

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX
Le réseau international des Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie

Novembre/Décembre 2004 - n° 9

EDITORIAL – Georges Cornier - Président du réseau Normanex



Daniel Verger et moi-même avons eu le plaisir d'être reçus par le Président René André —nouvellement nommé à la tête d'UBIFRANCE— le jour même de son retour de Chine où il accompagnait le Président Chirac.

Lors de notre entretien, il nous disait combien il était attentif au développement international de nos entreprises normandes et qu'il voulait les aider.

Pour cela, il souhaite très largement l'ouverture des Services d'UBIFRANCE à nos entreprises, notamment par le dispositif d'aides insuffisamment exploité que représente le V.I.E (Volontariat International en Entreprise) qui permet de confier à un jeune, une mission professionnelle à l'étranger sur une période modulable de 6 à 24 mois. Aides également dans le cadre des nombreux salons proposés et organisés par son agence dont l'un des moments forts sera l'année de la France en Chine.

Le Président a apprécié nos efforts de mutualiser nos deux réseaux pour accroître le nombre d'entreprises exportatrices et a souhaité renforcer les liens d'UBIFRANCE avec Normanex et H.N.I. Pour cela, il envisage la signature d'une convention de partenariat avec la Normandie dont les termes vous seront communiqués début d'année 2005.

Avec UBIFRANCE, nous disposerons d'une somme importante de compétences pour vous soutenir et vous accompagner dans vos stratégies à l'international.

Voilà bien le sens de la mission que vous nous avez confiée et que nos deux réseaux mettront en oeuvre pour vous.

Sté MAUVIEL : «Présent sur le terrain»

La société MAUVIEL, implantée à Villedieu-les Poêles, fabrique des articles de cuisine destinés aux Professionnels de la Restauration, ainsi qu'à des Magasins Cadeaux Arts de la Table désireux de proposer des produits de qualité professionnelle. Elle exporte son savoir-faire dans 40 pays à travers le monde. Valérie Gilbert, directrice-générale, témoigne de la réussite de l'entreprise.

■ Quel est l'activité de Mauviel ?

Valérie Gilbert : Nous sommes fabricants d'articles de cuisine. Notre gamme, qui recense quelque 1300 références, se décline dans différents matériaux comme le cuivre, l'inox, l'aluminium. Nous avons diversifié notre clientèle depuis une dizaine d'années. Après avoir travaillé presque exclusivement sur le marché des professionnels, l'évolution de la conjoncture nous a fait nous orienter volontairement sur celui des arts de la table. Le chiffre d'affaires entre ces deux activités s'est pratiquement inversé. Tout en nous adressant aux particuliers, nous avons tenu à conserver la qualité technique de nos produits, tout en suivant les évolutions des goûts des consommateurs (l'inox est très demandé) et en travaillant sur l'esthétique. Une dernière précision, Mauviel existe depuis 1830, restant une entreprise familiale. C'est aujourd'hui la 6^{ème} génération qui est à la tête de la société.

se réalise aux Etats-Unis, où nous travaillons depuis bientôt un demi-siècle. Nous avons acquis une vraie réputation par la qualité, la profondeur et la variété de notre gamme, qui est vraiment destinée à être utilisée au quotidien. Sur ce créneau, nous sommes les seuls au monde. Il existe aussi une autre spécificité qui séduit aux USA : nos 174 ans d'existence, qui nous valent respect et reconnaissance.

(suite page 2)

Du marché national au marché international
il n'y a qu'un pas
que nous franchirons ensemble



CIN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - Ali Neghza
15, place de la Pucelle 76000 Rouen - TÉL : 02 35 08 61 22
Fax : 02 35 08 65 85 - neghzaal@cin.cic.fr

■ L'export fait partie de votre stratégie de développement...

V.G. : 60% de notre chiffre se réalise à l'export. Nous sommes présents dans une quarantaine de pays, mais la part la plus importante

POUR TOUT VOUS DIRE

■ Comment abordez-vous le marché américain ?

V.G. : Dans un premier temps, par une présence tous azimuts, selon les opportunités : ventes directes, grossistes. Nous recentrons aujourd'hui notre présence en travaillant de plus en plus avec des revendeurs exclusifs. Nous avons ainsi créé en début d'année notre filiale Mauviel USA. Sur le marché américain, il convient d'avoir une marque, un nom reconnu. Un partenariat avec un distributeur permet un meilleur maillage du territoire. Nous comptons aujourd'hui 80 représentants sur l'ensemble du pays. Rien que dans un état comme le Texas, il y en a 7. Autant qu'en France. C'est cette présence au quotidien sur le terrain qui permet de mieux appréhender le marché. On ne peut pas se contenter d'envoyer des catalogues et participer à des salons. Sur place, il y a toujours quelque chose à faire, à améliorer.

■ D'autres pays font-ils partie de vos objectifs ?

V.G. : Nous aimerions être beaucoup plus présents au Japon. Nous pensons aussi que Dubaï et sa région sont une cible intéressante pour nos produits haut-de-gamme.

L'export chez FORCHY : une démarche pérenne faite d'assiduité et de ... gourmandise

Le fondateur, Roger Forchy s'établit à Yvetôt comme pâtissier-confiseur en 1930. Son fils Claude le rejoint en 1943, vauque à la reconstruction, achète une petite fabrique de cakes, biscottes et génoises. Yves, premier fils de Claude rejoint la pâtisserie familiale en 1977. Puis Eric en 1990... Entre les 2 frères à la tête aujourd'hui d'une entreprise de 30 personnes sise rue des Champs à Yvetôt, la tâche est bien répartie : Yves oeuvre à la production, Eric à la vente... La part à l'export augmente chaque année régulièrement. Entretien avec Eric.



