

NORMANDIE

INTERNATIONAL

www.normandie-international.com

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

Mai - Juin - Juillet 2007 - n° 22

EDITORIAL – Vianney de Chalus - Président du Réseau HNI

Améliorer son positionnement concurrentiel demeure pour la PME un souci quotidien. Ballotée entre des flux permanents, contradictoires, opportunités, dangers..., l'entreprise éprouve la nécessité de se protéger tout autant que de se montrer offensive. La maîtrise de l'information, l'analyse savante des données, un management adapté, pouvoir disposer d'outils efficaces deviennent essentiels.

Les PME "craignent" encore parfois l'Intelligence Economique qu'elles croient réservée aux grands groupes. On ne craint que ce que l'on méconnaît. L'Intelligence Economique est une arme au service de la stratégie de chacune pour développer ses avantages comparatifs. Aujourd'hui les chinois forment 3000 étudiants à l'IE ; au coeur d'une concurrence impitoyable, il en va de la survie de nos PME.

C'est aussi de l'IE que de favoriser justement le rapprochement entre la force de ces grands groupes et ce terreau d'inventivité et d'innovation que sont les PME, de pouvoir s'appuyer sur des réseaux, de pouvoir influencer l'environnement à travers le lobbying.

Certes l'entrepreneur français se montre souvent "individualiste". Mais la satisfaction dont font preuve chercheurs, acteurs, enseignants, à travailler ensemble au sein des pôles de compétitivité montre bien que "l'intelligence" rend optimiste.

A travers un plan d'action sur 3 ans élaboré avec les soutiens du Feder, de la DRIRE et de la Région Haute-Normandie, le réseau consulaire souhaite sensibiliser le plus grand nombre de PME à l'Intelligence Economique. Au coeur de tous les réseaux, il se dote avec la plate-forme collaborative Ecobiz d'un nouvel outil de partage de l'information.

J'accorde avec mes équipes la plus grande importance à ces initiatives, ayant l'ambition avec chacune de nos entreprises qu'elle puisse se construire un futur.



CENTAURE : L'INFORMATION À GRANDE ÉCHELLE

La société Centaure, dont le siège social est situé à Romilly sur Andelle, fabrique des échelles, escabeaux, échafaudages, plates-formes, crinolines, ... disposant de plus de 700 références à son catalogue. Intégré dans le groupe Duo Finances début 2006, Centaure emploie 200 salariés. Son CA global atteint 30 millions d'euros.



La société créait un dépôt en Allemagne en 1964, exportait pour la 1^{re} fois au Moyen-Orient en 1991, ouvrait un bureau en Russie en 1993 ; réalisant plus de 20% de ses affaires à l'export elle est aujourd'hui présente dans une trentaine de pays étrangers. La rencontre en 2003 avec l'ARIST Haute-Normandie dont Christophe Vinsonneau, Président Directeur Général a apprécié l'approche pragmatique, a été l'occasion de "défricher le terrain" en matière d'Intelligence Economique. L'ensemble du comité de direction (10 cadres, moyenne d'âge : 30-35 ans) s'est "mis en éveil". Récit d'une mutation.

■ Comment Centaure a-t-il mis en place cette démarche ?

Christophe Vinsonneau : Se dire "quelle est notre vision stratégique ?" est pour une PME un exercice extrêmement difficile qui demande du temps et une organisation. Nous avons établi un planning pour réfléchir et mettre en place la veille stratégique : les règles ont été définies, normalisées, le processus cadré.

Ce travail a été intégré au processus ISO 9001 (amélioration continue de l'organisation) garant de pouvoir faire vivre ce système.

Les certifications version 2000 n'ont rien à voir avec les versions 1994 où on écrivait ce que l'on faisait et faisait ce qui était écrit... La grande différence de la version 2000 (moins de 15% des entreprises certifiées 94 ont été certifiées 2000) est la capacité de mesurer ses performances grâce à des indicateurs, de mettre en place des processus avec des objectifs précis, d'accepter de se remettre en cause, de se mesurer, de communiquer : c'est à l'intérieur de ce cercle vertueux que nous avons intégré notre démarche d'Intelligence Economique. Nous avons défini un

vrai plan d'action. Il ne s'agit pas seulement de se procurer de l'information mais d'être apte à la trier, à l'analyser en fonction de sa pertinence —et ce qui n'est pas pertinent aujourd'hui peut l'être demain— et ensuite à l'utiliser.

(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

■ Vous êtes-vous appuyés sur un outil particulier ?

C.V. : Le choix d'un logiciel de veille a alimenté nos débats. Nous avons choisi de privilégier l'organisation (ce qui permettrait d'intégrer aisément ensuite un logiciel). Nous avons défini les différents domaines stratégiques, chacun s'est vu attribué une veille dans son domaine et hors de son domaine. Ont été recensés les sources et supports (presse, internet avec google alert, mais aussi exploitation des salons, préparation de visites...), évitant les redondances (qui lit quoi).

Un tableau a été mis en place pour communication de ces informations structurées, hiérarchisées (rentrants, capteurs, degré de véracité, etc...)

Le comité de direction valide tous ces éléments chaque mois : ou on classe, ou on garde, ou on émet un plan d'action...

■ Quels résultats avez-vous vu émerger ?

