

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX

Juin/Juillet/Août 2003 - n° 2

EDITORIAL — Daniel Verger - Président du réseau HNI

Pour la 17^{ème} année consécutive, le réseau consulaire accompagnera un groupe de 11 entreprises sur la 36^{ème} édition de la foire d'Alger le 11 juin prochain. Soucieux de proposer aux entreprises un programme en phase avec les opportunités des marchés, nous n'avons jamais abandonné l'Algérie sachant —comme l'a d'ailleurs confirmé notre Ministre délégué au Commerce Extérieur François Loos, lors de sa venue à Rouen (article p.3)— que les affaires n'avaient jamais été suspendues même pendant les années les plus difficiles.

Autre événement d'importance qui consacre des années de travail : la tenue à Rouen les 5 et 6 juin du 32^{ème} Comité Directeur de la Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Françaises. Ce réseau unique regroupant 57 chambres consulaires (21 françaises et 36 africaines) vise à assurer un rôle de médiateur entre secteur public et privé afin de favoriser transfert de savoir-faire, actions de partenariats et de compagnonnage. Cet événement sera l'occasion de présenter (les 3 et 4 juin) PROINVEST, programme du groupe des états ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et de la Commission Européenne pour la promotion des investissements et des transferts de technologies.

Juin sera donc riche pour nos réseaux qui ambitionnent d'être toujours plus proches des besoins de nos entreprises en leur permettant de pouvoir bénéficier d'actions originales et spécifiques.



CLIPS SA : « Un retour stratégique »

Fondée à Falaise avec une vocation de menuiserie, la PME actuellement dirigée par Pierre Labassard — Clips SA (Calvados) — a choisi très vite de se spécialiser dans la fabrication de cloisons et produits complémentaires, à usage professionnel. Résultat : son champ d'action couvre l'ensemble du territoire national, étendue à l'Europe, l'Asie et jusqu'au Moyen-Orient, relayée de la même façon en France et à l'exportation. Explications avec Olivier Evano, export manager de la société.

■ **Clips SA a été fondée en 1964. En 2003, quelle est son envergure ?**
Olivier Evano - « Aujourd'hui encore, la société dispose d'un site unique de production, celui de Normandie, où nous fabriquons principalement des cloisons amovibles (500 000 m² par an), mais aussi des placards, des portes, des ensembles de rangement, des équipements sanitaires et de laboratoire ainsi que plusieurs gammes d'accessoires. S'y ajoutent deux "show room" et nos deux filiales, implantées respectivement en Allemagne et République Tchèque, le tout pour un effectif français de 140 personnes et un CA qui a dépassé les 22 millions d'euros en 2002, dont 20% réalisés à l'export.

■ **A qui s'adressent vos produits ?**

O.E. - Nous travaillons avec tous les publics, que ce soit les administrations, les grands comptes, les PME ou les collectivités, et dans tous les secteurs d'activités, de l'industrie au tertiaire, notamment dans les domaines de la finance, des loisirs et de la chimie-pharmacie. Les cloisons sont utilisées pour équiper des usines, des bureaux, des salles blanches ou des chantiers BTP, tandis que les cabines sanitaires (« Saniclips ») intéressent les écoles, les piscines, les centres de thalassothérapie, etc.

■ **Selon vous, les clés de votre succès ?**

O.E. - Nos produits sont évolutifs et déclinés pour répondre à tout type de problématique en matière de configuration, style ou agencement, l'idée étant d'apporter une solution "sur mesure" à chacun de nos clients. Et sur le terrain, nous avons développé une politique de partenariat commercial avec des entreprises de pose, qui sont nos relais directs auprès des clients finaux, chargés d'assurer localement la mise en œuvre et le suivi technique.

(suite page 2)

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

■ En pratique, comment fonctionnez-vous ?

O.E. - Tout s'organise au siège, avec pour principe une maîtrise complète de la fabrication, ce qui implique pour les équipes une capacité extrême de réactivité, que ce soit pour l'exécution des commandes ou l'évaluation des devis puisque c'est par le site que transitent tous les "chiffrages sur plan" et le volet SAV.

■ Et à l'export ?

O.E. - Il y aura bientôt 25 ans que nous appliquons un modèle identique de mise en réseau et nos produits sont désormais présents sur la zone euro, dans les pays de l'Est, en Asie, en Arabie Saoudite et depuis peu en Algérie. Nous comptons ainsi plus de 20 relais locaux, venus se former au siège et implantés soit par zone, soit par pays.

■ En conclusion, votre motivation pour participer au déplacement consulaire sur la Foire d'Alger ?

