

NORMANDIE

INTERNATIONAL

www.normandie-international.com

Photo «P. Boulien photographie»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX

La lettre internationale des Châtrons de Commerce d'Étudiants de Normandie

Déc. 2009/Janv. 2010 - n°34

PROGRAMMES 2010



© Pascal Monnet

EDITO

Sortie de crise et signes de reprise

Comme attendu, l'année 2009 se termine sur un bilan du commerce extérieur normand mitigé, après un premier semestre difficile où les contrecoups de la crise mondiale se sont fait ressentir de plein fouet. Au vu des résultats du troisième trimestre, des signes de reprise en Haute-Normandie se laissent pressentir, tandis que l'économie bas-normande peine à retrouver le chemin de la croissance.

Malgré tout, je vous encourage à maintenir et renforcer votre activité à l'international. Le gouvernement français, au travers de nouvelles mesures incitatives, réitère son engagement de vous accompagner à l'export, tout comme ses partenaires, membres de l'Equipe de France de l'Export. Le Volontariat International en Entreprise (VIE) fait notamment l'objet de mesures concrètes pouvant faciliter l'accès aux marchés étrangers (mise en place de VIE multicartes par UBIFRANCE, réduction de l'acompte pour les PME et prise en compte du VIE dans le calcul de la taxe d'apprentissage pour les entreprises de plus de 250 salariés).

Aujourd'hui, je suis heureux de voir près de 70 VIE mandatés par les entreprises normandes, ce qui confirme le succès et l'intérêt grandissant envers cette formule.

Cette période de crise aura permis le développement de nouvelles stratégies export, basées sur l'innovation, la recherche et l'élaboration de produits de niche. 2009 aura ainsi été une année de réflexion et de mise en place de projets anticipatifs en vue d'une reprise économique attendue pour 2010.

Ces stratégies, renforcées par le dispositif d'appui existant, confirment que l'export est et restera un levier de croissance et de développement du chiffre d'affaires important ; à charge pour nos réseaux HNI et NORMANEX de conforter une véritable culture de l'export en Normandie, ouvrant la voie de la croissance.

Le Président du réseau NORMANEX
Georges Cornier

**S
O
M
M
A
I
R
E**

- p.3 ⇒ Evénements
- p.4, 5 ⇒ Programmes 2010
- p.6 ⇒ Carnet de route Maroc
- p.7 ⇒ Carnet de route Chine
- p.8, 9 ⇒ L'entretien
- p.10 ⇒ International et innovation
- p.11 ⇒ Sélections Ubifrance
- p.12 ⇒ Agenda et contacts

51 PAYS SUR UN PLATEAU LE 2 DÉCEMBRE DERNIER À ROUEN



Ils sont venus de tous les continents pour évaluer la pertinence des offres des entreprises normandes dans leurs pays respectifs. Ce fut un temps fort et très attendu des 1^{ères} **journées normandes de l'international** : la présence à Rouen des représentants de 38 Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Étranger, 16 Missions Economiques et 1 consultant pour une Journée multi-pays exceptionnelle. 73 entreprises avaient répondu à l'invitation, 303 rendez-vous individuels organisés. Ont été particulièrement sollicités les experts d'Afrique du Sud, de Russie / Ukraine, du Maroc et de Tunisie... mais dans le business il y a de la place pour tout le monde.

Autre temps fort, la soirée concoctée par **les 6 clubs internationaux le 3 décembre 2009** : tous avaient mis la main à la pâte : du plus ancien ; **le club ENA**, des déjà bien expérimentés **clubs Maghreb et Chine** aux petits derniers : **Russie, Inde et "experts juridiques"**, pour proposer à leurs adhérents et amis une soirée conviviale et instructive où il fut question de compétitivité internationale, de risque pays et de travail en réseaux.

Dans son discours d'accueil, le Président Vianney de Chalus, Président de HNI n'a pas caché son ambition de renouveler ces **journées de l'international** chaque année et si possible, au même moment dans chaque région de France : "cela participe au renforcement de la visibilité de l'action des Chambres de Commerce et d'Industrie à l'international et de leur mission de facilitateur".

La généralisation dans les prochains mois de l'appellation CCI International, engagement à travers une charte de bonnes pratiques, un niveau de qualité, des produits et services communs, des expertises, y contribuera également. ■



MIDEST 2009



Douze entreprises représentatives de la diversité du secteur de la sous-traitance (plasturgie, mécanique, traitement de surfaces, usinage...) ont exposé du 17 au 20 novembre dernier sur le stand Haute-Normandie au MIDEST. Le bassin de la sous-traitance dieppoise était particulièrement bien représenté par le biais d'un groupement d'entreprises managé par Patrice Gault, dynamique industriel local. Sur fond de crise, la qualité des contacts était indéniable, chacun sachant que des opportunités nouvelles sont à saisir. Une solide représentation d'exposants belges a favorisé le business entre les 2 pays voisins. La présence grandissante de sous-traitants d'Europe de l'Est ou de Turquie montre bien aux entreprises françaises l'importance stratégique de se montrer présentes sur ce type d'événement.