■ Que fabrique aujourd'hui votre société ?

Eric Forchy : « Notre PME fabrique des MDD (marques de distributeurs). Sous la marque Forchy Pâtissier nous proposons 4 familles de produits :

- les cakes
- les chocolats (brownies, gâteaux marbrés...)
- les génoises
- les «spécial Noël» (bûches, christmas cakes et brownies...).

Nos principaux clients sont Auchan, Carrefour, Casino, Cora, Coopérateurs de Normandie, Delhaize le Lion (Belgique), Intermarché, Leader Price, Mutant, Système U, etc.

Soumis aux exigences des distributeurs pour lesquels nous fabriquons des MDD, nous avons à coeur d'améliorer sans cesse l'efficacité de l'outil de production. Notre chiffre d'affaires est en croissance constante : +28% entre 2001 et 2002, +16% entre 2002 et 2003, et ce, pour une production totale de 1 300 tonnes de marchandises.

■ Racontez-nous votre rencontre avec l'export

E.F. : Elle a été relativement «tardive» 1998, 7 années après mon entrée dans l'entreprise. C'est le réseau consulaire, Vincent Lemarchand qui nous a «mis le pied à l'étrier».

L'approche est double : l'une opportuniste (la connaissance des prospects au gré des rencontres), l'autre pragmatique à travers la recherche de l'efficacité : nous participons tous les ans depuis 2002 à l'ISM (International Süßwaren Messe) à Köln ; c'est «le» salon incontournable du «monde sucré».

Les aides, subventions et conseils acquis auprès de la Direction Régionale du Commerce Extérieur nous ont été du plus grand appui tout comme la possibilité de remettre à jour notre site internet (www.forchy.com) ; grâce à une subvention de 50% du coût, nous avons pu faire du beau travail ; et nous n'avons pratiquement plus de

support papier.

Nous avons ciblé l'Union Européenne, les habitudes alimentaires contribuant à ce choix, avec des clients directs en Belgique (en particulier Delhaize 6^{ème} ou 7^{ème} mondial), en Italie et en Grèce. Notre CA à l'export (5% environ du CAG) ne cesse d'augmenter.

Notre stratégie est claire : assurer la pérennité de la société ; nous travaillons sur le long terme.

L'export représente une des facettes de la volonté de diversifier notre portefeuille de clients. Nous y avançons avec assiduité et persévérance.

■ Vous accordez une grande importance à votre participation aux salons ?

E.F. : Nous avons fait régulièrement le Sial que nous délaissions quelque peu au profit de ISM plus international. Les effets induits sont conséquents : outre la rencontre de prospects, de clients, le salon est le moyen de dénicher de nouveaux fournisseurs (matières premières, emballages...).

■ Quelle place accordez-vous à l'information ?

E.F. : Considérable ; sa maîtrise fait faire un grand bout de chemin. J'effectue une veille permanente à travers la presse spécialisée (LSA...), les syndicats, des sites d'informations sélectionnés (Les Echos...). La démarche est celle de la curiosité ; pas d'autre contrainte que de satisfaire régulièrement sa curiosité. L'objectif étant de ne pas être submergé.

Apprendre c'est aussi donner, fournir à un client l'info qu'il n'a pas... Certaines rencontres par le potentiel d'informations que l'on y reçoit valent de l'or».

Propos recueillis par Marie-Claude Bernis

Des nouvelles des Conseillers du commerce extérieur

Qu'est-ce qu'un Conseiller du commerce extérieur de la France ?

Hommes et Femmes d'entreprise, choisis pour leur compétences et leur expérience à l'international, les Conseillers du commerce extérieur de la France (CCE) sont nommés pour 3 ans par décret du Premier Ministre sur proposition du Ministre délégué au Commerce extérieur.

Le Comité national (CNCCEF), institution unique au monde, fondée en 1898, regroupe l'ensemble des Conseillers du commerce extérieur aujourd'hui présents en France et sur l'ensemble des marchés étrangers. Il a pour principal objet de fournir le cadre le plus efficace à l'exercice de leur mission.

La mission d'un CCE se décline en 3 axes :

□ INFORMER

Les CCE mènent une action de veille sur les «dossiers sensibles» du commerce extérieur. Au coeur des marchés internationaux et experts dans leur domaine, ils transmettent leurs informations, avis et recommandations aux pouvoirs publics dont ils éclairent les décisions.

En partenariat avec les principaux acteurs institutionnels du commerce extérieur français, ils peuvent organiser des colloques et des séminaires.

□ PARRAINER

Les CCE accompagnent bénévolement les entreprises dans leur développement à l'international, soit de façon ponctuelle (conseils, orientations, mises en relations), soit à travers une action de plus longue durée.

□ FORMER

Les CCE sensibilisent les jeunes aux métiers de l'international, interviennent auprès des académies et des établissements de formation et sont partie prenante du nouveau dispositif du volontariat à l'international en entreprise (VIE) (voir notre fiche).

La Haute-Normandie accueille un nouveau Président



Les Conseillers du commerce extérieur de Haute-Normandie accueille un nouveau Président en la personne d'**Alain Patrizio**, en remplacement de Jean Duramé.