C.V. : Le travail se faisant en profondeur, nous disposons de beaucoup plus d'informations qualitatives qui sont replacées dans le cercle de notre vision stratégique. Cette démarche nous a permis d'anticiper (nouvelles normalisations, sorties de brevets...).

Sur des enjeux industriels, cela nous permet de sortir de cadres de référence perturbants — car on croit toujours tout savoir sur son métier — Notre vision du monde s'en est trouvée modifiée. Nous avons pris conscience que notre sphère d'action et de pensée (hexagonale et

circonscrite) pouvait être élargie... Notre façon de regarder également : ce que l'on ne regardait pas, on le regarde maintenant. Notre champ de vision a évolué : on n'écoute plus forcément pour soi mais aussi pour les autres : on apprend à prendre conscience des intérêts des uns et des autres. On donne aussi envie à nos interlocuteurs de donner de l'info.

■ Parleriez-vous de guerre économique ?

C.V. : Tout à fait. Et j'ai le sentiment que la France a pris du retard.

Nous devons prendre conscience que nous sommes parfois mal protégés et connaître les pratiques en ce domaine.

Les français ne se montrent pas naturellement des gens de réseaux (de vrais réseaux où l'on donne tout autant que l'on reçoit, suscitant un vrai esprit de confrérie). La réflexion de nos politiques en matière d'Intelligence Economique gagnerait à être continue et menée conjointement avec les entreprises en attente d'une émulation positive.



Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

www.centaure.fr

LA MAÎTRISE DE L'INFORMATION : UNE NÉCESSITÉ POUR ELDIM



Beaucoup ignorent que Caen abrite dans sa périphérie la plus proche, à Hérouville Saint Clair, le second laboratoire d'optique français. Eldim fabrique des équipements de mesure (photométriques et calorimétriques) pour les écrans plats et est leader mondial dans le domaine. A travers la mesure angulaire et le test d'uniformité, il évalue la qualité optique des écrans LCD. La société créée en 1990, emploie 70 personnes.

Sa clientèle (fabricants de composants ou d'écrans — Sharp, Sony, Samsung—, ou intégrateurs — IBM, Apple, Valeo, Honeywell, Nokia, Motorola—) est principalement étrangère. L'Asie, où la clientèle est composée de fabricants, représente 60% du marché ; Eldim touche également une importante population de "start up" aux Etats-Unis et vend à des intégrateurs en Europe. Aguerrie à la "high tech", elle déploie une politique d'Intelligence Economique qui lui apparaît comme une évidence.

Jean-Noël Curt, Directeur commercial, a bien voulu témoigner.

■ Comment Eldim s'est-elle ouverte à l'Intelligence Economique ?

Jean-Noël Curt : Entreprise high tech, pionnier dans l'utilisation d'internet, au fait de ces méthodes, pratiquant la recherche de façon permanente, c'est "naturellement" que l'entreprise s'est glissée dans une démarche d'IE.

Confortée en cela par la politique régionale développée dans les années 1990 par le préfet Pautrat qui fit de la Basse-Normandie un laboratoire expérimental précurseur dans le domaine. (On se souvient du grand événement que furent les 1^{ères} assises régionales le 15 décembre 1997).

Les techniques de la recherche d'informations sont courantes dans un secteur technologique où la recherche et la surveillance de brevets sont systématiques. Nous avons longtemps travaillé avec l'ADIT qui nous a également aidés dans cette approche.

■ Avez-vous mis en place une organisation particulière ?

J-N.C. : Oui, l'information disponible est de plus en plus importante. Il faut la qualifier pour la rendre utile, sous peine d'être submergé sans gain. L'aspect offensif avec la recherche et le suivi des informations repose sur 4 personnes : 2 personnes à la cellule Recherche et Développement, une personne à mi-temps qui se consacre à la recherche de brevets et moi-même.

Cependant l'ensemble du personnel est sensibilisé au partage de l'information, à l'exploitation des retours de salons...

L'Intelligence Economique c'est aussi apprendre à connaître mieux nos fournisseurs et nos clients, leurs besoins spécifiques et leurs structures, à

débusquer les personnes clés. Nous y oeuvrons tous ensemble ; ceci est indispensable pour bien vendre.

■ Et sur le mode défensif ?

J-N.C. : Nous avons défini une politique en interne pour maîtriser la fuite d'infos. Des personnes de la DST — qui contactent les entreprises exportatrices dites "sensibles" — sont intervenues auprès de l'ensemble du personnel, particulièrement ceux en contact avec le monde extérieur.

Nos collaborateurs font de fait, particulièrement attention aux types d'informations qu'ils donnent, à leur intérêt pour le client et à leur niveau de confidentialité. Nous avons également réalisé de gros effort en ce qui concerne la maîtrise de la sécurité informatique.

■ Parleriez-vous de guerre économique ?

J-N.C. : Oui car l'enjeu est vital.

Les entreprises ont mesuré l'importance de l'information. Elles s'organisent pour la collecter et la valoriser.

D'autre part les marchés se complexifient, que ce soit avec les clients ou les partenaires. Le niveau des informations transmises est de plus en plus important. C'est pourquoi nous sommes désormais amenés à mettre en place plusieurs accords de confidentialité par mois.