O.E. - Pour la société, l'Algérie est à la fois un retour stratégique et un pays à conquérir puisqu'elle fut l'une des premières destinations des produits Clips SA. Nous étions déjà présents à la Foire d'Alger, il y a un an, avec à la clef de nouveaux contacts... C'est pourquoi nous souhaitons renouveler l'expérience, afin de confirmer les jalons posés ».

Propos recueillis par Isabelle Pauthier



L B S M : « Etre toujours disponible »

C'est depuis Saint-Aubin-sur-Gaillon, dans l'Eure, que LBSM, spécialisé dans le matériel de forage d'eau et de levage, rayonne non seulement sur l'ensemble de la France, mais aussi vers le Bénélux, la Suisse et l'Algérie. Une politique à l'export que détaille la responsable de l'entreprise, Evelyne Rain.

■ Quel est le métier de LBSM ?

Evelyne Rain - «Nous sommes distributeur de la marque italienne Soilmec (numéro 1 mondial de la fondation) pour le matériel de forage et de fondation, avec une spécialisation dans le forage d'eau, ainsi que d'une autre société transalpine, Link-Belt, pour les grues de fondation et de levage. Nous menons cette activité depuis 30 ans. Aujourd'hui, l'entreprise compte une douzaine de salariés.

■ L'export a toujours été un marché porteur pour LBSM ...

E.R. : Effectivement, depuis la création de l'entreprise, notre activité se réalise à l'export, au Bénélux, en Suisse et en Algérie. Ce pays, dans le domaine de la fondation spéciale, représente un marché très porteur. En France, nous travaillons sur l'ensemble du territoire, et plus particulièrement en Ile de France, où se trouvent les principales sociétés de travaux publics.

■ Par quels moyens avez-vous fait connaître LBSM en Algérie ?

E.R. : La participation à la Foire d'Alger est une excellente méthode pour se faire connaître. Nous y étions présents tous les ans, avant qu'elle soit suspendue, et nous y retournons avec autant de régularité depuis sa reprise en 1999. Au début, nous venions sans présenter aucune machine, puis nous en avons emmené une, et désormais nous en sommes à trois.

■ Cela doit représenter un effort financier certain ?

E.R. : C'est un budget important, mais le jeu en vaut la chandelle. Certes, les contrats ne se signent pas sur la Foire, mais elle représente un vecteur de prise de contact, d'information pour des clients potentiels. Cela marche, puisque nous avons plusieurs machines qui fonctionnent en Algérie.

■ Existe-il une méthode pour bien réussir son entrée dans le marché algérien ?

E.R. : Je ne sais pas s'il existe une méthode, mais la mienne en tout cas est d'être toujours très disponible. J'y suis présente une semaine par mois. Je pense aussi qu'il ne faut pas aborder le marché en conquérant affichant une volonté de tout bousculer, en voulant imposer notre vision des choses, mais en découvrant petit à petit, en étant très présent, et se faisant connaître, en donnant l'habitude d'être vu. Petit à petit, c'est un climat de confiance qui se met en place entre eux et nous, et de vrais échanges peuvent alors être mis en place.

■ Etre une femme - chef d'entreprise ne vous pose aucun problème ?

E.R. : C'est une question qu'on me pose souvent. Et j'y apporte toujours la même réponse : je n'ai absolument aucun souci à ce niveau là. Les relations avec les algériens sont excellentes. Je pourrais même dire que le milieu du BTP en France est beaucoup plus macho qu'en Algérie...

■ Avez-vous d'autres objectifs à l'export ?

E.R. : De tels choix dépendent de notre maison-mère. Mais il existe de réelles possibilités dans d'autres pays du Maghreb.



Coface 2003 — Rendez-vous le 23 juin à Caen Expo Congrès

Coface invite les entreprises normandes à participer à une journée entièrement dédiée à leurs problématiques de **gestion du poste clients**.

Après le petit-déjeuner d'accueil, des **ateliers thématiques présenteront les solutions** que Coface met à la disposition des entreprises pour les aider à optimiser leur relation avec tous leurs clients partout dans le monde. Prospection, information d'entreprise, assurance-crédit et recouvrement seront les principaux thèmes développés au cours de la matinée.

Monsieur Alain Lambert, Ministre délégué au Budget, présidera le déjeuner-débat.

L'après-midi sera réservé à des **rendez-vous individuels** avec les différents intervenants de la matinée.