Ayant acquis une expérience reconnue de l'Afrique au travers des fonctions qu'il occupe, tant dans le réseau consulaire, qu'à MEDEF International, Alain Patrizio mettra, pour un mandat de trois ans, son expérience au service du Comité régional des

Conseillers du commerce extérieur.

Actuellement Vice-Président de la CCI de Rouen, en charge des relations avec l'Afrique et membre du Comité Afrique de MEDEF International, Alain Patrizio, est par ailleurs Conseiller du commerce extérieur depuis 1999.

Il s'est donné plusieurs priorités :

- Accélérer le recrutement au sein du Comité régional.
- Mieux collaborer avec le réseau HNI afin d'enrichir les expertises pays par une meilleure implication des Conseillers.
- Accentuer la représentation du Comité Régional auprès des instances politiques et socio-économiques.
- Mieux communiquer et mieux impliquer le Comité régional au niveau national.

Enfin, revenant sur les valeurs du décret qui nomme les CCE, il rappelle que leur mission fondamentale consiste à ce qu'ils soient proches de l'Etat et des collectivités compétentes afin, en fonction de leurs spécificités, de leur apporter conseils, expertises et réseau à l'étranger.

Contacts : Secrétariat des Comités

• **Martine Boissard - HNI Rouen (Haute-Normandie)**

Tél : 02 35 14 38 70 - martine.boissard@rouen.cci.fr

• **Eléonore Eveno - Normanex (Basse-Normandie)**

Tél : 02 31 54 40 25 - eleonore.eveno@basse-normandie.cci.fr

LISTE DES MEMBRES DES COMITÉS RÉGIONAUX

CCE de Basse-Normandie

Jean-François Wantz	- Président du Comité	14 - Basseneville
Jean-Pierre Caldaïrou	- Secrétaire Général	14 - Saint Jouin
Paul Laurent	- Trésorier	50 - Agneaux
Jean-Pierre Fleureaux	- Vice-Président	50 - Tourlaville sur Sienna
Jean-Pierre Bonvallet	- INA PG	75 - Paris
François Cauce	- SAM Construction	61 - Alençon
Jean-Noël Curt	- Eldim	14 - Hérouville St Clair
Daniel Delahaye	- Isigny Ste-Mère	14 - Isigny sur Mer
Yannick Duval	- Tricots Saint James	50 - Saint James
Yves Gesteau	- Dubois/Bronzes de France	61 - Tinchebray
Philippe Godin	- Ph. G. Conseil	14 - Caen
François Jacqueline	- Lecapitaine SA	50 - Saint Lô
Luc Lesenecal	- Isigny Ste-Mère	14 - Isigny sur Mer
Patrick Marquis	- Groupe Carrefour	14 - Mondeville
Jean-François Martin	- Domaine du Cocquerel	50 - St Hilaire du Harcouët
Guy Perly	- Membre Honoraire	50 - St Martin du Bréhai
Jacques Romain	- Membre Honoraire	14 - Janville
Antoine Roussel	- SFR	50 - Tourlaville

Alain St-Loubert-Bie	- Membre Honoraire	14 - Deauville
Jacques Schieb	- SMS	14 - Dives sur Mer
Frédéric Trillot	- Frédéric T. Distribution	14 - Branville
Eric Walbaum	- IMV Technologies	61 - L'Aigle

CCE de Haute-Normandie

Alain Patrizio	- Président du Comité	76 - Bois-Guillaume
Alain Michon	- Secrétaire Général	76 - Fécamp
Gérard Kassarian	- Trésorier	76 - Le Havre
Jean Duramé	- Président d'honneur	76 - Mont-St-Aignan
Daniel Verger	- Président d'honneur	76 - Lillebonne
Frédéric Alland	- Alland & Robert	27 - Port-Mort
Pierre Aubriet	- Avocat	27 - Conches en Ouche
Vianney de Chalus	- Groupama Transport	76 - Le Havre
Maurice Hersant	- Hypertac SA	76 - St-Aubin les Elbeuf
Régis Hervé	- Lorin Systems	27 - Verneuil-sur-Avre
Michel Lescanne	- Nutriset	76 - Malaunay
Alain Mare	- A.C.S.C.	76 - Bretteville Grd Caux
Brice Vatinel	- Georges Vatinel & Cie	76 - Le Havre
Hervé Gomond	- Membre Honoraire	76 - Mont-St-Aignan

C

CHINE

Conduite par HNI et Normanex, 14 entreprises de secteurs d'activités variés : quincaillerie, mécanique, logistique, équipements industriels, matériel de manutention... ont participé à une **mission de prospection commerciale du 15 au 24 octobre**.

Une visite de la foire de Canton, véritable vitrine de l'industrie chinoise ainsi qu'un programme de rendez-vous individuels avaient été organisés par la CCI Française en Chine et le Bureau Economique Le Havre-Normandie à Dalian sur Canton, Shanghai, Pékin.

Déjà une nouvelle mission à Canton, Shanghai et Pékin, programmée pour le début

mars 2005, est en cours de préparation.

Pour plus d'informations, contacter :

• **Laurence Mahot - HNI Le Havre**

Tél : 02 35 55 26 95

lmahot@havre.cci.fr

• **Anne-Lise Fer - Normanex Centre**

et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86

alf@granville.cci.fr

Pour ce qui est des relations avec Ningbo, 3 événements :

- Accueil d'une délégation de haut rang conduite par **Bayin Chaolu**, Conseiller supérieur du Gouvernement municipal du **7 au 9 novembre**.