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

www.eldim.fr

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE SLOVAQUIE - POLOGNE



Une journée d'information sur la République Tchèque, la Slovaquie et la Pologne s'est tenue le 13 mars dernier à la CCI du Havre.

24 rendez-vous d'affaires ont été organisés entre des entreprises haut-normandes et les spécialistes des CCI françaises de ces 3 pays afin de discuter des opportunités d'affaires sur ces marchés toujours très porteurs.

Au cours d'un déjeuner débat, l'Euro Info Centre de Haute-Normandie a évoqué le droit des sociétés ainsi que la mobilité de la main-d'oeuvre en République Tchèque, Slovaquie et Pologne.

La CCIFT a quant à elle, présenté les atouts et les opportunités d'affaires du marché tchèque.

RUSSIE

Le 19 mars, c'était au tour de la Mission Economique de Moscou de rencontrer les entreprises haut et bas-normandes afin de discuter avec elles des opportunités d'affaires en Russie sur leurs marchés respectifs. A cette occasion, M. Konarsweski de l'association **Présence France** est venu leur présenter l'opération "Une rue française à St-Petersbourg", forum d'affaires qui aura lieu du 9 au 15 juillet 2007 (notre revue n° 21).

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

GRANDE-BRETAGNE

Les 10 à Rouen et 11 mai à Caen, Pascaline Blua, Directrice de l'Appui et du Développement à la Chambre de Commerce Française en Grande-Bretagne, recevra, lors d'entretiens individuels :

- le 10 mai à HNI (CCI Rouen)
- le 11 mai à la CCI Caen

des entreprises régionales intéressées par ce marché.

Contacts : • Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr
• François Dublaron - Normanex CCI Cherbourg-Cotentin
Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

INDE

Les 29 mai au Havre et 30 mai à Caen

Les entreprises régionales qui souhaitent en savoir plus sur le développement de ce nouvel acteur majeur de l'économie mondiale et des opportunités d'affaires vers ce pays pourront rencontrer lors d'entretiens individuels, Jean Leviol, Chef de la Mission Economique à New Delhi :

- le 29 mai à la CCI du Havre
- le 30 mai à la CCI Caen

Contacts : • Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr
• Michelle Vauclin - Normanex CRCI
Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.cci.fr

BRÉSIL-ARGENTINE- CHILI

Le 20 juin la CCI de Dieppe accueillera :

- Mme Liliana Hidalgo, Directrice Générale de la CCIF en Argentine
- Mme Sueli Lartigue, Directrice Générale de la CCIF au Brésil
- Mme Marie Deschaseaux, Directrice Générale de la CCIF au Chili

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

SUISSE

Le 20 juin à Rouen

Se situant parmi les 10 premiers clients de la France, la Suisse représente un marché potentiel important pour les entreprises françaises. Romain Duriez, Directeur de la Chambre de Commerce Française en Suisse, recevra, lors d'entretiens individuels, les entreprises intéressées par ce marché.

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

AUTRALIE

Journée pays Australie dans les locaux de HNI Rouen en juin.

Date à confirmer.

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

UN SCHÉMA SECTORIEL À L'INTERNATIONAL POUR NORMANEX EN COHÉRENCE AVEC LE S.R.D.E.

Dans le cadre de l'élaboration du SRDE, la Région a souhaité dynamiser les exportations bas-normandes avec deux objectifs principaux : accroissement du nombre d'entreprises exportatrices et augmentation du volume exporté.

L'objectif premier des CRCI de Basse-Normandie étant de servir toutes les entreprises de la région, quels que soient leur taille, leur secteur d'activité et leur localisation, il a été décidé d'opter pour une stratégie qui viendra "muscler" et renforcer les axes principaux du S.R.D.E.

En s'appuyant sur des ressources spécialisées au niveau régional et dans un souci d'accès équitable aux prestations du réseau et de renforcement de la professionnalisation des services apportés, le nouveau schéma régional de NORMANEX confortera l'appui aux entreprises dans le développement de leurs activités internationales.

Le service NORMANEX géré par la CRCI pour le compte et au nom de l'ensemble des CCI de la Région sera renforcé avec le recrutement de 2 chargé(e)s de mission.

L'action de cette nouvelle structure régionale comporte 3 axes fondamentaux :

- La connaissance individuelle et collective des entreprises et de leur environnement à travers :

- l'organisation de journées pays, de séminaires et de réunions thématiques,
- l'organisation d'opérations collectives regroupant des entreprises régionales et notamment sur le grand export et les pays cibles (Chine, Japon, Inde, Russie, Etats-Unis).

→ L'accompagnement structurant et opérationnel des entreprises à toutes les étapes de leurs démarches à travers :

- Initiatives Export
- La mise à disposition d'outils, de compétences et d'informations, à travers
- le Centre Régional de Documentation International (C.R.D.I.)

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

ACQUERIR L'INTELLIGENCE DU MONDE

Les frémissements se confirment : la France prend de plus en plus la mesure de l'Intelligence Economique, la nécessité pour ses entreprises de se montrer tout autant offensives que défensives sur un échiquier mondial que les technologies de l'information ont profondément bouleversé.

