont plus que doublé en 4 ans. Avec 6% de part de marché, nous figurons au 3<sup>ème</sup> rang des fournisseurs.

La Foire Internationale Industrielle de Téhéran

est depuis 2001 la plus importante manifestation à caractère international.

Elle a réuni, en 2003, 584 exposants dont 336 entreprises étrangères venant de 38 pays. Plusieurs pavillons nationaux européens (Allemagne, Italie et Espagne) ont déjà confirmé leur présence à cette nouvelle édition sur laquelle la France organise, pour la 1<sup>ère</sup> fois, un Pavillon Officiel d'envergure.

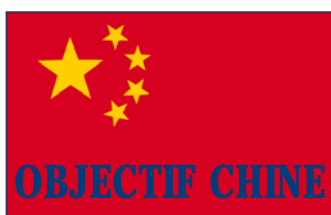
Le potentiel du marché iranien des biens d'équipement ne se réduit pas au seul secteur des hydrocarbures. Le pays s'est engagé dans une politique audacieuse de diversification et de rattrapage des retards accumulés pendant 20 ans dans le domaine des infrastructures.

Les axes prioritaires de développement concernent principalement l'automobile, l'industrie électrique, la métallurgie, les matériaux de construction et les transports.

Contact : HNI Rouen  
Vincent Lemarchand

Tél : 02 35 14 38 80

[vincent.lemarchand@rouen.cci.fr](mailto:vincent.lemarchand@rouen.cci.fr)



Alors que la croissance mondiale s'essouffle, un seul pays, la Chine est en train d'ignorer cette crise et de conquérir le monde d'est en ouest. La croissance de son P.I.B., en 2003, était de 8% et les prévisions pour 2004 sont de 10% !

Devenue le moteur de l'économie mondiale, la Chine constitue plus que jamais un partenaire incontournable. Véritable machine à exporter, ce marché offre également de nombreuses opportunités pour les entreprises françaises du fait de la croissance du pouvoir d'achat de la population combinée au besoin en équipements industriels.

## Mission de prospection

HNI et Normanex organise une nouvelle mission de prospection commerciale du 15 au 27 octobre 2004.

- Canton - 16/20 octobre :  
. Visite de la Foire de Canton et/ou  
. Mission de prospection commerciale
- Shanghai - 20/23 octobre :  
. Mission de prospection commerciale
- Pékin - 23/27 octobre :  
. Mission de prospection commerciale

Objectif : vous mettre en relation avec des entreprises chinoises, partenaires potentiels.

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

(présentation de notre Bureau à Dalian p.8)

## SHANGHAI

### Music China 2004

En 2002, les importations chinoises d'instruments de musique se sont élevées à 1 milliard d'euros et devraient atteindre 3,5 milliards d'euros en 2008.

La Chine compte 4 millions de musiciens professionnels et plus de 6 millions de points de vente.

Music China est la manifestation majeure du secteur. L'édition 2004 se tiendra à Shanghai du 20 au 23 octobre.

L'édition 2002 a attiré 500 exposants et 21 500 visiteurs.

HNI envisage l'organisation d'un stand collectif Normandie, regroupant des entreprises de la filière musicale régionale.

La formule clé en main proposée libère de tous les soucis d'organisation et de logistique et permet de bénéficier d'un coût attractif.

**Contacts :** • Vincent Lemarchand  
• Pascal Joulain - HNI Rouen  
Tél : 02 35 14 38 80/92  
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr  
pascal.joulain@rouen.cci.fr

## ECTI

### La pomme en Chine

En deux décennies la Chine est devenue le premier producteur mondial de pommes. Une production qui est passée de 4 à plus de 20 millions de tonnes au cours des 13 dernières années. La pomme occupe ainsi le premier rang des fruits cultivés.

La consommation par habitant reste cependant relativement faible, mais les perspectives d'augmentation du niveau de vie devraient contribuer à son développement.

La distribution est assurée par les marchés de ville, les marchés de rue, très développés et également par quelques grands hypermarchés, dont des distributeurs français.

L'exportation, vers l'Asie et la Russie représente environ 2 à 3% de la production actuelle ; un chiffre qui devrait se développer, notamment par la commercialisation de jus ou concentrés.

Pour accélérer le processus de développement un certain nombre de provinces disposent de centres de recherches dont la mission est de conduire l'amélioration variétale. Bien que leader mondial la production chinoise de pommes n'a cependant pas atteint le niveau technologique des pays européens, en particulier en ce qui concerne le matériel végétal et les équipements frigorifiques de conservation...