- Organisation d'un **séminaire interculturel du 6 au 19 novembre** à l'intention de 16 responsables d'entreprises.

- Pendant 2 mois, **Ye Kejun** (*ci-contre*), **correspondant privilégié du Bureau des Affaires étrangères de la ville**

de Ningbo, chargé des relations internationales dans tous les domaines, notamment économiques, est reçu à Rouen, rencontrant les organismes impliqués : CCI, Port, ADAR, CHU, Normandie Développement, Université, Ville...

A noter également la participation à l'édition 2004 de **Music China à Shanghai du 20 au 23 octobre** pour des entreprises fabriquant des instruments de musique. Nous reviendrons sur cet événement dès notre prochain numéro.



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

C

CONGO

L'IPAD organise une mission vers la République Démocratique du Congo du 20 au 25 novembre.

(Voir la présentation en rubrique Club).

Contact : Ludovic Houssard - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 85 - ludovic.houssard@rouen.cci.fr

S

SENEGAL

L'IPAD propose une mission d'entreprises du 22 au 29 janvier 2005 à l'occasion des premières Rencontres Internationales de Sous-traitance et de Partenariat (STEP 2005) qui se dérouleront au Parc des Expositions de Dakar.

Organisées pour la première fois en Afrique Subsaharienne, ces rencontres internationales ont pour objet de faire découvrir les savoir-faire et capacités industrielles des entreprises de l'Afrique de l'ouest afin de sceller des relations partenariales ainsi que des accords de sous-traitance.

PROINVEST assistera la réalisation des projets de partenariat issus de STEP 2005. Ce Salon concerne l'ensemble des secteurs d'activités : mécanique, chaudronnerie, fonderie, électricité, électronique, plastiques, caoutchouc et composites, bâtiments et travaux publics, confection textile, services liés à l'industrie...

www.step2005.com

Contact : Thierry Peleau - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 85 - thierry.peleau@rouen.cci.fr



«Le boom du BTP à Ekaterinbourg»

Mission en OURAL

Cinq entreprises haut-normandes ont participé à une mission de prospection en Oural du 14 au 21 septembre 2004. Organisée par HNI Le Havre en partenariat avec Ural Atlantic, l'Agence de Développement Economique de l'Oural, cette mission visait à ouvrir de nouveaux horizons à des entreprises encore trop tournées vers Moscou et Saint-Petersbourg, aujourd'hui très concurrentielles. Une sizième entreprise normande prospectera du 16 au 23 novembre 2004 à Ekaterinbourg à l'occasion du Salon de la construction «URALBUID».

La réforme de l'Etat, mise en place par le Président Poutine en 2000, a réorganisé les relations entre le Centre et les régions, offrant à ces dernières un pouvoir plus fort. C'est ainsi que l'Oural, le plus important district industriel, fait l'objet de toutes les attentions.

Ce district doit son développement économique à ses abondantes ressources naturelles (gaz, pétrole, minerais) et à l'implantation d'industries énergétiques, métallurgiques et mécaniques (issues de l'industrie militaire). Avec une croissance à deux chiffres, l'Oural est en plein essor et les grands projets se multiplient : la reconversion de l'industrie militaire fait appel à l'ingénierie extérieure et aux transferts de savoir-faire, la relance de la filière Bois offre des débouchés (reboisement, sciage, papeterie,...), les grands projets urbains voient l'explosion des centres commerciaux, des immeubles de bureaux et d'habitations, de l'hôtellerie,... avec des retours sur investissement de 2 à 5 ans seulement.

Avec un pouvoir d'achat supérieur à la moyenne nationale, la consommation augmente. Tentant de contourner le pouvoir moscovite, les Ouraliens cherchent à s'approvisionner directement et, malgré la forte sollicitation exercée par les Allemands, les Italiens, les Américains, les Britanniques ou encore les Tchèques, les entreprises françaises ont une carte à jouer, bénéficiant d'une bonne image.

Contact : Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94 - clefloch@havre.cci.fr

A

ALGERIE

HNI propose la participation en collaboration avec la Chambre Française de Commerce & d'Industrie en Algérie (CFCIA) à SIHGAZ - Salon spécialisé dans l'industrie pétrolière et gazière qui se tiendra à Hassi-Messaoud du 24 au 28 février 2005.

Le secteur d'activité concerné est le moteur de l'économie algérienne. Pouvoir rencontrer à Hassi-Messaoud les décideurs de Sonatrach et Sonelgaz —entre autres— est une opportunité qu'il peut être important de saisir.

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

I

IRAN

Une vingtaine d'entreprises (dont 4 normandes) étaient présentes sur le Pavillon français lors de la 4^{ème} Foire Internationale Industrielle de Téhéran du 1^{er} au 5 octobre.



A noter que les Allemands, Italiens et Espagnols étaient les plus importants représentants de l'Union Européenne et que 3 halls complets étaient dédiés à la Turquie.

Grâce aux investissements réalisés par ses deux gros constructeurs automobiles (Peugeot, Renault), la France conforte sa position.

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



LES ENTREPRISES DE BASSE-NORMANDIE À LA RENCONTRE DES ETATS-UNIS

A l'occasion de la Foire Internationale de Caen qui accueillait cette année comme pays invité d'honneur, la Californie, le réseau Normanex en collaboration avec le Club Dynamic Export, organisait le 21 septembre dernier, une réunion d'information économique sur «l'approche des Etats-Unis à travers la Californie».

