

# NORMANDIE

## INTERNATIONAL

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

Septembre/Octobre 2007 - n° 23

## EDITORIAL – Georges Cornier - Président du Réseau NORMANEX

L'Inde doit être un objectif majeur de votre stratégie de développement international, compte tenu de son expansion économique et de sa stabilité politique.

Une croissance dynamique aux alentours de 8% par an, avec des perspectives à moyen terme d'un maintien de ce rythme, l'important appétit de consommation des indiens de la classe moyenne, les besoins énormes en infrastructures : tous ces éléments doivent vous inciter à prospecter ce marché.

Il n'existe pas de recette miracle pour y réussir. Outre votre capacité d'adaptation, votre engagement et votre investissement véritables et durables seront déterminants pour aborder ce partenaire extrêmement attractif.

Nos réseaux organisent une mission de prospection commerciale (du 7 au 15 décembre prochains) à New Delhi, Mumbai avec d'autres extensions possibles, pour vous permettre de débiter plus facilement sur ce marché ou bien vous aider à conforter votre implantation.

Nos réseaux et les Régions Basse et Haute-Normandie renforcent l'aide financière aux entreprises primo-exportatrices, à celles qui exportent déjà et qui souhaitent aborder de nouveaux marchés (conditions d'éligibilités communautaires).

Il est parfois difficile de se lancer seul en terre étrangère. Après un diagnostic de votre capacité à exporter, vos conseillers NORMANEX et HNI vous aideront à anticiper tous les obstacles, détermineront avec vous le marché le plus pertinent et établiront avec vous un programme d'actions. Le soutien financier de la Région (à hauteur de 70% maximum) vous permettra alors d'engager vos démarches dans de meilleures conditions et d'atteindre les objectifs escomptés.

Contactez-nous pour mieux connaître votre INITIATIVES EXPORT !



## ACTA : UNE STRATÉGIE BIEN PENSÉE

La société ACTA installée à Ouistreham est spécialisée dans les instruments de mesure pour la qualité de l'eau et de contrôle pour la recherche de défauts dans les produits magnétiques. Un an après notre première interview, Monsieur Garafan, Directeur, nous fait part de son développement sur le marché indien et de sa progression globale à l'international.

■ L'an dernier Monsieur Garafan, vous nous avez parlé de votre expérience en Inde. Où en êtes-vous aujourd'hui ?

A.G. : Nous continuons notre développement avec un nouveau gros client UTTAM STEEL. Avec un agent sur le centre et le nord ouest du pays nous progressons lentement mais avec des contacts très bons qui promettent une vision à 5 ans encourageante pour notre entreprise.

■ Quelles difficultés particulières avez-vous rencontrées ? Pouvez-vous nous donner des informations sur votre situation actuelle en Inde ?

A.G. : La principale difficulté est qu'en Inde les affaires se traitent avec patience. L'administratif (Etat et privé) est toujours très long. A chaque envoi de mail, il faut plusieurs jours pour obtenir une réponse ; si dans bon nombre de pays le mail a réduit le temps administratif, en Inde cela n'a eu que peu d'impact.

Pour progresser il nous faudrait trouver un agent sur le sud et sur l'est. Les résultats de notre agent actuel sont encourageants mais encore faibles par rapport au potentiel. La difficulté est toujours la même, savoir doser entre un temps de réaction long de la part des investissements et un travail peut-être pas assez soutenu de la part de notre agent.

L'Inde rentre de ce fait parfaitement dans la stratégie de notre entreprise à l'Export :

- Un pays en prospection (Russie)
- Un pays avec un volume d'affaires en progression (Inde)
- Des pays avec des volumes courants (Europe, Canada).

■ Quels conseils donneriez-vous à une PME/PMI pour aborder ce marché ?

A.G. : Après une étude de faisabilité, si le pays correspond à un développement export, ne pas hésiter. Les gens sont très sympathiques et à part la lenteur, il y a peu d'inconvénients, plutôt des avantages ; par exemple, les clients invitent toujours nos techniciens lors d'installations et s'occupent d'eux de l'aéroport à l'hôtel jusqu'au site. La courtoisie est toujours présente jusque dans la négociation finale, ce qui a un peu disparu dans l'Europe actuelle où les relations clients/fournisseurs sont un peu tendues surtout lorsqu'il s'agit d'un grand groupe face à une PME.

■ Vous évoquez vos différentes démarches à l'international et notamment l'embauche d'un VIE sur la Russie. Pouvez-vous nous expliquer ce qui s'est passé depuis, vos difficultés, vos réussites ?

A.G. : L'embauche d'un VIE franco-russe a été réalisée pour essayer de conquérir de nouvelles positions sur un marché porteur mais très difficile d'accès. Le VIE permet d'apporter une "touche de société" plus intense que la simple représentation par un agent. Ce VIE nous a permis de continuer notre prospection sur la Russie et l'Ukraine alors que nous aurions été obligés d'y mettre fin.

A ce jour au bout de deux années, nous sommes sur le point de réaliser un contrat avec un fabricant de machine outils qui intégrera nos matériels dans ses futures réalisations. Nous avons des contacts très avancés avec de grands groupes pour des commandes sur 2008. Je pense sincèrement que 2008 sera l'année Russie pour notre société ; les différents déplacements que j'ai pu réaliser dans ce pays ont motivé ma stratégie.

Comme en Inde l'administration est très lourde et les temps morts nombreux ; il faut être patient... Le VIE prend fin en décembre 2007, et cette personne sera embauchée en CDI à cette date, prenant en charge la Russie, l'Ukraine et les pays de l'Est en relation avec notre responsable export.