"OÙ EXPORTER PENDANT LA CRISE ?"

Les experts du réseau agro-alimentaire d'Ubifrance veillent pour vous !

Véritable guide pratique de l'export, "Où exporter pendant la crise" fournit, en "temps réel", l'information opérationnelle permettant de comprendre les évolutions rapides des comportements alimentaires, d'anticiper sur les tendances afin d'en saisir toutes les opportunités.



Cette veille conjoncturelle passe au crible 21 principaux marchés extérieurs. Elle intègre une analyse détaillée de l'évolution des échanges du premier semestre 2009, décrypte et met en perspective, de façon concise et très opérationnelle, les évolutions des comportements alimentaires (et les adaptations des circuits de distribution et d'importation), à la lumière des points de vue des experts agro-alimentaires d'Ubifrance, en contact constant avec les acheteurs étrangers.

Cette veille est actualisée tous les 4 mois sur le site www.ubifrance.fr

Pour recevoir la veille conjoncturelle au format papier, vous pouvez contacter vos Délégués régionaux d'Ubifrance :

Contacts :

- Basse-Normandie : Alain Jacquet - alain.jacquet@ubifrance.fr
Tél : 02 31 54 40 18
- Haute-Normandie : Alexis Caille - alexis.caille@ubifrance.fr
Tél : 02 35 14 38 26

BREAK FAST HNI

UN RENDEZ-VOUS RÉGULIER QUI SE POURSUIT EN 2010

Régulièrement HNI propose aux entreprises des rencontres conviviales de 8h30 à 10h00 afin de mettre à jour leurs connaissances et débattre autour de thématiques présentées par des experts. Appréciés des entreprises, ces "mini événements" sont réalisés en collaboration avec des partenaires.

Pour 2010, huit rendez-vous sont d'ores et déjà fixés.



BREAK FAST — PROGRAMME 2010

28 janvier	Fécamp	Les aides financières Ubifrance : Sidex, etc.	Ubifrance
25 février	Rouen	Le nouveau dispositif d'assurance-crédit publique à l'export : CAP et CAP+	Euler Hermès
16 mars	Evreux	Filière emballage et exportation	Ubifrance
27 avril	Rouen	L'exportateur et les TIC	PNEE et Ubifrance
10 juin	Le Havre	Le Nouvel Exportateur Opérationnel	CIN
23 septembre	Rouen	RH à l'international et V.I.E.	Ubifrance
19 octobre	Le Havre	Les moyens de paiement à l'international	Crédit du Nord
Décembre	Le Havre	Le management interculturel	EM Normandie

→ Programme prévisionnel normand 2010 ←

Missions et Salons à l'étranger

EUROPE

→ ALLEMAGNE

2 - 6 mars

19 - 23 avril

- **Salon CEBIT** en collaboration avec le Pôle TES

- **Foire de Hanovre** *

→ ROYAUME-UNI

16 février

Juin

- *Journée Pays "Energie" et "Nucléaire" (lieu : Cherbourg)*

- **Mission "Energie" et "Nucléaire"**

→ RUSSIE

9 mars

31 mai au 5 juin

1^{er} semestre

- *Journée Pays Russie (lieu : Caen)*

- **Mission de prospection en Russie** en partenariat avec la CCI de Colmar

- *Journée Pays Caucase (lieu : France)*

AFRIQUE

→ AFRIQUE OCCIDENTALE, DU SUD ET MADAGASCAR

Mai

20 - 21 mai

15 - 17 juin

Novembre

2^{ème} semestre

- *Journée Pays Afrique du Sud - Secteurs Equin et Agro-alimentaire (lieu : Caen)*

- **Africallia au Burkina Faso** (Ouagadougou) *

- **Salon PISE** - Partenariat Interentreprises dans le Secteur de l'Energie à Dakar (Sénégal)

- **Mission Madagascar** — sous réserve —

- **Mission Côte-d'Ivoire - Ghana** — sous réserve —

→ MAGHREB

27 - 30 janvier

Octobre

12 - 15 octobre

10 - 13 novembre

- **Mission au Maroc** avec Normandie AeroEspace *

- **Mission Tunisie**

- **Salon Alger Industrie**

- **Salon Francexpo Maroc** *

AMERIQUE du NORD

Mars

3 - 7 mai

2^{ème} quinzaine juin

25 sept. au 10 oct.

31 oct. au 4 nov.