Pour obtenir le programme détaillé de cette journée et l'inscription aux différents ateliers, **contacter Jeanne-Chantal Brugeaud - Tél : 01 49 02 25 14 - jeanne-chantal_brugeaud@coface.com**
Direction Régionale Coface - 9, rue Morand - 76000 Rouen cedex 1 - Tél : 02 32 76 09 50

Le ministre du commerce extérieur à la rencontre des entreprises

François Loos, ministre délégué au commerce extérieur était à Rouen le 31 mars dernier. Souhaitant inciter fortement les PME à exporter toujours mieux et davantage, il a visité 4 entreprises : **Automatech** et **Erlab** à Val-de-Reuil, **Briot International** à Pont-de-l'Arche, **Invoke** à Mont-Saint-Aignan.

En fin d'après-midi, c'est à la CCI de Rouen devant un **large public d'entrepreneurs** qu'il fit un vigoureux plaidoyer pour le développement de l'exportation insistant tout particulièrement sur la simplification des procédures et le renforcement de la participation aux salons à l'étranger (signifiant pour ce faire aux organismes publics de multiplier aides et interventions). Les questions posées ont reflété notamment les inquiétudes quant aux conséquences de la guerre en Irak ; elles ont également porté sur la Foire d'Alger à 2 mois de l'ouverture de la 36^{ème} édition (une quarantaine d'exposants il y a 3 ans et 350 attendus pour l'édition 2003 !); les importants débouchés offerts aux PME en Algérie ont été évoqués.

Auparavant devant un public d'étudiants dans le cadre du Campus consulaire à Mont-Saint-Aignan, le ministre avait fait une **conférence sur la mondialisation**.

Informations auprès de la Direction Régionale du Commerce Extérieur :
Jacques Cassier - Tél : 02 35 52 41 00



Elargissement de l'Union Européenne Les EIC se mobilisent

Les **EIC de Normandie** participent à la campagne de communication relative à l'élargissement lancée par la Commission Européenne. Ce projet permettra de sensibiliser les entreprises régionales aux opportunités commerciales dans les PECO.

Le programme de l'**EIC Haute-Normandie** comporte deux volets : des ateliers de travail et la création d'un club d'entreprises. Les ateliers de travail seront au nombre de trois et se dérouleront courant 2003. Quant au club, il est possible de s'inscrire dès maintenant auprès de votre EIC.

Dans le cadre de cette même campagne, l'**EIC Basse-Normandie** créera un site Internet et un club d'entreprises. Ce dernier animera trois réunions dont une en visioconférence. Est également prévue une newsletter Elargissement.

Contacts : • **EIC Hte-Ndie - Véronique Tetu - Géraldine Lecarpentier - Tél : 02 35 88 44 42**
www.drakkaronline.com/rubriques/europe
• **EIC Basse-Ndie - Anne-Colette Rault - Isabelle Renouf - Tél : 02 31 54 40 38/39**
eic-fr260@basse-normandie.cci.fr

Pour plus d'informations sur l'élargissement, n'hésitez pas à consulter le site :
www.haute-normandie.net/hni/europe/elargissement.htm et à vous inscrire à la synthèse de presse.

Journées Pays

Irlande

L'Irlande offre un potentiel important de développement pour les PME françaises. Madame Bagot, de la Mission Economique Française de Dublin, a reçu en entretiens individuels le **12 mai** à la CRCI BN et le **13 mai** dans les locaux d'HNI Rouen les entreprises désireuses de s'informer.

Contacts : V. Crézé - HNI Rouen
F. Dublaron - Normanex Cherbourg Cotentin

République Tchèque

Après le succès de la mission commerciale conduite à Prague en mars dernier, HNI Le Havre a organisé en collaboration avec Normanex Centre et Sud-Manche les **19 et 20 mai** des Journées Tchèque, en partenariat avec la Chambre de Commerce Franco-Tchèque.

Contact : L. Mahot - HNI Le Havre
A-L. Fer - Normanex Centre et Sud-Manche

Russie

Une réunion sur l'approche du marché russe se déroule le **22 mai** prochain au WTC du Havre. Elle aborde plus particulièrement les nouvelles orientations économiques du pays en présence de M. Yvan Prostavkov, Représentant Commercial de la Fédération de Russie en France, ainsi que la certification GOST R (contrôle de conformité sur certains produits et services utilisés ou consommés en Russie) présentée par le Bureau VERITAS.

Contact : C. Le Floch - HNI Le Havre

Chine

HNI et NORMANEX organisent deux journées Chine les **25 juin** à Caen et **26** au Havre en présence de Laure Parise, Directeur Commercial de la Chambre de Commerce Française en Chine. Des rendez-vous individuels sont proposés aux entreprises prospectant ou développant leur activité sur ce marché.