La CRCI de Haute-Normandie lançait le 28 mars dernier au CNPP (Centre national de la Prévention et de la Protection) à Vernon le dispositif régional d'accompagnement des entreprises à l'IE lors d'un forum où entreprises, conseils et institutionnels ont pu débattre lors de tables rondes particulièrement passionnantes. Ce fut l'occasion de présenter l'Autodiagnostic IE gratuit, qui est au coeur de cette action de sensibilisation visant à aider chaque PME/PMI à mettre en place son propre dispositif. Les 3 grands volets de l'IE y sont abordés : connaissance de son environnement par la maîtrise de l'information, politique d'influence et protection.

Autre événement haut-normand : tous les acteurs économiques régionaux peuvent désormais accéder à une information dédiée en ligne et échanger en réseau sur ECOBIZ Normandie, outil collaboratif commun aux 7 CCI de Haute-Normandie et dispositif protégé de partage des connaissances (témoignage p.5).

L'IE ne se cantonne pas à servir d'instrument défensif face aux multiples menaces qui cernent l'entreprise exportatrice ; elle devient offensive pour permettre de trouver des clients et de conquérir de nouveaux marchés ; les CRDI et Observatoire International —ci-dessous— sont à cet égard des incontournables tout comme l'action des Conseillers en Développement International qui, à travers leurs réseaux et les différents clubs pays qu'ils animent (certains via Ecobiz à l'instar du Club Chine) favorisent ces cultures croisées.



Le Président Hérail lors de la soirée de lancement d'Ecobiz Normandie le 11 avril au PNEE. Il avait le plaisir d'y accueillir Dominique Wolton pour une conférence sur "la mise en réseau et la circulation de l'information dans les entreprises".

Contacts : • Marie-Claude Bernis - Chargée de mission Veille internationale - Tél : 02 35 14 38 89 - marie-claude.bernis@rouen.cci.fr
• Autodiagnostic IE : Marie Culem - CRCI HN - Tél : 02 35 88 44 42 - culem@haute-normandie.cci.fr

DES LIEUX DÉDIÉS À L'INFORMATION INTERNATIONALE

A Caen, Rouen et au Havre, l'entreprise exportatrice dispose de son espace d'information spécifique au travers du Centre Régional de Documentation Internationale en Basse-Normandie et de l'Observatoire International en Haute-Normandie.

Travaillant en étroite collaboration avec les équipes de Conseillers en Développement International, des spécialistes de l'information, aguerris aux sources et à la recherche, proposent toute une gamme de prestations à même d'éclairer l'exportateur.

Si "l'espace papier" a tendance à se formater différemment au travers de l'ère internet, CRDI et Observatoire International n'en sont pas moins d'indispensables plates-formes d'informations que l'on ne saurait trop vous recommander de contacter.

Ils travaillent régulièrement (et avec Ubifrance dont ils sont centres relais) au choix d'une sélection d'ouvrages qui paraît régulièrement dans votre revue Normandie International (page centrale).

LE CENTRE RÉGIONAL DE DOCUMENTATION INTERNATIONALE

Le CRDI de Basse-Normandie effectue pour l'entreprise des recherches d'informations concernant les marchés étrangers (informations pays/produits, réglementations, études de marché, liste de prospects/entreprises étrangères). Il propose également des prestations de veille individualisée sur-mesure (pays/secteurs, évolutions secteur/marché, appels d'offres internationaux...) suivant un cahier des charges défini avec l'entreprise. Il suit tout particulièrement les secteurs des pôles de compétence bas-normands.

Le CRDI est aussi le relais d'Ubifrance en région. Dans le cadre de la convention tripartite Ubifrance, Région Basse-Normandie et la CRCI à travers le réseau NORMANEX, l'entreprise peut acquérir les ouvrages de la librairie internationale tout en bénéficiant d'un ticket modérateur allant de 25 à 50% (contactez le CRDI pour connaître les critères d'éligibilité).

Contact : Eléonore Eveno - Tél : 02 31 54 40 25
crdi@basse-normandie.cci.fr
CRDI Basse-Normandie - CRCI Caen Saint-Contest
Horaires d'ouverture au public : 9h / 12h - 14h / 17h
http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter_echanger/CRDI.html
http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter_echanger/newsletter_internationale.asp

L'OBSERVATOIRE INTERNATIONAL

Liste d'entreprises importatrices et exportatrices de Haute-Normandie, implantations étrangères, coordonnées d'organismes, de traducteurs, choix d'incoterms, stage à l'étranger, marchés porteurs au Royaume Uni, accès au marché du vin en Chine, conditions d'implantation en Espagne, constitution d'une société au Maroc dans le secteur de l'automobile...

Tels sont les sujets qu'a été amené à traiter l'Observatoire International HNI, centre de ressources informant sur les techniques du commerce international, l'information réglementaire, sectorielle, les marchés étrangers... Il peut effectuer des veilles sur-mesure (évolutions d'un secteur d'activité, surveillance de concurrents, nouvelles réglementations...) et réalise de nombreuses revues de presse.

Installé géographiquement sur 2 sites, il accueille les entreprises dans ses espaces de consultation où il dispose de fonds d'ouvrages et de revues. A noter que son site havrais est plus spécialisé sur Asie / Europe de l'est et Rouen sur Afrique / Maghreb / Amériques / Europe du Sud.

Comme le CRDI en Basse-Normandie, il est également relais d'Ubifrance.

