

# NORMANDIE

## INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE  
INTERNATIONAL

et

NORMANEX  
Le Réseau International des Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie

Mars - Avril 2007 - n° 21

### EDITORIAL – Georges Cornier - Président du Réseau Normanex

Aujourd'hui, l'économie russe est considérée comme suffisamment saine et prometteuse pour que les entreprises françaises de toutes tailles s'y intéressent : elle confirme son statut de puissance régionale et énergétique et bénéficie d'une stabilité politique notable. La Russie est l'un des rares pays au monde qui affiche un taux de croissance supérieure à 6% depuis ces dernières années, voire plus dans les grandes villes, où une classe moyenne en expansion profite des hausses de salaires et accroît sa consommation. Saint-Petersbourg, qui comptabilise 4 500 000 habitants en est le meilleur exemple avec une croissance de 8,4%, ce qui la conforte dans sa position de capitale touristique, intellectuelle et surtout économique, grâce à son importante ouverture aux échanges internationaux.

Saint-Petersbourg sera d'ailleurs le cadre d'un événement sans précédent du 9 au 14 juillet prochains : "Une Rue Française" dont le principe est de reconstituer temporairement des façades maritimes inspirées des Docks du Havre et des Quais des Chartrons de Bordeaux avec des espaces d'expositions, de conférences et des commerces français en plein coeur de la ville. Cette mise en scène extraordinaire est l'occasion de développer de nouveaux courants d'affaires avec des entreprises russes.

HNI & NORMANEX ont tenu à s'associer à cet événement et vous proposent d'y promouvoir le savoir-faire normand, en tant qu'exposant ou visiteur professionnel. Des programmes complets et modulables, à des prix très étudiés vous sont proposés. Sachons profiter de cette opportunité unique. Je vous y donne rendez-vous et en attendant vous encourage à exporter.



### POUR THIBAUT SAS "LA RUSSIE EST L'AVENIR DE L'EUROPE"

En 1959 la société Thibaut, installée à Vire, créait sa première machine de travail de la pierre. Aujourd'hui l'entreprise comporte 2 sites de production à Vire (où elle emploie 126 personnes), une unité de maintenance et de service en Bretagne (3 personnes) et un site de production basé à Castres (Tarn) en partenariat. Son métier consiste dans la fabrication de machine outil pour la pierre, le béton et le verre. Exportateur aguerri (Thibaut a réalisé sa première vente hors hexagone, au Canada il y a 35 ans), 36% de son activité concerne la France et 64% l'export en 2006. Fabrice Piotrowski, Directeur commercial, a bien voulu témoigner sur cette longue expérience.

#### ■ Qui sont vos clients ?

**Fabrice Piotrowski** : Thibaut vend essentiellement à des sociétés spécialisées dans la transformation de la pierre : la décoration, la rénovation de bâtiments anciens, la voierie et le funéraire, mais aussi le béton ou le verre. Si le funéraire représentait 50% de notre activité il y a encore 5 ans, sa part ne cesse de décroître (moins de 15% aujourd'hui). Par contre ce que nous appelons décoration (fabrication de plans de travail pour cuisine) va croissant.

Les marchés sont en constante mutation et il convient d'innover en permanence ; c'est un travail constant parfois éprouvant et nous le devons à un personnel particulièrement motivé. Nous vendons sur tous les continents et sommes là aussi dépendants des évolutions : au début nous travaillions avec des pays disposant d'"une culture de la pierre", aujourd'hui le marché de la cuisine représente 70% de notre activité et concerne surtout les pays industrialisés.

Nous avons réalisé l'an dernier un CA de plus de 20 millions d'euros, en augmentation de 14% par rapport à l'année précédente.

#### ■ Comment avez-vous pérennisé votre "vocation internationale" ?

**F.P.** : La société embauchait son premier directeur export il y a 28 ans, ce qui traduisait une réelle volonté d'exporter nos produits, plutôt peu

répandue chez les PME à l'époque. La structure commerciale s'est ensuite étoffée, l'entreprise a grandi avec cette vocation, et aujourd'hui une large part du personnel de l'entreprise parle au moins une langue étrangère.

Les foires représentent le meilleur vecteur des ventes même si dans notre cas les budgets d'expositions sont très lourds (frais de transport des machines, et nécessité d'un personnel conséquent). Il est important d'être très actif sur le terrain, attentif à toutes les mutations.

(suite page 2)

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

**CIC Banque BSD-CIN**

**CIN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - Sarah Guerin**  
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

Nous apprécions de travailler avec le réseau consulaire — qui connaît bien notre expertise — pour le partage de connaissances qu'ils peuvent avoir d'autres entreprises et enrichir nos informations sur les marchés.

## ■ Que diriez-vous de vos activités vers la Russie ?

**F.P.** : Nous sommes présents en Union soviétique (à l'époque) depuis 30 ans, particulièrement dans le funéraire. Là aussi le marché a évolué, les sociétés se sont privatisées, nos machines ont fait l'objet de copies locales vendues moins chères ce qui fait que notre marché concerne aujourd'hui davantage les machines à commande numérique, plus sophistiquées, pour lesquelles les clients potentiels sont moins nombreux mais parfaitement renseignés sur les possibilités offertes par les nouvelles technologies.

Nous continuons à être régulièrement présents sur Expostone et participerons à la prochaine édition, du 26 au 29 juin prochains, cela nous permet aussi d'entretenir notre réseau de clients souvent nécessiteux de pièces de rechange.

[www.thibaut.fr](http://www.thibaut.fr)

## ■ Quels conseils donneriez-vous à qui veut travailler avec la Russie ?

**F.P.** : 80% du business se fait à Moscou et 20% à St Pétersbourg qui prend pour sa part de plus en plus d'ampleur.

Après une étude de marché très précise, un agent local (ou une filiale) est indispensable pour naviguer entre les arcanes bureaucratiques, suivre les projets, s'occuper du relationnel. Je recommande aussi les VIE pour la réalisation de l'étude de marché.

La Russie est l'avenir de l'Europe. Elle dispose de tous les atouts (réserve d'or, de pétrole, de gaz, production d'acier, d'aluminium...) pour en faire une économie florissante, le système d'éducation est de haut niveau, les ingénieurs très bien formés. Si elle est encore aujourd'hui tributaire d'une bureaucratie lourde, d'infrastructures routières insuffisantes..., le potentiel est énorme. Dans une dizaine d'années ce sera un marché fabuleux et les français y ont des cartes à jouer. Il faut le vouloir. On ne le répète jamais assez : il est nécessaire, vital d'exporter. Cela demande du courage, de la patience, et bien sûr de trouver les bonnes personnes...

*Propos recueillis par Marie-Claude Bernis*

## “L'EXCELLENCE FRANÇAISE” SÉDUIT LES RUSSES

On pourrait penser que la sarl Haut De Gamme et Innovation (H.D.G.I.) installée au coeur du pays de Bray à Buchy est une société de vente par correspondance sur Internet. Ce serait se tromper ; pour H.D.G.I., Internet, par le biais de son site

[www.luxesurmesure.com](http://www.luxesurmesure.com), n'est que le support de communication — qui passe aisément les frontières — présentant une gamme de “produits d'ameublement et de décoration de luxe à la française”.

Vitrine derrière laquelle se cachent une offre de décorateur-ensemblier qui privilégie le sur-mesure, une vraie passion pour l'artisanat de qualité, des réseaux de fabricants hors pair et un relationnel intense. Créée en novembre 2001, la société, pilotée aujourd'hui par 4 associés, a lancé son site en juillet 2002. De 24 000 euros lors de la création, son capital est passé à 94 000 en novembre 2003. Dans sa gamme “intérieur”, H.D.G.I. propose de beaux objets, meubles, luminaires, textiles somptueux, orfèvrerie... de la commode façon Louis XVI à l'interrupteur ou à la clenche de porte chic, salons de jardins, bancs, transats bains de soleil composant la gamme dite “extérieur”.

Christophe Lemétais, Directeur général nous en dit plus, plus particulièrement concernant sa découverte du marché russe.



## ■ Pourquoi avoir choisi internet pour la diffusion de vos produits ?

**Christophe Lemétais** : Nous avons optimisé au maximum l'outil internet par un référencement judicieux ciblé par rapport au moteur de recherche Google, rendant aujourd'hui notre site incontournable dans notre domaine d'activité, et valorisons les produits présentés grâce à la grande qualité de la photo numérique.

En France la vente sur internet a vraiment décollé de façon significative en 2005, les seniors s'y étant aguerris.

Nous nous appuyons sur un réseau de fabricants qui n'ayant pas toujours forcément la notoriété des grandes marques n'en représentent pas moins l'excellence française en matière d'artisanat, ils sont actuellement de 75 à 80% français mais nous visons à moyen terme le 100%. Grâce à notre référencement particulièrement travaillé, nous valorisons au mieux leur savoir-faire et leurs réalisations.

Nous ne les mettons pas en concurrence et élaborons avec eux une relation de confiance recherchant celui qui sera le plus à même à répondre à un projet spécifique : par exemple pour tel projet nous devrions être à même de trouver un spécialiste du galuchat. Nous nous rendons souvent aux show-room du fabricant en compagnie de l'acheteur.

Mais nous favorisons surtout le sur-mesure : 70% de nos clients nous sous-traitent un projet global (et nous pouvons être amenés à utiliser l'outil informatique dans ce cas à des fins de simulations).

Enfin nous ne vendons pas via Internet au sens stricto sensu car les prix des objets ne sont fournis que si le client potentiel demande la fiche technique par mail, l'objectif étant de cibler notre clientèle tout en nous préservant de la veille concurrentielle.

## ■ Quelle est votre part de vente à l'international ?

**C.L.** : 40% de nos clients sont français et 60% étrangers en particulier

suisse, belges, luxembourgeois, ou des pays du Maghreb ; tous nos clients sont des particuliers. Les français éprouvent le besoin de voir et de toucher que les mentalités étrangères n'ont pas. Nous travaillons également pour des français expatriés dans des pays où ils ne connaissent pas l'offre locale.

## ■ Comment avez-vous été amenés à prospecter le marché russe ?

**C.L.** : Tout s'est déclenché lors de la journée multi-pays organisée par vos réseaux en collaboration avec l'UCCIFE : nous a alors été présenté le potentiel du dispositif NEO à notre égard alors que, je dois avouer, nous étions très réticents quant aux subventions (complexité des montages des dossiers, lenteur...) ; nous avons aussi pu mesurer lors de cette “Journée Pays” que nous n'étions pas faits pour le Canada — notre première approche — ; l'émergence de la possibilité russe, à travers les besoins de la nouvelle strate sociale des nouveaux riches, a commencé à germer ; elle a été confirmée par une recherche documentaire confiée à l'Observatoire International.