Contacts : L. Mahot - HNI Le Havre
A-L. Fer - Normanex Centre et Sud-Manche

A l'Est, du nouveau



En partenariat avec Normanex (réseau normand des CCI de Basse-Normandie) HNI Le Havre a organisé une mission de prospection en

République Tchèque pour le compte de 6 entreprises normandes du 22 au 27 mars dernier.

La République Tchèque, considérée comme un des meilleurs «risques pays» de l'Europe Centrale, située au coeur des grands axes de transport nord-sud et est-ouest et dotée d'une tradition industrielle et d'une main-d'oeuvre qualifiée, offre de **réelles opportunités** aux entreprises françaises.

Par ailleurs, son adhésion prochaine à l'Union Européenne ouvre de **nouvelles perspectives** en terme de facilitation des échanges.

Fortes de ces différents atouts, les entreprises normandes, dans le cadre d'un programme de rendez-vous individualisés et organisés en partenariat avec la Chambre de Commerce Franco-Tchèque, ont pu nouer tout au long de ces quatre jours, des contacts commerciaux ou industriels très concrets avec leurs homologues Tchèques des secteurs suivants : mécanique, pharmacie, tertiaire, exploitation forestière.

Au-delà de cette opération, de nombreuses actions, tout au long de l'année vont être menées sur l'Europe de l'Est par la CCI Le Havre : journée pays, missions individuelles et collectives.

Contacts : HNI Le Havre - Laurence Mahot - 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

ALGERIE

Les seniors bénévoles d'ECTI reprennent le chemin de l'Algérie. Cinquante missions ont été réalisées en 2002. Le secteur le plus porteur, l'agro-alimentaire a donné l'occasion d'effectuer une mission d'audit dans une **unité d'embouteillage d'eau minérale** à El Golea entièrement équipée de matériels français (SIDEL). Toujours dans le sud une autre mission d'assistance à un **conditionneur de dattes** qui souhaitait passer de 400 à 3500 tonnes/an nous a fait découvrir à 1500 km d'Elkseeur, après 150 km de désert, une palmeraie de 1 000 000 dattiers, surgie de nulle part grâce à un forage d'eau à 60°C. Dans ces deux projets, les gens du sud ont confirmé leur extraordinaire qualité d'écoute et d'hospitalité.

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

Le Maroc tient ses promesses

12 entreprises reviennent d'une mission au Maroc organisée du **5 au 11 mai en collaboration avec la Chambre Française de Commerce et d'Industrie Marocaine (CFCIM)**. Les secteurs d'activités suivants étaient représentés : fabrication de matériel de distribution électrique de basse-tension, travaux d'installation électrique - ingénieries et études techniques - mécanique de précision - fabrication de fils et câbles isolés, fabrication de moules, de ferme-porte, de convoyeurs - traitement de déchets pétroliers. Le groupe d'entreprises participantes a su créer une synergie favorisant les échanges d'appels d'offres, d'adresses ou la possibilité de répondre à des demandes d'envergure plus importante. Il a également pu constater le fort développement que le Maroc a entrepris avec le soutien de l'Union Européenne et s'est montré très satisfait de cette opération.



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

E

ESPAGNE

Mission sectorielle du 21 au 27 juin

En raison de l'importance du **secteur automobile** en Espagne et du nombre d'entreprises haut-normandes ayant ce secteur d'activité comme débouchés, une action collective est proposée en partenariat avec la Chambre Franco-Espagnole de Commerce et d'Industrie (CFECI) à Madrid.

Cette mission comportera deux volets :

- un **séminaire** qui réunira un panel d'opérateurs espagnols de ce secteur : constructeurs, équipementiers, spécialistes qui présenteront cette filière en Espagne* (avec des visites de sites).
 - un programme de **rendez-vous** individualisés.
- L'organisation logistique du

séminaire (visites prévues, conférences...) et des rendez-vous sera gérée par la CFECI.

** L'Espagne est le 3^{ème} constructeur automobile européen, et le 5^{ème} constructeur mondial. Elle occupe la 1^{ère} place européenne en ce qui concerne la fabrication de véhicules commerciaux et industriels (638 716 véhicules de moins de 3,5 T en 2001).*

. Le secteur représente 6,3% du PIB en 2001 (plus de 40 milliards d'Euros) et pèse pour plus de 26% dans les exportations du pays. Au total, ce sont 2 millions de salariés qui travaillent pour l'automobile et les secteurs satellites.

