

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX

Mars/Avril/Mai 2003 - n° 1

EDITORIAL — G. Cornier et D. Verger - Présidents des réseaux Normanex et HNI



La Normandie s'exporte...

En janvier 1999, l'éditorial du numéro 1 de la revue **Haute-Normandie International** informait de la création du **réseau** du même nom rassemblant les experts à l'international de l'ensemble des Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie.

Par ailleurs, Normandie Export créait en octobre 1987 **Normanex**, réseau des conseillers à l'international des Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie ; son premier bulletin interconsulaire d'information du Commerce International devenait en octobre 1997 **Tribune Internationale**.



Mais quelle visibilité peut-on avoir à l'autre bout de la planète de cette «haute» et de cette «basse» Normandie... ? N'est-il pas aujourd'hui plus opportun de communiquer sur la **Normandie** tout simplement ? Combien d'actions proposées pourraient bénéficier à l'ensemble des entreprises d'une rive ou de l'autre de l'estuaire ? Ne peut-on faire mieux et plus ensemble pour nos entreprises ? C'est le défi que se sont lancé conjointement nos 2 réseaux, s'appuyant sur un rapprochement déjà engagé par la signature d'une convention de collaboration en décembre 2001.

Nous sommes donc très heureux, et fiers de vous présenter ici le 1^{er} numéro de «**Normandie-International**» reflet de cette volonté commune. Vous pourrez y trouver toute l'information sur l'activité de nos réseaux et de leurs partenaires, des témoignages d'entreprises, les «fiches export», vos rubriques habituelles... bref tout ce qui, à l'international, anime le **tissu industriel normand**.

Lecapitaine : La vocation de s'adapter

A ses débuts, en 1936, la société Lecapitaine (Saint-Lô) — désormais filiale du groupe Petit Forestier — avait choisi le **charronnage** pour activité. Depuis 40 ans, cependant, elle s'est spécialisée dans la conception, la production et la commercialisation de véhicules frigorifiques et isothermes : un savoir-faire également décliné très tôt à l'exportation. Résultat, en 2002, Lecapitaine a réalisé plus du tiers de son CA hors de France et notamment à destination de partenaires algériens. Retour sur une «réussite d'entreprise» qui fut soulignée à Cherbourg, le 18 février dernier, détaillée par son dirigeant actuel, François Jacqueline.

■ Quelles sont les spécificités de votre entreprise ?

François Jacqueline - «Aujourd'hui, la société compte 260 collaborateurs et se positionne comme le 3^{ème} carrossier français, sachant que nous proposons une offre complète de carrosseries, "adaptables" sur tous les types de châssis, de la camionnette aux semi-remorques. Notre point fort réside en une installation "sur mesure", définie selon les exigences de la clientèle en fonction des produits à transporter, du mode de stockage, de livraison, etc...

fonctionnons de la même façon à l'export et à l'heure actuelle, nos produits sont distribués par l'intermédiaire de concessionnaires locaux en Allemagne, en Suisse, au Benelux, en Grande-Bretagne, etc.

.../...

■ A l'heure actuelle, qui sont vos clients ?

F.J. - Nos véhicules sont utilisés pour le transport de denrées périssables, et que ce soit pour la location, dont Petit Forestier est le leader européen, ou pour la vente directe, nous travaillons aussi bien avec les grands comptes que les artisans de proximité. Nous

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

CIC Banque CIN

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

POUR TOUT VOUS DIRE

■ Vous travaillez depuis bientôt 30 ans à l'international. Selon vous, les raisons de votre succès ?

F.J. - Notre technique nous permet de développer rapidement des produits conformes aux particularités techniques, culturelles ou réglementaires de nos interlocuteurs étrangers. Par ailleurs, en complément de notre réseau de représentants, nous intervenons régulièrement en partenariat avec certains clients nationaux sur des projets spécifiques. Ce fut le cas à Alger où nous venons de réaliser une centaine de véhicules pour un opérateur important de la grande distribution. Disons que nous avons la vocation de nous adapter, quel que soit l'environnement concerné.

■ En conclusion, vos perspectives à moyen terme ?