En septembre 2006, je participais — soutenu par NEO — à la mission proposée par HNI/Normanex ; j'en ai été enchanté, tout particulièrement par la qualité des rendez-vous (15 en 3 jours !) parfaitement ciblés, toutes — toutes étaient des femmes — architectes, décorateurs, références dans leur pays ; les projets sont tous au-dessus de 5 000 m<sup>2</sup>.

Les professionnels du secteur, lassés et saturés du design italien qui les inonde, ont reconnu en nos produits un “classicisme” qui leur ressemble davantage.

L'image de la France “arrogante” tend à disparaître suscitant à-contrario un réel enthousiasme par l'image du luxe qu'elle représente.

*Lire la suite de ce témoignage en page 8*

## JOURNÉES PAYS

### ROUMANIE

HNI accueille le lundi 12 mars dans les locaux de la CCI de Rouen, Madame Apolozan, Directrice de la CCI franco-roumaine de Bucarest.

Un programme de rendez-vous individuels permettra aux entreprises de faire le point sur leurs potentiels de développement vers la Roumanie.

Contact : Bernard Lemoine - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 79 - [bernard.lemoine@rouen.cci.fr](mailto:bernard.lemoine@rouen.cci.fr)  
Site Web : <http://www.ccifer.ro/> - [www.missioneco.org/roumanie](http://www.missioneco.org/roumanie)

### RÉPUBLIQUE TCHÈQUE — SLOVAQUIE POLOGNE

HNI organise le 13 mars dans les locaux d'HNI Le Havre une journée pays consacrée à la République Tchèque, à la Slovaquie et à la Pologne.

• Programme de rendez-vous individuels avec : Michal Macko, responsable du service Appui aux Entreprises de la CCPT, Armelle Raso, responsable du Service Appui aux Entreprises de la CCIFP, Maria Pribylinova, responsable du Service Appui & Implantation de la CCFS.

• Déjeuner débat à partir de 12h15 :

- "Droits des sociétés & mobilité de la main-d'oeuvre en République Tchèque, Slovaquie & Pologne".

- "République Tchèque, environnement et opportunités d'affaires"

Contact : Alex Bortuzzo - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94 - [abortuzzo@havre.cci.fr](mailto:abortuzzo@havre.cci.fr)

### MAROC - TUNISIE

HNI organise dans ses locaux de la CCI de Rouen le 22 mars prochain une journée pays consacrée au Maroc et à la Tunisie avec Hassan Attou, Directeur de l'Appui commercial aux entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Maroc et Habib Gaida, Directeur général de la Chambre tuniso-française de Commerce et d'Industrie.

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

## NOS AUTRES RENDEZ-VOUS

### ANGOLA

Le 6 mars 2007

L'IPAD organise une réunion d'information sur l'Angola, à la CCI de Rouen. Elle sera animée par Michel Genenine, Conseiller économique et commercial, Chef de la Mission économique de Luanda.

Contact : Thierry Peleau

### RUSSIE

Le 19 mars 2007

HNI le Havre

Contact : Alex Bortuzzo ou David Revert

### TURQUIE

Le 28 mars 2007

HNI Rouen recevra Raphaël Esposito, Directeur de la CC française en Turquie à la CCI de Rouen.

Contact : Férid Ben Raïs

### MEXIQUE

Les 12 et 13 avril 2007

HNI Rouen

Contact : Pascal Joulain

### ROYAUME UNI

4 mai

Normanex CCI Cherbourg-Cotentin

Contact : François Dublaron

## NOUVEAU-BRUNSWICK

Accentuation des relations avec la province canadienne du Nouveau-Brunswick avec l'accueil le 8 janvier dernier à Rouen du Ministre de la Francophonie, Hédart Albert.



Hédart Albert s'est félicité de l'intensification des relations depuis octobre 2004.

En 2006, cinq actions facilitant l'accès au marché canadien et nord-américain pour une dizaine d'entreprises ont été menées.

Le nouveau gouvernement du Nouveau-Brunswick a confirmé son intention de continuer à oeuvrer en ce sens plus particulièrement autour de 3 chantiers : développement économique, énergie (centrale nucléaire, raffinerie de pétrole, terminal méthanier) et éducation.

"Etat le plus branché" selon les termes de Bill Gates, le Nouveau-Brunswick sait faire des NTIC un solide outil au service du développement.

La création du tout récent Laboratoire Champlain entre l'INSERM de Rouen et l'Université du Québec démontre que c'est bien l'ensemble du tissu haut-normand qui oeuvre pour cette démarche de conquête collective canadienne.

Suite du calendrier 2007 :

- Accueil d'une délégation d'entrepreneurs du Nouveau-Brunswick du 2 au 4 mai
- Déplacement d'une délégation normande au Canada du 23 au 30 juin
- Participation du Nouveau-Brunswick au SEINO : 21, 22, 23 novembre
- Marché de Noël "rouennais-canadien" en décembre.

Contact : Pascal Joulain - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 92

[pascal.joulain@rouen.cci.fr](mailto:pascal.joulain@rouen.cci.fr)

Correspondant Normanex CCI Flers/Argentan : Gérard Blondel

Tél : 02 33 64 68 01

## LES BUREAUX DE PRESSE D'UBIFRANCE

Trop souvent méconnus des entreprises exportatrices, les bureaux de presse d'Ubifrance à l'étranger constituent un vecteur important de diffusion des technologies et des savoir-faire français au travers de la presse spécialisée étrangère (35 000 titres internationaux).

1 721 communiqués ont été diffusés par le réseau dans 36 pays en 2005.

Haute-Normandie International souhaite faire connaître cet outil performant et efficace de communication et invite les entreprises à une présentation le vendredi 30 mars 2007 à 10h à la CCI de Rouen.

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)

Retrouvez toutes ces informations et bien d'autres :  
atouts, secteurs porteurs de nos "Journées Pays" ...

[www.normandie-international.com](http://www.normandie-international.com)

# VOCATION EXPORT

## L'ACTUALITÉ DES CLUBS

### □ Le Club Dynamic Export - Calvados

#### • 22 mars : les nouveautés réglementaires

Réunion du Club des Exportateurs du Calvados sur les nouveautés réglementaires en matière de douane, crédit documentaire, logistique/sécurité...

Lieu : Maison des Entreprises et des Territoires / CCI Caen

Contact : Ingrid Berger-Lecouvreur - Normanex CCI Caen

Tél : 02 31 54 54 82 - [iberger@caen.cci.fr](mailto:iberger@caen.cci.fr)

### □ Le Club Export Manche

• 29 mars - 18-22h : Soirée de rencontres des Clubs Export animée par les présidents et animateurs CCI des deux Clubs (Calvados et Manche).

• 26 avril - 18h : au Château de Crosville

- Les nouveautés réglementaires en matière douanière, logistique - Magali Lajoinie, Fil Export

- Le pays de Galle - John Rees

- Centre Relais Innovation - Stéphane Jourdan, CRCI Basse-Normandie

Contacts : • Anne-Lise Fer - Normanex CCI Centre et Sud Manche

Tél : 02 33 91 33 86 - [alf@granville.cci.fr](mailto:alf@granville.cci.fr)

• François Dublaron - Normanex CCI Cherbourg-Cotentin

Tél : 02 33 23 32 23 - [fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr](mailto:fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr)

### □ Le Club Grande Bretagne Normandie

Soirée création le 3 mai

Contact : François Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23

### □ Le Club Chine

La première réunion de l'année 2007 s'est déroulée le 8 février dernier sur le thème du "Contrôle qualité".

HNI avait convié deux spécialistes : Olivier Garnier, responsable du contrôle pré-expédition au sein de TUV sud Chine à Canton et Christophe Cheyroux, Directeur Far East Consult basé à Taipei et Shanghai.

Prestations proposées en Chine, nouvelle norme obligatoire ROHS sur les matières dangereuses, contrôles sur les marchandises ou les fournisseurs, actions à mettre en oeuvre en amont et en aval pour garantir ou améliorer la



qualité des produits fabriqués en Chine... ont été abordés.

Cette rencontre était suivie d'un buffet dinatoire permettant de continuer à échanger.

Prochain rendez-vous : le 5 avril prochain avec visite de l'entreprise Groupe Leader : témoignage sur son action Chine et utilisation du Feng Shui dont a bénéficié son nouveau siège social.

Contact : Laurence Mahot - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95

[lmahot@havre.cci.fr](mailto:lmahot@havre.cci.fr)

□ Le Club Maroc s'est retrouvé le 15 février. Retour de Med-Allia, journée pays du 22 mars et diffusion d'information via les revues de presse ou le sur-mesure ont largement été évoqués.

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

[veronique.creze@rouen.cci.fr](mailto:veronique.creze@rouen.cci.fr)

Revue de presse : [http://www.haute-normandie.net/hni\\_presse/m\\_homepage.asp](http://www.haute-normandie.net/hni_presse/m_homepage.asp)

### □ Le Club ENA

La réunion du Club Echanges Normandie Afrique s'est tenue à l'Ecole Industrielle de Rouen le 25 janvier dernier.

A largement été évoquée la mission au Cameroun (décembre 2006) dont l'objectif était de permettre aux entreprises de se positionner pour la sous-traitance du projet d'extension de l'Usine Alucam (filiale du groupe Alcan) et des projets liés aux investissements du fournisseur d'électricité AES Sonel.

Le Club a validé le programme d'actions 2007 :

• Accueil d'une délégation d'opérateurs du Burkina Faso de la filière Electricité et Télécommunications du 19 au 26 mai 2007 en collaboration avec l'Esigelec et la CCIA du Burkina Faso.

• Report du déplacement en République Démocratique du Congo avec une extension possible au Congo Brazzaville, en septembre 2007 si la situation économique le permet.

• Prochaine Assemblée Générale de la Conférence permanente des Chambres consulaires africaines et francophones en novembre à Bamako au Mali.

• Mise en place de la convention d'affaires Africa-Europa.

Le responsable d'une entreprise d'édition et de communication en Afrique, présentait les guides Zoom : annuaires d'entreprises, édités dans plusieurs pays africains.

Mesdames David et Margain clôturaient la réunion par une présentation et une visite des locaux de l'Ecole Industrielle.

Prochaine rencontre le jeudi 5 avril à l'Esigelec.

Contact : Annie Ducloy - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86

[clubena@rouen.cci.fr](mailto:clubena@rouen.cci.fr)

## FORMATIONS

### HNI ROUEN

□ 15 mars : "Gérer les relations avec les commissionnaires de transport"

□ 20 et 27 mars - 5 avril : "Douane à l'importation et à l'exportation"

□ 5 avril : "Déclaration d'échanges de biens"

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 78

[veronique.creze@rouen.cci.fr](mailto:veronique.creze@rouen.cci.fr)

### NORMANEX - CCI Caen

#### Formations aux techniques du commercial international :

□ 21 mars : "La maîtrise des Incoterms 2000 : un facteur d'amélioration de votre compétitivité"

□ 22 mars : "Tout ce qu'il faut savoir sur les documents d'accompagnement des marchandises à l'export"

Identifier, rédiger et collecter avec rigueur et précision les documents s'inscrivant dans la chaîne chronologique afin d'assurer le bon déroulement de l'exportation et/ou de l'importation.

□ 26 avril : "Construire une offre export efficace" - Comprendre la nécessité de surveiller de près le contenu de l'offre export et d'affiner son plan marketing et communication export.

Lieu : Maison des Entreprises et des Territoires / CCI Caen.

Contact : Ingrid Berger-Lecouvreur - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 82 - [iberger@caen.cci.fr](mailto:iberger@caen.cci.fr)

# CARNET DE ROUTE



I

## ISLANDE

### MISSION DE PROSPECTION COMMERCIALE DU 24 AU 27 AVRIL

A l'occasion du festival français "Pourquoi pas ? Un printemps

français en Islande" organisé en Islande pour renforcer les relations bilatérales et créer de nouvelles coopérations, NORMANEX, en partenariat avec la Chambre de Commerce franco-islandaise et la CCI de Paris, organise une **mission collective multi-sectorielle**.

Un programme de rendez-vous d'affaires individuels est organisé sur 2 ou 3 jours. (Langue de

négociation : anglais) après étude des opportunités des marchés.

#### Les atouts de l'Islande :

- forte augmentation des échanges franco-islandais (+60%)
- doublement des exportations françaises depuis 2 ans
- marché proche et facile d'accès
- PIB par habitant très élevé (46 700 euros), soit 5<sup>ème</sup> rang mondial
- croissance de 7,5% en 2005
- membre de l'Espace Econo-

mique Européen

- position stratégique entre l'Europe et l'Amérique du Nord
- stabilité économique et politique
- absence de corruption dans les milieux économiques et politiques
- haut niveau de qualification de la population.

[www.pourquoipas.is](http://www.pourquoipas.is)

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

L

## LYBIE

### MIEUX CONNAITRE LA LYBIE

La Lybie était à l'honneur à Rouen le 15 février dernier avec la présence de Michal Casals, président de la Chambre de Commerce franco-lybienne, Christian Valery et Xavier Piera, Directeurs au BOI (Bureau des Opérations Internationales).



Une vingtaine de sociétés normandes ont pu mesurer les atouts de cette ancienne colonie italienne qui a plus besoin "d'acquérir du

savoir-faire que d'investissements." Le pays se rééquipe et les besoins en consommation sont nombreux.

Une des clés de la réussite réside dans la rencontre fréquente avec les partenaires : **La Foire de Tripoli** qui se tiendra du 2 au 12 avril est une occasion unique : multi sectorielle, longue... elle permet de multiplier et d'approfondir les contacts si nécessaires aux Lybiens.

Contacts : • *Véronique Crézé - HNI Rouen*  
Tél : 02 35 14 38 78 - [veronique.creze@rouen.cci.fr](mailto:veronique.creze@rouen.cci.fr)  
• *Florence Poiblaud - Normanex CCI Caen*  
Tél : 02 31 54 54 81 - [fpoiblaud@caen.cci.fr](mailto:fpoiblaud@caen.cci.fr)

A

## ALGERIE

### FOIRE INTERNATIONALE D'ALGER DU 2 AU 7 JUIN

L'Algérie affiche aujourd'hui des indicateurs macro-économiques rassurants et demeure un pays convoité par l'ensemble de la communauté d'affaires internationale.

La Foire internationale d'Alger contribue à cet essor et reste indéniablement l'événement économique majeur : 45 pays ont participé à la 39<sup>ème</sup> édition qui regroupait 1 113 exposants. Le Pavillon France demeure le pavillon étranger le plus visité.

**L'édition 2007 se tiendra du 2 au 7 juin et nos réseaux invitent les entreprises à exposer sur le stand collectif Normandie.**

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

C

## CHINE

### LA CHINE DU SUD À VOTRE PORTÉE : MISSION INTERRÉGIONALE NORMANDIE-BRETAGNE DU 18 AU 22 JUIN

La Chine avec un taux de croissance à deux chiffres depuis plus de quinze ans est reconnue dorénavant comme un acteur incontournable de l'économie et de l'industrie mondiale.



4<sup>ème</sup> puissance économique mondiale, atelier du monde et véritable machine à exporter, ce pays est aussi du fait de la croissance de sa consommation fortement demandeur de biens d'équipements et de biens courants.

Bénéficiant d'un réseau de contacts privilégiés en Chine, HNI accompagne tout au long de l'année des entreprises régionales qui souhaitent conforter un partenariat ou une présence.

**Au-delà de cet accompagnement permanent individuel, HNI organise, en collaboration avec la CCI de Rennes et la Chambre de**

**Commerce française en Chine, une mission collective en Chine du Sud du 18 au 22 juin prochains, qui se déroulera à Shanghai, Canton et Hong Kong.**

Un programme de rendez-vous individuels sur site sera proposé avec des partenaires chinois, pré-identifiés selon le cahier des charges de chaque entreprise.

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

# CARNET DE ROUTE

## DOBRO POJALOVAT'V ROSSIYU - BIENVENUE EN RUSSIE

Grâce à la hausse des cours des matières premières, la Russie est un pays en forte croissance qui consomme massivement des produits et des services étrangers. Plus de 3 000 entreprises françaises, parmi lesquelles de très nombreuses PME y exportent régulièrement tandis que plus de 400 d'entre elles y sont implantées sous la forme d'une filiale de production ou de commercialisation, d'une co-entreprise ou plus modestement d'un bureau de représentation.

Que ce soit pour les biens de consommation, les infrastructures de transports et de télécommunications, ou les équipements industriels, la Russie représente pour les entreprises françaises un débouché fort intéressant.

La montée en puissance d'une classe moyenne de nouveaux consommateurs constitue une cible privilégiée pour les produits français de qualité, moyen et haut de gamme.



Les quais des Chartrons reconstitués. Projet Michel Pétauud Letang Architecte dplg

HNI et NORMANEX ne pouvaient rester insensibles à ces opportunités. L'opération "**Une rue française à Saint Pétersbourg**" (encadré ci-joint et photo ci-dessus) leur semble unique pour qui veut découvrir ou intensifier ses affaires dans ce pays et qui plus est à Saint Pétersbourg, l'ancienne cité des tsars se distingue par une croissance exceptionnelle (ci-joint). Ils s'emploieront à permettre aux entreprises de participer sans autre souci que de se laisser guider, à cet événement annoncé déjà comme la plus grande opération de coopération économique et culturelle franco-russe de l'année 2007.

Autre rendez-vous : **Bernard Paitreault, Chef de la Mission économique de Moscou sera à la CCI du Havre le 19 mars prochain pour une Journée Pays.** Comme traditionnellement, des rendez-vous individuels ciblés d'une durée de 30 mn sont proposés.

**Nous avons également dans ce numéro souhaité donner la parole à des entreprises qui connaissent bien la Russie** : Christophe Lemétais, Directeur Général de la société H.D.G.I. a participé à la mission de septembre dernier au cours de laquelle les sociétés ont pu rencontrer Christine Lagarde\*, Ministre déléguée au Commerce extérieur lors d'un debriefing à l'ambassade de France ; quant à Fabrice Piotrowski, Directeur commercial chez Thibaut SAS, il en est convaincu : "La Russie est l'avenir de l'Europe" (pages 1 et 2).

\* Christine Lagarde faisait la promotion de Cap Export PME qui a sélectionné la Russie comme l'un des 5 pays pilotes (fiche export n°71).

### L'ÉCONOMIE RUSSE

Capitale : Moscou

Superficie : 17 075 400 km<sup>2</sup>

Villes principales : St-Petersburg, Nizny Novgorod, Smara

Nbre d'habitants : 145 537 200

Langues parlées : Russe, Ukrainien, Biélorusse

Monnaie : Rouble, RUB\*

Code pays : RU\*\*

Décalage horaire : +2 h en été / +2 h en hiver (Moscou)

**Prévision de croissance 2006 à 6,7%** (croissance 2005 à 6,4%). **Saint-Pétersbourg : entre 7 et 8%** (croissance 2005 : 8,4%).

**Croissance des importations : 35,8%** sur les 9 premiers mois 2006 (et 41,5% pour les importations hors CEI qui atteignent 78 Mds\$). Croissance des importations de biens d'équipement hors CEI : 48,5% au 1<sup>er</sup> semestre.

**Croissance des investissements de 40%** au 1<sup>er</sup> semestre (hors hydrocarbures). Forte croissance des investissements étrangers (27 Mds de dollars sur les 9 premiers mois).

### QUELQUES CHIFFRES SUR NOS EXPORTATIONS VERS LA RUSSIE

Les échanges commerciaux bilatéraux ont atteint 11,5 Mds euros en 2005, avec une hausse de 9,5% par rapport à 2004. Nos exportations vers la Russie s'élèvent à 3,4 Mds euros et nos importations atteignent 8,1 Mds euros.

Si les **biens de consommation** ont bénéficié d'une progression moindre par rapport à l'année précédente (17% en 2005 contre 30% en 2004), les exportations de produits d'habillement, de chaussures et de produits pharmaceutiques ont enregistré une hausse de 30%.

Le **secteur des biens d'équipement** enregistre une régression. En revanche, les exportations françaises d'équipements mécaniques ont progressé de 31%, ce qui correspond au souhait de la Russie de moderniser ses outils de production et de combler un fort besoin en équipements.

L'**industrie automobile** représente toujours 8% de nos exportations totales vers la Russie. Le marché russe de l'automobile est très dynamique depuis 2003.

L'**agro-alimentaire** affiche une progression moyenne (+5,3%) représentant 12% de nos exportations.

# CARNET DE ROUTE

## UNE RUE FRANÇAISE À SAINT-PÉTERSBOURG - L'événement 2007



**Du 9 au 15 juillet 2007, Saint-Petersbourg accueillera une "rue française",** le principe de cette manifestation étant de reconstituer temporairement une rue à l'étranger afin de donner une impulsion aux coopérations existantes et de créer des nouveaux liens entre entreprises françaises et étrangères. C'est ainsi que les villes du Havre et de Bordeaux retrouveront sur les quais de la Moïka les Docks Vauban et les quais des Chartrons.

Organisée avec l'appui des représentations officielles locales (Consulat de France, Mission économique, Institut français) et la ville de Saint-Petersbourg, cette

opération proposera des programmes de rendez-vous d'affaires et de conférences, ainsi que des manifestations culturelles.

Chaque jour, le centre de conférences mettra l'accent sur les opportunités du marché russe et de Saint-Petersbourg en particulier dans les domaines suivants : agro-alimentaire, logistique et infrastructures de transport, bien-être, esthétique et mode, pétrole, gaz, électricité, ...

Sous l'impulsion de l'association Présence France à l'origine du projet, HNI et NORMANEX se mobilisent en partenariat avec la Mission économique de Saint-Petersbourg proposant aux entreprises d'être ou EXPOSANT ou VISITEUR (un programme de conférences et de rendez-vous ciblés avec des professionnels russes sera alors établi).

Cette opération peut prétendre à un soutien financier de la Région sous réserve de répondre aux critères d'éligibilité.



*Les Docks Vauban reconstitués. Projet Reichein et Robert, architectes dplg*

## SAINT-PÉTERSBOURG

La ville de Saint-Petersbourg connaît une croissance cumulée plus forte que le reste de la Russie depuis 2000. La croissance en 2005 est estimée à 8,4%. Cet essor n'est pas seulement le fruit d'un rattrapage des niveaux de vie mais s'appuie également sur une augmentation parfois spectaculaire de la production industrielle. Il est dû à la bonne santé de la production manufacturière, la croissance des productions énergétiques ou minières restant modeste.

D'assez nombreuses entreprises étrangères, finlandaises, américaines et suédoises notamment, ont choisi Saint-Petersbourg comme tête de pont de leurs activités en Russie profitant des avantages comparatifs de la ville : proximité avec l'Europe du Nord, facilités logistiques, coût modéré de la main-d'oeuvre et de l'immobilier industriel, qualité de vie pour les cadres expatriés.

*Sources : l'Exportateur CCIP - Missions économiques - UCCIFE*

MISSION ECONOMIQUE  
[www.missioneco.org/russie](http://www.missioneco.org/russie)

CHAMBRE DE COMMERCE ET  
D'INDUSTRIE FRANÇAISE  
EN FÉDÉRATION DE RUSSIE  
[www.clubfrance.ru](http://www.clubfrance.ru)

BUREAU DE REPRÉSENTATION  
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE  
DE PARIS À MOSCOU  
[www.cci.fr](http://www.cci.fr)

AMBASSADE DE FRANCE EN  
FÉDÉRATION DE RUSSIE  
[www.ambafrance.ru](http://www.ambafrance.ru)

Pour plus d'information, contactez votre expert HNI ou NORMANEX :

• Alex Bortuzzo - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94 - [abortuzzo@havre.cci.fr](mailto:abortuzzo@havre.cci.fr)

• David Revert - Normanex CCI Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 33 - [drevert@pays-auge.cci.fr](mailto:drevert@pays-auge.cci.fr)

## MAROC — MED-ALLIA - 7 AU 9 FÉVRIER À CASABLANCA



La Chambre française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) et Ubifrance — partenaires sur France Expo — organisaient, pour la première fois au Maghreb, MED-ALLIA, forum méditerranéen de développement des entreprises.

Véritable convention multisectorielle d'affaires, l'événement devait réunir près de 200 entreprises françaises, 164 marocaines, 13 entreprises algériennes, 5 mauritaniennes et une vingtaine de tunisiennes. Basée sur des rendez-vous professionnels ciblés "B to B", la rencontre visait à forger à l'échelle de la Méditerranée de nouvelles alliances favorisant les partenariats d'affaires entre marchés de proximité à forts potentiels. Durant ces trois journées les échanges ont été intenses pour se connaître et convaincre, identifier et emporter la décision de futurs partenaires. 9 entreprises normandes ont participé.

Contacts : • Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78

[veronique.creze@rouen.cci.fr](mailto:veronique.creze@rouen.cci.fr)

• Florence Poiblaud - Normanex CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 81 - [fpoiblaud@caen.cci.fr](mailto:fpoiblaud@caen.cci.fr)

## COFACE 2007

A l'occasion de son colloque annuel, le 25 janvier dernier, sur l'évolution du risque pays dans le monde, Coface a annoncé une faible augmentation des risques en 2007, après l'amélioration générale des dernières années.

- La croissance des pays industrialisés sera moins dynamique, avec une augmentation des risques dans certains secteurs d'activité (construction, automobile, informatique, grande distribution, pharmacie). Cette modération s'accompagnera d'une convergence des rythmes d'activité entre les Etats-Unis et l'Union européenne.

- L'augmentation de l'endettement en devises de leurs entreprises fragilisera les pays émergents et pourrait provoquer des défauts de paiement en chaîne, face à une crise de change, à un ralentissement brutal ou de perte de confiance des opérateurs compte-tenu des problèmes de gouvernance dans certains pays de la zone.