Une opportunité à saisir.

**Contact :** Marcel Hillion - Délégué départemental - ECTI Haute-Normandie  
Tél : 02 35 14 37 90  
ecti.rouen@wanadoo.fr

(permanence : Lundi/Mardi 14h-17h  
Mercredi/Jeu/Vendredi 9h-12h)

Partenaire de la ville de Ningbo, Rouen (Ville, Port, CCI, ADEAR, Normandie Développement, Université) était présente au 6<sup>ème</sup> symposium sur l'Investissement au Zhejiang (ZJITS) qui s'est tenu du 8 au 12 juin dernier.

Parallèlement, une foire spécialisée dans les biens de consommation produits dans le Zhejiang rassemblait 15 000 entreprises.

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



## Mieux connaître la Chine à travers Internet

- Présence française = [www.dree.org/chine](http://www.dree.org/chine) — [www.ccifc.org](http://www.ccifc.org) — [www.ccife.org](http://www.ccife.org) — [www.amb-chine.fr](http://www.amb-chine.fr)
- Sites officiels = Ministère des Affaires étrangères : [www.fmprc.gov.cn](http://www.fmprc.gov.cn) — [www.china.org.cn](http://www.china.org.cn)
- Médias = [www1.chinadaily.com.cn/news/index.html](http://www1.chinadaily.com.cn/news/index.html)  
Informations par grands secteurs d'activités : [www.chinaonline.com](http://www.chinaonline.com)
- Annuaire d'entreprises = Pages jaunes : [www.chinabig.com/en/srch](http://www.chinabig.com/en/srch)  
Approche par secteurs : [www.business-china.com](http://www.business-china.com) — China Invest : [www.chinainvest.gov.cn](http://www.chinainvest.gov.cn)  
China Chamber for Promotion of International Trade - CCPIT : [www.ccpit.org](http://www.ccpit.org)
- Pour la recherche de produits = [www.made-in-china.com](http://www.made-in-china.com) — [www.sinosources.com](http://www.sinosources.com)  
[www.chinaproducts.com](http://www.chinaproducts.com) (sur abonnement)

## En bref

L'édition 2004 du SALON FERROFORMA —Salon International de la quincaillerie— se déroulera dans le tout nouveau Parc des Expositions de Bilbao du 23 au 26 septembre. Pour cette nouvelle édition, 875 exposants de 25 pays ont confirmé leur présence. Cette année, Ferroforma accueillera également le salon Bricoforma, le salon international du bricolage.

Suivi de votre dossier :  
Férid Ben Rais - HNI Rouen  
Tél : 02 35 14 38 97  
ferid.ben-raï@rouen.cci.fr

## FIA 2004



Malgré la multiplication des salons sectoriels, la 37<sup>ème</sup> Foire Internationale d'Alger reste une destination phare : parmi les 350 exposants français cette année, une quinzaine d'entreprises normandes étaient présentes.



## R

### RUSSIE

Pour accompagner votre recherche de partenaires sur le marché russe (agent, distributeur, clients finaux, ...), HNI organise une mission de prospection commerciale multisectorielle à Moscou et à Saint-Pétersbourg du 2 au 8 octobre 2004, en partenariat avec les Missions Economiques.

La Russie s'illustre aujourd'hui par sa stabilité politique, une forte croissance (près de 7% prévus en 2004), l'amélioration de sa situation financière et une politique fiscale séduisante.

Dotée d'immenses ressources naturelles et d'une main-d'œuvre qualifiée, elle cherche à diversifier son économie pour éviter le risque d'une trop forte dépendance à l'égard de ses matières premières (pétrole, gaz...).

Le besoin est donc énorme dans les biens de consommation et d'équipements. L'implantation massive d'entreprises étrangères et les investissements opérés par les entreprises russes contribuent à moderniser l'outil industriel. Si la maîtrise d'œuvre des grands projets restent encore le monopole des Russes, **les entreprises françaises ont de véritables opportunités dans les domaines de la sous-traitance et la fourniture de technologies et de matériel**, créneau souvent dédié aux PME.

BTP, transport, construction navale, aéronautique, électronique, agro-alimentaire, high-tech, traitement des déchets et de l'eau, équipements automobiles sont nos secteurs où les entreprises

françaises ont des cartes à jouer. Les biens de consommation offrent également de réels débouchés.