F.J. - D'ici quelques mois, la société disposera d'une nouvelle usine de 18 000 m², installée sur un terrain de 14 hectares. Quant aux prochains territoires susceptibles d'accueillir nos produits, nous visons en premier lieu ceux de l'Europe de l'Est, comme la Pologne et la République tchèque, tout en continuant notre implantation dans les pays du Maghreb, dont le Maroc et la Tunisie».



la commande-export réalisée pour l'Algérie en juillet 2002

Propos recueillis par Isabelle Pauthier

A N R : Les nouveaux horizons

En 1989, Patrice Hardier décidait de fonder sa société, un atelier de rectification «à façon» spécialisé en outillage mécanique de très haute précision. Depuis sa création, la PME haut-normande — ANR (Ateliers neufchâtelois de rectification) — n'a cessé de progresser, ayant su diversifier suffisamment ses activités pour évoluer aussi bien en France qu'au-delà des frontières européennes. Une croissance en continu qui a valu à son initiateur de participer, en janvier dernier, à une mission économique nationale menée par le ministre délégué au Commerce extérieur, François Loos, en direction de Rabat (Maroc). Trois mois plus tard, ses commentaires et ses explications.

■ Que représente aujourd'hui votre société ?

Patrice Hardier - «ANR compte désormais trois champs d'actions principaux, dont notre métier premier, c'est-à-dire la réalisation en "superfinition" de petites pièces mécaniques. Très vite cependant, face à la demande, nous avons développé une activité d'électro-érosion, qui consiste à concevoir et fabriquer "sur mesure" certaines pièces complexes. Un travail particulier, qui nécessite entre autres de travailler dans un environnement climatisé, du type "salle de travail"... Enfin, il y a trois ans, nous avons créé une filiale, ANM, dédiée à la micro-mécanique. Le tout pour un effectif d'une trentaine de personnes, réparties sur deux sites à l'heure actuelle mais qui seront bientôt réunies à l'occasion de prochains travaux d'agrandissement, programmés sur 800 m² en 2003.



■ Pour tous ces produits, quelle est votre clientèle ?

P.H. - Nous fonctionnons indifféremment avec des acheteurs ou des donneurs d'ordre, en majorité des centres d'outillage, des connecticiens et des grandes entreprises issues des secteurs de l'agro-alimentaire, de l'aéronautique, des nouvelles technologies, de la téléphonie, du médical, de l'automobile, etc. La plupart de nos clients sont implantés sur le territoire, mais dans la mesure où nous travaillons depuis une dizaine d'années avec des multinationales, c'est notamment par leur intermédiaire que les produits ANR se retrouvent en Espagne, en Belgique, au Luxembourg, au Canada... ou au Maroc. Et nous visons l'Italie et l'Allemagne à moyen terme.

■ Précisément, le détail de votre récent déplacement ?

P.H. - En tant que sous-traitants, nous étions déjà partenaires d'une entreprise marocaine et en avril 2002, nous étions membres d'une mission consulaire à Casablanca, accompagnée par le relais de Rouen du réseau Haute-Normandie International. Par la suite, en octobre, il y eut notre présence au Salon de la sous-traitance, également à Casablanca... Tous ces éléments nous ont permis d'être sélectionnés pour faire partie des quelque 50 entreprises représentant la France dans le cadre d'une mission ministérielle : trois journées intensives de conférences et d'entretiens personnalisés.

■ Quel bilan tirez-vous de l'opération ?

P.H. - Une expérience unique, extrêmement valorisante pour l'entreprise et enrichissante à tous les niveaux. A la fois en matière de contacts noués et de potentiel de clientèle, mais aussi en termes de rencontres et d'échanges entre professionnels».

Propos recueillis par Isabelle Pauthier

Forum Elargissement de l'Union Européenne

Le 23 janvier 2003 a eu lieu à l'INSA une **conférence-débat sur les enjeux et les impacts de l'élargissement** pour les entreprises haut-normandes.

Au cours des discussions, **Christian de Boissieu**, professeur d'économie à la Sorbonne s'est montré rassurant face à la principale crainte : les délocalisations. En effet, la plupart de ces pays sont déjà fortement intégrés dans l'Union Européenne de part leurs échanges commerciaux. Les disparités encore existantes de niveau de vie, de salaire et de coût de production tendant à s'aplanir.

François Catel, Directeur export de la Société **Petroseal**, et Jean-Noël Pellerin, Directeur export d'**Abel Bonnex** ont témoigné de leurs expériences vers ces pays.

Alors que **François Zimeray**, Député européen avait introduit ses travaux, la conclusion devait revenir à **Jean-Louis Bourlanges** ; rappelant les difficultés et écueils de la construction européenne, il analysa les 3 logiques qui la soutiennent ; échanges, puissance et solidarité et insista sur la nécessité à savoir se poser les questions fondamentales.