(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](mailto:guerinsa@cin.cic.fr)**

# POUR TOUT VOUS DIRE

## ■ Vous allez participer à une mission collective en Chine avec nos réseaux en octobre prochain. Quelles sont les raisons qui vous poussent à prospecter la Chine plutôt que l'Inde ?

**A.G. :** Depuis quelques années la Chine fait partie de nos objectifs de prospection. Tous nos concurrents y sont présents. Nous pourrions renforcer notre présence sur l'Inde en recherchant un ou deux agents supplémentaires. Cependant nous avons actuellement un volume d'affaires conséquent et nos déplacements permettent de pouvoir effectuer un peu de prospection à chaque visite client sans engendrer de coût supplémentaire.

La Russie devrait se rentabiliser dès cette année, donc libérer un peu de financement pour un autre pays. Par tranche de 2, 3 ans nous essayons de prospecter un nouveau pays : après l'Amérique du nord et le Canada, l'Inde, la Russie, la Chine apparaît comme le pays à prospecter pour 2008/2009. De plus

ma motivation a été renforcée par la rencontre d'une personne de la Chambre de commerce qui semble connaître notre métier et le type de notre clientèle en Chine. La mission en Chine va me permettre d'évaluer le marché et de commencer à nouer des liens. C'est uniquement à mon retour que la stratégie de l'entreprise sera plutôt orientée sur la Chine ou sur l'Inde.

De toute façon la prospection en Inde ne sera pas abandonnée, le potentiel étant extraordinaire, je n'exclus d'ailleurs pas une démarche plus intense dans un futur proche.

**En conclusion :** notre société progresse grâce à l'export et notre développement dans les 5 prochaines années sera lié à la réussite de nos nouveaux potentiels de prospection que sont : l'Inde, la Russie et la Chine. Nous avons réalisé sur 2007 trois embauches liées à l'export.

*Propos recueillis par Michelle Vauclin*

<http://www.acta-mesures.com/>

## L'INDE : UN GRAND MARCHÉ POUR MANOIR INDUSTRIES



Le groupe Manoir Industries pèse 336 millions d'euros, 2 600 emplois, 10 usines dont 9 en Europe. Fonderies et forges à l'origine, le groupe s'est diversifié se spécialisant sur de nouveaux marchés : l'aéronautique (en ce qui concerne les forges) et la pétrochimie comme cela est le cas pour 70 à 80% de l'activité de l'unité qui emploie 470 personnes à Pitres —les restant 30% étant consacrés à la sidérurgie et au nucléaire pour un CA avoisinant les 100 millions d'euros en ce qui concerne cette unité—.

Accolé aux savoir-faire traditionnels, l'acquisition de savoir-faire connexe, apprenant à maîtriser l'assemblage et l'usinage ainsi que le soudage —tout en gardant un centre opérationnel fort— représentait une nécessité vitale pour le groupe qui ne pouvait plus se contenter d'être fondeur ; par exemple il a su implanter une machine à souder par faisceau d'électrons ce qui est unique au monde dans le métier de la fonderie.

Il se devait de surcroît, dans l'adoption de ces savoir-faire nouveaux, occuper une position de leader. Avec une seconde démarche corollaire : l'internationalisation. Marc Privey, Directeur de Marché à Pitres nous parle de ce développement et se confie plus particulièrement sur sa connaissance du monde indien.

## ■ Que représente la part à l'international dans les activités de la société ?

**Marc Privey :** L'internationalisation est ancienne chez Manoir : on aime à raconter quelques anecdotes : comment au début des années 70, nos partenaires américains étaient surpris d'avoir à passer par Madame la postière de Fleury-sur-Andelle pour atteindre l'entreprise...

Pionnière, dès la fin des années 80, Manoir Industries a cherché à s'implanter de façon durable sur les marchés asiatiques tout en renforçant ses positionnements en Europe ; on ne fait pas d'international sans consolider ses marchés locaux.

Notre stratégie à l'international est d'asseoir un développement commercial cohérent et durable : a "consistent and sustainable development".

En Chine, nous avons mis en place un réseau et une joint venture avec une unité de production chinoise dès 1995. Manoir Industries a des références dans une centaine de pays du monde à travers des contrats industriels de grosse taille variable.

La part à l'exportation pour la pétrochimie représente aujourd'hui 75 à 90% du CA. Précisons que la pétrochimie comporte 2 activités : le steam cracking pour l'éthylène et le reforming pour l'hydrogène.

## ■ Comment travaillez-vous avec l'Inde ?

**M.P. :** Ce pays représente le marché où nous avons les positions les plus fortes au-delà de l'Europe. Dans le domaine de la pétrochimie, l'Inde a connu un développement plus tardif que la Chine ; nos positions ont été consolidées à travers de gros contrats mais nous prévoyons de nous y implanter solidement et durablement.

## ■ Quelles sont les caractéristiques de ce marché ?

**M.P. :** Il est nécessaire de bien comprendre le pays et son fonctionnement qui repose sur un système de castes : appartenir aux intouchables ("qui ne peut être touché") n'est pas scandaleux ou inacceptable puisque conforme à l'ordre naturel.

Si on accepte cet ordre et que l'on accomplit les rites adaptés à son rang social, on peut espérer se réincarner au niveau d'une des 3 plus prestigieuses

des 4 castes : Brahmanes, Kshatriya, Vaishya. Etre intouchable n'est pas un handicap dans le cadre du business : le Premier ministre actuel en est issu.

L'Inde est une fédération d'états qu'il convient de savoir différencier, et un ensemble de communautés, certaines très fortes : hindouistes, musulmanes mais aussi de moindre taille les sikhs et très particulièrement les pârsis ; ceux-ci possèdent un sens inné du commerce, ils peuvent être d'excellents relais, ils ont également le sens de la communauté et de la solidarité : chez eux aucun talent ne se perd.