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

## M

### MEXIQUE

Une mission de prospection commerciale multisectorielle aura lieu du 13 au 19 novembre 2004 à Mexico. Elle se déroulera parallèlement aux «Rencontres d'Affaires France» - Mexique - Québec organisées par Ubifrance.

L'objectif est de permettre aux entreprises intéressées d'associer à leur programme de rendez-vous d'affaires individuels organisé par la Chambre franco-mexicaine de Commerce et d'Industrie (CFMCI), partenaire de la mission, des visites sur ce forum d'affaires.

S'inspirant du modèle de «Futurallia», le forum propose des tables rondes, séminaires et rencontres d'entreprises orientés sur les secteurs TIC, santé, agro-alimentaire, transport, automobile, équipements électriques, environnement, machines et équipements de productions industrielles.

Rappelons que le Mexique est la 10<sup>ème</sup> puissance commerciale et 12<sup>ème</sup> puissance industrielle mondiale et qu'il offre de nombreuses opportunités de développement dans des secteurs très variés ; chimie-pétrochimie, automobile, environnement, machines, matériaux de construction...

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

## JC

### JAPON / COREE

Une mission de prospection commerciale au Japon et en Corée du Sud sera organisée du 15 au 25 novembre 2004

Souvent considérés comme frères ennemis et pendant deux décennies, modèles de réussite économique, le Japon et la Corée renouent, aujourd'hui, avec la croissance.

Le Japon dispose, en effet, de nombreuses ressources et profite d'un environnement asiatique porteur. Il reste la deuxième puissance économique et financière mondiale et le pouvoir d'achat du consommateur est 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. Dans un contexte international difficile, la Corée a vu son PIB progresser l'an dernier de 2,4%. Elle devient un des pays leaders dans de nombreux domaines d'activité et ses demandes en équipements et biens de consommation sont réelles. Une opportunité à saisir !

Contacts :

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

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

## L'actualité des CLUBS

□ Le **Club Echange Normandie Afrique** s'est retrouvé le 27 mai dernier chez **Bureaudoc**. A l'ordre du jour finalisation de la mission Cameroun, accueil de 4 nouveaux membres, préparation du programme 2005 avec une approche par thèmes ou par filières.

Prochain rendez-vous le **23 septembre à la CRCI**.

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

□ Le **Club Maroc Normandie Initiatives** s'est retrouvé quant à lui le 11 juin dernier chez Draka Paricable à Aubevoye. Il a accueilli 2 nouveaux membres et il dispose désormais d'un site validé au cours de cette réunion : [http://www.haute-normandie.net/hni\\_maroc/](http://www.haute-normandie.net/hni_maroc/)

Prochaine rencontre le **10 septembre chez Lorin Systems**.

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

□ Le prochain rendez-vous du **Club WTC Le Havre** aura lieu le 23 septembre sur le thème : «**Motivation et fidélisation des salariés : comment optimiser votre politique de rémunération ?**».

Déjeuner-débat - Intervenant : Marc Leclercq, Directeur associé de Valeur SA - [www.valeur.fr](http://www.valeur.fr)

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

## FUTURALLIA 2004, c'était :

- 30 pays présents
- 1000 participants
- 650 entrepreneurs avec planning de rendez-vous
- 7000 rendez-vous
- 60 interprètes présents sur le site
- 100 personnes pour l'organisation et l'accueil

Les pays représentés :

Algérie - Allemagne - Autriche - Belgique - Burkina Faso - Brésil - Canada - Chine - Espagne - France - Finlande - Hongrie - Hong Kong - Inde - Irlande - Japon - Lituanie - Luxembourg - Maroc - Mexique - Pologne - Portugal - Qatar - Royaume-Uni - Sénégal - Slovaquie - Suisse - Tchèque - Tunisie - Turquie.

Pour les PME/PMI, ce fut l'occasion de partir à la conquête de nouveaux marchés, de détecter des opportunités, d'échanger, d'établir des contacts...

10 entreprises normandes ont participé dans le cadre d'une mission Normanex/HNI. 30 projets de coopération ont été initiés concernant 11 pays.

### FUTURALLIA - Le site Internet

[www.futurallia-online.com](http://www.futurallia-online.com) est un site internet sécurisé, qui rassemble plus de 2000 entreprises présentes aux éditions 2000, 2001, 2003 et 2004 ; il permet également aux entreprises d'être tenu informé par messagerie électronique des opportunités d'affaires les concernant et des consultations de leurs offres.

Le rendez-vous est d'ores et déjà pris pour la 10<sup>ème</sup> édition : elle se tiendra en Wallonie les 1, 2 et 3 juin 2005.