Le forum a été également l'occasion du lancement du site :

<http://www.haute-normandie.net/hni/europe/elargissement.htm>

Contacts : • **Véronique Tetu (Euro Info Centre) - Tél : 02 35 88 44 42**
• **Férid Ben Raïs (Réseau HNI Rouen) - Tél : 02 35 14 38 77**



Jean-Louis Bourlanges

Discours «énergique» de François Loos à la CCI Cherbourg-Cotentin

«Nous sommes des nains» à côté des Allemands en matière d'exportation raillait le Ministre Délégué au Commerce Extérieur, François Loos, venu pour **rencontrer à Cherbourg mardi 18 février dernier** les acteurs économiques de la région.

Devant une quarantaine de chefs d'entreprises, le Ministre a rappelé dans un discours très «entrepreneur» que les Français étaient tout aussi capables de faire aussi bien que les autres en matière d'exportation. Pour cela, ce dernier après s'être réjoui de l'existence de réseaux de développement à l'international des CCI (tels que Normanex), a énuméré les nombreuses autres portes d'entrées d'aide à l'exportation.

Il a par ailleurs rappelé la **faible participation** des Français aux **salons à l'étranger** et donné pour objectif l'augmentation de la fréquentation actuelle de 80 à 160 salons.

François Loos rappelait ensuite certaines zones géographiques où les entreprises

françaises se devaient d'être présentes très rapidement, notamment **les PECO, les pays du Maghreb, la Chine, le Japon, l'Inde.**

Ce discours tout à la fois déterminé et battant a permis à quelques chefs d'entreprises présents de s'exprimer très librement sur des problèmes très concrets tels que le financement. Les solutions ne concernent trop souvent que les très gros projets et à l'heure actuelle très peu, voire aucunes aides spécifiques ne sont proposées aux PME.

A la question du délicat problème de la sous-traitance et de la délocalisation, François Loos répondait que dans la mesure où la sous-traitance à l'étranger permettait de conquérir des parts de marché hors de France et ainsi consolider les emplois nationaux, il considérait ces démarches comme normales.

Contact : CCI Cherbourg-Cotentin
Tél : 02 33 23 32 00

Journées Pays

Iran

Yves Cadilhon, chef de la Mission Economique à Téhéran, a animé le 30 janvier 2003 à Rouen une **réunion d'information** sur l'Iran.

Ce pays de plus de 65 millions d'habitants, assez mal connu, est un client important pour la France (même niveau que le Mexique, l'Arabie Saoudite ou l'Inde) qui a bénéficié, ainsi que d'autres pays européens, du désengagement américain pour cause d'embargo.

Les exportations françaises sont constituées de biens d'équipement :
- matériel pour l'industrie pétrolière et la pétrochimie,
- équipement électrique,
- matériel ferroviaire,
ainsi que d'automobiles (CKD), Peugeot occupant une place importante sur le marché iranien.

Yves Cadilhon a reçu individuellement quelques entreprises régionales et a proposé son assistance pour l'organisation d'une mission dont les dates seront fonction de l'évolution de la situation dans cette partie du monde.

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

Portugal

Géraldine Dussaubat, Directrice Commerciale de la Chambre de Commerce et d'Industrie Luso-Française (C.C.I.L.F.) a reçu le 6 mars, en **entretien individuel** les entreprises intéressées par le marché Portugais et ayant un réel projet de développement ou désireuses de s'y introduire durablement.

Selon l'objectif poursuivi et la nature de la demande, la C.C.I.L.F. proposera une prestation chiffrée : étude de marché, mission de prospection commerciale, recherche de partenaires, etc... correspondant au cahier des charges fixé.

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

IRLANDE

9 entreprises normandes ont prospecté le marché irlandais du **19 au 23 janvier** dernier, dans le cadre d'une **mission** organisée par Normanex avec la Mission Economique de Dublin et l'appui de Plato Irlande.



Les secteurs étudiés étaient variés : — biens d'équipements (agro-alimentaire, chaudronnerie fine, bâtiment, bois) — agro-alimentaire — textile (vêtements, textile médical) — services

La CCI Cherbourg a également commencé à tisser des liens avec les représentants de Plato ⁽¹⁾ en Irlande. L'objectif est de pouvoir monter des rencontres entre les entreprises Plato de Normandie et celles d'Irlande pour créer, à terme, des liens économiques.