Les indiens montrent un grand appétit pour le savoir. Sans vouloir généraliser, la Chine apparaît plus globalement comme un pays d'entrepreneurs, d'hommes d'affaires tandis que l'Inde se caractérise par sa culture du savoir et se montre mieux adaptée pour des filiales nécessitant de la matière grise (bureau d'étude, informatique, pharmacie, création culturelle également : cinéma, littérature).

Les indiens excellent dans la gestion des systèmes.

Ils sont appuyés en cela par un gros potentiel en matière d'éducation, disposant d'universités de très haut niveau.

De fait, l'Inde étant moins un pays d'entrepreneurs, on rencontrera des défaillances au niveau des infrastructures. Tout ce qui est service public fonctionne mal. On y rencontrera plus d'inertie et moins de dynamisme en apparence mais les fondations sont plus solides.

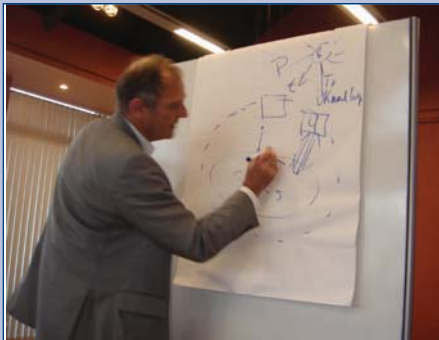
Pour simplifier on pourrait dire que l'Inde est un pays de tradition ingénieur alors que la Chine est un pays de tradition de marchands.

L'indien ne copie pas à l'identique, il adapte. L'exemple du sari est intéressant : l'Inde est devenue la nouvelle terre d'élection du luxe ; mais si les ballerines et sandales, sacs de python de grands couturiers français sont très prisés des riches clientes locales, les chaussures et robes de soirée non, car le sari demeure la tenue de référence : il sera adapté de façon sophistiquée.

La Chine est une éponge qui absorbe, l'Inde intègre par strates, intellectualise davantage, descend au niveau du concept.

*Témoignage rédigé par Marie-Claude Bernis*

<http://www.manoir-industries.com>



Frank Van Es  
Hanse Passage Programme Manager :  
"Qui est le plus proche de l'entreprise ?..."

## HANSE PASSAGE

"Final" à Riga les 9 et 10 mai

Les séminaires de synthèse des projets BSGP (Business Support Good Practice) et Export to Export se sont déroulés à Riga, rassemblant les 10 régions partenaires.

De ce partage d'expériences et de savoir-faire, il est apparu que l'aide aux primo-exportateurs représente pour l'ensemble des partenaires une priorité.

Si la France dispose d'un des dispositifs d'information (avec UbiFrance, CCIFE, CCE, ...) le plus complet au monde, c'est la cohérence qui distingue les britanniques qui ont une notion plus efficace de guichet unique.

Les dispositifs d'aides aux nouveaux exportateurs en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas sont particulièrement complets et efficaces avec des séquences de formation et la possibilité de prêts participatifs. Echanges de bonnes pratiques : si les spécificités de ces programmes ont la caractéristique d'être nationaux, la Région Haute-Normandie compte bien s'en inspirer pour enrichir et compléter NEO, qui connaît déjà de belles heures et remporte le succès attendu.

D'autres expériences normandes ont capté l'attention des participants : le club Echange Normandie Afrique et les Primex...

Reste que dans de multiples secteurs, ces programmes européens trop souvent mal connus demeurent une source inestimable d'échanges facteurs de progrès "qui peuvent faire gagner des années" selon les termes du directeur de l'international pour les Hôpitaux de Rouen. Partage de problématiques communes — qui peuvent déboucher sur des consortiums —, standardisation de process, harmonisation dans bien des domaines, n'est-ce pas la définition que l'on peut donner de l'"espace européen" ?

## L'UCCIFE FÊTE SES 100 ANS

Pour fêter cet événement, une grande journée anniversaire aura lieu à Paris le 20 novembre 2007.

Trois temps forts marqueront cette journée :

- Un forum sur les problématiques du développement international des PME.
- Une Assemblée Générale exceptionnelle
- Un dîner de gala

Le 21 novembre seront organisées les rencontres "Agir à l'International" qui permettront aux responsables de CCI et de CCIFE de réfléchir au renforcement de leur coopération au service des entreprises.

En savoir plus : [www.centenaireuccife.fr](http://www.centenaireuccife.fr)



## UN RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER !

Durant 3 jours, du 20 au 22 novembre 2007, 5 salons professionnels complémentaires se dérouleront au Parc des Expositions de l'Agglo. de Rouen :

- Le salon de l'industrie (ex-RITH)
- Le salon des services
- Le salon des ressources humaines et de la formation continue
- Le forum du développement commercial, du marketing direct et de la communication
- Le forum de la performance industrielle

Contact : Parc des Expositions de l'Agglo. de Rouen  
Tél : 02 35 18 28 28 - [www.seino.fr](http://www.seino.fr)

## JOURNÉES PAYS

### CHINE

19 septembre 2007 dans le cadre de la Foire internationale de Caen

Lieu : CCI Caen

Contact : Michelle Vaucelin

Normanex CRCI

Tél : 02 31 54 40 26

### MALI

20 septembre 2007

Lieu : IPAD - HNI Rouen

Contact : Annie Ducloy

IPAD / HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 86

### ALLEMAGNE

20 septembre 2007

En collaboration avec la CCFA à Sarrebruck.