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



## NORMANEX / CAEN

### RÉUNION INFOS MARCHÉS ÉTRANGERS

Réunion Normanex/Dynamic Export

□ 21 Sept. : «**L'approche du marché US**»

Lieu : Centre des Congrès de Caen

A l'occasion de la Foire Internationale de Caen du 17 au 27 Sept. (invitée d'honneur : Californie)

**Contacts : • Michelle Vauclin - Marielle Mogis - Normanex /CRCI - Tél : 02 31 54 40 26**

[normanex@basse-normandie.cci.fr](mailto:normanex@basse-normandie.cci.fr)

**• Mélanie Sescosse - Dynamic Export**

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

## NORMANDIE DEVELOPPEMENT

La Normandie, parmi les 10 régions les plus attractives de France.

Le 25 juin dernier, Normandie Développement a organisé sa XX<sup>ème</sup> rencontre annuelle au CID de Deauville.

La matinée a été consacrée à l'assemblée générale ordinaire de l'association. Dans l'après-midi, près de trois cents responsables d'entreprises et de collectivités ont été invités à débattre sur l'attractivité de la Normandie en matière d'investissements étrangers.

Les principaux pays qui l'investissent sont, en part d'emplois créés sur 10 ans : les USA (27%), le Royaume-Uni (11%), les Pays-Bas et la Suède (10%), la Belgique (8%) et l'Italie (6%).

La journée s'est conclue par la remise du «Foreign Investment Awards» aux entreprises Ariake (fabrication de soupes et bouillons pour la restauration - Alençon) et Philips (fabrication de circuits intégrés - Caen).

L'ambassadeur du Japon, Monsieur Hiroshi Kirabayashi, a honoré la cérémonie de sa présence.

**Contact : Normandie Développement**

**Tél : 02 35 03 06 04**

## Vocation Export : Formations proposées

### HNI ROUEN

□ 12 Oct. : «**Contrat de vente à l'international**»

□ 14 Oct. : «**Les Incoterms**»

□ 18 Nov. : «**Optimiser ses achats de transport**»

□ 8 et 9 Déc. : «**Spécial commerciaux export**»

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

### NORMANEX / CAEN

□ 12 Oct. : «**Transports internationaux**»

□ 23 et 24 Nov. : «**Commerciaux export : comment optimiser vos contrats de vente à l'international ?**»

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



## Le Bureau Economique Le Havre-Normandie à Dalian :

### une porte d'entrée sur la Chine

Le Bureau Economique Le Havre-Normandie à Dalian, créé en mai 2000 suite à un accord de jumelage entre ces deux villes en 1985, a pour mission de développer les échanges entre la Normandie et la Chine sur le plan économique et commercial. Il travaille actuellement avec une trentaine d'entreprises françaises, dont la plupart normandes, désireuses de développer leur activité en Chine. Celles-ci travaillent dans des secteurs tels que la construction métallique, le transit, les matériaux et équipements industriels, les moules, la métallurgie et bénéficient entre autre d'une assistance commerciale, technique et logistique. Le Bureau leur permet également d'avoir un suivi et une présence permanente, ce qui facilite ainsi l'approche du marché chinois et évite des erreurs de communication et de culture.



**Qi Bin**, représentant du Bureau, parle français et anglais et l'anime depuis sa création.

Le Bureau économique Le Havre-Normandie à Dalian, s'est avéré être un atout indéniable lors des différentes missions de prospection commerciales organisées par HNI et Normanex et est à l'entière disposition des entreprises normandes.

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

Publication éditée par les réseaux

**HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX**

ISSN 1761 - 6085

- **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** : Gérard Vargas
  - **REDACTEUR en CHEF** : Francis Saint Ellier
  - **CONCEPTION & REDACTION** : Marie-Claude Bernis - Michelle Vauclin
  - **MAQUETTE** : Nicole Vespier - CCI de Rouen
  - **IMPRESSION** : Yves Soyer - CCI - Quai de la Bourse - 76000 Rouen
- [www.normandie-international.com](http://www.normandie-international.com)