Une **mission** est prévue pour les **13 et 14 octobre prochains**. Ces opérations peuvent bénéficier des aides des Conseils régionaux.

Contact : Normanex Cherbourg-Cotentin - François Dublaron
Tél : 02 33 23 32 23 - fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

⁽¹⁾ Plato est une conception de groupes de travail et de formation inter entreprises, dont le principe est de favoriser les échanges entre chefs d'entreprises. 5 Plato existent en Basse-Normandie.

Comité Directeur de la C.P.C.C.A.F.

Les représentants des **Chambres de Commerce et d'Industrie africaines et françaises** se retrouveront à la C.C.I. de Rouen les **5 et 6 juin** dans le cadre du **32^{ème} Comité Directeur de la Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Françaises**.

Une rencontre avec les entreprises du **Club Echanges Normandie Afrique** aura lieu le 5 juin à l'occasion d'un dîner réunissant l'ensemble des délégations.

Pour rejoindre le Club E.N.A., **contacter Annie Ducloy**
IPAD - Tél : 02 35 14 38 86 - clubena@rouen.cci.fr

VIETNAM

ECTI vient de créer à Hué une école de boulangerie ouverte aux enfants défavorisés. On y apprend les bases du métier ainsi que des notions de gestion.

D'un caractère original, cette mission voit cohabiter apprentissage de la technique, économie, méthode et éducation.

Contact : Michel Rouvillois - Tél : 02 35 14 37 90
ecti-rouen@wanadoo.fr

E

PAYS DE L'EST

Mission de prospection du 22 au 27 mars

Première d'une série de missions 2003 vers les Pays de l'Est : **la République Tchèque**.

Les paramètres économiques de ce pays sont sains. La position géographique et la prochaine entrée dans l'Union Européenne en font un partenaire stratégique incontournable pour conquérir l'Est de l'Europe.

Une main d'oeuvre qualifiée et une tradition industrielle qui ne se dément pas n'empêchent pas les coûts de production de rester très compétitifs. Un ouvrier tchèque coûte 10 fois moins qu'un allemand. De plus, les autorités locales sont très favorables aux investissements étrangers ; la France a été le premier investisseur européen en 2001.

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

Anne-Lise Fer - Normanex
Centre et Sud-Manche
Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr

Hongrie / Russie

Après la première mission en République Tchèque, HNI Le Havre et Normanex Centre et Sud-Manche organisent début juin une **mission de prospection en Hongrie**, suivie d'une **mission en Russie** du 23 au 27 juin.

Deux marchés à forte croissance, où nos expor-

tations se développent rapidement (automobile, pharmacie, biens de consommation,...) et où les produits et équipements français bénéficient d'une excellente image. La Hongrie possède une industrie très compétitive (chimie, plastique, pharmacie) et offre une forte capacité de sous-traitance (secteurs électronique et automobile).

La Russie, marché de 145 millions d'habitants, propose après une longue transition vers l'économie de marché des conditions d'investissement intéressantes dans tous les secteurs de l'économie.

Des rendez-vous d'affaires seront organisés avec des partenaires potentiels préalablement sélectionnés.

Contacts : Laurence Mahot / Christine Le Floch
HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95 /94
lmahot@havre.cci.fr
clefloch@havre.cci.fr

Anne-Lise Fer - Normanex
Centre et Sud-Manche
Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr

M

MEXIQUE

Mission de prospection du 26 au 30 mai

Le Mexique, 10^{ème} puissance commerciale au monde, est la 1^{ère} économie d'Amérique Latine. Porte d'entrée vers les USA, il présente une structure d'exportations comparable à celle de la Corée, de la Pologne ou encore de la Hongrie en se positionnant sur des secteurs porteurs tels que l'automobile, l'électronique ou les télécoms.

Ses **échanges commerciaux** avec l'Europe progressent depuis l'accord de libre-échange signé en juillet 2000, les réformes structurelles se poursuivent, et le Mexique représente aujourd'hui un débouché important pour les entreprises françaises. Une **mission de prospection sera organisée du 26 au 30 mai**.

Au programme : des rendez-vous d'affaires avec des partenaires potentiels et une participation au Forum **Al'Partenariat** qui réunira 500 entreprises mexicaines et d'Amérique Centrale des secteurs environnement, automobile, télécoms et agro-industrie.