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

R

RUSSIE

Mission de prospection du 23 au 27 juin

Six entreprises haut-normandes participeront à cette mission.

Ce vaste marché de 145 millions d'habitants avec +4% de croissance annuelle a des besoins gigantesques (marché en cours de constitution avec des cartes non encore distribuées ; totalité des infrastructures à reconstruire). Il possède des richesses matérielles et intellectuelles, offre des conditions d'investissements intéressantes dans tous les secteurs de l'économie et prouve aujourd'hui sa stabilité politique malgré des réformes structurelles qui tardent encore à se mettre en place.

Les participants à la mission évoluent dans des secteurs très diversifiés, à forte demande en Russie : infrastructures routières/aéroportuaires, industrie nucléaire, raffinage/pétrochimie, industrie pharmaceutique, maintien de l'ordre et agro-alimentaire.

Des rendez-vous d'affaires individuels seront organisés pendant cinq jours, à Moscou et St Petersburg, avec des partenaires potentiels (agent, client final, importateur,...).

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

IRAN

Mission en septembre

Une mission de prospection à destination de l'Iran est prévue en **septembre** avec le concours de la Mission Economique à Téhéran. 3 jours complets de rendez-vous seront organisés sur place.

Un soutien financier peut être apporté par le Conseil Régional de Haute-Normandie aux entreprises éligibles à la

procédure **ARDIE** (nous consulter).

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

P

POLOGNE

Mission collective

Une mission de prospection organisée avec le concours de la Mission Economique de Varsovie est prévue pour **Octobre**.

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

I

ITALIE

La 105^{ème} édition de **FIERACAVALLI** : Salon International du Cheval, des Equipements et des Activités Equestres
Vérone du 6 au 9 novembre

Fieracavalli offre un panorama complet des produits dédiés au cheval, un programme de manifestations sportives de tout premier ordre, ainsi que des conférences et de nombreuses attractions (parmi lesquelles des présentations des plus belles races d'élevages internationaux).

Pour la 3^{ème} année consécutive s'y tiendra une étape de la Coupe du Monde de saut d'obstacles.

Cette manifestation est une plaque tournante pour le marché sud-européen : **sur 300 000 m² de surface d'exposition, plus de 400 exposants provenant d'une vingtaine de pays** accueillent près de 100 000

visiteurs venant de plus de 50 pays.

Fieracavalli est un rendez-vous à ne pas manquer !

Pour la seconde année, l'Etat et la Région de Basse-Normandie vont accompagner la filière équine, tout particulièrement les entreprises artisanales et industrielles connexes à cette filière.

Un stand «Normandie» accueillera les visiteurs et les orientera vers les exposants normands.

Cette opération est organisée par Normanex, en collaboration avec les Chambres de Métiers de Basse-Normandie et le réseau HNI (Haute-Normandie International).

Pour participer à Fieracavalli, nous vous invitons à contacter rapidement : Charles Heyser
Normanex - CCI du Pays d'Auge
Tél : 02 31 48 52 04
cheyser@pays-auge.cci.fr

J

JAPON

Mission de prospection du 23 au 28 novembre

En dépit d'une stagnation certaine de son économie, le Japon reste un marché important, riche et porteur.

Les consommateurs sont en effet très friands de produits français, connotés «luxe» quel que soit le niveau de qualité sur le marché français. De plus, être présent au Japon peut représenter un réel avantage en vue de conquérir le marché chinois, très influencé et imprégné par son «grand frère» japonais.

Cette économie en pleine restructuration ne tardera pas à repartir sur de bonnes bases, le gouvernement annonçant d'ailleurs une **légère reprise pour 2003**. C'est donc

maintenant qu'il faut se lancer.

Autant de raisons pour que Normanex propose aux entreprises une mission de prospection avec l'appui de la Mission Economique de Tokyo, qui programmera deux journées de rendez-vous individuels.

Pour plus de renseignements contactez : Yann Dauvillier ou Michelle Vauclin
Normanex/CRCI BN
Tél : 02 31 54 40 25 ou 40 26
normanex@basse-normandie.cci.fr

I

INDE

Mission en Inde en novembre 2003

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

A l'exception des grands groupes —l'Oréal, Saint-Gobain, Alstom, Lafarge, Pasteur Mérieux—, les entreprises françaises y sont encore peu présentes, contrairement aux Anglo-saxons.

Afin de mieux connaître les réalités et les opportunités indiennes, une mission de chefs d'entreprises sera proposée en novembre 2003. Elle sera conduite en collaboration avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, par le biais de sa cellule spécialisée Inde.