### «RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

- **CRCI** - Direction /Animation - Tél : 02 35 88 44 42 - [gerard.vargas@rouen.cci.fr](mailto:gerard.vargas@rouen.cci.fr)
- **CCI de Rouen** - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70 - [cari@rouen.cci.fr](mailto:cari@rouen.cci.fr)
- **CCI du Havre/WTC** - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00 - [wtc.lh@hps.tm.fr](mailto:wtc.lh@hps.tm.fr)
- **CCI de l'Eure** - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 00 - [industrie@eure.cci.fr](mailto:industrie@eure.cci.fr)
- **CCI de Bolbec** - Tél : 02 32 84 47 47 - [mderrien@bolbec.cci.fr](mailto:mderrien@bolbec.cci.fr)
- **CCI de Dieppe** - Tél : 02 35 06 50 50 - [m.palluet@dieppe.cci.fr](mailto:m.palluet@dieppe.cci.fr)
- **CCI d'Elbeuf** - Tél : 02 35 77 02 16 - [j.c.lequertier@elbeuf.cci.fr](mailto:j.c.lequertier@elbeuf.cci.fr)
- **CCI de Fécamp** - Tél : 02 35 10 38 38 - [jmpatry@fecamp.cci.fr](mailto:jmpatry@fecamp.cci.fr)
- **CCI du Tréport** - Tél : 02 35 86 27 67 - [llebegue@treport.cci.fr](mailto:llebegue@treport.cci.fr)



### «RESEAU NORMANEX»

- **CRCI** - Animation - Tél : 02 31 54 40 26 - [normanex@basse-normandie.cci.fr](mailto:normanex@basse-normandie.cci.fr)
- **CCI d'Alençon** - Tél : 02 33 82 82 82 - [goupil@alencon.cci.fr](mailto:goupil@alencon.cci.fr)
- **CCI de Caen** - Tél : 02 31 54 54 54 - [fpoiblaud@caen.cci.fr](mailto:fpoiblaud@caen.cci.fr) - [msscosses@caen.cci.fr](mailto:msscosses@caen.cci.fr)
- **CCI de Cherbourg-Cotentin** - Tél : 02 33 23 32 00 - [fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr](mailto:fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr)
- **CCI de Flers-Argentan** - Tél : 02 33 64 68 00 - [gblondel@flers.cci.fr](mailto:gblondel@flers.cci.fr)
- **CCI de Centre et Sud-Manche** - Tél : 02 33 91 33 91 - [alf@granville.cci.fr](mailto:alf@granville.cci.fr)
- **CCI du Pays d'Auge** - Tél : 02 31 14 43 20 - [drevert@pays-auge.cci.fr](mailto:drevert@pays-auge.cci.fr)

**HNI ET NORMANEX VOUS PRÉSENTENT ICI LEURS ANTENNES DE CHINE ET DE POLOGNE À MEME D'APPORTER LEURS SOUTIENS LOGISTIQUES À DE NOMBREUX DOSSIERS.**

**POLSKA RZECZPOSPOLITA**

### L'Antenne normande en Pologne



Votre correspondant en Pologne  
**Martyna Gawor-Edery**

Préliminaires à chaque mission : l'Antenne collecte des informations internes à l'entreprise et sur les marchés visés.

L'approche du marché : - Analyse de l'offre, des concurrents, - Repérage des importateurs, clients potentiels, grossistes-détaillants, - Evaluation du potentiel de vente, - Analyse et synthèse du potentiel (un dossier de résultat est remis à la fin de cette phase).

La prospection commerciale : Constitution d'un échantillonnage de partenaires, prise de contact, sensibilisation des importateurs-distributeurs sélectionnés, remise d'un rapport sous forme de fiches d'identification.

Organisation du déplacement et accompagnement : Préparation et organisation d'un déplacement, accompagnement durant le déplacement (traduction et conseil à la négociation), rédaction d'un rapport de synthèse.

Le suivi et l'exploitation : L'Antenne normande en Pologne peut assurer le suivi des relations avec les clients et prospects locaux, l'obtention de demandes d'offres, la transmission des offres faites par l'entreprise, la traduction des courriers commerciaux, le suivi des exportations et des paiements, le déplacement sur le terrain avec le chef d'entreprise, etc...

L'aide à la création d'entreprise : Assistance à la création d'une société de droit polonais à capital normand - Domiciliation - Afin d'aider à l'implantation, l'Antenne propose de «prêter» son adresse.

Autres services : (dans la limite des compétences de son représentant).

Etudes de marché, création de partenariat, participation aux foires et aux salons pour votre compte ou ensemble, recherche de sites d'implantation, recrutement d'employés, veille commerciale, ...

**Contact : Normanex / Centre et Sud Manche - Anne-Lise Fer**  
Tél : 02 33 91 33 86 - [alf@granville.cci.fr](mailto:alf@granville.cci.fr)