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

A

ALGERIE

Foire Internationale d'Alger du 11 au 19 juin

Les relations économiques entre la France et l'Algérie ont connu en 2002 un nouvel élan et la France a conforté sa place de 1^{er} fournisseur de l'Algérie assurant près du quart des importations algériennes. Il est remarquable de constater que ces ventes sont réalisées principalement par des PME. La **Foire Internationale d'Alger**, à laquelle le réseau consulaire participe depuis plus de 20 ans, demeure malgré son caractère grand public, une manifestation de première importance pour les opérateurs économiques algériens.

Les entreprises régionales intéressées par ce marché auront la possibilité d'exposer

sur le stand collectif normand organisé par HNI et Normanex.

Contacts : **Vincent Lemarchand**
HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr
Florence Poiblaud - Normanex
Caen - Tél : 0231 54 54 54
fpoiblaud@caen.cci.fr

E

ESPAGNE

Mission de sous-traitance du 23 au 26 juin

Le réseau HNI propose aux entreprises normandes ayant le **secteur automobile** comme client, une mission de prospection en Espagne.

Celle-ci sera conjointement organisée avec la Chambre franco-espagnole de Commerce et d'Industrie à Madrid (CFECI).

Les entreprises de la filière automobile régionale intéressées par cette action peuvent obtenir une note de synthèse sur la construction automobile en Espagne ainsi qu'une note méthodologique précisant, le contenu et les objectifs de cette action.

Les entreprises haut-normandes pourront bénéficier du soutien financier du Conseil Régional, qui a décidé de soutenir cette opération, au titre de l'ARDIE (Aide Régionale pour le Développement International des Entreprises).

Les entreprises intéressées pourront au préalable rencontrer en entretiens individuels, Bertrand Barthélémy, Directeur Général de la CFECI, le 12 mars prochain dans le cadre d'une «journée pays».

Contact : **Férid Ben Rais**
HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 77
ferid.benrais@rouen.cci.fr

Journée et mission Maroc



Monsieur ATTOU, Directeur de l'appui commercial aux entreprises, à la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc, a rencontré en **entretiens individuels 14 sociétés intéressées** par le marché marocain.

Suite à cette journée, **une mission de prospection est prévue du 5 au 11 mai prochain**.

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

Connect Afrique Europe 2003

Une présentation du Programme **Proinvest** mis en place dans le cadre d'un dispositif européen visant à contribuer au développement des pays A.C.P. (Afrique, Caraïbes, Pacifique), aura lieu les **3 et 4 juin** au Campus consulaire à Mont-Saint-Aignan.

Cette manifestation réunira les structures d'appui aux entreprises des différents pays européens et africains.

Contact : **Annie Ducloy - IPAD** - Tél : 02 35 14 38 86
annie.ducloy@rouen.cci.fr

A

AUSTRALIE

Mission de prospection

Suite à la visite de M. Duday, Directeur de la CCI franco-australienne à Sydney, HNI Rouen organisera une **mission en octobre 2003** sur ce pays stable à fort pouvoir d'achat.

Pour chaque entreprise participante est établi avec M. Duday un **avis** sur les chances de réussite en Australie. Ensuite, les services de la CCI franco-australienne

entrent en contact avec les prospects qui ont pu être détectés et un programme de rendez-vous est établi sur mesure pour chaque entreprise.

Les villes visitées sont fonction de l'activité propre de chaque société, Sydney et Melbourne constituant les principaux points de chute.

Afin de préparer dans les meilleures conditions leur participation, les entreprises intéressées peuvent contacter dès maintenant :

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

FORMATIONS

HNI Rouen

- 18 mars - 3 et 10 avril : «**La Douane à l'importation et à l'exportation**» (3 jours)
- 20 mars : «**Les Incoterms : un langage universel**»
- 17-24-29 avril et 13-20-27 mai : «**Gérer efficacement vos commandes export**» (6 jours)

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

HNI Le Havre

- 19 juin : «**Affrètement maritime**»

Contact : *Sophie Zakian*
CCI Formation Le Havre - Tél : 02 32 79 50 90

Rouen Normandy MBA

Dès novembre 2003, l'ESC de Rouen propose un **programme** d'une durée d'un an, **enseigné exclusivement en anglais**.