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

FORMATIONS

HNI

☐ 12 juin : «Optimiser vos performances à l'export»

☐ 17-18 juin : «Le crédit documentaire»

☐ 24 juin : «Documents d'accompagnement à l'exportation»

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 78 - veronique.creze@rouen.cci.fr

☐ 19 juin : «Affrètement maritime»

Contact : Sophie Zakian - CCI Formation Le Havre

Tél : 02 32 79 50 90 - szakian@havre.cci.fr

☐ 27 juin : «Les bases du fonctionnement des douanes»

Contact : Emeric Boone - ECOFIC

Tél : 02 32 28 70 55

eboone@eure.cci.fr

NORMANEX

☐ 19 juin : «Les documents d'accompagnement des marchandises à l'exportation» — Lieu : CCI Alençon

Contact : Angéline Goupil - Normanex Alençon

Tél : 02 33 82 82 82 - goupil@alencon.cci.fr

☐ 26-27 juin : «Détachement de personnel, chantiers temporaires et expatriation en Union Européenne et hors Union» — Lieu : CRCI BN Caen

Contact : François Dublaron - Normanex Cherbourg

Tél : 02 33 23 32 00

fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

☐ 10 juin : «Formation TVA Intracommunautaire / D.E.B.» — Lieu : Lisieux

Contact : Florence Cros-Gimbert - Normanex Pays d'Auge

Tél : 02 31 14 43 33

fcrosgimbert@pays-auge.cci.fr

ESC ROUEN

• Le **Master in european management** reçoit l'accréditation Mastère MSc décernée par la conférence des grandes écoles.

L'ESC Rouen propose désormais sept formations accréditées par la Conférence des Grandes Ecoles dont six mastères spécialisés.

• Ouverture du Rouen Normandy MBA en novembre 2003

L'enjeu du MBA est d'apprendre à surmonter des situations de plus en plus complexes dans un contexte international par des approches multiples, concrètes et interdisciplinaires.

Le programme entièrement dispensé en anglais s'articule autour de 10 modules. Des séminaires spécifiques à l'étranger sont prévus.

Contact : Benoît Castelnau - ESC Rouen

Tél : 02 32 82 57 56

Le Groupe FIM : des formations à l'international

Le Groupe FIM (service formation des CCI de la Manche) propose, parmi son large panel, un **cycle spécialisé sur l'international : Cadre Commercial pour l'exportation**. Ce cursus, qui dure un an, a pour but de former des cadres commerciaux opérationnels pour un service export en France ou un service commercial à l'étranger (niveau d'entrée : Bac+2). Les étudiants ont la possibilité de faire, en plus de leur stage, des missions à l'étranger pour le compte d'entreprises (étude de marché, lancement de produit...). D'autres formations, comme l'Ecole de Gestion et de Commerce, proposent aussi des stages à l'étranger.

Contact : Marie-Laure Colin - Groupe FIM Saint-Lô - Tél : 02 33 77 43 50

mlc@fim.fr

Participation aux salons internationaux en France

Monsieur V. Sionnière de la Société Bosmy (27), marque Normaclo (fabrication de clôtures, portails avec contrôle d'accès) participera à nouveau au **salon BATIMAT du 3 au 8 novembre 2003** à Villepinte. La Société Bosmy bénéficiera d'une aide ARDIE.


Contact : Bernard Lemoine - HNI Eure


Tél : 02 32 38 81 10


blemoine@eure.cci.fr





Sélection de sites sur le Maghreb


 www.africaintelligence.fr : site d'information sur l'Afrique, avec découpage géographique : Maghreb Confidentiel. Infos payantes et gratuites.


 www.maroc-export.com : source d'information professionnelle sur le Maroc.


 www.leconomiste.com : la version en ligne du «premier quotidien économique du Maroc».


 www.afrikeco.com : le portail des entreprises africaines.

 www.marweb.com : annuaire et moteur de recherche du Maghreb.

 www.jinen.com : portail du Maghreb, site en construction.

 www.business-dz.com : système personnalisé des appels d'offres d'Algérie, par abonnement.

 www.stelfair.com.tn : la foire virtuelle des produits et services tunisiens.

 www.itunisie.biz : annuaire, moteur de recherche du Maghreb

Pour davantage d'informations :

Yann Dauvillier - Normanex - 02 31 54 40 25

Marie-Claude Bernis - HNI Rouen - 02 35 14 38 89

L'actualité des CLUBS

□ Après un rendez-vous le 14 mai qui accueillait «le Pôle normand d'échanges électroniques» et son animatrice, Béatrice Decroux, le **Club WTC au Havre** propose le 3 juin un déjeuner débat sur : «**Transfert de savoir-faire et partenariats industriels à l'international**» avec **Emmanuel Gavois, consultant**.