Rouen

• Typhaine Taude / Catherine Lhotellier
Tél : 02 35 14 38 91/90
observatoire.international@rouen.cci.fr
Observatoire International - CCI de Rouen
Palais des Consuls - 4, rue Docteur Rambert
Horaires d'ouverture : lundi au jeudi :
9h / 12h - 13h30 / 17h — vendredi : 9h / 12h

• Marie-Claude Bernis - Chargée de mission
Veille internationale - Tél : 02 35 14 38 89

• www.rouen.cci.fr/crdi

Contacts :

Le Havre

• Catherine Cavelan - Tél : 02 35 55 27 11
observatoire.international@havre.cci.fr
Observatoire International - CCI du Havre
Esplanade de l'Europe
Horaires d'ouverture :
lundi au vendredi : 9h / 12h - 13h30 / 17h

VOCATION EXPORT

ENTRETIEN AVEC UN "FAN D'ECOBIZ"

Lionel Laborde dirige une société spécialisée en électronique pour la marine, le fluvial et le portuaire située entre autres à Montivilliers. Il est usager de la plateforme collaborative Ecobiz depuis son lancement par le Havre en 2005 et s'est inscrit aux communautés RH, TIC, Performance Industrielle et au club CDES. Pour lui, Ecobiz représente un "point de rencontre et un bon moyen pour échanger". Quand, chef d'entreprise, il retrouve 200 mails après un déplacement de 2 jours, il avoue qu'il zappe mais par contre il ira sur Ecobiz "à son rythme"; il sait qu'il retrouvera en un point unique, à son gré, les revues de presse excessivement appréciées, les Power Point des séminaires, les compte-rendus des rencontres et conseils d'experts, des sélections d'appels d'offres, des informations sur-mesure..., "le besoin en veille est primordial"...

Le manque de temps est pour lui un mauvais procès que l'on peut faire à ce type d'outil.

Lionel Laborde collabore régulièrement: il a réagi tout récemment sur le club TIC suite à la diffusion d'un article sur le rapprochement de laboratoires.

La communauté virtuelle Ecobiz ne vient en rien se substituer aux rencontres physiques: bien au contraire, il est l'outil qui permet de perpétuer ces rencontres.

L. Laborde invite les animateurs à les "multiplier particulièrement au début pour encourager la cristallisation du groupe, la convivialité, favoriser l'envie d'échanger, créer cet "esprit club".

Le partage d'expériences amène à la création d'un véritable réseau de connaissances (dans tous les sens du terme). "Cela resserre de surcroît les liens avec les CCI où "il y a tant de ressources" (il vient de déposer un brevet qu'il n'aurait jamais pu faire sans le soutien de la CCI).

Bien-sûr il y a l'écueil de la concurrence; de là la nécessité d'un médiateur apte à calmer les "ardeurs belliqueuses"!

"C'est l'image dans sa globalité du tissu économique régional qui s'en trouvera changée".

L'ACTUALITÉ DES CLUBS



Le Club Chine

Une trentaine d'entreprises se sont retrouvées chez Groupe Leader à Octeville sur Mer le 5 avril. Thierry Delerue, PDG, a présenté ses nouveaux locaux et leur environnement Feng Shui, évoquant également ses actions à l'international plus particulièrement sur le marché chinois.

Arnaud Bertrand-Deviller, Consultant en Feng Shui est également intervenu sur cet "outil" favorable à l'environnement des affaires.

La prochaine réunion se déroulera le 7 juin à la CCI Le Havre, à 18h.

Olivier Lefebvre, Avocat associé du Cabinet Adamas et membre expert du Club, interviendra sur le thème: "Hong Kong, place privilégiée pour un développement des affaires en Chine?".

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

Le Club ENA

La réunion du Club ENA du 5 avril dernier s'est tenue à l'ESIGELEC. A l'ordre du jour:

- Missions en Angola en juillet 2007 (négociation en cours avec UbiFrance pour permettre aux entreprises de se regrouper sur un espace collectif sur la foire de Luanda, 12 au 15 juillet), en République Démocratique du Congo du 29 septembre au 6 octobre, au Mali et au Burkina Faso du 29 novembre au 6 décembre.

- Accueil d'une délégation d'opérateurs du Burkina Faso de la filiale Electricité et Télécommunications du 20 au 22 juin 2007.

- La Convention d'affaires Africa-Europa devrait se tenir à Rouen en juin 2008.

Le club a également validé 3 nouvelles adhésions ce qui porte à 44 le nombre d'entreprises adhérentes.

La prochaine réunion se déroulera le 20 juin prochain dans le cadre de l'accueil de la délégation d'opérateurs du Burkina Faso.

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

Le Cercle des Exportateurs de l'Orne

- 10 mai: le marché du Maghreb

- 28 juin: optimiser ses achats à l'international

Contacts: • Gérard Blondel - Normanex CCI Flers/Argentan - Tél: 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

- Angéline Goupil - Normanex CCI Alençon
Tél: 02 33 82 82 40 - goupil@alencon.cci.fr

Le Club Dynamic Export - Calvados

- 19 juin: les nouveaux entrants dans l'UE, Roumanie et Bulgarie

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

Le Club Export Manche

- 14 juin - 18h: - Facilités offertes aux PME souhaitant se développer à l'export: le portage, le groupement de PME, les VIE à TP...