Au travers de la multiplicité des situations d'apprentissage rencontrées au cours de cette formation, les participants devront être capables de considérer toutes les implications de leurs décisions, de se focaliser sur la création de valeur, et de développer des compétences managériales dans un contexte international. Ils seront très souvent amenés à travailler en groupes multiculturels sur différents projets.

Contact : *ESC Rouen*
Benoit.Castelnaud@esc-rouen.fr

QUICK NEWS

Chargeurs, logisticiens et professionnels du transport, HNI Le Havre surveille pour vous **l'actualité des ports nord-européens**, de Dunkerque, Rotterdam, Anvers, Zeebrugge, Felixstowe, Bremerhaven, Hambourg, sous l'angle des **implantations logistiques, des dessertes maritimes et terrestres, des réglementations, des infrastructures et des projets portuaires** : «Quick News», sélection de la presse spécialisée maritime, diffusé chaque semaine par e-mail sur abonnement est consultable sur le site : www.havre.cci.fr/

Contact : *Zdenka Ljubicic*
HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 27 16

Stagiaire européen

une bonne solution pour développer votre activité en Europe

L'Europe, à travers sa multitude de grandes écoles et universités, offre un vivier de profils et de compétences qui peuvent avoir un intérêt pour l'entreprise.

Accueillir un étudiant européen, c'est l'opportunité de pouvoir disposer des compétences culturelles, économiques et techniques d'un jeune qualifié (BAC +2 à BAC +5) qui, pendant quelques mois, répondra à un besoin ponctuel.

Collaborer avec un étudiant européen, c'est créer un environnement favorable pour améliorer l'information et la communication avec son pays d'origine.

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie est un **partenaire privilégié pour la recherche du stagiaire adapté**.

A l'entreprise de définir la nationalité et le profil de recherche en fonction de ses besoins et de ses stratégies, de déterminer sa mission ; la CRCI s'occupera du reste.

Contact : *Christelle Vaultier - Tél : 02 31 38 31 32*
christelle.vaultier@basse-normandie.cci.fr

EURO BACHELOR

Un nouveau concept de formation continue en ligne pour les PME-PMI

Dispensé par le **CESEC** (Centre d'Etudes Supérieures Européennes de Caen), cette **formation** concerne les cadres moyens et agents de maîtrise en activité ou en recherche d'emploi. Sa finalité : former aux techniques de gestion, financement, marketing, droit international, et acquérir l'anglais comme deuxième langue professionnelle.

Son **originalité** repose sur une pédagogie personnalisée via un campus numérique.

La formation, avec la mise à disposition de cours en ligne, dure un an. Ce système est donc parfaitement adapté aux PME-PMI.

L'EURO BACHELOR offre une qualification internationale de niveau BAC +3.

Contact : *Christine Ciffroy - Tél : 02 31 46 78 85 - c.ciffroy@supeurope.com*

Salons internationaux en France : aides ARDIE

Afin de promouvoir les T.P.E. et P.M.E. à l'exportation, le Conseil Régional de Haute-Normandie met à la disposition de ces entreprises des aides financières ARDIE pour participer à des salons internationaux en France.

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



*Mme Margueron de «Atelier de l'Etain»
à Ezy sur Eure au Salon Maison & Objets à Villepinte
en janvier 2003*

Les CLUBS

Le point sur les Clubs export en Basse-Normandie

Les clubs d'exportateurs rassemblent des chefs d'entreprise qui souhaitent **échanger leurs compétences et leurs expériences** dans le domaine de l'export. Ils offrent diverses possibilités : partenariats commerciaux, échange de contacts, enrichissement personnel, informations plus rapidement disponibles, conseils et soutiens d'autres exportateurs, échange de compétences.

En adhérant à un Club d'exportateurs, les entreprises bénéficient d'un réseau de soutien à l'export constitué de partenaires institutionnels tels que les CCI, la DRCE, le réseau Normanex, l'Euro Info Centre, les Douanes, le Comité d'expansion agro-alimentaire...

Il existe un Club d'exportateurs dans chaque département bas-normand.