La Californie reste une puissance économique incontestable : berceau de la nouvelle économie moderne et dynamique avec une population diversifiée et qualifiée, la Californie est en tête avec les TIC et les Biotechnologies et ne l'oublions pas le premier Etat agricole.

L'approche inter-culturelle de la Californie et des Etats-Unis en général permettait aussi de confirmer, si besoin était, le potentiel considérable de ce grand marché que certaines entreprises bas-normandes ont déjà abordé avec sérénité et confiance. Les témoignages très concrets de quatre d'entre elles soulignaient l'importance de la définition stratégique pour aborder ce marché mais aussi la richesse et la diversité des actions possibles ainsi que les relations pérennes et confiantes que nous pouvons établir avec les Américains.

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

PROGRAMME PRÉVISIONNEL DES ACTIONS COLLECTIVES 2005

HAUTE ET BASSE-NORMANDIE

FOIRES ET SALONS

- **SÉNÉGAL** —STEP à Dakar (24 au 29/01)
T. Peleau/L. Houssard - Tél : 02 35 14 38 85
- **ALGÉRIE** —SIHGAZ à Hassi-Messaoud (24 au 28/02)
V. Lemarchand - Tél : 02 34 14 38 80
- **ALGÉRIE** —Djazagro à Alger (21 au 24/03)
F. Poiblaud - Tél : 02 31 54 54 54
- **ALGÉRIE** —Foire Int. d'Alger (01 au 09/06)
V. Lemarchand - Tél : 02 35 14 38 80
F. Poiblaud - Tél : 02 31 54 54 54
- **CHINE** —SITL à Shanghai (18 au 20/05)
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
- **CHINE** —ZITS À Ningbo (Juin)
V. Lemarchand - Tél : 02 35 14 38 80
- **CHINE** —La nouvelle maison à vivre à Pékin (Fin Juin/début Juillet)
V. Lemarchand - Tél : 02 35 14 38 80
- **CAMEROUN** —PROMOTE à Yaoundé (Déc.)
T. Peleau/L. Houssard - Tél : 02 35 14 38 85
- **POLOGNE** —Exposition française à Varsovie ou Poznan (Extension Pomeranie possible) (4^{ème} trimestre)
V. Lemarchand - Tél : 02 35 14 38 80
- **ÉMIRATS ARABES UNIS** —Hôtel Show à Dubai (22/24 mai 2005)
M. Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26

MISSIONS DE PROSPECTION

AFRIQUE

- **MALI / BURKINA FASO** —(Oct./Nov.)
T. Peleau/L. Houssard - Tél : 02 35 14 38 85
- **MAROC** —(1^{er} semestre)
V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
- **TUNISIE** —(2^{ème} semestre)
V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78

ASIE

- **CHINE** —(Mars et Oct.)
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
A-L. Fer - Tél : 02 33 91 33 86

EUROPE (y compris PECO)

- **PAYS BALTES** —(Avril/Mai)
C. Le Floch - Tél : 02 35 55 26 94
- **RUSSIE** —(Avril/Mai)
C. Le Floch - Tél : 02 35 55 26 94
- **BELGIQUE** —Futurallia en Wallonie (01 au 03/06)
G. Blondel - Tél 02 33 64 68 00
M. Sescosse - Tél : 02 31 54 54 83
- **Mission de prospection Filière automobile** (2^{ème} semestre)
F. Ben Raïs - Tél : 02 35 14 38 77

RENCONTRES

JOURNÉES PAYS

BALTES

Après une première mission de prospection dans les Pays Baltes en mars 2004, HNI et Normanex ont organisé une «Journée Pays Baltes» le 28 octobre dernier à la CCI d'Honfleur. Une dizaine d'entreprises normandes ont rencontré les Chefs des Missions Economiques de Tallinn (Estonie), Riga (Lettonie) et Vilnius (Lituanie) au cours d'entretiens individuels.

Les trois petits «tigres» de la Baltique (7,3 millions d'habitants) connaissent une trajectoire éclair depuis près de quinze ans. Ils ont développé un savoir-faire industriel et ont rapidement intégré le progrès technologique grâce aux nombreux investissements étrangers en particulier nordiques (textile, électronique, travail du bois,...). Leur politique économique libérale, une croissance annuelle de 5 à 6% et des privatisations bien menées confirment leur passage au capitalisme. Les aides européennes devraient ouvrir des perspectives d'investissement dans les secteurs suivants : transport, environnement, santé ou encore agro-alimentaire.

Une mission de prospection sera organisée du 2 au 8 avril 2005 en Estonie, Lettonie et Lituanie.

Contacts : • **Christine Le Floch**
HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94
clefloch@havre.cci.fr
• **David Revert** - Normanex / CCI Pays d'Auge
Tél : 02 31 14 43 20 - drevert@pays-auge.cci.fr

POLOGNE ET REPUBLIQUE TCHEQUE

En complément de rencontres programmées sur le site d'une dizaine d'entreprises normandes, les CCI du Havre et Centre et Sud Manche ont organisé plus d'une vingtaine de rendez-vous individuels, le 30 septembre au Havre et le 1^{er} octobre à Caen avec : **Jaroslav Hubata Vacek**, Directeur de la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Tchèque et **Martyna Gawor Edery**, Directrice de l'Antenne permanente Normanex en Pologne. A l'issue de ces deux journées, des offres d'études de potentiel-marché détaillées, missions de prospection commerciales et industrielles sont en préparation.