- *Journée Pays USA (lieu : France)*

- **Mission "Tremplin Amérique du Nord"** **

- **Mission Canada / USA** (Cleveland) *

- **Jeux équestres mondiaux et Rencontres d'acheteurs à Lexington (USA)** **

- **Mission / Salon de l'emballage à Chicago (USA)** *

MOYEN-ORIENT

- | | |
|-------------|---|
| 11 février | - Journée Pays Emirats Arabes Unis - Table ronde Hôtel Show (lieu : Caen) |
| 18 - 20 mai | - Emirats Arabes Unis - Hôtel Show à Dubaï |
| Juin | - Journée Pays Emirats Arabes Unis |
| Novembre | - Mission aux Emirats Arabes Unis |

ASIE

→ CHINE

- | | |
|-----------------|---|
| Juin | - Journée Pays Chine (lieu : France) |
| 5 - 12 juin | - Mission commerciale en Chine à l'occasion de l' Exposition Universelle Shanghai 2010 et participation au Salon Transport Logistic China 2010 * |
| 12 - 15 octobre | - Music China à Shanghai |

→ INDE

- | | |
|--------------|---|
| 13 - 20 mars | - Mission de prospection en Inde en collaboration avec l'Arex Picardie et la CRCI Nord Pas-de-Calais * |
|--------------|---|

→ VIETNAM

- | | |
|----------------|---------------------------------------|
| 3 - 5 novembre | - Semaine française au Vietnam |
|----------------|---------------------------------------|

Les Evénements en France

→ SALONS INTERNATIONAUX EN FRANCE

- | | |
|------------------|---|
| 10 - 15 novembre | - Salon Midest à Paris * |
| 20 - 25 novembre | - Salon de l'Emballage à Paris (avec la filière "emballage") * |

→ CONVENTIONS D'AFFAIRES

- | | |
|---------------|--|
| Mars | - Rencontres d'acheteurs agro-alimentaires indiens (Caen) |
| 26 - 28 avril | - Convention Africa-Europa (Rouen) |

→ JOURNÉES DE L'INTERNATIONAL

- | | |
|----------|--|
| Décembre | - PRIMEX , ateliers, conférences, portes ouvertes,... |
|----------|--|

→ UBIFRANCE

- | | |
|---------------------|--|
| 21 janvier | - Forum V.I.E. (Caen) |
| (Date à déterminer) | - Intervention sectorielle avec la filière Electricité Electronique |
| (Date à déterminer) | - Intervention sectorielle avec la filière Normandie Aeroespace |
| (Date à déterminer) | - Intervention sectorielle avec la filière Chimie Biologie Santé |

* Opérations susceptibles de bénéficier d'aides financières de la Région Haute-Normandie.

** Opérations susceptibles de bénéficier d'aides financières de la Région Basse-Normandie.



HNI S'ENVOLE AVEC NORMANDIE AEROESPACE VERS LE MAROC

A l'occasion du «Salon Aeroexpo» qui se tiendra à Marrakech du 27 au 30 janvier 2010, Normandie AeroEspace et Haute-Normandie International organisent conjointement une mission de découverte sur le Maroc à l'attention des adhérents de la filière. Outre la visite du salon cette mission prévoit une rencontre avec les principaux acteurs du secteur aéronautique basés à Casablanca et, plus précisément, à Nouassour Aerospace City.

Le Maroc a été sélectionné en raison de son fort développement économique et de sa volonté de se positionner à un niveau international. Le royaume chérifien assoit son développement sur 6 filières dont l'aéronautique. Certes touché par la crise économique, le Maroc est en revanche épargné par la crise financière et maintient sa croissance, 5,4 % en 2009.

La Normandie, une région aéronautique et spatiale de 1^{er} plan

Avec des acteurs majeurs comme Aircelle, Snecma, Aerazur, Revima, Thales, EADS, Deutsch, Goodrich... plusieurs aéroports, une base militaire, le secteur aéronautique et spatial normand est particulièrement dense. Ce secteur en croissance se caractérise par des activités à forte valeur ajoutée, une très haute technologie et des emplois qualifiés. Les ventes à l'étranger ont augmenté de 72% en 2008.

A l'aube des années 2000, la filière Normandie AeroEspace a commencé à s'organiser et à se structurer, se constituant en association en 2005, s'élargissant à la Basse-Normandie en 2006, regroupant grands groupes industriels, PME/PMI, laboratoires de recherche et établissements d'enseignement, aéroports... L'objectif étant de préparer les emplois de demain, de développer la recherche, de piloter des projets innovants.

Reconnue «Filière d'excellence régionale» Normandie AeroEspace participe au développement de projets fascinants comme **Ariane 5, A 380, A 400M, Galiléo ou NH 90**.



EURODEMAT

SE POSITIONNE SUR LE MAROC

La dématérialisation des processus et des flux constitue aujourd'hui un enjeu stratégique pour toutes les entreprises et le secteur public. Opérateur de dématérialisation nouvelle génération, la jeune société Eurodemat est installée sur le campus technologique d'Effiscience à Caen aux côtés d'une trentaine d'autres entreprises à fort potentiel innovant. Elle élabore et met en oeuvre des architectures de confiance dans le domaine de l'administration (e-government) et à destination des PME/PMI... Souhaitant se développer à l'international, la société a ciblé prioritairement le Maroc pour son avance en matière de TIC — et sa position stratégique— et les Etats-Unis parce que le marché y est forcément colossal.

Des solutions issues de plus de trois ans de Recherche & Développement

Fruit d'une étroite collaboration entre trois laboratoires de recherche publique : informatique, juridique et d'ergonomie cognitive et des experts de la dématérialisation, la société Eurodemat a développé une offre modulaire et modulable. Cette offre à forte valeur ajoutée est composée d'une **plate-forme globale** de dématérialisation des procédures (flux documentaires, factures, bons de commande, bons

de livraison...) et d'un **espace de confiance** qui permet de partager, échanger, commenter, valider des documents, de les signer électroniquement et de les archiver dans un coffre fort électronique à valeur probante. L'offre est disponible en mode ASP ou en licence. Ses domaines de compétences couvrent e-government / e-administration, e-citoyen, e-santé, e-banking, e-invoice / facturation électronique. Voyant dans la dématérialisation un vrai levier de compétitivité pour les entreprises, son président Yahya Barbara mise sur la capacité de proposer des solutions sur mesure aux clients.

Une offre primée en 2007 et en 2008

Eurodemat a reçu en 2007 le **Prix «Entrepreneurs de l'Innovation»**. A l'occasion du salon RSI 2008, le rendez-vous des solutions innovantes qui s'est déroulé à Deauville, l'équipe a une nouvelle fois été récompensée en remportant le **Prix du projet en émergence** pour son espace «ECE» (Espace de Confiance).

Eurodemat se positionne sur le Maroc

Fin 2008 la société participait à deux salons sur le sol marocain : France Expo 2008 à Casablanca et le Forum de l'Administration Electronique à Rabat. «Le Maroc est en avance dans le domaine des TIC explique Yahya Barbara, c'est de plus une plate-forme ouverte sur le marché africain et oriental. Par son dynamisme économique, ce pays est une opportunité pour une jeune entreprise innovante comme la nôtre».

Au-delà de créer des partenariats technologiques et commerciaux, Eurodemat envisage de tisser des liens avec des laboratoires de recherche publique locaux. Renforcer le lien entre le domaine de la recherche et le secteur industriel est un leitmotiv chez Eurodemat ! ■

LE DOMAINE DUPONT

REVIENT DE CHINE

La présence de la Famille Dupont à Victot-Pontfol dans le Pays d'Auge remonte à plus de 3 siècles.

Aujourd'hui, on retrouve les produits du Domaine Familial Louis Dupont sur les plus belles tables de l'art de la gastronomie de par le monde : calvados, cidre mais aussi ses produits spécifiques et «innovants» : le «givre», cidre de glace inspiré des cidres de glace canadiens, primé au concours de l'innovation agro-alimentaire de Normandie 2006 et le «calvados cream» mélange harmonieux de jeune calvados et de crème légère, aux arômes de caramel, pommes et vanille... Pour cette entreprise familiale de 10 personnes, c'est 60% de la production qui est exportée aux quatre coins du monde : un panel impressionnant où la crise a diversement sévi.

C'est en 1887 que **Jules** Dupont, s'installe à La Vigannerie, la propriété toujours en exploitation. Son activité principale était l'élevage de bovins, mais il produisait aussi du cidre et du calvados. **Etienne** reprend en 1980 le Domaine Familial, succédant à son père Louis et au grand-père Jules. Il conserve l'ancien verger qu'il aménage tout en plantant dix hectares de pommiers basses-tiges. Au total, le Domaine s'étend sur 50 hectares dont 30 en vergers et compte 6 000 pommiers de variétés typiques pour l'élaboration du cidre, du pommeau et du calvados.



Jérôme Dupont sur un Salon à Canton en 2008

Toujours à la recherche d'une exceptionnelle qualité, Etienne s'inspire de la technique de la double distillation apprise à Cognac et travaille en étroite collaboration avec un oenologue. De la cueillette de la pomme au vieillissement, il ne cesse d'améliorer les différentes étapes de l'élaboration du calvados. Banquier dans une autre vie au Royaume-Uni, c'est vers cette destination qu'il fait ses premiers pas à l'export.

Formé dans cet environnement et de fait parfaitement anglophile, **Jérôme** Dupont rejoint le Domaine Familial en 2002. Sa connaissance parfaite de la langue anglaise «booste» l'international. «Maîtriser la langue est aussi important que d'avoir de bons produits» commente-t-il.