CALVADOS — Dynamic Export

Contact : Florence Poiblaud - CCI Caen/Industria - Espace d'Entreprise - 1, rue René Cassin - Saint Contest - 14911 Caen cedex 9 - Tél : 02 31 54 54 54 - Fax : 02 31 54 40 80 - fpoiblaud@caen.cci.fr

MANCHE — Le Club Horizon Export

Contact : Anne-Lise Fer - CCI Centre et Sud Manche - Place Albert Godal - BP 219 - 50402 Granville cedex - Tél : 02 33 91 33 86 - Fax : 02 33 50 63 11 - alf@granville.cci.fr

ORNE — Le cercle des Exportateurs de l'Orne

Contacts : • Angéline Goupil - CCI Alençon - 12, place du Palais - BP 42 - 62002 Alençon cedex
Tél : 02 33 82 82 82 - Fax : 02 33 32 10 16 - goupil@alencon.cci.fr
• Gérard Blondel - CCI Flers - Argentan - Aérodrome Flers/St Paul - BP 159 - 61103 Flers cedex
Tél : 02 33 64 68 01 - Fax : 02 33 64 00 87 - gblondel@flers.cci.fr

Le Club Echanges Normandie Afrique

La première rencontre de l'année 2003 s'est tenue le 6 février en présence de 26 participants.

Au cours de cette rencontre, les membres du Club ont mis en place le programme d'actions pour l'année 2003. Parmi celles-ci, on peut noter :

- la constitution de **commissions** de travail (export et Madagascar)
- l'**accueil du Président du Sénégal**, A. Wade, à l'occasion d'un déjeuner-débat qui devrait se dérouler au cours du deuxième trimestre,
- une **réunion d'information sur Madagascar** au cours du deuxième trimestre,
- une **mission** de chefs d'entreprises à **Madagascar** au dernier trimestre 2003,
- une **mission au Cameroun** pour participer à la Foire de Yaoundé en décembre 2003,
- le rapprochement avec le **Club des Exportateurs du Hainaut** ; une rencontre est prévue à Bruxelles début juin.

Deux nouvelles entreprises ont été accueillies au sein du Club.

Pour rejoindre le Club E.N.A., **contacter Annie Ducloy - IPAD - Tél : 02 35 14 38 86 - clubena@rouen.cci.fr**

Le Cercle des Exportateurs

La 16^{ème} réunion du Cercle des Exportateurs qui s'est déroulée le 6 février 2003 avait pour thème **«Le marché USA et les opportunités d'affaires»**. Les entreprises présentes ont pu évoquer leurs expériences sur ce marché. Elles ont également agréé les propositions de relance de la méthodologie du Club Affaires, à savoir : les réunions sur les opportunités d'affaires, la diffusion d'une **lettre d'information** et une **prestation de veille** relative aux opportunités sur 3 pays ciblés.

Contact : Patrice Buchicchio - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 92

AGENDA

☐ **17 mars** - [Journée «Japon»](#)
Secteur «biens de consommation»
Normanex CRCI

☐ **22 au 27 mars** - [Mission «République Tchèque»](#) - HNI Le Havre & Normanex Granville

☐ **24 au 26 mars** - [«Convention d'affaires avec la Région de Constantine»](#) - Normanex Caen

☐ **31 mars** - [Journée «Japon»](#)
secteur «chimie, mécanique, santé»
Normanex CRCI

☐ **31 mars** - [Visite de F. Loos](#)
HNI Rouen

☐ **2 avril** - [Réunion d'information «Corée»](#) - HNI Rouen

☐ **3 et 4 avril** - [2^{ème} rencontre franco-belges à Namur](#)
Normanex Caen

☐ **10 avril** - [Petit-déjeuner débat Club WTC : «Risque pays»](#) - Coface
HNI Le Havre

☐ **5 au 11 mai** - [Mission «Maroc»](#)
HNI Rouen

☐ **13 mai** - [Journée d'information «Irlande»](#) - HNI Rouen

☐ **21 au 23 mai** - [Futurallia Québec au Canada](#) - Normanex Flers/Argentan

☐ **26 au 30 mai** - [Mission «Mexique»](#) - HNI Le Havre

☐ **27 au 28 mai** - [Mission export «Sup'Europe PLMA Amsterdam au Pays-Bas»](#) - Normanex Caen

☐ **30 mai au 3 juin** - [Mission «Iran»](#) - HNI Rouen

B r è v e s

MEXIQUE

Normes sur les produits laitiers. Le Ministère de la Santé mexicain vient de publier la norme NOM-185-SSA1-2002 sur les spécifications sanitaires des produits suivants : beurres, crèmes, produits lactés condensés en sucre, produits lactés fermentés et acidifiés, sucreries à base de lait. La norme a été publiée dans le JO du 16 octobre 2002 et entrera en vigueur le 16 avril 2003.