Lieu : HNI Rouen

Contact : Vincent

Lemarchand

HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 80

### AUSTRALIE

25 septembre 2007

Lieu : HNI Rouen

Contact : Véronique Crézé

HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 78

### ITALIE

14 décembre 2007

Lieu : HNI Rouen

Contact : Férid Ben Raïs

HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 77

## COFACE À LA RENCONTRE DES ENTREPRISES — A ROUEN LE 18 JUIN DERNIER

Créée en 1982 au Havre, la Direction régionale s'implante en 1998 à Rouen. En 2005, une délégation a été ouverte à Caen. En 2006, le déménagement sur la rive gauche de Rouen a permis de regrouper les unités : Coface et Coface Services qui a compétence sur les deux régions administratives.

La Normandie est une des régions où les entreprises font le plus appel aux produits Coface d'information d'entreprise et de recouvrement. Selon Laurent Granjon, Directeur régional, elles se montrent "particulièrement sensibilisées à la prévention de leurs risques clients". Un nouveau produit, le rachat de créances, devrait permettre aux entreprises d'aller plus loin dans leur démarche et de vendre leurs créances échues particulièrement lors de fusions / acquisitions.

A l'occasion de cette rencontre, François David, Président de Coface, devait dresser un tableau de l'économie mondiale et de ses grandes tendances, notant le ralentissement de la croissance aux Etats-Unis (2,1% attendus cette année) et le redémarrage de l'Europe — où l'Allemagne représente 30% du PNB de la zone Euro —.

"On assiste à un bouleversement du 2,4,8" chiffres de croissance propres à l'Europe (2%), les Etats-Unis (4%), l'Asie (8%). Aujourd'hui nous mesurons un 3 (pour l'Europe), 2 (Etats-Unis), 10 (Asie). Et petit conseil au passage : attention au client chinois...

Contact : Direction régionale Normandie - Laurent Granjon - Tél : 02 32 76 09 50 - [laurent\\_granjon@coface.com](mailto:laurent_granjon@coface.com) — [www.coface.fr](http://www.coface.fr)

# CARNET DE ROUTE

## FAIRE DE L'INDE UNE PRIORITÉ

L'Inde affiche toujours des taux de croissance exceptionnels. (8% attendus en 2007-2008). L'industrie bénéficie d'une progression presque aussi élevée que les services qui représentent toutefois la part prépondérante de l'activité.

Dans les prochaines années, l'Inde devrait rester dans un cycle de croissance forte, tirée par des taux d'épargne et d'investissement élevés, la présence de groupes compétitifs et le développement d'une classe moyenne dynamisant la consommation dans un contexte démographique favorable (1,5 milliard d'habitants attendus à l'horizon 2030).

A plus long terme, la principale fragilité demeure la situation budgétaire. L'importance du service de la dette laisse peu de marge de manoeuvre aux autorités pour moderniser les infrastructures et le système éducatif.

Lenteur administrative certes, mais aussi ingéniosité caractérise ce pays friand de matière grise.

**Pour toutes ces raisons, nos réseaux ont souhaité apporter un éclairage sur ces opportunités particulièrement porteuses d'avenir et faire de l'Inde une priorité (rappelons que l'Inde fait partie des 5 "pays pilotes" du gouvernement français).**

**Une mission sera organisée en ce sens du 7 au 15 décembre 2007.**

**Pour compléter ce "zoom" NORMANDIE INTERNATIONAL a donné la parole à 2 entreprises (p. 1 et 2) qui connaissent bien ce pays, ses strates particulières, son immense potentiel et aussi... sa magie.**



## L'INDE EN 6 ET QUELQUES POINTS...

- **Nombre d'habitants :** 1 079,7 millions (population urbaine : 29%)
- **Langues officielles :** hindi et anglais. L'anglais est utilisé pour toutes les transactions commerciales et les relations gouvernementales.
- **Monnaie :** Roupie indienne (INR). Cours de la roupie indienne au 27/05/07 : 1 INR = 0,0183 euro - 1 euro = 54,5959 INR
- **La place de la France** y reste trop modeste, même si les échanges commerciaux connaissent depuis plusieurs années une très forte expansion (+27% entre 2005 et 2006). L'importance de la demande indienne en biens d'équipements professionnels, notamment aéronautiques est un atout pour le commerce extérieur de notre pays.
- **Secteurs porteurs pour les exportateurs français :**
  - biens d'équipements industriels
  - agriculture et industrie agro-alimentaire
  - transports et matériels de transport (aéronautique)
  - produits chimiques
  - télécommunications (technologies de l'information et de la communication)
  - santé (produits pharmaceutiques)
  - automobile (pièces automobiles)
  - environnement
  - infrastructures et travaux publics
  - nouvelles technologies (biotechnologies)
  - tourisme
  - services financiers
- L'Inde s'inscrit dans une dynamique d'ouverture et de libéralisation. Elle réduit continuellement, bien que très progressivement, les montants des droits de douane. Parallèlement et de manière également graduelle, elle élargit les domaines ouverts aux investissements étrangers et assouplit la réglementation qui leur est applicable. Seuls les marchés privés sont envisageables, l'offre publique étant saturée.



Source : Kit Pays du CRDI de Basse-Normandie (disponible sur simple demande à [crdi@basse-normandie.cci.fr](mailto:crdi@basse-normandie.cci.fr))

## CONTACTS UTILES

Ambassade - <http://www.amb-inde.fr>

Missions Economiques françaises - <http://www.missioneco.org/inde>

Chambre de commerce et d'industrie indo-française - <http://www.ccife.org/inde>

Chambre de commerce et d'industrie franco-indienne - Paris - Tél : 06 08 64 22 32 - Accueil téléphonique uniquement

Federation of Indian Chambers of commerce and industry - New Delhi - Tél : (91 11) 23 73 87 60 - 70 (11 lignes)

Portail internet de l'information publique des services de l'Etat destinée aux PME-TPE - [www.pme.service-public.fr](http://www.pme.service-public.fr)

• **Votre contact mission :** Michelle Vauclin - Normanex CRCI - Tél : 02 31 54 40 26 - [normanex@basse-normandie.cci.fr](mailto:normanex@basse-normandie.cci.fr)

# CARNET DE ROUTE

## CANADA

Les provinces atlantiques (Terre-Neuve, Nouvelle-Ecosse, Ile-du-Prince-Edouard et New Brunswick) seront présentes au SEINO du 20 au 22 novembre avec une vingtaine d'entreprises.

Un rendez-vous à ne surtout pas manquer !

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

## TUNISIE

Une mission se déroulera en Tunisie du 19 au 21 novembre. Elle sera réalisée en collaboration avec la Chambre tuniso-française de commerce et d'industrie.

Les opportunités y sont nombreuses (particulièrement dans les secteurs du tourisme / hôtelier, distribution : agro-alimentaire, santé, sous-traitance industrielle et de services), la croissance dynamique (5%), la consommation croissante et diversifiée.

La France est le 1<sup>er</sup> partenaire commercial avec 27,6% des parts de marché. Les IDE français en 2006 ont progressé de 33,6% par rapport à 2005.

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



## CHINA EUROPA

DE RETOUR EN FORCE EN NORMANDIE POUR L'ÉDITION 2007 !

2<sup>ème</sup> convention d'affaires industrielles entre la Chine et l'Europe

Le Havre, Dock café

les 11, 12 et 13 décembre 2007

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, grand "manufacturier" 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. Une grande partie de ces échanges passe par le Port du Havre qui a un rôle grandissant quant au développement de l'import/export entre la Chine et l'Europe.



C'est pourquoi la convention internationale China Europa s'impose aujourd'hui comme le rendez-vous annuel des hommes d'affaires et confirme le rôle de la Normandie comme pôle européen privilégié des échanges avec la Chine.

Après le succès de la première édition en décembre 2006, Le Havre Développement et l'ensemble de ses partenaires dont HNI réédite l'opération avec plus d'ambitions, et de nouveautés !



TDB  
商务部外贸发展局

• une co-organisation officielle avec le Ministère du Commerce de la République Populaire de Chine

• un espace d'exposition de 9000 m<sup>2</sup> : 5 villages sectoriels mis en place, plus de 600 exposants chinois et européens : entreprises qui souhaitent développer leur activité sur les marchés chinois et européens, partenaires institutionnels du commerce extérieur, prestataires de services, sociétés de conseil, cabinets d'avocats...

• 5000 rendez-vous d'affaires pré-programmés : 5000 rencontres ciblées pré-programmées pour vendre, exporter, produire, investir en Chine et en Europe. 600 entreprises chinoises et européennes présentes. Principaux secteurs représentés : aéronautique, automobile, biens d'équipements industriels, environnement et développement durable, logistique.

• 5 pôles filières ciblés :  
- aerospace & transportation systems  
- environment & sustainable development  
- industrial cooperation  
- trade & logistics  
- business in

• un espace conférencier

Parallèlement aux rendez-vous d'affaires se dérouleront des conférences animées par des spécialistes du marché chinois sur les thèmes liés aux pôles filières ciblés.

Une aide financière sera accordée aux entreprises haut-normandes sous certaines conditions, afin de favoriser leur participation à cette convention.

China Europa 2007 est organisée par Le Havre Développement en partenariat avec HNI et le Club Chine, la DRCE, la Région Haute-Normandie, les institutions économiques havraises, Ubifrance, Coface...

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

## DESTINATION CHINE : AUTRES ÉVÉNEMENTS

SI LA CHINE VIENT À NOUS EN DÉCEMBRE PROCHAIN, N'OUBLIONS PAS LES 2 DÉPLACEMENTS IN-SITU QUE NOUS PROPOSONS AUX ENTREPRISES CET AUTOMNE

Organisée conjointement avec l'Arex Picardie, une mission Canton/Shanghai se déroulera du 13 au 21 octobre parallèlement à la 102<sup>ème</sup> édition de la Foire de Canton —qu'il sera possible de visiter—. Cette Foire jusqu'alors véritable vitrine à l'export de l'industrie chinoise (13 000 exposants, 200 000 visiteurs et environ 150 000 articles exposés) accueillera pour la 1<sup>ère</sup> fois des exposants étrangers qui proposeront leurs produits.

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  
Site Web : [http://www.uccife.org/bdd/templates/contents/ccifeinfo/dsp3\\_default.jsp?id=2642](http://www.uccife.org/bdd/templates/contents/ccifeinfo/dsp3_default.jsp?id=2642)

Autre événement à ne pas manquer pour les professionnels du secteur : la 4<sup>ème</sup> édition de Music China dont la notoriété devient grandissante et qui se tiendra du 17 au 20 octobre à Shanghai.

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

Site Web : <http://www.missioneco.org/chine/>

# CARNET DE ROUTE

P

## POLOGNE

Une mission de prospection est organisée du 29 septembre au 4 octobre prochain en Pologne, en partenariat avec la CCIFE de Pologne.



Avec ses 38 millions de consommateurs, la Pologne représente le plus grand pays parmi les nouveaux Etats membres qui ont accédé à l'Union Européenne en 2004. Elle dispose d'une main-d'oeuvre qualifiée et d'un fort potentiel scientifique et économique.

Le pays bénéficie également d'une position géographique

stratégique puisque situé au centre de l'Europe.

La Pologne connaît depuis 2005 une croissance du PIB forte et équilibrée, 5,8% en 2006.

La France en est le 5<sup>ème</sup> fournisseur et le 3<sup>ème</sup> client.

Plus de 1 100 grandes sociétés étrangères y sont déjà implantées. Depuis le début de sa transition économique, la Pologne mène une politique de libéralisation du cadre réglementaire, d'assainissement du secteur financier, créant des déductions spéciales pour les investissements étrangers dans les Zones Economiques Spéciales.

Secteurs porteurs : automobile, pharmacie, cosmétologie, mécanique, emballage, bois. Fort développement du high-tech dans le domaine industriel.

**Contacts :** • Delphine Robin  
Normanex - Tél : 02 31 54 40 08  
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

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

R

## RUSSIE

En partenariat avec les Missions Economiques de Moscou et Saint-Petersbourg, une mission de prospection multisectorielle est organisée du 26 au 30 novembre 2007. Un programme de rendez-vous d'affaires sera proposé avec des partenaires potentiels (importateurs, distributeurs, agents, clients finaux...).

La Russie, immense marché de 143 millions d'habitants, reste encore une terre à conquérir. Avec une croissance soutenue de 6,4% par an depuis 1999, une classe moyenne aisée au fort pouvoir d'achat apparait. Les produits moyen et haut de gamme, et particulièrement les produits français qui jouissent d'une bonne image, ont le vent en poupe.

Pour mémoire :

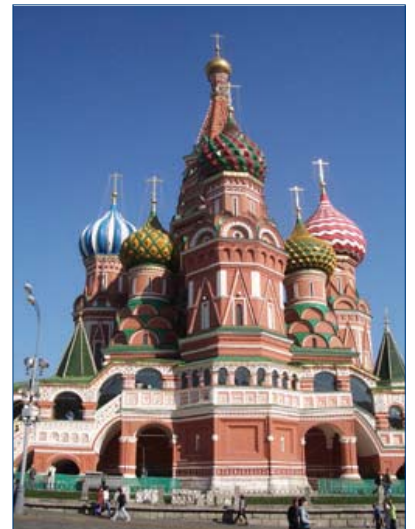
• secteurs porteurs : biens de consommation, grande distribution, agriculture et agro-alimentaire, secteur bancaire et financier, secteur pétrochimique, tourisme. Partenariats franco-russes en cours ou envisagés, pouvant associer grandes entreprises et PME, dans les infrastructures, l'agro-alimentaire, l'aéronautique & spatial...

• la consommation de produits étrangers est en forte augmentation. Plus de 3000 entreprises françaises exportent déjà

régulièrement vers la Russie, 400 d'entre elles ont même fait le choix de s'implanter sur le marché.

• la France est le 8<sup>ème</sup> fournisseur de la Russie et le 2<sup>ème</sup> de l'UE, elle enregistre la plus forte progression des exportations vers ce pays (+59,3% en 2006 par rapport à 2005).

• Saint-Petersbourg est une agglomération de 6,2 millions d'habitants, un port ouvert sur l'Europe occidentale.



**Contacts :** • Alex Bortuzzo - HNI Le Havre  
Tél : 02 35 55 26 94 - abortuzzo@havre.cci.fr  
• Delphine Robin - Normanex  
Tél : 02 31 54 40 08  
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

## RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO, MALI, BURKINA... PROFITEZ DES OPÉRATIONS VERS L'AFRIQUE

**DU 29 SEPTEMBRE AU 6 OCTOBRE, L'IPAD ORGANISE UNE MISSION DE CHEFS D'ENTREPRISE EN RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO**

Objectif : (re)prendre contact avec les donneurs d'ordres et partenaires impliqués dans la reconstruction de ce "pays continent" de plus de 60 millions d'habitants. L'opportunité de ce déplacement s'inscrit dans le cadre de la fin de la transition politique en décembre 2006 qui a consacré l'élection d'un Chef d'Etat élu, avec en corollaire, la reprise des investissements dans le secteur minier et les infrastructures. Cette économie de la reconstruction est caractérisée par un soutien très appuyé de la communauté internationale et par la prime aux premiers arrivants. Des opportunités nombreuses apparaissent dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, des transports (fluviaux, aériens, routiers et ferroviaires), des services (banques, téléphonie), des mines et de l'agro-alimentaire.

*Seconde opportunité (à l'occasion de la prochaine Assemblée Générale de la CPCCAF et de la foire de Bamako) : une mission de prospection commerciale au Mali se déroulera les 28, 29 et 30 novembre, puis se poursuivra au Burkina Faso, du 1<sup>er</sup> au 6 décembre 2007.*

**LES FILIÈRES "ÉLECTRICITÉ" ET "TÉLÉCOMMUNICATIONS" BURKINABÉ À LA RENCONTRE DES PROFESSIONNELS NORMANDS**

L'IPAD accueillait du 20 au 22 juin, une délégation d'opérateurs économiques du Burkina Faso des filières "Electricité" et "Télécommunications" conduite par Son Excellence Monsieur François Goldblatt, Ambassadeur de France au Burkina.

Beaucoup d'événements sur 3 jours : visite du CFA du Bâtiment et de l'Esigelec (co-organisateur de l'opération), réception au Port Autonome de Rouen, visite d'entreprises : Altitude Télécom, Areva, France Télécom, Adear Rouen Développement, 2H Energy à Fécamp — où la délégation devait également être



accueillie au Lycée Maupassant et visiter la plate-forme technologique et le parc éolien —, visite de l'unité de production de la centrale nucléaire de Paluel (notre photo). 150 rendez-vous avec des entreprises normandes était également organisés.

**Contact :** IPAD  
HNI Rouen  
Tél : 02 35 14 38 86

## L'ACTUALITÉ DES CLUBS

### □ Le Club ENA

La réunion du Club ENA s'est tenue dans les locaux du Mercure Champ de Mars (53 participants dont 23 entreprises) le 20 juin. A l'occasion de la venue d'une **délégation du Burkina** (cf *Carnet de route*), le Président Patrizio eut le plaisir d'accueillir François Goldblatt, Ambassadeur de France au Burkina Faso, accompagné de Omar Yugo, Vice-Président de la CCIA et Dramane Millogo, Conseiller Economique.

Cette réunion avait pour principal objectif d'informer les participants du contexte et des perspectives économiques de ce pays.

**La prochaine rencontre se déroulera le jeudi 20 septembre dans le cadre de l'accueil de Monsieur Didier Veller, Chef de la Mission Economique de Bamako au Mali (journée pays Mali).**

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

### LA COOPÉRATION CONSULAIRE S'ORGANISE

La CCIParis a accueilli les 25, 26 et 27 juin les premiers ateliers de la coopération consulaire de la Conférence Permanente des Chambres de Commerce africaine et française. Une cinquantaine de compagnies consulaires d'Afrique, du Maghreb et une quinzaine de structures françaises ont participé à cette manifestation.

Le programme retenu concerne 30 activités autour de cinq thématiques (gouvernance, gestion, management et ressources ; appui aux entreprises, information économique, formation, action territoriale et équipements).

Des organismes consulaires belges, allemands et espagnols présents ont exprimé le souhait de s'associer à la démarche et des bailleurs de fonds ont manifesté leur intérêt. Un séminaire sur le lobbying a également été organisé le 28 juin à Bruxelles dans les locaux de la représentation de la CCIP.

- Les 2<sup>èmes</sup> ateliers de la coopération se dérouleront à Rouen en juin 2008 lors de la convention d'affaires Africa - Europa

### □ Le Club Chine

se retrouvera le **18 septembre** dans les locaux de l'entreprise SIDEL.

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

### □ Le Club Maroc

Les membres du Club ont réservé le **jeudi 20 septembre** dans leurs agendas. La réunion se tiendra à Paris en matinée dans les locaux de l'ACFCI.

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](http://www.haute-normandie.net/hni_presse/m_homepage.asp)

### □ Le Cercle des Exportateurs de l'Orne

• 20 septembre : visite de l'entreprise Hydronic à Mortagne au Perche, fabricant de centrales de traitement d'air.

• 8 novembre : les délocalisations positives

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 Export Manche

• 27 septembre - 18h : - Marché du Pays de Galles  
- John Rees, Wales International

### - Centre Relais Innovation - Stéphane Jourdan

Lieu : 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 Dynamic Export - Calvados

• 2 octobre - 18h : réunion thématique "Russie"

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

## ECOLE DE MANAGEMENT DE NORMANDIE

Le nouveau programme Master Ecole de Management de Normandie, né de la fusion de l'ESC Le Havre et SUP Europe C.E.S.E.C., propose aux étudiants un programme d'excellence visé Bac+5 conférant le grade de Master.

Ce programme ambitieux s'articule autour de 3 axes pédagogiques forts : les missions, l'international et le savoir être. 15 parcours individualisés sont possibles ainsi que 13 spécialisations en dernière année dont 3 entièrement dispensées en anglais.

L'innovation principale est liée au mode de recrutement à trois niveaux d'entrée : le concours SESAME après le Bac, le concours BCE pour les classes préparatoires et le concours PASSERELLE pour les admissions sur titres Bac+2/3/4.

Le portefeuille d'accords internationaux continue à se développer et à se diversifier sur les 5 continents avec de nouvelles destinations : Japon, Pays d'Europe Centrale et Orientale, Inde... soit plus d'une centaine d'universités partenaires à ce jour.

L'école vise à moyen terme les accréditations EQUIS\* (European Quality Improvement System) et AACSB\*\* (Association to Advance Collegiate Schools of Business).

Contact : Christine Ciffroy - Tél : 02 31 46 78 99 - c.ciffroy@ecole-management-normandie.fr

\* EQUIS : label européen de certification de la qualité de l'enseignement et du management.

\*\* AACSB : label international d'excellence et de reconnaissance pour les écoles de management.



## FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCIAL INTERNATIONAL

### HNI ROUEN

□ 9 octobre : "Le contrat de vente à l'international"

□ Octobre : "Comment réussir ses achats à l'étranger ?" (date à déterminer)

□ 6 et 13 novembre : "Optimiser ses achats de transport"

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

### NORMANEX - CCI Caen

□ 4, 11 et 18 octobre : "La douane et l'entreprise : fondamentaux / importation exportation pays tiers / échanges intracommunautaires" - L'arrivée de nouveaux états membres et la multiplication des relations, les contraintes fiscales et douanières parfois non complémentaires, les risques financiers liés aux contrôles, autant d'éléments qui obligent les entreprises à maîtriser les paramètres douaniers lors des échanges de marchandises et de prestations dans les opérations intracommunautaires.

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

## LA DOUANE PARTENAIRE DES ENTREPRISES LA "CELLULE-CONSEIL" AUX ENTREPRISES

### Un diagnostic gratuit et personnalisé

**Vous exportez, importez, stockez, transformez des marchandises :** pour optimiser vos procédures douanières et ainsi accroître votre compétitivité, vous pouvez faire appel à la "cellule-conseil" aux entreprises qui, à partir d'un audit gratuit de vos échanges commerciaux, définit en concertation avec vous les solutions les mieux adaptées à vos contraintes et vous propose des procédures "sur mesure".

**Vous êtes une PME ou une TPE, vous n'exportez pas encore mais l'aventure vous tente, prenez contact avec la cellule conseil aux entreprises des douanes !**

**Contacts :** • à Rouen - [nicole.cabaud@douane.finances.gouv.fr](mailto:nicole.cabaud@douane.finances.gouv.fr)  
• au Havre - [lionel.merle@douane.finances.gouv.fr](mailto:lionel.merle@douane.finances.gouv.fr)  
• à Caen - [bernard.longhi@douane.finances.gouv.fr](mailto:bernard.longhi@douane.finances.gouv.fr)

## LA PART À L'EXPORT DES ENTREPRISES NORMANDES AUGMENTE

Dans son dernier baromètre, la Coface a analysé la situation des régions exportatrices françaises en considérant les entreprises y ayant leur siège social. La Haute-Normandie occupe le 11<sup>e</sup> rang du classement et selon Laurent Granjon, Directeur régional de Coface Normandie "les entreprises qui vendent à l'étranger sont une minorité". Signe encourageant : la part de l'export dans leur chiffre d'affaires dépasse les 11%, contre 8,5% en moyenne en France.

Publication éditée par les réseaux  
**HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX**  
ISSN 1761 - 6085

- **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :** Gérard Vargas, Michelle Vauclin
- **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)



1

### «RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

- **CRCI** - Pôle Affaires Internationales et Européennes - Tél : 02 35 88 44 42
- **CCI de Rouen** - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 89 - [marie-claude.bernis@rouen.cci.fr](mailto:marie-claude.bernis@rouen.cci.fr)
- **CCI du Havre/WTC** - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94 - [abortuzzo@havre.cci.fr](mailto:abortuzzo@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 - [b.cormier@dieppe.cci.fr](mailto:b.cormier@dieppe.cci.fr)
- **CCI d'Elbeuf** - Tél : 02 35 77 02 16 - [j.c.lequartier@elbeuf.cci.fr](mailto:j.c.lequartier@elbeuf.cci.fr)
- **CCI de Fécamp** - Tél : 02 35 10 38 38 - [jmpatry@fecamp.cci.fr](mailto:jmpatry@fecamp.cci.fr)
- **CCI du Littoral Normand Picard** - Tél : 02 35 86 99 43  
[l.lebague@littoral-normand-picard.cci.fr](mailto:l.lebague@littoral-normand-picard.cci.fr)

### «RESEAU NORMANEX»

- Tél : 02 31 54 40 26 - Fax : 02 31 54 40 41 - [normanex@basse-normandie.cci.fr](mailto:normanex@basse-normandie.cci.fr)
- CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT**
- **Michelle Vauclin** - Tél : 02 31 54 40 24 - [michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr](mailto:michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr)
- **Delphine Robin** - Tél : 02 31 54 40 08 - [delphine.robin@basse-normandie.cci.fr](mailto:delphine.robin@basse-normandie.cci.fr)
- **Yohann Severe** - Tél : 02 31 54 40 07 - [yohann.severe@basse-normandie.cci.fr](mailto:yohann.severe@basse-normandie.cci.fr)
- INFORMATION ET DOCUMENTATION**
- **Eléonore Eveno** - Tél : 02 31 54 40 25 - [eleonore.eveno@basse-normandie.cci.fr](mailto:eleonore.eveno@basse-normandie.cci.fr)
- **Marielle Payet** - Tél : 02 31 54 40 26 - [marielle.payet@basse-normandie.cci.fr](mailto:marielle.payet@basse-normandie.cci.fr)

## INDE : OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT

### ❑ MATÉRIAUX

#### Une nouvelle substance pour réparer les fractures et les défauts osseux

Des scientifiques de l'Indian Institute of Technology Bombay (IIT-B) ont développé un nouveau polymère pour le traitement des fractures et des défauts osseux. Les premiers résultats étant encourageants, l'équipe envisage de passer à une phase d'essais cliniques mais il faut pour cela qu'elle trouve des partenaires industriels, indiens ou étrangers, pour les financer. Selon le Dr Jayesh Bellare, ce matériau pourrait corriger à la fois les défauts des os et ceux de la dentition et il serait possible d'en produire des formes biodégradables ou non.

### ❑ BIOTECHNOLOGIES

#### Un procédé plus écologique pour le traitement du cuir

Après la Chine, l'Inde est le deuxième exportateur de cuir à destination de l'Europe. Les processus de traitement des peaux utilisent de nombreux produits chimiques dont l'impact environnemental est important. Ainsi, un institut indien, le Central Leather Research Institute (CLRI) et Advanced Enzyme Technologies Ltd (AETL), une entreprise de Mumbai spécialisée dans les traitements enzymatiques, travaillent sur des bioprocédés qui pourraient remplacer certaines des étapes chimiques de la production.

### ❑ ENERGIE

#### Un projet de centrale solaire de 200 MW dans la banlieue de New Delhi

Moser Baer India Ltd est le plus grand fabricant de compact disques en Inde. Cette entreprise dispose aussi d'une filiale spécialisée dans les applications photovoltaïques. Cette dernière, en collaboration avec l'entreprise américaine Applied Materials Inc. va investir 204 millions d'euros sur 3 ans pour la construction d'une centrale à énergie solaire. La technologie utilisée pour les panneaux devrait être un film fin, plus rentable que les panneaux en silicone traditionnels. Cette centrale sera implantée à Noida, à proximité de Delhi.

Sources : ADIT — [www.bulletins-electroniques.com/actualites/](http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/)

## OÙ INVESTIT-ON ?

Le **Cabinet Oco Consulting** vient de rendre public son rapport sur les investissements internationaux. Si la Chine demeure "premier pays d'accueil de l'investissement international en nombre de projets suivie par l'Inde", la France enregistre une hausse du nombre de projets. Avec 9 500 projets d'investissement en 2006 permettant la création de 600 000 emplois, elle se situe au 3<sup>ème</sup> rang des pays européens. La France peine à attirer les fonctions stratégiques et les investissements américains.

## EN SAVOIR PLUS...

SUR  
L'AGENDA

LES SECTEURS PORTEURS

LES OPPORTUNITÉS DES ACTIONS PROPOSÉES...

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