- Les produits UbiFrance
- Présentation de la Turquie

Lieu: Antenne CCI Agneaux
Contacts: • Anne-Lise Fer - Normanex CCI Centre et Sud Manche - Tél: 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr

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

- Le Club Maroc se retrouvera le 22 mai prochain au Port Autonome de Rouen.

Contact: Véronique Crézé - HNI Rouen
Tél: 02 35 14 38 78 - veronique.creze@rouen.cci.fr
Revue de presse: http://www.haute-normandie.net/hni_presse/m_homepage.asp

FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCIAL INTERNATIONAL

HNI ROUEN

- 10 mai: "Gérer les relations avec les commissionnaires de transport"
- 22 et 24 mai: "Le crédit documentaire"
- 5 juin: "TVA et Commerce International"
- 7 juin: "Documents d'accompagnement à l'exportation"
- 12 et 14 juin: "Maîtriser votre offre commerciale à l'exportation"

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

NORMANEX - CCI Caen

- 5 et 11 juin: "Sécuriser ses paiements et en maîtriser les délais: - Le crédit documentaire et les autres techniques de paiement à l'international"
 - 12 juin: "Gestion fiscale dans les relations avec l'étranger"
- 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

CARNET DE ROUTE

B

PAYS BALTES

MISSION PAYS BALTES

Une mission de prospection collective est organisée du 2 au 7 juin prochains aux Pays Baltes par HNI et NORMANEX, en partenariat avec les missions économiques de Tallinn, Vilnius et Riga.

Un programme de rendez-vous d'affaires sera organisé sur place avec des partenaires potentiels (importateurs, distributeurs, agents, clients finaux...)

La Lituanie, la Lettonie et l'Estonie sont membres de l'UE depuis 2004. Leur adhésion a dopé leur économie qui connaît une croissance extrêmement forte et soutenue depuis déjà

plusieurs années (11,8% pour la Lettonie, 11% pour l'Estonie et 7,1% pour la Lituanie en 2006).

Parmi les meilleurs élèves des nouveaux entrants, ils se sont rapidement transformés en véritables économies de marché et leur législation est aujourd'hui totalement harmonisée avec celle de l'UE.

La croissance de la consommation est forte en raison de la hausse du pouvoir d'achat, et le chômage est en baisse constante, ce qui offre à ces 3 pays une stabilité économique et leur permet d'espérer un passage à l'euro à



l'horizon 2010.

Ce marché de 7,5 millions d'habitants particulièrement dynamique compte de nombreux secteurs porteurs caractéristiques d'économies en développement rapide : l'agro-alimentaire et les biens de consommation avec l'essor de la grande distribution, les industries légères, électronique, métallurgique et méca-

nique pour la sous-traitance, mais aussi le marché des véhicules d'occasion, le transport, l'environnement et la santé bénéficiant des aides européennes.

Contacts : • Alex Bortuzzo - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 94 - abortuzzo@havre.cci.fr
• David Revert - CCI du Pays d'Auge
Tél : 02 31 14 43 33 - www.pays-auge.cci.fr

C

CHINE

Devenue le moteur de l'économie mondiale, la Chine constitue plus que jamais un partenaire incontournable. Plusieurs événements sont à noter dans vos agendas.

ZJITS À NINGBO DU 8 AU 12 JUIN

Depuis plusieurs années, la municipalité de Ningbo met gracieusement à la disposition de ses partenaires rouennais un stand à cette foire.

Rappelons qu'il s'agit d'un forum sur l'investissement doublé d'une foire présentant les multiples productions de la Province du Zhejiang, une des plus riches de Chine.

Une délégation rouennaise regroupant la Mairie, la CCI, le Port Autonome et des industriels se rendra à Ningbo à cette occasion et pourra présenter les atouts de la région pour les investisseurs étrangers.

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

MISSION GRANDE CHINE DU 16 AU 23 JUIN

HNI organise, conjointement avec la CCI de Rennes, une mission de prospection commerciale à Shanghai avec extension en Chine du Sud : Canton ou Hong Kong.

Un programme de rendez-vous individuels sur site sera organisé, en partenariat avec la

Chambre de Commerce et d'Industrie Française en Chine et à Hong Kong, avec des partenaires chinois, pré-identifiés selon le cahier des charges de chaque entreprise...



MISSION CANTON/SHANGHAI DU 13 AU 21 OCTOBRE

Organisée conjointement avec l'Arex Picardie, la mission d'octobre se déroulera en même temps que la 102^{ème} édition de la Foire de Canton et permettra en parallèle du programme de rendez-vous avec des partenaires potentiels chinois, de visiter la Foire de Canton.

Cet événement jusqu'alors véritable vitrine à l'export de l'industrie chinoise (13 000 exposants, 200 000 visiteurs et environ 150 000 articles exposés) verra aussi pour la première fois la présence d'exposants étrangers proposant leurs produits au marché chinois.

Contacts : • Laurence Mahot - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95 - lmahot@havre.cci.fr
• Michelle Vauclin - Normanex CRCI
Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.cci.fr

SALON MUSIC CHINA À SHANGHAI DU 17 AU 20 OCTOBRE

Grands amateurs de musique — 30 millions apprennent le piano et 10 le violon — les chinois s'intéressent de plus en plus à celles d'autres origines. On remarque de nombreuses inscriptions de jeunes musiciens chinois dans les conservatoires européens.