Au-delà de ces journées de contacts, pour prospecter ces deux marchés, se rapprocher de :

• **Anne-Lise Fer** - Normanex / CCI Centre et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr
• **Christine Le Floch** - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 94 - clefloch@havre.cci.fr

MAROC



Le Maroc séduit toujours beaucoup !
M. Attou, Directeur de l'appui commercial aux entreprises à la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc était à Rouen le 21 septembre et a pu s'entretenir avec une dizaine d'entreprises régionales.

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

L'actualité des CLUBS

□ Le Club Echanges Normandie Afrique

7 représentants du FPI (Fonds de Promotion de l'Industrie de la République Démocratique du Congo), exceptionnellement présents à Rouen, ont participé à la réunion du Club Echanges Normandie Afrique le 23 septembre dernier. Ils ont rassuré sur la situation économique du pays —malgré le problème récurrent avec les «voisins de l'Est»—, et ont invité les français à venir très vite investir en République Démocratique du Congo avant l'arrivée des asiatiques. Les secteurs porteurs sont diversifiés ; des opportunités sont à prendre dans le bois (sous exploité malgré des essences très rares et très recherchées) ou la pêche (poisson frais ou transformé). L'IPAD propose la réalisation d'une mission du 20 au 25 novembre, organisée en collaboration avec la Chambre de Commerce franco-congolaise.

Le club au fil des ans se renouvelle : aujourd'hui fort d'une quarantaine de membres, 7 nouveaux (ou potentiels) adhérents ont été (ou se sont) présentés.

La prochaine rencontre aura lieu le **jeudi 9 décembre** prochain à l'invitation de Monsieur Valtat de la Société Savi.

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

□ Le Club Maroc Normandie Initiatives

Beaucoup de projets pour les membres du Club Maroc qui se sont retrouvés le 10 septembre à l'invitation de Lorin Systems à Verneuil sur Avre : cours d'arabe et de culture marocaine, visite de l'Institut du Monde Arabe, participation au CFIA (Carrefour des Fournisseurs de l'Agro-alimentaire) du 8 au 11 juin 2005 à Casablanca.

Le Club se retrouvera le 16 décembre chez Avas Equipment.

A noter pour la formation et l'expertise des réseaux consulaires la montée en puissance du Cap Maroc co-animé par les CCI de Rouen, Bordeaux et par l'ACFCI. Sa première réunion s'est tenue à Bordeaux le 2 juillet 2004 avec 17 CCI de France. Son premier séminaire de formation, organisé avec la CFCIM, se tiendra du 8 au 11 décembre, à Casablanca.

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

□ Le Club WTC Le Havre

Prochain rendez-vous le 18 novembre à 11h 30 sur le thème : «Le lobbying, une pratique mal connue des entreprises françaises».

Intervenant : Eric Guillemot, lobbyiste à Bruxelles

Contact : **Christine Le Floch** - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94 - clefloch@havre.cci.fr

L'Ecole de management de Normandie

Créée en janvier 2004, l'Ecole de Management de Normandie regroupe trois structures de formation supérieure au management : l'ESC Le Havre, l'IPER et SUP Europe C.E.S.E.C., proposant des programmes de formation diplômante.

L'Ecole de Management de Normandie s'assigne pour **objectifs** :

- constituer un système éducatif managérial fort, francophone et anglophone, s'appuyant sur des savoir-faire partagés, répondant aux critères des accréditations nationales et internationales.

- contribuer au rayonnement économique de la Normandie aux côtés des institutions et des entreprises du territoire et capitaliser sur sa position géographique organisée autour d'un axe Caen-Le Havre riche de ses atouts industriels et maritimes.

- participer à la fédération des acteurs du paysage normand de l'enseignement supérieur et de la recherche en vue de construire un pôle porteur.

- développer dans le cadre du Polytechnicum de Normandie les passerelles entre universités et enseignement consulaire.

- accroître sa capacité à innover dans les domaines pédagogiques et partenariaux, en France et à l'international.

- offrir à ses étudiants, ses stagiaires, ses partenaires et son personnel un lieu d'enrichissement et d'épanouissement.

www.ecole-management-normandie.net

COFACE EXPERT

«Inde : sécurisation juridique et financière des exportations et des investissements»

Mardi 16 novembre 2004 de 14h à 17h

Lieu : Coface Paris la Défense

Contact : coface_expert@coface.com

Bernard Crozes rejoint la Haute-Normandie

La région Haute-Normandie accueille **Bernard Crozes**, nouveau **Directeur Régional du Commerce Extérieur** et successeur de Jacques Cassier nommé dans les territoires palestiniens.



Cette affectation vient enrichir une trajectoire professionnelle qui, après quatre années dans le secteur privé (deux au Ghana pour le compte de la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale et deux en France pour le compte du Groupe Olivetti), a été consacrée au service public, au sein de diverses Missions Economiques auprès de nos Ambassades et Consulats (Chef de Mission à Calcutta, Libreville, Stuttgart, Kingston, Berlin, Bilbao - Adjoint à Madrid et à Alger). Riche de 35 années d'expérience à l'étranger, Bernard Crozes se réjouit de pouvoir aujourd'hui, sous l'autorité du Préfet de Région, oeuvrer en faveur du développement de l'internationalisation des activités des entreprises françaises, en l'occurrence haut-normandes, et ceci en synergie avec les autres intervenants régionaux notamment le réseau consulaire.

Services déconcentrés du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie les principales missions des DRCE sont les suivantes :

- tenter d'identifier les PME régionales ayant un potentiel de développement à l'international.

- les accompagner dans leur démarche grâce aux ressources du dispositif public français d'appui au commerce extérieur, en particulier le réseau de plus de 150 Missions Economiques à l'étranger.

- gérer ou instruire diverses procédures d'aides financières à l'export, en particulier, dans le cadre du Contrat de Plan Etat Région, le Fonds Régional d'Aide à l'Exportation.

Contact : **Bernard Crozes - DRCE Haute-Normandie**

Tél : 02 35 52 41 00 - bernard.crozes@dree.org

FORMATIONS

HNI ROUEN

□ 18 Nov. : «Optimiser ses achats de transport»

□ 30 Nov. : «Les Incoterms»

□ 7 Déc. : «Contrat de vente à l'international»

□ 8 et 9 Déc. : «Spécial commerciaux export»

□ 14 Déc. : «Gérer les différences culturelles»

Contact : **Véronique Crézé**

Tél : 02 35 14 38 78

veronique.creze@rouen.cci.fr

NORMANEX / CAEN

□ 22 et 23 Nov. : «Commerciaux Export : comment optimiser vos contrats de vente à l'international ?»

Lieu : CCI Caen

Contact : **Ingrid Berger**

Tél : 02 31 54 54 82

iberger@caen.cci.fr

De nouveaux venus aux Douanes

□ Le 1^{er} septembre 2004, Messieurs **Maurice Ruel** et **Bruno Mirande** ont pris leurs fonctions en tant que directeur interrégional des douanes de Normandie et directeur régional des douanes à Rouen. Ils succèdent ainsi à Messieurs Barrère et Philippeaux nommés respectivement receveur régional à Bayonne et directeur régional à Rennes.

Après cinq ans à la tête de la direction régionale de Nice, Monsieur Ruel aura en charge la coordination des trois directions régionales de Rouen, du Havre et de Caen.

Il souhaite promouvoir un dédouanement performant qui garantisse la fluidité du trafic sans pour autant abandonner les missions de contrôle et de lutte contre la fraude.

En effet, la Douane est un acteur principal dans la lutte contre les stupéfiants, les trafics d'armes et d'espèces protégées, les contrebandes de tabac et d'alcools, l'immigration clandestine et les contrefaçons.

Grâce à sa brigade garde-côte, la direction interrégionale de Normandie assure aussi la surveillance de la façade littorale comprise entre le Mont Saint Michel et Dunkerque.

□ Suite au départ de Jean-Jacques Soulie pour la Direction Régionale de Bayonne, **Madame Françoise Lubeau** a pris en charge la Direction Régionale des Douanes et Droits Indirects de Basse-Normandie depuis le 1^{er} octobre 2004.

□ **Monsieur Crignon** est nommé, à compter du 1^{er} septembre 2004, en qualité d'adjoint au Directeur régional des douanes du Havre.

Contacts : • **Direction Interrégionale des Douanes à Rouen** - Tél : 02 32 52 36 52

• **Direction Régionale des Douanes et Droits indirects à Caen** - Tél : 02 31 39 46 46

Le catalogue 2005 des formations HNI vient de paraître.

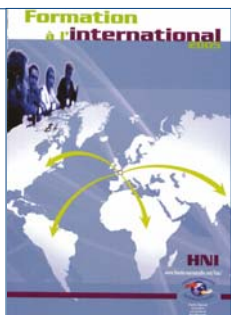
Contact : **Véronique Crézé**

Tél : 02 35 14 38 78

veronique.creze@rouen.cci.fr

Sophie Jeanne

Tél : 02 35 14 38 72



Brèves

PREUVES D'EXPORTATION DE BIENS BÉNÉFICIAIRES DE L'EXONÉRATION DE LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE

Le décret n° 2004-468 du 25 mai 2004, (JORF du 2 juin 2004) a modifié le paragraphe 1^{er} de l'article 74 de l'annexe III du code général des impôts (CGI), relatif aux biens exonérés de la TVA à l'exportation.

Ce texte confirme l'utilisation de l'exemplaire n°3 de la déclaration d'exportation visé au verso par le bureau des douanes du point de sortie de la Communauté comme la justification fiscale pour l'exonération de la TVA dans tous les cas prévus par les dispositions d'application du code des douanes communautaires.

Le décret en question permet aux assujettis, qui ne disposent pas de l'exemplaire n°3, d'avoir recours à d'autres documents pour prouver l'exportation des biens hors de la Communauté et justifier ainsi de l'exonération de taxe qu'ils ont appliquée.

DEB ET ÉLARGISSEMENT DE L'UE

Fin du dispositif transitoire qui permettait de mentionner le code pays en lieu et place de l'identifiant TVA de l'acheteur. Pour les DEB déposées à compter du 1^{er} septembre 2004, le numéro identifiant TVA complet est désormais obligatoire.