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

□ 12 juin : la réunion du **Cercle des Exportateurs de l'Orne** prévoit la visite de l'entreprise **Bohin France** à l'Aigle.

Contact : Angéline Goupil - CCI Alençon - Tél : 02 33 82 82 82 - goupil@alencon.cci.fr

□ Après une réunion, à l'invitation de Madame A.M. Wolf dans sa société Mustad, le **Club Maroc Normandie Initiatives** donne rendez-vous à ses adhérents le 13 juin prochain chez Etudes Techniques Ruiz à Octeville sur Mer.

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

□ Une réunion du **Cercle des Exportateurs** (HNI Rouen), tout particulièrement dédiée aux opportunités d'affaires, aura lieu chez **Lorin Systèmes** à Verneuil-sur-Avre le 24 juin prochain.

Contacts : Martine Boisnard - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70 - martine.boisnard@rouen.cci.fr

Patrice Buchicchio - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 92 - patrice.buchicchio@rouen.cci.fr

□ 26 personnes ont participé à la réunion du **Club Echanges Normandie Afrique** qui s'est déroulée le 6 février 2003 à la CCI de Rouen. 2 commissions de travail animées par des membres du Club ont été constituées : -une commission export, pour permettre aux PMI-PME d'avoir une approche commerciale plus forte des pays africains et une commission Madagascar. Ont également été évoqués : l'accueil du Président du Sénégal, M. A. Wade, à l'occasion d'un déjeuner-débat, l'organisation d'une réunion d'information sur Madagascar qui serait suivie d'une mission en octobre 2003, ainsi que l'organisation d'une mission au Cameroun pour participer à la Foire de Yaoundé en décembre 2003.

Les membres du Club se retrouveront le **3 juin au Mercure Champ de Mars** (rencontre des délégations européennes et africaines dans le cadre de **Connect Afrique Europe**) et le **5 juin** à la soirée de gala en présence des représentants de la CCAF.

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

Le colloque USAy des CCE

Le Comité de Basse-Normandie des Conseillers du Commerce Extérieur de la France organise l'après-midi du **22 mai 2003** un colloque, parrainé par le Ministre Délégué au Commerce Extérieur, François Loos : «**La politique commerciale américaine ; une nouvelle donne ?**».

Ce colloque, qui aura lieu au Mémorial de Caen, est organisé en étroite collaboration avec la Maison des Etats-Unis. Il servira au lancement d'un ouvrage des CCE, basé sur l'observation des comportements commerciaux des Etats-Unis dans le monde durant l'année 2002.

Trois tables rondes sont prévues (réglementation et lobbying, politiques commerciales agricole et industrielle, investissements américains à l'étranger et alliances).

Les travaux seront conclus par Jean-François Boittin, Ministre Conseiller pour les Affaires Economiques et Commerciales près notre ambassade à Washington, et Nicole Ameline, Ministre Déléguée à la Parité et à l'Egalité Professionnelle.

Renseignements sur les CCE : Jean-François Wantz, Président des CCE, c/o Normanex, CRCI-BN, Caen - Tél : 02 31 54 40 26 - normanex@basse-normandie.cci.fr

AGENDA

□ **22 mai** - **Réunion «Marché Russe»** - HNI Le Havre

□ **2 au 5 juin** - **Mission «Hongrie»** - HNI Le Havre - Normanex Centre et Sud-Manche

□ **3 juin** - **«Club WTC au Havre»** - (voir CLUBS ci-contre)

□ **3 et 4 juin** - **«Connect Afrique Europe»** - **«présentation du programme PROINVEST (UE et ACP)»** - HNI Rouen/IPAD

□ **5 et 6 juin** - **«32^{ème} Comité Directeur de la Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Françaises»** - Réunion du Club ENA - HNI Rouen/IPAD

□ **11 au 19 juin** - **«Foire d'Alger»** - HNI Rouen - Normanex Caen

□ **12 juin** - **«Cercle des Exportateurs de l'Orne»** - (voir CLUBS ci-contre)

□ **13 juin** - **«Club Maroc Ndie Initiatives»** - (voir CLUBS ci-contre)

□ **23 au 27 juin** - **Mission d'approche du Secteur Automobile Espagnol** - HNI Rouen