PORTUGAL

Après le grand succès de la 1^{re} édition, la Chambre de Commerce et d'Industrie Luso-Française organise les 2 et 3 juin prochains la 2^{me} édition de la Bourse de la Coopération Industrielle. L'objectif est d'aider les sociétés et de permettre des rapprochements avec des sous-traitants. Les secteurs concernés sont : - confection - métallurgie/mécanique - moules pour injection plastique et plâtrerie - bois. S'inscrire auprès de Férid Ben Rais - HNI Rouen - 02 35 14 38 77

UNION EUROPÉENNE

Elaboré à partir d'informations du CFCE, des ME, de l'OCDE... Palmarès des cinq pays les plus propices à la création d'entreprise : Irlande - Royaume-Uni - Espagne - France - Finlande (Etude de Corine Moriou, journaliste L'Entreprise). *MOCI 1585*

CHINE

Certification de certains produits. Au 1^{er} mai 2003, 131 catégories de produits répertoriés, tels que appareils ménagers électriques, équipements vidéo et moteurs devront être certifiés CCC (China compulsory certificate ou Certificat chinois obligatoire) avant importation ou vente sur le territoire chinois. Le contrôle d'homologation doit être effectué par des agences agréées. Sauf circonstances exceptionnelles, la décision de certification doit intervenir dans les 90 jours à compter de la demande. Textes applicables et liste des catégories de produits : www.cqc.com.cn/cc-c-e.htm *MOCI 1582*

RUSSIE

La croissance russe tend à ralentir, mais elle reste toujours à un niveau très largement supérieur à la moyenne européenne. La zone euro est d'ailleurs devenue le premier partenaire commercial de la Russie. La consommation est quant à elle toujours en forte augmentation (+9%), en corollaire avec l'augmentation des revenus réels de la population (+9% également).

ROYAUME-UNI

www.VisitRugby.com/Bienvenue

Les pages du site Web de la région de Rugby ont été préparées spécifiquement pour aider les entreprises à réussir leur implantation. On y trouve des informations sur le Royaume-Uni, la région de Rugby et sa situation exceptionnelle ; ainsi que des conseils pratiques relatifs à l'implantation de sociétés ; aspects juridiques, comptables et fiscaux, linguistiques et culturels sont pris en compte pour faciliter la tâche et éviter des erreurs potentiellement coûteuses...

• PSA Peugeot, Alstom, Rolls Royce Aero Engines, Blanc Aéro (Lisi Aérospatial), Rugby Cement et bien sûr Gilbert (fameux ballons de rugby !) ont déjà tenté l'aventure.

Rugby Borough Council - Services de développement économique - The Retreat, Newbold Road, Rugby, Warwickshire CV21 2LG - Angleterre.



The French Desk

S'informer sur les distributeurs potentiels

L'entreprise devra définir les types de distributeurs les mieux adaptés à priori à ses produits et les informations qu'elle recherche à leur sujet (antériorité, chiffre d'affaires, marques distribuées, politique de promotion, etc.).

Elle devra acheter une base de données de bonne qualité contenant le type d'entreprises qu'elle recherche. Viendra ensuite le moment de vérifier certaines des informations contenues dans la base, par exemple en conduisant une enquête téléphonique approfondie.

En complément, rassembler des informations marketing sur les entreprises sélectionnées et demander des rapports financiers élémentaires lui permettra d'avoir une vision très précise de ces distributeurs potentiels.

Il lui restera à approcher ces distributeurs, soit directement, soit par le biais d'un prestataire de service local.

Pour chacune des étapes d'une recherche de distributeurs en Grande-Bretagne, vous pouvez contacter le French Desk de la CCI de Southampton en appelant Alexandre Hamelin ou Nelly Pautre au +44(0)23 8020 6157 ou par e-mail :

n.pautre@soton-chamber.co.uk

Vous pouvez aussi visiter le site : www.soton-chamber.co.uk

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 - llebeque@treport.cci.fr

 **«RESEAU NORMANEX»**

- 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

CRCI de Basse-Normandie

Depuis le 24 mars 2003, la nouvelle adresse de la CRCI BN est :

Espace d'Entreprise - 1, rue René Cassin

SAINT-CONTEST

14911 CAEN cedex 9

Tél : CRCI : 02 31 54 40 40 — Normanex : 02 31 54 40 26

Fax : 02 31 54 40 41