Les exportations du Domaine touchent plus de 35 pays. Dans le contexte actuel, les clients les plus fidèles se sont cependant montrés frileux sur les quantités. Aux USA, marché le plus important, une bouteille vendue 20 € en France coûte 50 dollars : «les clients réfléchissent». Mais Jérôme Dupont ne désespère pas : il sent même depuis octobre un regain. «Les contacts commerciaux en phase dormante se réveillent».

Il revient d'une mission en Chine pilotée par la Région Basse-Normandie et Normanex, il a vu ici une opportunité à saisir. Normanex, qu'il qualifie de «catalyseur», apporte soutien, conseil et visibilité, «c'est également un facilitateur de rencontres avec les autres exportateurs locaux», incitant ainsi à l'éclosion de projets associés...

Les clés du succès à l'export ? L'humilité, «optimiser la bonne réputation faite aux métiers français par une écoute attentive». Savoir s'adapter est primordial ; on saura changer une étiquette, modifier une taille de carton ; et même si on peut s'étonner de voir rajouter de l'eau gazeuse au calvados, on saura toujours d'abord écouter, en toutes circonstances. ■



TRANSVIDEO

EN PLEINE LUMIÈRE

La discrète société Transvideo s'est vu remettre en février dernier à Los Angeles, un oscar technique lors de la célèbre cérémonie en l'honneur du cinéma international ; une récompense à la "valeur sans égale" selon les termes de son dirigeant Jacques Delacoux.

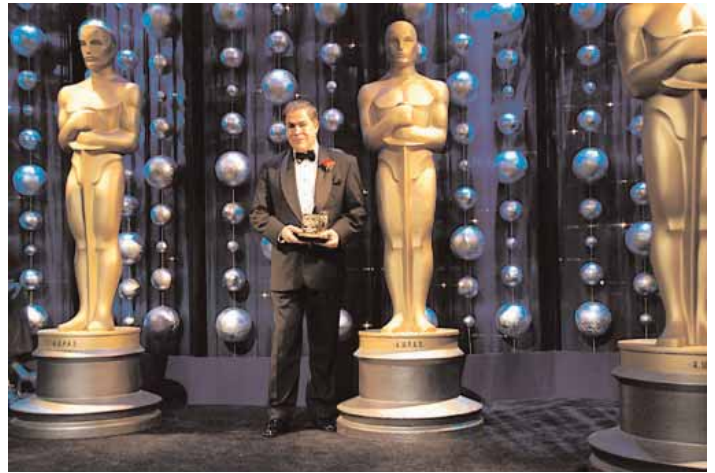


Récompense pour 25 années d'un travail innovant et exigeant et de loyaux services au monde du cinéma décernée à cette PME qui exporte 95% de sa production et déjà Primex «Meilleur investissement à l'étranger» en 1995.

Installée à Verneuil sur Avre depuis 1985, Transvideo conçoit des produits électroniques haut de gamme pour le cinéma et l'aéronautique civil (ses systèmes de visualisation et moniteurs sont installés sur de nombreux modèles d'Air France et la série des Airbus A32x tout comme dans l'A380). Cette PME de 25 personnes conçoit pour le cinéma, son cœur de métier, de véritables petits bijoux de technicité : en 1990 déjà, Transvideo était pionnier dans la technologie de l'écran plat, lançant le moniteur haute-résolution LCM06-HR ; en 2007 elle lançait le CineMonitorHD suivi du CineMonitorHD 3DView 1 an plus tard pour les stéréographes réalisant des films en 3D ; pour 2009 c'est TitanHD, transmetteur numérique HD, une nouvelle étape du développement de la haute définition qui fait événement.



C'est donc rue des frères Lumière... ou presque (la société est en fait située sur une impasse qui donne sur...) que Transvideo, forte d'une équipe particulièrement créative et toujours à la pointe des technologies, reçoit des gens du monde entier. Quand ce n'est pas Jacques



Delacoux qui sillonne la planète, vendant ses produits auprès de chaînes de télévision, opérateurs de films, maisons de location, fabricants de caméras. L'Afrique du nord et centrale est probablement le seul endroit où il ne travaille pas ("trop de problèmes de paiement !"). Il se montre fidèle des missions organisées par le réseau Ubifrance/Missions Economiques. Avec quelques amis du métier, il expose au minimum une dizaine de fois par an sur des stands souvent collectifs dans des salons à haute valeur ajoutée qui savent rendre visibles avant tout, les marques et les produits, comme le NAB (National Association of Broadcasters) à Las Vegas ou l'IBC (International Broadcasting Convention) à Amsterdam. Monsieur Delacoux ne cache pas son admiration pour les stands sans chichi, sans paillettes mais terriblement efficaces et pragmatiques du Land de Bavière...

"En toute simplicité, Clint Eastwood équipé de matériel Transvideo confie que cela "lui a changé la vie", qu'il n'aurait jamais pu faire des films de façon aussi fluide".

«Mais comment font-ils ?» se demandent certains, étonnés qu'une petite société dans une petite ville française puisse être ainsi à la pointe de la recherche et la créativité. Le

secret : souplesse, réactivité et exigence. En toute simplicité, Clint Eastwood équipé de matériel Transvideo confie que cela «lui a changé la vie», qu'il n'aurait jamais pu faire des films de façon aussi fluide. Le carnet des clients —et amis— de Monsieur Delacoux comprend les plus talentueux.

Ce n'est pas un hasard —et encore moins par complaisance— si l'Academy of Motion Picture Arts and Sciences, qui récompense l'excellence dans la création cinématographique a décerné à Transvideo en février dernier cet oscar technique dans le cadre de la célèbre remise des oscars à Los Angeles.

Suprême récompense internationale pour cette «petite société» de Normandie «à peine» située rue des frères Lumière en France. ■

www.transvideointl.com/index.htm

CAVAS

EXPORTE DES STRUCTURES MOBILES DE CONTRÔLE D'ACCÈS

Jeune, innovante et exportatrice, telle est la société Cavas, 2 ans à peine, installée à Lanquetot où elle emploie une quinzaine de personnes. Issue d'Énergie Plus (spécialisée dans l'électricité industrielle et installée à Lillebonne), Cavas se consacre au contrôle d'accès.

Créée à des fins commerciales, elle a permis la réalisation d'un concept longuement mûri par son fondateur et gérant Gilbert Fournier : un module de contrôle d'accès mobile transportable sur un camion et répondant à des besoins temporaires de sécurisation de sites dans les secteurs du BTP (sécurisation de chantiers), industriels ou événementiels. Le produit séduit également au-delà de nos frontières. Gilbert Fournier tisse sa toile installant à travers le monde un réseau de distributeurs à même d'assurer la maintenance des produits.

Gilbert Fournier avait «l'idée» dans la tête depuis plusieurs années lorsqu'il se rapproche d'Oséo en septembre 2007 ; une étude du marché en France et dans les pays européens est réalisée. Les potentiels s'avèrent immédiats.

Sur les SEINO, photo en poche de son système, Gilbert Fournier croise en novembre 2007 une délégation canadienne invitée par HNI ; son produit séduit. S'en suivra une mission vers le New Brunswick. Aujourd'hui la société vient d'ouvrir un bureau à Montréal et y installe un jeune V.I.E. chargé de



tisser sa toile au Canada et d'y développer la vente. Objectif : se positionner sur le Canada pour s'étendre ensuite vers les USA et le Brésil.

Soutenu par l'aide régionale NEO (Nouvel Exportateur Opérationnel), Cavas expose sur Expo Protection, 3^{ème} salon mondial international de la sécurité : 250 rendez-vous en 3 jours et rencontre avec son agent en Afrique du Sud.

L'invitation par la Mission Economique de Londres au 1^{er} salon de la sûreté à Birmingham conforte encore la société dans ses possibilités à l'export.

Parallèlement elle prospecte vers la Russie toujours avec le réseau consulaire. Mais la crise rôde aussi : 3 projets sont stoppés brutalement.

Rencontres B to B à Rio..., une première structure louée et installée à Rotterdam... : «Tout est allé très vite».

Et tout ceci sans négliger la France où les réalisations (sécurisation des Docks 76 à Rouen par exemple) sont nombreuses.



Gilbert Fournier garde néanmoins la tête froide au milieu de tant d'effervescence et de projets. «Depuis 15 ans précise-t-il le marché de la sécurité progresse toujours». Il a su s'entourer.

A l'occasion de la semaine de l'innovation en septembre dernier, il vient de se voir honorer du prix de l'essaimage décerné pour la première fois par l'agence SEINARI. ■



L'Europe à la portée de votre entreprise.