Ceci représente évidemment une opportunité pour la filière instrumentale qui voit s'ouvrir un marché potentiel important dans les instruments haut de gamme (le bas et le milieu de gamme étant de plus en plus couverts par des fabricants chinois, notamment dans le piano et les instruments à cordes).

Depuis sa première création en 2003, Music China s'est imposé comme le salon de référence.



La 4^{ème} édition se tiendra du 17 au 20 octobre 2007. Un stand Normandie permettra aux entreprises normandes de participer à cet événement majeur.

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

CARNET DE ROUTE

M

MAROC

Le 22 mars dernier, HNI recevait à Rouen, Monsieur Attou, Directeur de l'Appui commercial aux Entreprises de la Chambre française de Commerce et d'Industrie du Maroc, et Mesdames Hend Kitar et Saoussen Ben Zina, Chefs de service à la Direction Appui à l'Entreprise de la Chambre tuniso-française de Commerce et d'Industrie.

Une vingtaine de rendez-vous individuels ont été organisés lors de cette journée pour 13 entreprises.

Pour assurer le suivi une mission de prospection est programmée au Maroc du 25 juin au 1^{er} juillet et en Tunisie en novembre prochain.

Ces deux missions se déroulent selon le schéma habituel :

- Etablissement d'un profil et de souhaits de contacts.
- Note sur le marché.
- Elaboration d'un programme de rendez-vous individuel pour chaque entreprise.
- Accompagnement par un conseiller en développement international.

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

A

ALGERIE

La Foire Internationale d'Alger se tiendra du 2 au 7 juin. Les normands fidèles à ce rendez-vous où de nombreuses affaires se concluent, pourront participer à cette 40^{ème} édition à travers un stand collectif.

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

R

ROUMANIE

La journée pays du 12 mars au cours de laquelle 7 entretiens individuels ont été organisés avec la présence de Mme Voiculescu de la CCI française à Bucarest, va se traduire par une mission du 18 au 22 juin.

Rappelons que des dossiers ARDEX (aide financièrement du Conseil Régional) peuvent être instruits dans la mesure où il s'agit de dossiers de PME souhaitant exporter.

La Roumanie connaît depuis quelques années une forte croissance économique. La hausse du PIB en 2006 : 7,7% et les prévisions pour 2007 tablent sur 6,5%. L'inflation reste cependant élevée à 5,8%, en 3^{ème}

position parmi les 27 de l'UE (La Bulgarie étant la première avec 6,9%). Les exportations françaises en 2006 ont cru de 16,4% et la part de marché de la France s'est établie à 6,5% en 2006.

Le marché roumain reste très profitable et l'entrée de ce pays dans l'UE le 1^{er} janvier 2007 constitue un accélérateur de croissance.

Contact : *Bernard Lemoine - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 79*
bernard.lemoine@rouen.cci.fr

B

BURKINA FASO

Une quinzaine d'opérateurs burkinabè de la filière Electricité et Télécommunications sélectionnés par la CCIA du Burkina Faso seront à Rouen du 20 au 22 juin.

Cette délégation devrait être conduite par le Directeur Général de la Sté Générale d'Electricité du Burkina (Sonabel) et l'Ambassadeur de France.

Des rencontres institutionnelles et des rendez-vous individuels avec des entreprises normandes sont prévus ainsi qu'un dîner officiel avec les membres du Club ENA.

Cette manifestation qui bénéficie d'un financement du programme Proinvest, sera organisée en collaboration avec l'Esigelec où l'ensemble de la manifestation pourrait se dérouler.

Contact : *Thierry Peleau - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86*
thierry.peleau@rouen.cci.fr

CAP SUR L'ALENA

Depuis 2006, une soixantaine d'entreprises normandes découvrent avec HNI les marchés de l'ALENA (Canada, Etats-Unis, Mexique).

De nombreux projets (implantations, distribution, accord de coopération...) sont en cours.

• **Le Mexique**, dont 20 millions de ses habitants ont un mode de consommation européen, revêt l'intérêt d'être une porte d'entrée vers les USA et l'Amérique du Sud.

• **Le marché canadien** de 30 millions d'habitants ne cesse de s'affirmer par rapport aux Etats-Unis ; c'est un marché à lui seul et une réponse pour compléter une approche directe sur les USA.

• **Les Etats-Unis** restent un marché à fort potentiel dont la lecture et la pénétration restent difficiles pour nos entreprises.

Le 12 avril dernier, Jean-Luc Ferrant, Directeur de la CCIF à Mexico était à Rouen pour une journée sur le marché mexicain et ses opportunités.

Du 2 au 4 mai, une vingtaine de décideurs canadiens seront reçus au Havre à Dieppe et à Rouen, occasion d'étudier les opportunités de développement croisé et de s'informer mieux encore sur un pays qui affiche des taux de croissance enviables.

Simultanément aux mêmes lieux et dates se dérouleront des "journées pays" USA avec la Mission Economique de Chicago et la CCI de Cleveland.

Et dernier grand rendez-vous majeur pour ce second semestre, du 23 au 30 juin, HNI coordonnera une mission de prospection commerciale vers le Canada.