Contacts : Cellules Conseil aux Entreprises des Douanes

• de Rouen : Nicole Cabaud - Tél : 02 35 52 36 05

nicole.cabaud@douane.finances.gouv.fr

• du Havre : Emmanuelle Saby - Tél : 02 35 19 51 12

emmanuelle.saby@douane.finances.gouv.fr

• de Caen : Nicole Aubert - Tél : 02 31 39 46 42

nicole.aubert@douane.finances.gouv.fr

CARNET ATA

Mise en place du système des carnets ATA en Serbie

A compter du 1^{er} novembre 2004, le carnet de passage en douane ATA pourra être utilisé pour la réalisation d'opérations d'admission temporaire de marchandises, à destination et en provenance de Serbie, dans le cadre de la Convention ATA (6 décembre 1961) ainsi que de la Convention relative à l'admission temporaire de l'OMD (Convention d'Istanbul, 26 juin 1990).

La fiche pays Serbie sera prochainement en ligne sur www.formint.net (procédures ATA - annexes - fiches des pays acceptant les carnets ATA).

TRANSPORT DE MARCHANDISES DANGEREUSES

La réglementation sur le transport des marchandises dangereuses en France et en Europe a été modifiée en profondeur. Elle entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2005. Cela touche donc un nombre important de produits de tous les jours (et pas uniquement du nucléaire ou des hydrocarbures) : parfums, peintures, aérosols, produits phytosanitaires, engrais, pesticides/herbicides, explosifs (feux d'artifices par exemple), produits chimiques (produits d'entretien pour les piscines), colles, alcools forts, encres d'imprimerie...

Cette réglementation concerne, de près ou de loin, environ 10 000 entreprises. Les opérateurs devront évaluer l'impact de ces nouvelles dispositions sur leurs coûts. Le non-respect de cette réglementation peut aller jusqu'à 30 000 euros d'amende, un an d'emprisonnement (par exemple : absence de signalétique) et blocage de la marchandise tant que le manquement n'est pas solutionné.

Davantage d'information : • www.formint.net (rubrique documents divers)

• ADR 2005 est disponible auprès des éditions GMJ Phoenix (128 euros)

Publication éditée par les réseaux

HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX

ISSN 1761 - 6085

• DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard Vargas

• REDACTEUR en CHEF : Francis Saint Ellier

• CONCEPTION & REDACTION : Marie-Claude Bernis - Michelle Vauclin

• MAQUETTE : Nicole Vespier - CCI de Rouen

• IMPRESSION : Yves Soyer - CCI - Quai de la Bourse - 76000 Rouen

www.normandie-international.com



«RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

- CRCI - Direction /Animation - Tél : 02 35 88 44 42 - gerard.vargas@rouen.cci.fr

- CCI de Rouen - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70 - cari@rouen.cci.fr

- CCI de Havre/WTC - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00 - wtc.lh@hps.tm.fr

- CCI de l'Eure - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 00 - industrie@eure.cci.fr

- CCI de Bolbec - Tél : 02 32 84 47 47 - mderrien@bolbec.cci.fr

- CCI de Dieppe - Tél : 02 35 06 50 50 - m.palluet@dieppe.cci.fr

- CCI d'Elbeuf - Tél : 02 35 77 02 16 - j.c.lequertier@elbeuf.cci.fr

- CCI de Fécamp - Tél : 02 35 10 38 38 - jmpatry@fecamp.cci.fr

- CCI du Tréport - Tél : 02 35 86 27 67 - llebegue@treport.cci.fr



«RESEAU NORMANEX»

- CRCI - Animation - Tél : 02 31 54 40 26 - normanex@basse-normandie.cci.fr

- CCI d'Alençon - Tél : 02 33 82 82 82 - goupil@alencon.cci.fr

- CCI de Caen - Tél : 02 31 54 54 54 - fpoiblaud@caen.cci.fr - msecosse@caen.cci.fr

- CCI de Cherbourg-Cotentin - Tél : 02 33 23 32 00 - fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

- CCI de Flers-Argentan - Tél : 02 33 64 68 00 - gblondel@flers.cci.fr

- CCI de Centre et Sud-Manche - Tél : 02 33 91 33 91 - alf@granville.cci.fr

- CCI du Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 20 - drevert@pays-auge.cci.fr

Concoutez au PRIMEX 2005 !

Cette 15^{ème} édition sera le grand rendez-vous 2005 haut-normand du commerce international.

Le concours est ouvert du 15 novembre au 31 janvier.

4 prix seront remis le jeudi 17 mars 2005 lors d'une manifestation officielle à l'hôtel de région à Rouen :

- Le **PRIMEX Grand Prix** : un chèque de 10 000 euros récompensera une activité confirmée à l'exportation
 - Le **PRIMEX du Nouvel Exportateur**
 - Le **PRIMEX Export et Création d'Emploi**
 - Le **PRIMEX Artisanat et Exportation**
- Chacun de ces 3 derniers prix recevra un chèque de 5 000 euros.

Chaque entreprise lauréate se verra également remettre : un billet d'avion, un stage de formation, un vidéo portrait de l'entreprise, un espace publicitaire multimédia, un bagage, une estampe numérique, une mise à disposition d'une salle de réunion au Mercure Rouen, un trophée. Les nominés (3 par catégories) feront également l'objet d'une communication presse et d'un vidéo portrait.

Vous pouvez obtenir et remettre vos dossiers auprès d'un Conseiller en Développement International HNI.

www.haute-normandie.net/hni/presentation.htm

Contact : Martine Boissard - Secrétariat du PRIMEX 2005
Tél : 02 35 14 38 70 - martine.boissard@rouen.cci.fr