□ **23 au 27 juin** - **Mission «Russie»** - HNI Le Havre

□ **24 juin** - **«Cercle des Exportateurs - Rouen»** - (voir CLUBS ci-contre)

□ **25 et 26 juin** - **Journée Pays «Chine»** - HNI Le Havre - Normanex Centre et Sud-Manche

□ **26 juin** - **Les rendez-vous de HNI/FBCCI** - HNI Rouen

Brèves

TÉLEXPORT

La base de données des exportateurs et importateurs français, l'enquête Téléexport 2002 est arrivée ! Cet outil de promotion gratuit, disponible sur différents supports, vous permet d'accroître votre notoriété et de trouver de nouveaux partenaires commerciaux. Pensez à la retourner à votre CCI dûment remplie. Si vous n'êtes pas encore répertorié, contactez votre CCI. *Site web : www.telexport.tm.fr*

AFRIQUE DU SUD

Démantèlement tarifaire. Dans le cadre de l'accord entre l'Union Européenne et la République d'Afrique du Sud, le démantèlement des droits de douanes est bien entré en vigueur. Le SARS (South African Revenue Service) a pris du retard dans la publication des mises à jour, mais les entreprises touchées pourront réclamer au SARS le remboursement des droits payés indûment avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2003.

Source : CFCE, Françoise Lalanne

ETATS-UNIS

Unique déclaration pour transport fractionné. Les douanes américaines permettent, depuis le 27 mars, aux importateurs d'effectuer une unique déclaration d'entrée des marchandises dans le cas d'un envoi fractionné. Cela n'est possible que lorsque l'envoi a été fractionné par le transporteur, que les différentes portions arrivent dans le même port ou aéroport d'entrée, et ce dans les 10 jours calendaires suivant l'arrivée de la première portion. Pour bénéficier de cette facilité, l'importateur devra notifier aux douanes américaines que l'envoi a été fractionné par l'initiative du transporteur, que le reliquat arrivera dans les délais

réglementaires et qu'il a été décidé de ne faire qu'une déclaration unique (*single entry for split shipment*). Dans tous les cas, cette notification sera effectuée avant que l'*entry summary* ne soit fait.

UNION EUROPÉENNE

Préparations pour nourrissons et enfants en bas âges. Directives n°2003/13/CE et 2003/14 du 10.02.2003-JOUE L 41 du 14.02.2003. Ces textes modifient les directives n°91/321 et 96/5 et fixent les limites autorisées pour certains résidus de pesticides contenus dans les produits suivants : préparations pour nourrissons et préparations de suite ; préparations à base de céréales et autres aliments destinés aux nourrissons et enfants en bas âges.

Ces directives établissent : la teneur maximale pour certaines substances, la liste des pesticides dont l'utilisation est interdite dans la fabrication de ces préparations, sachant qu'ils sont considérés comme non utilisés dès lors que leurs résidus ne dépassent pas une teneur de 0,003 mg/kg.

Ces dispositions sont applicables à compter du 6 mars 2003 avec une période transitoire de 3 ans.

Source : Moci 1590

VEILLE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Il s'agit d'une veille sur l'actualité internationale diffusée par e-mail : commerce extérieur français, réglementation, techniques à l'export et à l'import (moyens de paiement, transport-logistique, incoterms...), basée sur une surveillance de la presse nationale et spécialisée. Réalisée par le Service Informations Economiques de HNI Le Havre sur abonnement.

Pour l'adhésion consultez : Zdenka Ljubicic - HNI Le Havre

Tél : 02 35 55 27 16

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



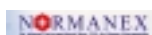
«RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

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



L'Antenne Pologne de la Basse-Normandie

Créée en 2000, cette première antenne du réseau Normanex à l'étranger, située à Cracovie, permet de représenter au mieux les intérêts de la Basse-Normandie et de ses entreprises en Pologne.

Initiée par l'envoi d'un CSNE en Pologne dédié à la recherche de débouchés pour 2 entreprises bas-normandes, ce poste est désormais permanent.

Il a pour but de faciliter les démarches des entreprises qui désirent exporter vers ce pays.

De par sa présence directe sur le marché ciblé, l'antenne permet une remontée rapide des dernières informations stratégiques clés, ainsi qu'une représentation active et permanente de l'entreprise sur le terrain.

Elle peut fournir des études de marché, effectuer des prospections commerciales et assurer différents suivis commerciaux.

*Pour contacter l'Antenne Pologne : Normanex Centre et Sud Manche - Anne-Lise Fer - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr*