

NORMANDIE

INTERNATIONAL

www.normandie-international.com

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX
Association des Normands de Commerce et d'Industrie de Normandie

Novembre/Décembre 2007 - n° 24

CONQUÊTE COLLECTIVE NORMANDE :

China Europa
Canada

**Du marché national au marché international
il n'y a qu'un pas**

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

EDITO

A l'international, l'union fait la force

Deux initiatives de conquêtes collectives démontrent qu'à l'international aussi l'union fait la force.

A Rouen du 20 au 22 novembre, nouvelle étape pour "la conquête collective Canada" : dans le cadre de son édition 2007, les SEINO, passage obligé incontournable des entrepreneurs normands, accueilleront sur un stand une délégation canadienne de 14 entreprises des provinces atlantiques ; occasion de les rencontrer, de découvrir leur offre et de mesurer toutes les opportunités que peuvent offrir ces Etats... Tant d'entreprises normandes ont déjà pris pied au Canada...

Autre rendez-vous d'importance : au Havre, du 11 au 13 décembre, la nouvelle édition très attendue de la convention d'affaires China Europa. Au-delà d'un programme riche et varié : rendez-vous préprogrammés (600 entreprises chinoises et européennes sont attendues), exposition par filières, conférences, ... cette édition compte mettre les entreprises à l'honneur avec la remise du prix PME France-Chine qui récompensera le projet de développement le plus prometteur dans l'empire du milieu.

Je ne peux que me réjouir de ces événements d'importance pour notre région, de la capacité de nos réseaux à savoir travailler en partenariat, permettant de rapprocher l'offre internationale au plus près des entreprises normandes. Voici pour celles-ci, exportatrices ou non, des occasions uniques "à leur porte" à ne pas négliger.

Je tiens à saluer également en ces lignes, l'arrivée de Thierry Achard de la Vente à la direction du Pôle Affaires Internationales et Européennes. Il anime notre équipe HNI —Haute-Normandie International— ainsi que l'EIC —Euro Info Centre—, avec un seul objectif : être à l'écoute des entreprises encore et toujours, pour les aider, les soutenir, les encourager dans le cadre de leur développement international.

Je souhaite à tous bonne chance.

**Le Président du réseau HNI
Vianney de Chalus**

MICHEL CONNEN

**A Caen depuis
septembre, en tant que
Directeur Régional du
Commerce Extérieur en
Basse-Normandie.**

Quelles sont vos premières impressions ?

Je suis ravi de revenir à Caen où j'ai passé mon baccalauréat ! Il me faudra certainement un peu de temps pour retrouver mes repères dans cette belle région après tant d'années à l'étranger. Je redécouvre avec plaisir l'esprit d'entreprise pragmatique des normands !

En quoi votre expérience de l'international peut-elle être utile à notre région et à nos entreprises ?

J'ai vécu à l'étranger pendant une trentaine d'années, d'abord dans le privé, en Belgique, puis dans le réseau des Missions Economiques. Au fil de mes affectations successives —en Amérique du Nord, en Europe, en Afrique et en Asie— j'ai acquis une expérience multiforme de la pratique du commerce international. Peut-être, davantage que la connaissance et la compréhension de marchés aussi



divers que ceux du Canada, pays développé membre du G7, et du Cambodge, PMA en développement rapide où j'ai travaillé, mes collaborateurs et moi-même mettons à la disposition de nos partenaires et entreprises la clé d'accès, l'expertise de dispositif public d'appui aux entreprises exportatrices. J'ai déjà exercé les fonctions de DRCE dans une autre région française, la Franche-Comté, de 1991 à 1993.

Comment voyez-vous les relations entre la DRCE de Basse-Normandie, la CRCI et NORMANEX ?

Fer de lance à l'exportation du réseau consulaire bas-normand, NORMANEX est pour nous un partenaire essentiel. Je me réjouis qu'une convention de partenariat tripartite ait été signée l'an dernier entre Ubifrance, le Conseil régional et la CRCI de Basse-Normandie pour développer le commerce extérieur de la région. C'est en resserrant nos liens et en conjuguant nos efforts que nous parviendrons à faire la différence ! ■

www.missioneco.org/bassenormandie

S O M M A I R E

- p.3 ⇒ Retrouvez le Canada sur les SEINO
- p.4 ⇒ Les témoignages de Sominex et Logicom
- p.5 ⇒ China Europa 2^{ème} édition
- p.6 ⇒ Entretien avec Celec
- p.7 ⇒ Mali, Tunisie, Russie...
- p.8 ⇒ Agenda et contacts

RETROUVEZ LES PROVINCES ATLANTIQUES DU CANADA



Grand événement sur les SEINO : l'accueil d'un "Pavillon Atlantique" tremplin aux entreprises de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Île du Prince-Edouard et de Terre-Neuve en quête de nouveaux marchés européens. Une délégation d'une quarantaine de personnes fera le déplacement. Quatorze compagnies exposeront leurs savoir-faire et chercheront de nouveaux partenaires économiques.

Outre le stand, les organisateurs ont prévu tout un programme de manifestations :

- ⇒ des Journées Pays USA/Canada/Mexique avec la participation de la ME de Montréal et des CCFE de Chicago et du Mexique.
- ⇒ des conférences économiques présentant chaque province.
- ⇒ et en non stop tout au long de l'événement la programmation de rendez-vous d'affaires personnalisés.

Manon Arsenault, directrice de la Chambre de Commerce Française au Canada-Réseau Atlantique ne cache pas sa satisfaction "Quelle belle opportunité que d'être présents aux Salons SEINO et d'encadrer une délégation. Convaincue de son rôle de moteur de développement économique, notre Chambre de Commerce s'emploiera à favoriser ce genre d'échanges afin de susciter des partenariats économiques. Nous avons les ressources nécessaires. Plusieurs actions seront menées de front dans un avenir proche".

Pour tous renseignements complémentaires contactez le 506-877-5014

LES ENTREPRISES ATTENDUES

(Liste au 15.10.2007)

NOUVELLE-ÉCOSSE

- ⇒ Composit Atlantic - Aéronautique, ⇒ Tours NovAcadie - Tourisme, ⇒ Bionovation - Pêche

NOUVEAU-BRUNSWICK

- ⇒ Darro Seafood Inc - Produits de la mer, ⇒ Erablière Montagne Verte - Sirop d'érable, ⇒ Haché Services Techniques - Mecal/Chaudronnerie, ⇒ Westwood Industries - Huisserie, fenêtre, ⇒ Bouctouche Bay Industries - Pêche machines spéciales, ⇒ Ultra Polymanufacturing, ⇒ Ferme Ostréicole Dugas - Producteur d'huitres, ⇒ La Maison Beausoleil Inc - Producteur d'huitres, ⇒ Terrafruits - Agro-alimentaire

TERRE-NEUVE

- ⇒ Fly Fresh Freight - Grossiste

ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD

- ⇒ Fibre Isle International Inc - Textile

4 d'entre elles se présentent ici :

ENTENTE CANADA/PROVINCES DE L'ATLANTIQUE SUR LA PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR - CANADA/ATLANTIC PROVINCES AGREEMENT ON INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT



FLY FRESH FREIGHT

Fly Fresh Freight située à Saint-Jean de Terre-Neuve s'occupe de la commercialisation et de la livraison des produits de la mer. N'ayant jamais abordé le marché européen, Fly Fresh Freight espère avec sa participation aux Seino rencontrer de nouveaux acheteurs.

FIBRE ISLE INTERNATIONAL INC

L'entreprise a ouvert ses portes au printemps 2007 et se spécialise dans la transformation de fibres exotiques avec spécialisation dans la fibre de laine de bison et de bambou.

Fibre Isle International fera donc son "baptême des foires d'exposition aux Seino" et en profitera pour explorer les possibilités de distribution de ses produits. Son but ultime serait de rencontrer des créateurs de mode intéressés par le travail de la fibre haut de gamme.

WESTWOOD INDUSTRIES

Westwood Industries est leader dans la fabrication de portes, fenêtres et moulures en bois haut de gamme. Sur un chiffre d'affaires global de \$20 millions de dollars, 14 correspondent au volume des exportations vers les États-Unis.

Située à Scoudouc, l'entreprise emploie plus de 200 personnes et en est à sa première participation à une foire internationale. Son but : rencontrer des distributeurs et notamment des architectes à la recherche de produits hauts de gamme.

BIONOVATION

Située à Antigonish Bionovation distribue son produit à travers le monde. Spécialisée dans la fabrication de système de transport réfrigéré de crustacés vivants, elle offre aux restaurateurs la possibilité de recevoir du homard vivant ou aux détaillants d'exposer des produits frais sur leur marché. En participant aux Seino, "le groupe entend faire la démonstration qu'avec un système adéquat de transport on peut manger des crustacés frais toute l'année peu importe où l'on se trouve"... Avis aux amateurs.



LOGICOM INFORMATIQUE

PROSPECTE AU NOUVEAU-BRUNSWICK

François Pelletier était des entreprises qui ont sillonné fin septembre le Nouveau-Brunswick — 1600 kms parcourus et une foultitude de contacts : acteurs économiques, institutionnels, ministère de l'énergie, responsables du gouvernement... piloté par Denis Laplante agent de développement de projet pour la ville de Dieppe au Nouveau-Brunswick et correspondant du réseau HNI.

La société Logicom dont F. Pelletier est co-gérant, située au parc de la Vatine à Mont-Saint-Aignan, conçoit, réalise et installe des systèmes et logiciels informatiques. Le développement à l'international représente pour le moment 15% du CA.

La société a développé en 1986 pour EDF le logiciel Winservir conçu pour organiser, analyser les relevés des rondes et assurer la maintenance préventive des centrales électriques ou autres outils de production.

Il a été réadapté par EDF en 2003 qui a demandé à Logicom de le commercialiser.

La centrale au gaz AZITO ainsi que CIPREL en Côte-d'Ivoire en ont été équipées. Bénéficiant d'aides régionales et de NEO (ainsi que du pro-

gramme communautaire "Gateway to Japan") la société a également pu prospecter le Japon et Bahrein.

"Objectif Canada" appartient à la même démarche ; toute une série d'éléments ont donné impulsion à cette prospection : le "coup de pouce" d'une aide Haute-Normandie Export, le fait d'avoir déjà travaillé avec du matériel canadien pour la collecte de données, la "commodité francophone" (même si in fine la présentation s'est faite en anglais !), un secteur électrique développé — notamment hydro — avec l'objectif d'aller vers les USA (les canadiens du secteur travaillent avec des technologies américaines).

F. Pelletier a rencontré les responsables de 3 centrales électriques (thermique, nucléaire et hydro-électrique des sociétés Hydroquebec et Energy Nouveau-Brunswick).

Il se dit "séduit par le sens du commerce canadien qui sait privilégier un art de vivre, réservant du temps tout en n'en perdant jamais".

Et "cerise sur le gâteau", une centrale nucléaire québécoise a demandé à être équipée de Winservir : inutile de dire que la société Logicom Informatique en est enchantée... ■

www.logicom-informatique.com

SOMINEX

HAUTE TECHNOLOGIE ET QUALITÉ FONT LA DIFFÉRENCE

Sominex réalise des équipements utilisant les technologies du vide (destinés à la recherche pétrolière, à l'armement, au médical, à la physique, l'agro-alimentaire, équipements mobiles, marine...). Située à Bayeux, la société emploie 65 personnes et réalise un CA de 10,5 millions d'euros dont 70% à l'export (direct et indirect). Travaillant depuis 25 ans principalement avec l'industrie automobile (40% de son activité), le nucléaire et la recherche pétrolière, la société s'est vue contrainte de réorienter sa stratégie de développement en se basant sur 2 axes : acquérir une expertise en haute technologie, mettre l'accent sur l'export (le CA export en 2000 représentait 15% de l'ensemble).

Sominex s'est appuyée sur son savoir-faire en recherche pétrolière pour prospecter au Canada. En 2002, son directeur Jean-Jacques Benoit devait rencontrer une entreprise à laquelle il put présenter son expertise. Les acheteurs potentiels sont venus visiter l'usine ; tout est resté flou quelque temps puis des relations de confiance se sont installées.

Sominex s'était impliquée dans une démarche qualité : ISO 9001 version 2000, avait embauché un ingénieur qualité...

Un an après tombait la première commande. De fil en aiguille, les commandes sont devenues plus importantes et régulières. Aujourd'hui la société canadienne est le plus gros client.

Les secrets pour réussir sur le marché canadien : "disposer d'un produit de très haute qualité, garantir et respecter les délais, se montrer très rigoureux, savoir anticiper les besoins du client". Et aussi : ne pas hésiter à aller prospecter et à se déplacer et savoir se différencier des concurrents. "Les canadiens se montrent très exigeants. Ils accordent leur confiance, mais au moindre écart ils peuvent rompre du jour au lendemain".

Les difficultés rencontrées : les coûts de prospection et d'approche du marché.

Savoir-faire, haute technologie, qualité des produits et réactivité de l'entreprise ont fait la différence. ■

www.sominex.fr





CHINA EUROPA

CLAP 2

CHINA EUROPA sera "l'événement" de ce mois de décembre au Havre.

Le succès commercial de la première édition a permis une mobilisation des acteurs politiques, institutionnels et privés européens et chinois en faveur d'une seconde édition riche en nouveautés. Plus de 5 000 rendez-vous d'affaires pré-programmés, ciblage de 5 secteurs clés d'avenir des échanges sino-européens qui se déclineront physiquement sur les 9 000 m² de l'espace exposition, une palette de conférences thématiques, 600 entreprises chinoises et européennes attendues, une place d'honneur réservée aux pays nouveaux entrants dans l'UE grâce à l'engagement de partenariats avec la Lettonie, la Hongrie ou encore la République Tchèque...

En ouverture lors de la conférence inaugurale le 11 décembre, le prix PME France-Chine, initié par l'ACFCI et la CCIFChine sera remis par Christine Lagarde, Ministre de l'Economie et des Finances.

Il récompensera le projet de développement le plus prometteur d'une PME ou d'un entrepreneur individuel (export et/ou implantation industrielle et commerciale).
Date limite de dépôt des candidatures : 10 novembre. ■

"UNE PASSERELLE VERS LA CHINE"

Société de logistique basée à Caen, LETNA "entreprise la plus performante de l'année 2006" a fêté le 10 octobre dernier ses 20 ans. Elle assure la totalité des métiers de la chaîne : stockage, contrôle qualité, conditionnement...

Elle réceptionne de 12 à 14 conteneurs par jour en provenance de Chine via Amsterdam, Rotterdam ou Le Havre ; ce qui représente quelque 65% de son activité. Patrick Jeannenez se désole toutefois que les 2/3 de ces conteneurs repartent vides.

Il dit rencontrer pléthore de français en Roumanie, de moins en moins en Russie — où il a débuté l'international en 1992 — et trop peu en Chine.

Comment expliquer cette frilosité ? Serait-ce que nous ne sachions élaborer des contrats commerciaux aussi simples et légers que savent le faire les allemands ? Simple constat... et quelques petits conseils : savoir prendre le temps (il faut compter 2 ans pour faire décoller un business solide), y aller, s'en donner les moyens, rester vigilant et bien informé. Et surtout trouver la bonne personne, de confiance.

LETNA s'est organisée pour sa percée de la route chinoise : afin de maîtriser au mieux l'ensemble (contrôle qualité effectué au départ, vérification des départs des conteneurs...) elle s'est trouvé un partenaire directement en Chine basé à Xiamen disposant de bureaux dans toutes les grandes villes du triangle d'or. En retour le positionnement de sa plate-forme à proximité du Havre correspond à l'attente des chinois.

LETNA sera présente sur China Europa avec 2 autres sociétés sur le stand du groupe ASTRE. ■

www.letna.com

LA CHINE SE CONQUIERT AU TRAVERS DE "RÉSEAUX DE CONFIANCE"

Société de négoce international en déchets industriels plastiques, MAPI Trading consacre 70% de son activité export à la Chine et Hong Kong.

Pour Pierre-Nicolas Maiornikoff, gérant de la société, l'important avec la Chine ce sont les réseaux et les liens de confiance qui s'y tissent : les relations nouées ne sont pas du type client fournisseur "à l'européenne" mais de véritables partenariats.

P-N. Maiornikoff, encore trop pris par sa toute jeune société (3 ans en janvier prochain) et ses perspectives de développement (actuellement située à Gonfreville l'Orcher sur 1 800 m², MAPI Trading s'installera dans 3 mois sur 8 500 m² boulevard Durand en pleine zone portuaire havraise) ne s'est jamais déplacé en Chine. Il peut néanmoins se targuer

de 12 années de logistique (il effectue les livraisons jusqu'à rendu usine). Ces clients viennent régulièrement tous les 3 mois en Normandie et les échanges portent sur les évolutions et innovations du plastique, les chinois se montrant constamment à la recherche de nouveautés ; ils savent miser sur une personne et leur stratégie très empirique porte sur le long terme.

Pragmatique, P-N. Maiornikoff voit en China Europa une plate-forme de contacts, il se réjouit que la nouvelle édition prévoit un espace exposition panaché et par filière (il exposera dans la section environnement) ; "l'échange de cartes de visites de pro à pro, le bouche à oreille" dont les chinois sont si friands, sont pour lui plus importants que n'importe quelle conférence. ■



En savoir plus : www.china-europa.org

CELEC

LA CHINE : "UN TREMPLIN EXTRAORDINAIRE"

Située à Neufchâtel-en-Bray, la société CELEC fabrique des automatismes électroniques et des interfaces homme-machine ; elle se situe sur 3 marchés : le sanitaire, les portes automatiques et globalement l'"industries" — qui va des automatismes pour caisses de supermarchés au militaire—.

La société emploie 37 personnes et réalise 45% de son CA global à l'export, pourcentage en progression constante. Elle exporte directement vers l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord, l'Asie, le Moyen-Orient (Iran) et bientôt l'Océanie ; indirectement bien au-delà...

Normandie International a souhaité en savoir plus sur son expérience vers la Chine où CELEC est en passe de monter une structure à Ningbo : pourquoi, comment, dans quels objectifs... ? Benoît Martin, son Directeur export a bien voulu nous raconter cette aventure.

Un client disposant d'une usine en Chine a souhaité s'y voir livrer in-situ : ainsi a commencé la rencontre de CELEC avec la Chine. Parallèlement Benoît Martin eut l'opportunité de se rendre sur le salon "Shanghai Kitchen and Bath". C'était il y a 4 ans, la Chine était très "à la mode" et Benoît Martin avoue n'en être pas revenu "spécialement emballé"... même s'il avait remarqué au passage la vétusté des matériels et les besoins...

Il lance une étude de marché l'année suivante tout en parcourant le pays de part et d'autre... Même si la complexité était prégnante, Benoît Martin se montra de plus en plus convaincu...

Les chinois apprécient la qualité et souhaitent se l'approprier ; ils se donnent les moyens pour innover. L'étendue de leurs

besoins recouvre tous les secteurs de l'économie. "C'est un tremplin extraordinaire".

Les choix et stratégie de CELEC étaient clairs : apporter des produits innovants au coût le plus compétitif et fonctionner dans l'optique d'un partenariat (accompagnement du client, support technique,...).

Pour rentrer dans le système, il était nécessaire de s'insérer dans des réseaux. L'opportunité d'accompagner un déplacement institutionnel de la ville de Rouen organisé par HNI Rouen, dans le cadre de son jumelage avec Ningbo, lui a permis de toucher les plus hautes autorités. Des contacts locaux, un cabinet juridique (F. Lefebvre Shanghai) lui ont conseillé le montage type pour s'implanter dans les meilleures conditions : une holding sur Hong Kong (pour les flux de capitaux) et une filiale située in fine à Ningbo.

Matthieu Martin, son frère, met en route la structure s'appuyant sur une personne sur place qui dispose de la double culture franco-chinoise.

Il ne s'agit pas d'une externalisation. CELEC continue à investir en France : un nouveau bâtiment est en projet à Neufchâtel et "on continue à pousser sur tous les autres marchés". D'ailleurs Benoît Martin est persuadé que les 2 structures vont travailler au développement de l'une et de l'autre.

Consciente de l'ampleur de ce pari mais aussi passionnée par cette "aventure", la société compte procéder par étapes : s'assurer que chaque pas est solide et pérenne, travailler avec "rigueur" même si là-bas la rigueur n'a pas le même sens, qu'il faille composer avec une "culture du compromis", un savoir-être dans "l'arrangement".

Le travail en Chine n'est pas formaté comme en France ; le "turnover" est important et le contrôle se doit d'être plus important.

La famille Martin connaît bien le milieu consulaire qui lui a permis de rejoindre les indispensables réseaux sans avoir à acheter de carnet d'adresses. Un regret : que cette expertise "même connue ne soit pas assez utilisée à sa juste valeur".

China Europa, à laquelle CELEC avait participé en 2006, devait représenter une "bonne plate-forme de rencontres notamment avec des institutionnels". Quant au Club Chine, c'est le lieu d'une réflexion globale qui répond aux mêmes attentes : rencontrer, s'insérer, apprendre, connaître...

Pour Benoît Martin, nous détenons en France tous les outils : le tout est de savoir lequel prendre et où aller le chercher. ■

*S'assurer que
chaque pas
est solide*



LA CHANCE ? OUI... MAIS PAS SEULEMENT RÉCIT D'UNE BELLE AFFAIRE AU MALI

Spécialisée dans la production de semoule blé dur, — destiné à la fabrication de pâtes alimentaires,

couscous, et à la vente — **PASTACORP** aligne ses silos le long de la Seine vers Croisset. La semoulerie rouennaise réalise 20% de ses activités à l'export vers l'Afrique de l'Ouest : Mauritanie, Cameroun, Sénégal, Mali...
"Le business est aussi affaire de chance et de contexte" résume Gérard Cruz.

Le contexte : toute une série d'éléments devaient faire que les africains deviennent friands de pâtes : ils les adorent, pouvant les accommoder à toutes les sauces... ; elles sont faciles à stocker et à transporter, l'eau est bouillie... et avant tout, leur fabrication suppose un process simple en continu.

Il y a 3 ans, Pastacorp devait investir dans une unité d'ensachage et d'étuvage dans le but d'exporter vers des pays tiers ; cette année-là, la semoule était d'une qualité exceptionnelle et cette année-là aussi, les africains en stand-by sur le marché désiraient partir à la découverte de nouveaux fournisseurs.

Ce fut le moment où Gérard Cruz choisit de se rendre au Mali avec l'IPAD.

A ce préalable donc, devaient s'ajouter une solide préparation, la qualité du travail préparatoire à la mission, des rendez-vous parfaitement identifiés ; point d'orgue à la "baraka" : se trouver assis à côté de Gérard Achkar le président des Grandes Semouleries du Mali...

Les africains très affectifs sont toujours sensibles à la considération qu'on leur porte et apprécient que l'on vienne à eux. Gérard Cruz mesure également l'enrichissement du déplacement en groupe, facilitateur de ces échanges qui permettent d'acquérir les codes d'accès à une nouvelle culture.

Une mission vers le Mali puis le Burkina Faso est proposée par l'IPAD du 28 novembre au 6 décembre prochain.

www.pastacorp-export.net

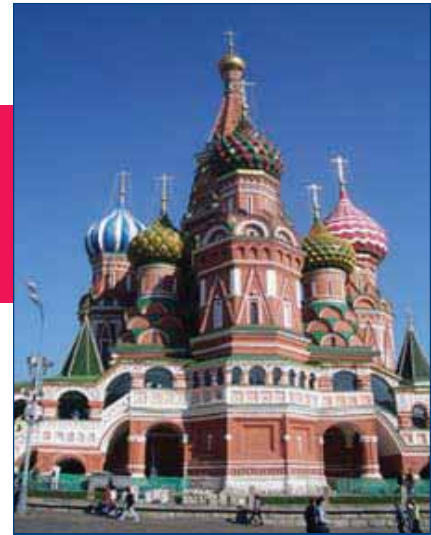


CAP SUR MOSCOU ET ST-PÉTERSBOURG !

Nos réseaux accompagnent une mission de prospection multisectorielle du 26 au 30 novembre vers cet immense marché de 143 millions d'habitants.

Avec une croissance soutenue de 6,4% par an depuis 1999, une classe moyenne aisée au fort pouvoir d'achat apparaît.

Christophe Lemétais Directeur général de **HDGI** (Haut De Gamme et Innovation) qui, via son site www.luxesurmesure.com vend une gamme de "produits d'ameublement et de décoration de luxe à la française", avait témoigné dans nos colonnes sur ces relations



de confiance si nécessaires à la pénétration de ce marché.

"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". ■

A LA RENCONTRE DES OPPORTUNITÉS DE LA TUNISIE

En collaboration avec la Chambre tuniso-française de Commerce et d'Industrie, une mission se rend en Tunisie du 19 au 21 novembre.

Jean-Pierre Mardoc, Président du groupe **HISA INGÉNIERIE**, offre à travers diverses filiales en France et implantations à l'étranger, des compétences en matière d'ingénierie et d'études pour des missions de maîtrise d'œuvre. Créé sur les bases de SEINOS Ingenierie en 1987, le groupe emploie aujourd'hui 120 personnes.

Président du **Club Maghreb Normandie Initiatives** c'est en connaisseur de la région que Jean-Pierre Mardoc s'était rendu en novembre 2005 **aux 6^{ème} journées partenariales** en Tunisie ; il avait pu mesurer la supériorité du pays en matière d'études, le goût pour ce qui est matière grise, les opportunités pour les sociétés de service. La Tunisie réalise d'ailleurs les grosses études pour le Maghreb, l'Afrique, le Moyen-Orient...

Le niveau de vie est plus important tout comme les moyens dont dispose la classe moyenne.

La participation collective à une opération apparaît comme un atout supplémentaire ; au-delà de la convivialité, chaque participant peut aussi faire bénéficier les autres de ses propres découvertes, étonnements, opportunités. ■

MISSIONS DE PROSPECTION

• TUNISIE

19 au 21 novembre

En collaboration avec la CFCI tuniso-française

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

• TURQUIE - Automobile

21 au 24 novembre

En collaboration avec la CCF en Turquie

- F. Ben Rais - Tél : 02 35 14 38 77
ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr

- Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

• MALI ET BURKINA FASO

28 novembre au 6 décembre

A l'occasion de la 33^{ème} Conférence Permanente des Chambres de Commerce africaines et françaises

- T. Peleau - Annie Ducloy
Tél : 02 35 14 38 86

thierry.peleau@rouen.cci.fr
- Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

• RUSSIE

26 au 30 novembre

Moscou - Saint-Petersbourg

- A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94
abortuzzo@havre.cci.fr

- D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

• INDE

7 au 15 décembre à New Delhi avec

extension : Numbai, Bangalore, Chennai

En collaboration avec la Mission économique de New Delhi.

- M. Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.fr

- L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr

FOIRES — SALONS EXPOSITIONS

• SEINO

20 au 22 novembre au Parc des expositions de Rouen
Une délégation exceptionnelle de 14 entreprises des provinces atlantiques du Canada participe aux SEINO : stand et conférences.

- P. Joulain - Tél : 02 35 14 38 92
pascal.joulain@rouen.cci.fr
- D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

• CHINA EUROPA — Convention d'affaires

11 au 13 décembre aux Docks Café Le Havre

Remise du prix PME France-Chine le 11 décembre

L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr

• SITL

10 au 12 décembre à Shanghai

Retour à Shanghai pour la nouvelle édition de ce Salon spécialisé dans la logistique, duplication du SITL France.

V. Lemarchand - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr

JOURNÉES PAYS

• RÉPUBLIQUE TCHÈQUE / SLOVAQUIE / POLOGNE

19 novembre à la CCI du Havre

A. Bortuzzo - C. Canino - Tél : 02 35 55 26 94
abortuzzo@havre.cci.fr

• USA / CANADA / MEXIQUE

20 au 22 novembre

Dans le cadre des SEINO au Parc des expositions de Rouen

- P. Joulain - Tél : 02 35 14 38 92
pascal.joulain@rouen.cci.fr
- D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

• ITALIE

14 décembre à la CCI de Rouen

F. Ben-Rais - Tél : 02 35 14 38 77
ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr

FORMATIONS

- 13 novembre : "Optimiser ses achats de transport" - HNI/CCI de Rouen
- 22 novembre : "Implantation/expatriation et développement international" - Normanex/CCI de Caen
- 3 décembre : "Comment réussir ses achats à l'étranger" - HNI/CCI de Rouen
- 4 décembre : "Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international" - HNI/CCI de Rouen

Inscriptions auprès de :

- HNI : Sophie Jeanne - Tél : 02 35 14 38 92 - sophie.jeanne@rouen.cci.fr
- NORMANEX : Ingrid Berger-Lecouvreur - Tél : 02 31 54 54 82 - iberger@caen.cci.fr



L'ACTUALITÉ DES CLUBS

• CERCLE DES EXPORTATEURS DE L'ORNE

8 novembre et 13 décembre

- G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr
- A. Goupil - Tél : 02 33 82 82 40
goupil@alencon.cci.fr

• MAGHREB NORMANDIE INITIATIVES

29 novembre dans les locaux de la société SEI au Havre

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

• CHINE

7 novembre dans les locaux de la Société Onduline au Trait

11 décembre à la CCI Le Havre dans le cadre de China Europa
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr

• ECHANGES NORMANDIE AFRIQUE

13 décembre

A. Ducloy - Tél : 02 35 14 38 86
clubena@rouen.cci.fr

• CLUB EXPORT MANCHE

13 décembre à la CCI Centre Sud Manche

- A-L. Fer - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr
- F. Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