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

LE "TOUR DE FRANCE DE L'EXPORT"

Oser l'international : des entreprises bas-normandes témoignent lors de la manifestation organisée par le Medef Basse-Normandie et le Crédit Agricole Normandie.

La onzième étape du "Tour de France de l'export" lancé par le Medef à l'automne dernier a eu lieu à Caen le 26 mars.

De nombreux dirigeants bas-normands se sont rassemblés autour d'Hugues Arnaud Mayer, président de la Commission Développement du territoire du Medef, de Thierry Courtaigne, vice-président délégué de Medef International, de Eric Elghozi, directeur général adjoint de UbiFrance et de tous les acteurs de l'export en région, dont NORMANEX.

Le propos délivré à travers les témoignages des chefs d'entreprise est clair : l'essentiel est dans l'accès à la bonne information, la rencontre avec les clients et les fournisseurs, les partenaires et la synergie inter-entreprises.

L'enthousiasme de tous ces dirigeants nous encourage à nous impliquer toujours davantage afin de leur faciliter l'accès à de nouveaux marchés qui avant d'être lointains peuvent être européens.

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



crédit photo Medef Calvados

DOUANES

Conformément au règlement communautaire n°2286/2033 du 18 décembre 2003, depuis le 1^{er} janvier 2007, les entreprises qui dédouanent des marchandises à l'importation ou à l'exportation doivent soumettre à la douane des déclarations au format du document administratif unique (DAU) 2007. (Voir Fiche export n° 76 "Normandie International" décembre 2006).

Au 31 mai 2007, l'administration des douanes et des droits indirects n'acceptera plus de déclarations au format de l'ancien DAU. Le SOFI sera arrêté. Les téléprocédures DELTA-C et DELTA-D qui permettent de fournir des déclarations au nouveau format sont d'ores et déjà disponibles.

Pour plus de renseignements consultez les bulletins officiels des douanes n° 6694 et 6707 sur www.douane.gouv.fr
N'attendez pas le dernier moment pour déposer vos dossiers de demande d'agrément aux procédures DELTA. A cet effet, prenez rendez-vous avec votre receveur des douanes.

Contacts : • Nicole Cabaud ou Pierre Laurent
Pôle d'action économique de Rouen - Tél : 02 35 52 36 05/06
pae-rouen@douane.finances.gouv.fr
• Lionel Merle - Pôle d'action économique du Havre
Tél : 02 35 19 51 15 - pae-le-havre@douane.finances.gouv.fr
• Bernard Longhi - Pôle d'action économique de Caen
Tél : 02 31 39 46 42 - pae-basse-normandie@douane.finances.gouv.fr

COMMUNIQUEZ

GRÂCE AU RÉSEAU DES BUREAUX DE PRESSE D'UBIFRANCE

Puissant vecteur de diffusion de l'information, les bureaux de presse d'Ubifrance à l'étranger sont trop souvent méconnus des entreprises. C'est pourtant un outil des plus efficaces pour toucher les cercles de presse internationaux.

Messieurs Santiago Diaz-Herrenschmidt, Directeur du Bureau de presse de Mexico (compétences sur Mexique, Argentine et Chili), et Jérôme Chambon, Directeur de celui de Bangkok (compétences sur Thaïlande, Malaisie, Indonésie et Philippines) pouvaient témoigner de leur connaissance du domaine le 30 mars dernier dans les locaux d'HNI Rouen.



Chaque pays a ses caractéristiques et ses codes : pour exemple en Thaïlande on appréciera particulièrement les belles photos tandis qu'en Europe occidentale les médias électroniques ont de plus en plus d'influence...

C'est au total une banque de données de 36 000 titres dans lesquels puisent les 13 —et bientôt 15— bureaux de presse d'Ubifrance, forts également des relations de confiance qu'ils ont tissées avec les journalistes aux 4 coins du monde ; car passer par leurs mains c'est déjà un ticket d'entrée basé sur la notoriété.

Leur offre ne néglige rien, tout y est possible : de la simple diffusion d'un communiqué à l'organisation de conférences de presse ou pourquoi pas l'accueil d'une délégation de journalistes étrangers dans votre société...

Contacts : • Férid Ben Raïs - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 77
ferid.ben-rais@rouen.cci.fr
• Michelle Vaulin - Normanex CRCI - Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.cci.fr

Publication éditée par les réseaux

HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX

ISSN 1761 - 6085

- DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard Vargas, Michelle Vaulin
- 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



«RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

- CRCI - Direction /Animation - Tél : 02 35 88 44 42 - gerard.vargas@rouen.cci.fr
- CCI de Rouen - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 89 - hni@rouen.cci.fr
- CCI du Havre/WTC - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00 - hni@havre.cci.fr
- CCI de l'Eure - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 00 - industrie@eure.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 - Animation - 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 - drobin@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
- CCI du Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 20 - drevert@pays-auge.cci.fr

EN SAVOIR PLUS...

SUR LES SECTEURS PORTEURS, LES OPPORTUNITÉS DES ACTIONS PROPOSÉES, L'AGENDA...

CONSULTEZ NORMANDIE-INTERNATIONAL.COM L'INFORMATION "ON LIVE" DE L'ACTUALITÉ DES RÉSEAUX HNI, NORMANEX ET DE LEURS PARTENAIRES. (FIL RSS)