“DES PME EUROPÉENNES RECHERCHENT UN PARTENAIRE”

APPELS D'OFFRE EUROPÉENS

- **Appel à propositions – EACEA/17/09 – i2i audiovisuel – (2009/C270/09)**
MEDIA – développement, distribution, promotion et formation
Soutien au secteur de l'audiovisuel européen.
Soutien au développement de projets de production.
http://ec.europa.eu/information_society/media/producer/i2i/detail/index_en.htm
- **Appel à propositions – EACEA/24/09 – (2009/C240/05)**
MEDIA – Promotion/Accès au marché
Soutien au secteur de l'audiovisuel européen.
Améliorer la circulation des œuvres audiovisuelles européennes et encourager des actions de promotion.
<http://eacea.ec.europa.eu>
- **Appel à propositions – PC7 - TIC – 2009-6 – (2009/C283/09)**
Programme spécifique Coopération : Technologies de l'information et des communications.
<http://cordis.europa.eu/fp7/calls/>
- **Appel à propositions 2010 – EACEA/41/09 – (2009/C247/09)**
Programme d'éducation et de formation tout au long de la vie (EFTLV /2007-2013)
http://ec.europa.eu/lifelong-learning-programme/doc78_fr

OFFRE DE COOPÉRATIONS BCD

- Une compagnie roumaine spécialisée en fabrication de meubles pour les bureaux et les magasins cherche un partenaire européen pour les services intermédiaires commerciaux, le transport/logistique.
N° 20091111010
- Une société de génie mécanique innovatrice allemande cherche des partenaires pour coopération pour la production réciproque dans le secteur du génie mécanique et de l'électrotechnique. La compagnie cherche aussi des partenaires qui produisent des pièces de production mécanique par ex. le feillard.
N° 200911006044

Enterprise Europe Network - Tél : 02 32 38 81 49

Mise à jour : mercredi 25 novembre 2009

TOUT SAVOIR SUR REACH SES ATOUTS, ...SES CONTRAINTES

Enterprise Europe Network vient de réaliser, en collaboration avec le réseau des CCI de Haute-Normandie et 14 entreprises, un catalogue de bonnes pratiques : **Rédaction et diffusion de “REACH : d'entreprises à entreprises”, catalogue de bonnes pratiques.**

Ce document a été conçu comme une véritable boîte à outils : modèles de courriers, mémento juridique, extraits de règlements, dossiers techniques, argumentaires de vente, informations pratiques.

Ce guide est disponible auprès de :
Elise Moreau
Tél : 02 35 88 38 14
moreau@haute-normandie.cci.fr



LES INDISPENSABLES POUR PRÉPARER VOS DÉPLACEMENTS

Spécial Aéronautique



Le secteur aéronautique en Tunisie

Auteur : Ubifrance - Référence : B0979249A - 2009 – 128,71 € TTC

Etat des lieux : compagnies aériennes, cadre réglementaire, maintenance aéronautique et sites aéroportuaires, développement des activités industrielles et de services liés à l'aéronautique. 58 opérateurs tunisiens référencés et intéressés par l'offre française.

Le marché aéronautique et spatial en Inde

Auteur : Mission Economique de Bangalore - Référence : B0949874A - 2009 – 242,65 € TTC

Ce guide propose une analyse des différents pôles d'activité. Il recense les 101 acteurs majeurs avec leurs tailles, leurs activités, leurs partenaires et leurs objectifs fournissant ainsi des informations concrètes pour les sociétés en recherche de partenaires.



L'industrie aéronautique et spatiale en Allemagne

Auteur : Mission Economique de Düsseldorf - Référence : B0842846A - 2008 – 242,65 € TTC

Au quatrième rang mondial derrière les Etats-Unis, le Royaume-Uni et la France, l'industrie aéronautique et spatiale allemande affiche un chiffre d'affaires de 19,5 Mrd d'Euros. Géographiquement basée dans les régions de Hambourg-Brême, Munich et de Berlin-Brandebourg, elle se caractérise par un pool de PME important autour des grands donneurs d'ordre.

Maroc

L'industrie automobile au Maroc

Auteur : Mission économique de Rabat - Référence : B0953449A - 2009 – 128,71 € TTC

Constructeurs automobiles et équipementiers au Maroc. L'étude propose également une liste de sociétés spécialisées dans l'industrie automobile ayant marqué un intérêt pour l'offre française.



Le secteur de l'environnement au Maroc

Auteur : Mission Economique de Rabat - Référence : B0953450A – 2009 - 128,71 € TTC

Présentation du secteur de l'environnement par grand domaine : l'eau, les déchets, l'air, les énergies renouvelables et la biodiversité. Pour chacun, l'accent est mis sur le rôle des différents acteurs publics et privés, les situations actuelles et les grands défis du futur. Ce panorama est suivi de la liste des principaux contacts institutionnels et de 64 fiches descriptives des entreprises privées classées par activités.

Le marché des biens d'équipements et fournitures industrielles au Maroc

Auteur : Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc - Référence : B0848798A - 2009 – 128,71 € TTC

Les grandes tendances du secteur, l'évolution récente et les opportunités de développement à moyen et long terme. Ce guide répertoire propose un panorama des différentes industries marocaines suivi d'un état des lieux des importations de biens d'équipement et fournitures industrielles.



S'implanter au Maroc

Auteur : Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc - Référence : 9782279452124 - 2008 – 69,00 € TTC

Disposant d'une main-d'oeuvre jeune et parfaitement adaptable et d'une nouvelle classe d'entrepreneurs dynamiques, le Maroc offre pour l'investisseur étranger une excellente plate-forme d'expansion. Si ce pays est très proche de la France par la langue et les relations privilégiées qui les lient, il a ses propres spécificités qu'il faut bien appréhender : ce guide souligne les évolutions en cours, les modalités juridiques et réglementaires d'implantation.

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

catherine.lhotellier@rouen.cci.fr



“AFRICA-EUROPA”

• CONVENTION D’AFFAIRES “AFRICA-EUROPA”

26 - 27 - 28 avril - CCI de Rouen

205 opérateurs africains ont déjà été sélectionnés pour rencontrer des entreprises européennes. Leurs activités et leurs projets peuvent être consultés sur :

www.africa-europa.net

- T. Pelau - Tél : 02 35 14 38 87

thierry.pelau@rouen.cci.fr

ACTUALITÉS DES CLUBS

• ECHANGE NDIE AFRIQUE

28 janvier - “Programme 2010 et préparation d’Africa-Europa”

- T. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87

annie.ducloy@rouen.cci.fr

ATELIERS

• “ET SI VOUS DÉVELOPPIEZ VOTRE CHIFFRE D’AFFAIRES EN AFRIQUE ?”

17 décembre

CCI du Havre

- Echanges de bonnes pratiques avec les entreprises du Club Echanges Normandie Afrique

- W. Guérout

Tél : 06 63 60 99 54

guerout@haute-normandie.cci.fr

• “ATELIER CRÉATEURS D’ENTREPRISES A L’IMPORT ET/OU L’EXPORT”

14 janvier

25 février

18 mars

CCI de Rouen

- T. Taude - Tél : 02 35 14 38 90

typhaine.taude@rouen.cci.fr

CONVENTIONS D’AFFAIRES

• CLEAN ENERGY & PASSIVHOUSE

25 au 27 février - Stuttgart (Allemagne)

- G. Tirard - Tél : 02 35 14 38 80 - tirard@haute-normandie.cci.fr

- E. Bador - Tél : 02 35 14 38 92 - bador@haute-normandie.cci.fr

FORUM V.I.E.

• “LE RENDEZ-VOUS ANNUEL D’UBIFRANCE AUTOUR DU VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE”

21 janvier - Caen

- M. Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26

normanex@basse-normandie.cci.fr

- A. Jacquet - Tél : 02 31 54 40 18

alain.jacquet@ubifrance.fr

MISSIONS

• MAROC

27 janvier

Mission filière aéronautique

A l’occasion du “Salon Aeroexpo” qui se tiendra à Marrakech du 27 au 30 janvier, Normandie AeroEspace et HNI organisent conjointement une mission de découverte sur le Maroc à l’attention des adhérents de la filière.

Lieu : Casablanca, Marrakech

- V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78

creze@haute-normandie.cci.fr

• INDE

13 au 20 mars

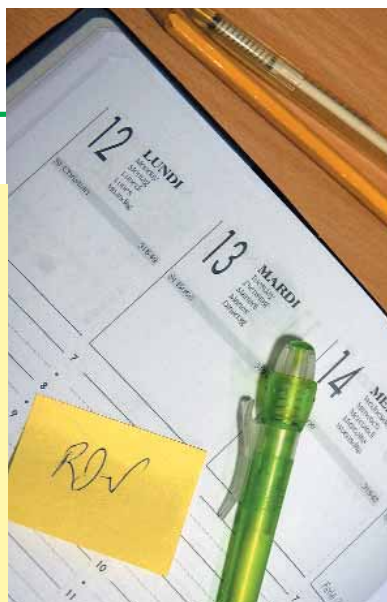
Mission de prospection

- L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95

lmahot@havre.cci.fr

- M. Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26

normanex@basse-normandie.cci.fr



JOURNÉES PAYS

• EMIRATS ARABES UNIS

11 février à Caen

Hôtel Show

- Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07

yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

• ROYAUME UNI

16 février à Cherbourg

“Energie et Nucléaire”

- D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08

delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

• RUSSIE

9 mars à Caen

- D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08

delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

BREAK FAST HNI 8h30 - 10h00

• “LES AIDES FINANCIÈRES UBIFRANCE : SIDEX, ETC”

avec Ubifrance

28 janvier à Fécamp

• “LE NOUVEAU DISPOSITIF D’ASSURANCE-CRÉDIT PUBLIQUE À L’EXORT : CAP ET CAP+”

avec Euler Hermès

25 février à Rouen

• “FILIÈRE EMBALLAGE ET EXPORTATION” avec Ubifrance

16 mars à Evreux

- M-C. Bernis - Tél : 02 35 14 38 89

bernis@haute-normandie.cci.fr