Coface a noté des évolutions positives pour les pays suivants : Slovaquie, Bulgarie, Mexique, Brésil, Colombie, Maroc, Tunisie, Cap Vert, République Dominicaine.

- L'Asie continue d'afficher des taux de croissance record. En Chine, on constate une détérioration des comportements de paiement tandis qu'en Inde ceux-ci s'améliorent grâce à une croissance robuste.

- L'Amérique latine est la seule zone où les risques baisseront de manière significative en

2007, le désendettement des économies majeures de la région favorisant un environnement plus stable pour les entreprises.

- L'activité en Europe centrale et en Turquie reste dynamique, mais leurs entreprises s'endettent trop alors que la zone est, de loin, la plus vulnérable au risque de change.

- Dans la CEI, la croissance reste forte, mais les risques liés aux lacunes de gouvernance ne peuvent pas être négligés. La confirmation d'une croissance forte et l'amélioration de la situation financière globale de la Russie contrastent avec une relative détérioration du climat des affaires, marqué par une forte instabilité des droits de propriété.

- L'Afrique du Nord, le Proche et le Moyen-Orient continueront de bénéficier d'une conjoncture favorable, mais qui peut être perturbée par l'évolution géopolitique régionale et des fragilités persistantes en termes de gouvernance.

- L'Afrique, enfin, continuera de consolider sa situation économique, notamment grâce aux cours des matières premières. Mais là encore, subsistent des lacunes politiques et de gouvernance.

Les notations pays @rating Coface sur 154 pays sont accessibles et mises à jour régulièrement sur le site [www.cofacering.fr](http://www.cofacering.fr), rubrique rating pays. Informations auprès de l'Observatoire International : 02 35 14 38 89

## LE PRINTEMPS DES FESTIVALS

### DEAUVILLE ACCUEILLE L'ASIE



La 9<sup>ème</sup> édition du Festival du Film Asiatique de Deauville se tiendra du **mercredi 28 mars au dimanche 1<sup>er</sup> avril 2007**.

40 films seront projetés.

Mais plus que le cinéma, c'est l'Asie qui se donne rendez-vous à Deauville avec son Village Asia, 3 000 m<sup>2</sup> dédiés à "l'Art et la Culture", "la Gastronomie", le "Bien-être", "l'Economie"...

### LE FESTIVAL DU CINÉMA NORDIQUE

se déroulera du **21 mars au 1<sup>er</sup> avril à Rouen**.

A l'occasion de cette 20<sup>ème</sup> édition, les organisateurs présenteront leurs "coup de coeur". A l'occasion également de la saison néerlandaise en France et des 50 ans de l'Institut Néerlandais de Paris, le Festival présentera dix films illustrant le renouveau du cinéma des Pays-Bas.

## BRÈVE

**ROUMANIE ET BULGARIE** — Suite à leur entrée dans l'Union européenne au 1<sup>er</sup> janvier 2007, tous les flux de marchandises entre la France et la Roumanie ou la Bulgarie font désormais l'objet d'une DEB et non plus d'un DAU.

Publication éditée par les réseaux

**HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX**

ISSN 1761 - 6085

• **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** : Gérard Vargas, Michelle Vaublin

• **REDACTEUR en CHEF** : Marie-Claude Bernis

• **REDACTION** : les réseaux HNI, NORMANEX, EIC et leurs partenaires

• **MAQUETTE** : Nicole Vespier - CCI de Rouen

• **IMPRESSION** : ETC - 76190 Yvetot - Tél : 02 35 95 06 00

[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 89 - [hni@rouen.cci.fr](mailto:hni@rouen.cci.fr)

- **CCI du Havre/WTC** - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00 - [hni@havre.cci.fr](mailto:hni@havre.cci.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) - [drobin@caen.cci.fr](mailto:drobin@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)

suite du témoignage de la sarl H.D.G.I. page 2

### ■ Quelles retombées attendez-vous, quelles sont les spécificités des affaires à la Russe ?

**C.L.** : Passé une certaine froideur lors des premiers contacts, le client russe a culturellement besoin de créer un relationnel au préalable, ce qui donne une certaine lenteur aux affaires ; mais il faut savoir qu'une personne qui accepte de vous recevoir est potentiellement intéressée : ils n'ont pas de temps à perdre ; le respect de la parole est un élément fondamental. Nous tissons des relations de confiance.

Les projets que nous avons évoqués sont lourds et longs. Le vrai retour sur investissement de ce déplacement ne pourra guère être mesuré avant 6 mois. Sollicitations et contacts perdurent : je n'ai pas épuisé tous les rendez-vous que j'aurais pu avoir ; une autre mission va certainement m'être nécessaire !"

### ■ Quelles sont les perspectives de H.D.G.I. ?

**C.L.** : Pour répondre à la demande de nos clients étrangers, notamment russes, qui souhaitent investir en France, nous allons nous orienter vers une activité en amont avec la recherche de biens immobiliers d'exception. Notre offre serait alors globale en ce qui concerne le luxe et le sur-mesure relatifs à l'habitation.

Seconde perspective : nous allons réserver l'activité "recherche d'antiquités d'exception" à une clientèle réelle et non plus potentielle, cette activité n'apparaîtra de fait plus sur internet car elle restera dédiée à notre clientèle active.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis