

NORMANDIE

INTERNATIONAL

www.normandie-international.com

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX
ASSOCIATION DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE HAUTE-NORMANDIE

Nov./Déc. 2008 - n° 29

OBJECTIF INDE

MARCHÉS EUROPÉENS

EDITO

DE L'INDE AUX MARCHÉS EUROPÉENS

En cet automne l'Inde est d'actualité : sommet de Marseille visant à planifier les relations avec l'Union Européenne, projet d'accord de libre échange, sommet bilatéral France-Inde, rencontres de communautés d'affaires orchestrées par le MEDEF ou la CCIP.

L'Europe est le premier partenaire économique de l'Inde devant la Chine et les Etats-Unis alors que l'Inde n'arrive qu'à la neuvième place des investisseurs étrangers sur le marché européen : rang dont la plus grande démocratie au monde ne saurait se contenter.

C'est aussi un rééquilibrage des échanges à l'échelle planétaire qui se joue ici : l'Inde plutôt que la Chine — dont elle se méfie et avec laquelle elle ne souhaite pas de relations exclusives, tout comme avec les Etats-Unis —.

L'Inde a les yeux rivés vers l'Europe et tout particulièrement vers la France, séduite par son excellence technologique. Les politiques ne s'y trompent pas, qui applaudissent "un fait majeur".

Pour un pays où les villes émergent comme des champignons, où 50% de la population a moins de 25 ans et qui importe 76% de son énergie, les besoins sont colossaux : nucléaire, infrastructures routières, biens intermédiaires, biens de consommations. L'Inde et la France comptent atteindre, d'ici à 2012, 6 milliards d'euros d'échanges commerciaux, notamment dans le domaine de l'énergie.

Conscients de ces enjeux, nos réseaux s'organisent pour vous accompagner vers cette destination et proposent courant décembre deux opérations d'importance : une mission institutionnelle de défrichage pour la conquête collective haut-normande et une mission d'accompagnement de chefs d'entreprises.

L'international c'est aussi à notre porte les marchés européens : ils méritent une attention toute particulière qui se concrétise en cette fin d'année par une série de "Journées Pays" : Autriche, Hongrie, Suisse, République Tchèque, Pologne, Espagne, Portugal, Irlande, Italie, Royaume-Uni seront les invités de nos réseaux à votre disposition. Prenez rendez-vous sans plus attendre !

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

JEAN-PIERRE GASTAUD NOUVEAU DRCE EN HAUTE- NORMANDIE



Après près de 15 années en Amérique Latine (Brésil, Chili, Bolivie et depuis 2005 Guatemala), Jean-Pierre Gastaud vient de prendre depuis le 1^{er} septembre dernier ces nouvelles fonctions de Directeur Régional du Commerce Extérieur de Haute-Normandie en remplacement de Bernard Crozes.

Monsieur Gastaud devait commencer sa carrière internationale en Tanzanie en 1982 avant de rejoindre les "Amérique", du Nord d'abord avec un poste à New York puis à Vancouver.

La Normandie sera sa seconde expérience en région après la Bretagne en 1988-1990, où il devait assister le Conseil Régional dans une stratégie d'expansion des exportations.

Ses premiers regards sur la ville de Rouen sont allés à son port : "Synonyme d'activité extérieure et de commerce international". Il souhaite concentrer ses efforts sur notre tissu de PME dense à ses yeux auquel il pense pouvoir apporter, même aux plus aguerries, le soutien d'un œil concret qui connaît bien "de l'intérieur" les outils, les circuits et les réseaux à leur disposition. Notre région a "tous les atouts pour réussir".

Il se dit également admiratif de "l'organisation" HNI, le travail de coordination mené avec la Région, "un exemple pour les autres régions".

Souhaitons lui bonne chance auprès de nous tous. ■

*Direction Régionale du Commerce Extérieur
Tél : 02 35 52 41 00
www.missioneco.org/hautenormandie*



Votre Partenaire à l'International

Sarah GUERIN
Responsable Développement International
2 bis rue Duguay Trouin - 76000 ROUEN
Tél : 02 35 08 61 03 - Fax : 02 35 08 61 79
guerinsa@cic.fr

S O M M A I R E

- p.3 ⇒ Evénements
- p.4 et 5 ⇒ Carnet de route Inde
- p.6, 7 et 8 ⇒ Carnet de route Marchés Européens
- p.9 et 10 ⇒ Innovation et international
- p.11 ⇒ Sélections Ubifrance
- p.12 ⇒ Agenda et contacts

LES BREAK "FAST" HNI

En collaboration avec un —ou plusieurs— partenaire(s), HNI propose aux entreprises exportatrices (et potentiellement exportatrices) un nouveau rendez-vous régulier afin de mettre à jour leurs connaissances et débattre autour d'une thématique.

En une heure et demie (de 8h30 à 10h) un —ou plusieurs— expert présente un sujet, répond aux questions ; ceci dans un cadre convivial propice aux échanges entre cafés et viennoiseries. La formule se veut originale, variée, au fait de l'actualité.

Le Port Autonome de Rouen, le cabinet FIDAL et la faculté des affaires internationales au Havre ont accueilli les premières éditions ; le chef de la Mission Economique du Chili devait être reçu à Rouen également dans le cadre de ces rendez-vous.

D'ores et déjà vous pouvez retenir sur vos agendas les prochains rendez-vous :

- Une présentation du dispositif de soutien aux nouveaux exportateurs NEO à l'invitation du Crédit Agricole début décembre (date à confirmer au 02 35 14 38 89)
- Le point sur les nouveautés concernant L'Assurance Prospection avec la Coface le 28 novembre à la CCI de Rouen
- Deux nouvelles séquences sur le Crédit Impôt Export animés par Maître Nérestan du cabinet FIDAL, l'une à Evreux le 25 novembre et l'autre au Havre le 22 janvier.



Le programme annuel 2009 sera bientôt disponible. Dans l'attente de vous y rencontrer souvent et nombreux ! ■

DES DÉLÉGUÉS RÉGIONAUX D'UBIFRANCE EN RÉGION



Deux délégués régionaux sont chargés de la promotion du réseau Ubifrance dans nos régions.



ALEXIS CAILLE (à gauche) pour la Haute-Normandie et la Picardie, **ALAIN JACQUET** (à droite) en Basse-Normandie. L'un et l'autre sont rattachés à la Direction Interrégionale Nord-Ouest d'Ubifrance.

Ils ont pour mission de faire connaître tous les produits et aides dont peuvent bénéficier les entreprises : la formule du Volontariat International en Entreprise (V.I.E.), les missions, opérations collectives et accompagnements individuels, l'utilisation des bureaux de presse à l'étranger, la labellisation afin de rendre le "programme France" plus lisible.

En partenariat étroit avec les réseaux consulaires, ils sont intégrés physiquement dans les services. ■

Alexis Caille - Tél : 06 81 76 99 83 - alexis.caille@ubifrance.fr
Alain Jacquet - Tél : 02 31 54 40 18 - alain.jacquet@basse-normandie.cci.fr

Les différents acteurs du commerce international haut-normands renforcent leurs liens pour mieux soutenir les exportateurs.

Pour une optimisation des actions d'accompagnement de l'entreprise exportatrice et dans le cadre de l'ambition nationale d'identifier et d'accompagner 10 000 nouveaux exportateurs, la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (DGTPE), le Conseil Régional de Haute-Normandie, la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie et Ubifrance (Agence française pour le développement international des entreprises) ont signé à Rouen le 24 octobre 2008 une convention de partenariat.

Objectifs :

- Développer le nombre des V.I.E. (Volontaires Internationaux en Entreprises) en Haute-Normandie avec l'ambition de 40 nouveaux V.I.E. en poste fin 2009.
- Identifier et accompagner 240 nouvelles entreprises exportatrices sur 3 ans.
- Encourager les entreprises à travers 120 participations aux opérations du "programme France".

Pour renforcer ces actions, le réseau consulaire à travers le Pôle Affaires Internationales et Européennes (HNI) noue des partenariats avec des acteurs du développement économique régional ou local : Chambres Régionales d'Agriculture et des Métiers, Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur, Coface, Oséo. ■





© Valérie Libersat

La France est le 15^{ème} fournisseur et le 11^{ème} client de l'Inde. Plus de 300 entreprises françaises y sont installées. Nos exportations y ont atteint 2,5 milliards d'euros en 2006 (le double d'il y a 5 ans). Très attendue, la France pourrait très largement y renforcer ses positions. Le récit de 5 sociétés normandes qui ont tenté l'aventure.

UN PAYS QUI OUVRE SES FRONTIÈRES

La société SMS à Dives-sur-Mer PME a plus de 30 ans d'expérience dans la fabrication des plafonds métalliques suspendus ; elle vend également à des fabricants des grilles de ventilation.

SMS génère directement une vingtaine d'emplois, le double avec la sous-traitance. Sa cible : les bâtiments tertiaires : galeries commerciales, surfaces de vente, aéroports, bâtiments administratifs.

Présente dans de nombreux pays, elle possède une solide expérience de l'international où elle s'est vue confier de gros chantiers : l'académie de police à Singapour, l'aéroport de Phnom Penh, le magasin Carrefour à Prague. Le CA export représente 30 % en "période normale" mais peut atteindre 40 % certaines années en fonction des chantiers. Jacques Schieb, son PDG — également président de CGPME Calvados — président du club d'exportateurs bas-normand "Dynamic export".

Avec l'Inde les choses ont à peine commencé tient-il à préciser. C'est la libération au niveau des importations de l'Inde qui lui a fait porter un œil neuf sur ce pays qu'il jugeait très difficile d'accès (langues, religions, infrastructures).

Il a demandé au CIN d'effectuer une recherche de partenaires ; sur les cinq proposés, il en a sélectionné un : "on en est à la demande de prix et à l'échange d'échantillons".

En 6 mois à peine les choses sont allées très vite et Monsieur Schieb se montre plein d'espoir : "Quand on a travaillé à Hong-Kong, au Cambodge ou à Singapour, on ne craint pas d'aller en Inde". ■

www.sms-dives.com

QUELQUES

"TRACAS ADMINISTRATIFS" ?

Normandie International avait rencontré il y a 2 ans Stéphane Noir Président de la société SNPM installée à Igoville dans l'Eure qui fournit des matières premières végétales.

Son produit phare le taxus baccata (pousses de l'if) dont elle extrait la 10 DAB, est utilisé pour les traitements anti-cancéreux des ovaires et des seins. La société emploie 7 personnes, hors saisonniers.

L'Inde —où la société devait suivre toutes les filiales de ses clients européens— représentait en 2006 le tiers des exportations. Monsieur Noir n'avait pas caché à l'époque la complexité de ce marché et les tracas notamment administratifs qu'il pouvait lui procurer. "Nous trouvons de tout en Inde" devait-il ajouter : "du plus artisanal au plus sophistiqué".

Deux années après, Edwina Buirette son assistante de direction confirme : "il faut être très carré", le moindre "papier manquant" est source de désordre !... avant de conclure qu'au fond tout bien calé, cela se passe bien car un "solide climat de confiance" s'est instauré avec la quinzaine de clients (des groupes pharmaceutiques) ; "nous avons appris à les connaître" ; des rencontres régulières notamment sur les salons CPHI ont fluidifié les rouages. Et le business se maintient au niveau attendu. ■

LA MANNE DU NUCLÉAIRE

Vito Violante a rejoint Manoir Industries à Pitres à l'automne 2007 où il s'est vu confier le dossier Inde : "un marché en pleine ébullition", une demande importante, des niveaux de prix qui ne sont pas forcément ceux espérés mais "on arrive à faire des affaires".

Les affaires concernent la pétrochimie (fabrication d'éléments pour des fours). Manoir détient actuellement 10% des parts de ce marché et vise les 50%. Avec l'aide d'un groupe indien et par l'entremise de l'agent actuel, il a mis en place une joint venture pour aider à couvrir le marché d'un point de vue commercial et supporter le suivi client. Objectif par la suite : monter un centre de production.

Autre objectif de Manoir : s'impliquer dans le nucléaire (secteur dans lequel le groupe travaille beaucoup avec la Chine) : le feu vert donné par les USA pour relancer le programme nucléaire civil est une opportunité.

Les conseils que donnerait Vito Violante : être présent (il s'y rend environ une semaine de jours chaque mois) et se montrer aussi "méticuleux qu'eux" ! Il fait état des difficultés administratives : "Dès la demande de visas le parcours du combattant commence !". Des besoins en documentation "à n'en plus finir" reflètent une grande méfiance qu'il conviendra de contrôler. ■

www.manoir-industries.com

UN MARCHÉ DE UN MILLIARD CENT TRENTE SIX MILLE HABITANTS DONT 32% DE MOINS DE 15 ANS

Sécialisée dans les produits haut de gamme (Appellation d'Origine Contrôlée) et les laits infantiles, Isigny Sainte-Mère emploie aujourd'hui 600 personnes sur 2 sites : l'export représente 40% de son CA (également réparti entre Europe et une quarantaine de pays au-delà : Moyen-Orient, Asie, USA).

“Toute l'entreprise est engagée dans cette démarche” nous expliquait Luc Lesenecal Directeur commercial général.

La société développe 2 lignes de produits à l'export :

- les “beurre, crème, fromage” AOC haut de gamme qu'il réserve à une clientèle de la gastronomie plutôt luxueuse : hôtel, restauration...

- la poudre de lait infantile.

Fait nouveau : l'Inde s'ouvre à l'importation de laits infantiles et cela malgré la présence sur place d'unités de production locale. Opportunité à saisir pour Isigny Sainte-Mère qui s'inscrit ainsi dans la mouvance d'une volonté politique de l'état français clairement affichée.

“Nous pensons trouver une place pour notre gamme dans ce pays émergent”.

La démarche adoptée ? Une étude de marché depuis la France (droits à l'importation, contraintes) puis participation à un forum à Paris fin septembre où Luc Lesenecal a pu rencontrer des industriels indiens. Il en rencontrera d'autres sur le SIAL fin octobre et compte participer ensuite du 6 au 14 décembre à la mission de prospection commerciale concoctée par Normanex en collaboration avec la Chambre de commerce franco-indienne et HNI.

Les difficultés rencontrées ?

La finalisation de l'étude de marché (positionnement des prix, barrière des taxes) l'étude du mix marketing et directement sur place les failles de la logistique du froid, l'Inde ne disposant pour le moment —et même si les choses évoluent très vite— que de peu de transports réfrigérés.



Les premières impressions concernant les futurs partenaires ?

“On sent qu'ils ont envie de faire évoluer leur pays ; ils se montrent très ouverts vis-à-vis des européens, pragmatiques, très professionnels et “très carrés”.

Trop ?

“On préfère !” ■

www.isigny-ste-mere.com
www.la-boutique-isigny.com



ILS NOUS ATTENDENT

Gagnante du “Concours National de Création d'entreprises de Technologies Innovantes” en 2005, la jeune société caennaise BoroChem développe et vend des produits chimiques pour l'industrie pharmaceutique.

Travaillant en étroite collaboration avec le Laboratoire d'études et de recherches médicales de l'Université de Caen, son catalogue de quelque 300 références est régulièrement enrichi de nouveautés. 50% de l'activité est dédiée à l'international. “Nous avons sélectionné les pays disposant de sièges et de centres de R&D en industrie pharmaceutique” explique son président Alexandre Bouillon ; de par sa réputation l'Inde devait y figurer.

Tandis que la société rencontrait via internet des utilisateurs finaux indiens en proposant des formules à travers des banques de données, pratique habituelle des laboratoires, son président devait également s'adresser à Normanex : le travail d'analyse élaboré avec les Missions Economiques puis le test sur offre permirent de montrer qu'il y avait du potentiel : la vingtaine de grands acteurs de la pharmacologie qui font faire de la R&D ont pu être identifiés.

La société a fait des ventes de premières “petites quantités” ; cette démarche étant récente —à peine une année— A. Bouillon attend de disposer d'une “documentation plus percutante” pour prévoir de se déplacer dans le cadre d'une mission qu'il souhaiterait coupler avec la déclinaison indienne de CPHI, Salon international des ingrédients pharmaceutiques.

Pour l'heure il vient de rencontrer début octobre ses partenaires indiens sur le CPHI à Francfort. La première impression est très favorable : “Ils étaient là avec une “liste de courses”, savent exactement ce qu'ils veulent ; comment l'obtenir ; de fait ils vont très vite”. Des premiers contacts très prometteurs et le sentiment très agréable d'être attendu. ■

www.borochem-france.com/siteen/

Pleins feux sur les marchés européens : ...Vans Barbot, Alphatex, Ecurie de la Voie Blanche : elles témoignent sur ces marchés à notre porte... ou presque... Dans le cadre de Journées pays, HNI et NORMANEX accueilleront leurs partenaires des CCIFE ou des Missions Economiques : Autriche, Hongrie, Suisse seront à la CCI d'Evreux le 27 novembre ; République Tchèque, Pologne, Espagne, Portugal à la CCI d'Evreux le 3 décembre, Italie à Rouen le 10 décembre et Royaume-Uni, Italie, Irlande, Portugal, Pologne à Caen le 9 décembre.

LA NOTORIÉTÉ DES VANS BARBOT N'EST PLUS A FAIRE

Cette entreprise familiale, installée depuis 1985 à Lisieux, a été créée en 1973 par Jean-Marc Barbot PDG. Elle rayonnait alors sur un petit marché local. Aujourd'hui le groupe (avec sa filiale Stratlex consacrée au moulage) emploie 72 personnes et fait travailler indirectement une cinquantaine de personnes dans la région à travers la sous-traitance.

Vans Barbot est spécialisé dans la fabrication d'engins de transport tractés par tous véhicules dans le domaine des sports et loisirs ou pour le cheval (qui représente 60 % de son marché).

Ses remorques au design épuré sont particulièrement appréciées. La société innove en permanence : "Un produit est à peine sorti que nous planchons déjà pour le suivant" explique J.M. Barbot. La cellule "polyvan" en polyester pour l'installation des chevaux est actuellement un produit phare.

Le marché est à 85 % français et 15 % international. Familier du Salon de Paris, M. Barbot y a rencontré à partir des années 1985 de plus en plus de visiteurs étrangers. La société a installé des distributeurs (marchands de camping-cars ou de remorques pour la plupart par ailleurs) en Belgique, Espagne, Pays-Bas, Royaume-Uni, Allemagne, Suisse, Italie ou Suède ;

l'Allemagne étant le marché le plus florissant, et le Royaume-Uni du fait d'une législation complexe, le plus difficile.

Travaillant avec ses fils, Sébastien et Julien, Jean-Marc Barbot ne cache pas les difficultés qu'il a à recruter du personnel pour le bureau d'études ou l'encadrement. Il ne cache pas également une concurrence de plus en plus vive qu'il aborde positivement en veillant à "calibrer" ses marchés : "un concurrent est un partenaire". Il a intégré la gamme polonaise Cheval Liberté — dont les produits sont moins chers — dans son catalogue.

Avec sa trentaine de produits, un savoir-faire unique et des produits de qualité haut de gamme, un design au top, Barbot a un bel avantage qu'il sait conjuguer avec une observation attentive de l'évolution des modes de vie ; il note que la demande dans le quad est grandissante. Son projet du moment : lancer une remorque pour week-end prolongés où on pourra mettre la moto de Monsieur et celle de Madame... A suivre. ■



www.vans-barbot.com

ALPHATEX

FILE VERS L'ALLEMAGNE

Créée en Septembre 2003, Alphatex est la dernière née d'un fleuron d'entreprises spécialisées dans la fabrication de filets. La première d'entre elles, créée il y a une quinzaine d'années par Paul Lemonnier, portait le nom de Gibfil —comme gibier et filet— bien évocateur du décor bucolique et charmant du "Gîte" à Saint-Wandrille-Rançon où Alphatex commercialise une large gamme de produits : filets de protection ou d'échafaudage, de sport ou d'ombrage, bâches, brise-vent, brise-vue.

La société détient 60 % du marché français du bâtiment, plus de 5 millions de m² de filets d'échafaudage sont vendus par an. Elle travaille également pour le secteur agricole (plus particulièrement horticulture, protection des cultures, maraîchage avec les anti-oiseaux, brise-vent ou protection de serres) ; l'environnement (couverture de bennes pour transporter les déchets ou filets d'envol pour protéger l'environnement des centres) ; les sports et loisirs (football, tennis, paint-ball). La gamme est large : du micro maille (le plus souvent tricoté) au maillant (en polyéthylène soit câblé, noué ou tressé).

Sa "philosophie" : se positionner sur des marchés de masse et des produits matures tout en faisant du développement (reprise de sociétés par exemple).

Paul Lemonnier, son jeune directeur, sait insuffler passion, curiosité, implication de tous, envie de travailler dans une même direction à cette TPE passée en quelques années de 2 à 22 emplois. Débordante d'énergie, elle cherche à être innovante et imaginative ; Alphatex est aujourd'hui la seule société en



Europe à proposer de l'impression numérique sur les filets d'échafaudage : trompe-l'œil, papiers peints, logos : la créativité de son infographiste permet de booster ce secteur amené à se développer considérablement : les monuments historiques se montrent particulièrement fans de cette technique et d'un mode de financement nouveau pour ses travaux !

Didier Lalanne, son directeur commercial, témoigne de cette foi dans les hommes : il préférera créer des partenariats confiants et solides avec ses clients plutôt que de les multiplier. "Nous avons la volonté de bien faire".

Après avoir eu confirmation de son positionnement, la société s'est lancée à l'international. La concurrence est plutôt hollandaise, espagnole ou italienne. Alphatex travaille depuis 2 ans avec le Benelux où elle s'est heurtée au problème... de la langue flamande. La société choisit de se développer prioritairement sur les marchés européens : Allemagne, Autriche, Suisse. Le marché allemand lui paraît comme particulièrement porteur (étude de marché confiée à la CFCIA) : étudiante de l'ISD en contrat en alternance chez Alphatex durant ces 2 années de Master, Anne-Sophie a eu le plaisir et la chance de s'y voir confier à partir du 15 septembre dernier un V.I.E. ; elle aura pour mission de débroussailler le terrain et de "faire du business". "Dans un an nous ferons le point : rester et dans ce cas créer une entité ou partir".

La société ne vise pas de projet grand export pour le moment : tout en assurant son positionnement sur la zone euro elle compte aborder le Maghreb en 2009 : "Du côté de l'olive, il y a beaucoup à faire". ■



L'INNOVATION

AU GALOP

A la lisière de la forêt de Bord, aux portes de Léry, le centre équestre "Ecurie de la voie blanche" abrite une soixantaine de chevaux. Christian Phillippe son dirigeant a l'esprit novateur : après l'invention d'étriers qui ont fait leur preuve sur la scène internationale, il a travaillé durant plusieurs années à la conception d'une selle tandem pour l'équitation : il la fallait plus longue, acceptable par le cheval... cet outil a fait l'objet de plus de 5 prototypes avant sa commercialisation. Conçue d'abord comme un outil à visée pédagogique dans le but de simplifier l'apprentissage de l'équitation, elle est aussi à vocation sociale, Monsieur Phillippe souhaitant pouvoir faire profiter les personnes handicapées de l'univers du cheval.

Le tuteur se place sur la partie arrière de la selle, c'est tout de suite pour l'apprenant une immersion dans cet univers qu'il appréhendera très vite et sans crainte : il en comprendra mieux la courroie, les rênes... le plaisir et la finesse de leur manié et de l'exécution, les perceptions : "Il pourra tout de suite apprendre avec des chevaux réactifs, sensibles, "qui ont du sang".

Cet univers de l'équitation, M. Phillippe (le bien nommé, étymologiquement : "qui aime les chevaux" : du grec philein, aimer, et hippos, cheval) en parle bien-sûr avec une vraie passion : il insiste sur ses vertus thérapeutiques : il est intarissable sur la richesse de l'échange avec cet animal somptueux, le développement de l'imaginaire et le sentiment d'évasion que l'on éprouve à galoper loin du stress urbain ; il y voit un "retour aux vraies valeurs". A ses côtés 2 monitrices d'équitation, Séverine et Emilie ont fait l'expérience de ce nouveau modèle pédagogique qu'elles apprécient ; Emilie raconte comment un jeune handicapé bercé et rassuré lors d'une récente promenade s'est endormi sur la selle.

Cette selle dans ce microcosme plutôt traditionnel représente une "véritable innovation majeure" que son créateur cherche à montrer et à commercialiser. Il est soutenu par la fédération équestre de l'équitation et n'hésite plus à passer les frontières.

Après une participation à la Journée Pays Allemagne en juin dernier et ayant pu bénéficier d'une subvention (70%) dans le cadre des NEO, M. Phillippe revient du Salon SPOGA à Cologne où du 29 août au 2 septembre dernier, sa selle installée sur l'espace réservé aux innovations a remporté un franc succès. Beaucoup de nationalités étaient présentes : belges, finlandais, suédois, espagnols, argentins, koweïtiens... plusieurs contacts pourraient déboucher sur des achats, une selle a déjà été vendue "sur la route" à une admiratrice belge. (L'Allemagne représente le premier marché mondial pour la pratique de l'équitation). Encouragé par HNI, Monsieur Phillippe se prend aussi à rêver : la figurine de Pégase du PRIMEX 2008 serait du plus bel effet dans cet environnement. ■



EN BASSE-NORMANDIE LE PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ FILIÈRE ÉQUINE AMBITIONNE DE POSITIONNER LA FRANCE COMME PAYS LEADER

Selon Monsieur Phillippe, "l'Orne est le spécialiste du cheval de trot, le Calvados de l'élevage pour la course au galop (Pur-sang) ; la Seine-Maritime et l'Eure ne sont pas très éleveurs mais essentiellement utilisateurs, le département de l'Eure ayant le plus grand nombre de licenciés".

La filière équine tient une place stratégique en Basse-Normandie que l'obtention de Pôle de compétitivité en 2005 est venue conforter. Elle représente près de 10 000 emplois, près de 200 entreprises, qui ont développé, pour certaines, des savoir-faire et des gammes de produits pointus, recherchés au-delà de nos frontières. L'ambition affichée du Pôle de tenir une toute première place au niveau international et de faire de la Basse-Normandie la région du cheval en Europe s'appuie sur trois champs d'action : recherche et innovation, formation et emploi, développement à l'international.

Le pôle vient de signer une convention de partenariat avec la CRCI Basse-Normandie : avec Normanex, il va pouvoir bénéficier pour l'ensemble de ses membres d'un accompagnement au montage de projets à l'export, d'opérations collectives à l'étranger sur des marchés porteurs ou de diagnostics visant à évaluer les capacités des entreprises à exporter. ■

UNE INVENTION

DANS L'AIR DU TEMPS

JPL Innovation conçoit et fabrique des appareils pour réduire les consommations de carburants liquides et gazeux. Ingénieur de formation, ayant travaillé de nombreuses années dans l'industrie électronique, Jean-Pierre Leloutre devait créer son propre emploi en 1994 : il a souhaité par la suite développer ses produits propres ; ce qui lui permet aujourd'hui de proposer ses économiseurs à l'international.



Module A2 installé sur la canalisation d'arrivée de gazole d'un moteur de 307 hdi



Gamme actuelle des économiseurs Supertherm

Après plusieurs années de développement, les prototypes d'une nouvelle génération d'économiseurs d'énergie que Jean-Pierre Leloutre proposait au concours Lépine en mai 2005 se sont vus décerner la médaille d'argent. Avec la complicité de Richard Schlachet, ingénieur également, un brevet européen est déposé en 2005 puis un brevet international en 2008. En 2004 son fils Hervé rejoint la société qui emploie aujourd'hui 3 personnes.

2008 voit les premiers pas de la commercialisation des économiseurs "Supertherm".

85 % du CA actuel est réalisé avec le monde professionnel, les 15 % restant auprès de particuliers. Les 2 inventeurs se sont partagé les zones de prospection, J-P. Leloutre étant plus directement chargé de la France et des pays francophones d'Europe, d'Afrique et d'Amérique.

Les économiseurs d'énergie de JPL Innovation sont des systèmes complexes basés sur des techniques magnétiques très sophistiquées. Provoquant un mélange plus rapide et plus homogène du carburant avec l'oxygène de l'air, ils permettent d'améliorer la combustion et d'augmenter le rendement thermique. La consommation de carburant et de combustible peut diminuer de 5 à 20% et la pollution de l'air de 10 à 25 %.

D'une manipulation aisée les économiseurs "Supertherm" s'installent facilement sur les voitures ; ils augmentent la durée de vie des moteurs, pots et convertisseurs catalytiques ; tout ceci à des prix très modiques.

Autre secteur d'application : les chaufferies fioul et gaz. L'utilisation de ces modules permet de gérer avec intelligence la période charnière de mutation entre énergies fossiles et énergies renouvelables avec un retour sur investissement très rapide.

La société propose également des inhibiteurs de tartre qui s'adapte à toutes les tailles de tuyauteries : le passage dans le champ magnétique intense et alterné de l'inhibiteur modifie la structure de l'eau et des particules minérales. Autre application dont on ne peut se réjouir de ses bienfaits au quotidien. ■



Un des modules C1 installés sur une arrivée de gaz d'un système biogaz



L'Europe à la portée de votre entreprise.

OFFRES DE PARTENARIATS

UNE SÉLECTION DU RÉSEAU
ENTREPRISE EUROPE

• LOGICIEL SPÉCIAL POUR L'INDUSTRIE COSMÉTIQUE

Réf : 20080924029

Une société allemande ayant développé un logiciel spécial pour l'industrie cosmétique recherche un laboratoire de Recherche et Développement en France ou en Italie ou un fabricant de cosmétique français/italien susceptible d'évaluer ce logiciel dans sa société, idéalement dans son processus de production.

• MÉTHODES DE CONTRÔLE ET DE SURVEILLANCE DE LA BIO DÉTÉRIORATION DE LA PIERRE DANS LES SITES ARCHÉOLOGIQUES

Réf : 08 IT 55X8 0J2Z/TO

Un groupe de recherche italien a mis au point des méthodes novatrices pour la caractérisation, la surveillance et le contrôle d'attaque biologique de la pierre causée par les cyanobactéries, micro-algues et micro-organismes hétérotrophes dans les sites archéologiques.

• CONCENTRATEUR DE LACTOSÉRUM

Réf : 08 IT 56Z5 0IWV/TR

Un producteur italien de fromages est à la recherche d'un mécanisme (concentrateur) capable de transformer la quantité journalière de lactosérum par le biais d'un processus de concentration.

• TECHNOLOGIE SIMPLE DE DÉSHYDRATATION DES BOUES D'ÉPURATION PAR LA GRAVITATION ET DE SÉCHAGE À L'ÉNERGIE SOLAIRE DIRECTE

Réf : 08 AT 0105 0IRX/TO

Une société autrichienne a mis au point un dispositif pour la déshydratation et le séchage des boues liquides. Cette nouvelle méthode permet la déshydratation des boues d'épuration d'une station d'épuration à faible coût d'exploitation et d'une manière simple. La société recherche des partenaires intéressés par la distribution du produit ou l'acquisition de la licence de développement.

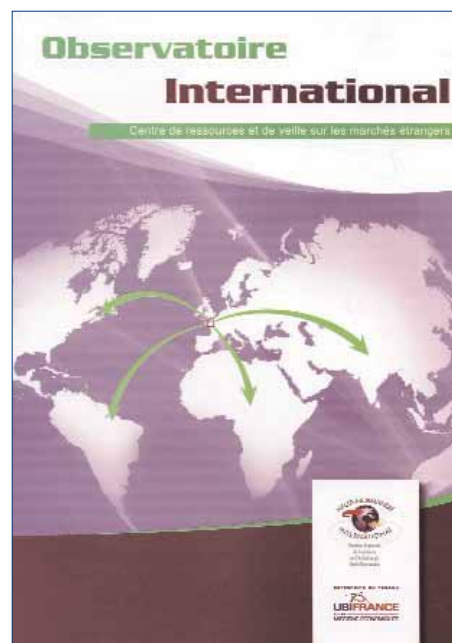
• EQUIPEMENT DE TRAITEMENT THERMIQUE EN CONDITION D'INERTIE DE COUCHES MINCES DE SEMI-CONDUCTEURS PAR UN PROCESSUS PVD

Réf : 08 AT 0111 0ITC/TR

Une société autrichienne est à la recherche de matériel de traitement thermique. La société développe de nouvelles approches pour produire des générateurs thermoélectriques composés de minces couches de semi-conducteurs. Pour optimiser l'efficacité du générateur thermoélectrique, il est nécessaire d'appliquer un traitement thermique approprié avec des températures maximales d'environ 1 200 °C dans un environnement de gaz inerte. La société cherche aussi la possibilité de tester les équipements (des fournisseurs ou des instituts de recherche). ■

Enterprise Europe Network — Tél : 02 32 38 81 49

UNE PLAQUETTE TOUTE NEUVE POUR L'OBSERVATOIRE INTERNATIONAL



Centre régional de ressources et de veille sur les marchés étrangers, l'Observatoire International présente ici ses produits et services : identifications de partenaires, suivis de marchés, revues de presse, recherches documentaires et réglementaires, prestations personnalisées.

A noter que l'Observatoire, relais d'Ubifrance dispose dans sa "bibliothèque" d'une large gamme d'ouvrages en vente.

L'Observatoire International est installé sur les 2 sites d'HNI Rouen et du Havre.

Contacts :

- Catherine Lhotellier - Tél : 02 35 14 38 90
- Typhaine Taude - Tél : 02 35 14 38 91
- Catherine Cavelan - Tél : 02 35 55 27 11

LES INDISPENSABLES POUR PRÉPARER VOS DÉPLACEMENTS

Inde



S'implanter en Inde

Auteur : Mission économique de Bombay - Référence : 9782279452063 - 2007 - 69,00 € TTC
Cet ouvrage présente une première analyse du cadre réglementaire du marché indien.

L'essentiel d'un marché Inde

Auteur : Mission économique de New Delhi - Référence : 9782279416492 - 2006 - 25,00 € TTC
Informations de base sur les ressorts de la croissance indienne.



Approche réglementaire en Inde

Auteur : Ubifrance - Référence : C0800028A - 2008 - 92,09 € TTC
Le point sur une réglementation qui peut parfois s'avérer complexe.

Les constructeurs automobiles en Inde - Répertoire des opérateurs

Auteur : Mission économique de Bombay - Référence : B0735987A - 2007 - 128,71 € TTC
Panorama synthétique du secteur et liste de contacts opérationnels (50 fiches entreprises) pour cibler sa prospection.



Le marché des cosmétiques en Inde

Auteur : Mission économique de Bombay - Référence : B0845157A - 2008 - 128,71 € TTC
Outil d'aide à la décision destiné aux exportateurs de produits finis ou de biens et services liés au marché des cosmétiques en Inde, ce guide présente toutes les facettes de ce marché.

Marchés Européens

Le marché des produits agro-alimentaires en Autriche

Auteur : Mission économique de Vienne - Référence : B0847199A - 2008 - 247,93 € TTC
Un panorama du secteur suivi d'un répertoire des importateurs / distributeurs.



Le marché de l'environnement - Déchets en Hongrie

Auteur : Mission économique de Budapest - Référence : B0845427A - 2008 - 128,71 € TTC
Etat des lieux du secteur des déchets en Hongrie, ce guide souligne les enjeux et les défis futurs. 56 acteurs majeurs sont présentés.

Le marché des vins et spiritueux en Suisse

Auteur : Mission économique de Berne - Référence : X0628143A - 2006 - 409,34 € TTC
Cette étude présente le marché suisse des vins et spiritueux (importations, consommation, distribution, réglementation) ainsi que 163 entreprises du secteur.



Le marché des transports et de la logistique en Italie

Auteur : Mission économique de Milan - Référence : B0844574A - 2008 - 128,71 € TTC
Ce guide répertoire a été conçu de façon très opérationnelle à l'attention des industriels, des sociétés commerciales, des transporteurs et des sociétés de logistique.



Le marché des fournitures pour l'hôtellerie et la restauration en Espagne

Auteur : Mission économique de Barcelone - Référence : B0843822A - 2008 - 247,93 € TTC
Ce répertoire recense les principaux acteurs de la distribution spécialisée dans les fournitures pour l'hôtellerie et la restauration en Espagne (124 fiches entreprises).

Vos contacts pour votre commande

CAEN

Eléonore Eveno
Tel : 02 31 54 40 25
Fax : 02 31 54 40 41

crdi@basse-normandie.cci.fr

LE HAVRE

Catherine Cavelan
Tel : 02 35 55 27 11
Fax : 02 35 55 27 00

ccavelan@havre.cci.fr

ROUEN

Catherine Lhotellier
Tel : 02 35 14 38 90
Fax : 02 35 14 38 26

lhotellier@haute-normandie.cci.fr

JOURNÉES PAYS

• AUSTRALIE

25 novembre à Rouen
- V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr

• CANADA

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

• AUTRICHE / HONGRIE / SUISSE

27 novembre à la CCI d'Evreux
- W. Guérout
Tél : 06 63 60 99 54
guerout@haute-normandie.cci.fr
- G. Lecarpentier
Tél : 02 32 38 81 49
lecarpentier@haute-normandie.cci.fr

• ESPAGNE / PORTUGAL RÉPUBLIQUE TCHÈQUE / POLOGNE

3 décembre à la CCI d'Evreux
- F. Ben Rais
Tél : 02 35 14 38 77
ben-raïs@haute-normandie.cci.fr
- W. Guérout
Tél : 06 63 60 99 54
guerout@haute-normandie.cci.fr
- G. Lecarpentier
Tél : 02 32 38 81 49
lecarpentier@haute-normandie.cci.fr

• IRLANDE / ITALIE / PORTUGAL / ROYAUME-UNI / POLOGNE

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

• MOYEN-ORIENT

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

• ITALIE

10 décembre à la CCI de Rouen
- F. Ben Rais - Tél : 02 35 14 38 77
ben-raïs@haute-normandie.cci.fr

BREAK FAST HNI 8h30 - 10h

• "LE CRÉDIT D'IMPÔT EXPORT"

avec le Cabinet Fidal

25 novembre - à la CCI d'Evreux

22 janvier - à la CCI du Havre

• "L'ASSURANCE PROSPECTION"

avec la Coface

28 novembre - à la CCI de Rouen

• "LA PROCÉDURE NEO"

avec le Crédit Agricole

Début décembre - à Rouen

- M-C. Bernis - Tél : 02 35 14 38 89
bernis@haute-normandie.cci.fr

ATELIER D'INFORMATION

25 novembre - Atelier d'information REACH à la CCI Le Havre. EEN en collaboration avec la CCI et l'UIC.

- Véronique Tetu - Tél : 02 35 88 44 42 - tetu@haute-normandie.cci.fr

PRIMEX - 16 décembre

5 prix seront remis lors de la cérémonie des Primex 2008 qui récompensent des entreprises haut-normandes particulièrement performantes à l'international : Grand Prix, Artisanat et Exportation, Insertion jeune et VIE, Innovation et export, Nouvel exportateur.

Lieu : Conseil Régional Haute-Normandie



MISSIONS ET SALONS

• MAROC

12 au 15 novembre
France Expo à Casablanca
- V. Crézé
Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr
- G. Tirard
Tél : 02 35 14 38 80
tirard@haute-normandie.cci.fr
- Y. Severe
Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

• CAMEROUN

5 au 15 décembre
Salon Promote à Yaoundé
- T. Peleau
Tél : 02 35 14 38 87
ducloy@haute-normandie.cci.fr

• INDE

6 au 14 décembre
Mission collective
- M. Vauclin
Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.cci.fr
- L. Mahot
Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr

RENCONTRES D'AFFAIRES

• BELGIQUE

12 novembre
Visite d'une délégation de Flandre, filière TES
- Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

• FRANCE / BRÉSIL

10 au 14 novembre
à Sao Paulo et Rio de Janeiro
- D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr
- F. Ben Rais - Tél : 02 35 14 38 77
ben-raïs@haute-normandie.cci.fr



ACTUALITÉS DES CLUBS

• CLUB CHINE

18 novembre - "HSBC, la banque partenaire pour accompagner votre développement en Chine"
- L. Mahot - C. Bulan - Tél : 02 35 55 26 75
mahot@haute-normandie.cci.fr

• CERCLE DES EXPORTATEURS DE L'ORNE

20 novembre - "Comment bien boucler une vente à l'international" ? Jacques Proux, chargé d'affaires internationales CIO BRO - Argentan
- G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

• DYNAMIC EXPORT CALVADOS

20 novembre - "Afrique francophone : quelles opportunités pour les PME françaises" ?
- Ingrid Berger - Tél : 02 31 54 54 82
iberger@caen.cci.fr

• CLUB MAGHREB

4 décembre - Ets Deremaux à Aumale
- V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr

• MANCHE EXPORT

11 décembre - "Business Speed Dating" Granville
- A-L. Fer - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr
- F. Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23
dublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

FORMATIONS 2008

☐ 12 novembre : "La douane et l'entreprise : les fondamentaux" - Normanex/AIFCC Caen

☐ 13 novembre : - "Gérer les relations avec les commissionnaires de transport" - HNI/CCI de Rouen

☐ 18 novembre : "La douane et l'entreprise : importation / exportation pays tiers" - Normanex/AIFCC Caen

☐ 20 novembre et 4 décembre : - "Optimiser ses achats de transport" - HNI/CCI de Rouen

☐ 25 novembre : "La douane et l'entreprise : échanges intracommunautaires" - Normanex/AIFCC Caen

☐ 27 novembre : "Logistique des opérations internationales" - Normanex/AIFCC Caen

☐ 28 novembre : - "Le contrat de vente à l'international" - HNI/CCI de Rouen

☐ 8 décembre : - "Comment réussir ses achats à l'étranger" - HNI/CCI de Rouen

☐ 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 - jeanne@haute-normandie.cci.fr

• NORMANEX : AIFCC Formation - Tél : 02 31 44 32 11

