

CCI International Normandie

Janvier
Février
2012

La revue des Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie

Dossier

Tremplin Amérique du Nord

#45

#edito

CCI International Normandie : premier service opérationnel de la CCI de Normandie



Les Journées de l'International 2011 viennent de se terminer : une douzaine d'événements sur l'ensemble de la Normandie ; plus de 350 entreprises participantes ; une soirée interclubs particulièrement réussie dans le cadre de l'Amirauté à Deauville suivie le lendemain d'une journée multi-pays où 65 experts de nos réseaux à l'étranger : CCI Françaises, Missions Économiques Ubifrance étaient venus à la rencontre de 90 entreprises normandes...

Nous espérons avec cet événement avoir été à la hauteur des attentes de nos entreprises.

Ces Journées furent également l'occasion d'annoncer officiellement la mutualisation des équipes CCI International de Haute et de Basse-Normandie à partir du 1^{er} janvier 2012. Voici le premier service opérationnel de la nouvelle CCI de Normandie installée en 2011. Une équipe d'une quarantaine de collaborateurs entièrement dédiée à l'accompagnement du développement international des entreprises et que j'ai l'honneur de présider.

À l'échelle de la planète, une seule NORMANDIE existe. Au niveau des activités internationales des CCI, c'est désormais aussi une réalité. Nous souhaitons gagner en simplification, en cohérence, en efficacité, en renforcement des technicités et des expertises (pays et secteurs) tout en restant à Rouen, à Evreux, au Havre, à Caen des acteurs de proximité.

Plus que jamais, ainsi configurée, CCI International Normandie ambitionne d'accompagner l'entreprise dans ce défi quotidien et désormais incontournable qu'est son internationalisation et de pouvoir répondre toujours mieux à ses attentes.

Vianney de Chalus
Président
CCI International Normandie



#Sommaire

Pages 3 à 7
Carnet de route Amérique du Nord
• Établissements Moulin
• 6cure
• Artesina
• Protec'Som

Page 8 à 9
Dossier Afrique

• Africallia - Imex Gail
• Concert'eau

Pages 10 à 17
Pour tout vous dire
• Journées de l'International 2011
• Novastell
• Les 4 mousquetaires du photovoltaïque

Pages 18 à 19
En savoir plus
Fiche export n°101

Page 20
Agenda et contacts

Un marché stable aux USA pour la société Moulin

■ Les établissements Moulin sont implantés depuis 1947 dans la vallée de la Bresle à Longroy, région qui a bâti sa notoriété internationale autour de l'industrie du verre. Ils fabriquent des moules métalliques pour le flaconnage de luxe avec une petite activité de cristallerie. 30% du chiffre d'affaires concerne l'international. Ayant travaillé durant 13 années aux États-Unis, Ingrid Moulin P-DG connaît bien ce marché avec lequel sa société entretient aujourd'hui des affaires régulières.

Certifiée ISO 9002, la société Moulin est spécialisée dans les moules complexes pour toutes les formes de flacons de parfums (ou de cosmétiques) avec une large valeur ajoutée (mécanismes mobiles, décors, etc.). Avec Moulin, le travail est parfait, aucune couture n'est visible. En lui-même le moule est déjà une œuvre d'art. L'organisation de l'usine en témoigne : s'y côtoient machines d'électro-érosion, machines UGV palettisées ou robotisées. «Nous visons également une grande réactivité précise Ingrid Moulin, avec la possibilité de fournir très vite des moules prototypes ; notre atelier est paramétré pour faire de la petite série et dans notre organisation nous faisons la différence entre sections d'essai et production définitive».

Autre plus : la qualité de la matière utilisée –qui fait la force de la vallée de la



Outillage pour cristallerie

Bresle*, une fonte élaborée coulée dans les règles de l'art, issue d'un savoir-faire particulièrement pointu. La société travaille pour des parfumeurs de renom qui examinent à la loupe les réalisations où aucune imperfection ne sera de mise.

Même si un nouveau mode de consommation a sinistré le secteur, la société réalise également des outillages pour les grands noms de la cristallerie française : Lalique, Saint-Louis, Baccarat, Daum. Elle entretient également une petite activité de moules pour le soufflage plastique (notamment pour les laiteries).

La société qui emploie une quarantaine

de personnes a traversé les heures difficiles propres au secteur ; cependant elle maintient ses positions à l'international : en Europe (Angleterre, Italie, Espagne, Belgique, Allemagne), sur le continent Américain et même en Inde.

Ingrid Moulin en est le P-DG, plus directement chargée du commercial tandis que son père Jacky, Directeur Général, veille à la production. C'est elle qui se rend régulièrement sur le Luxepack à Monaco. Avant de revenir à Longroy, Ingrid a vécu 15 ans à l'étranger dont 13 aux États-Unis où elle a été responsable des créations dans une verrerie à Baltimore, cliente de la société familiale. Fine connaisseuse du secteur, elle peut se chagriner : «Il n'y a plus de cristallerie aux USA. On est entré dans l'air du consommable, et de plus l'oxyde de plomb qui entrait à hauteur de 24% dans la fabrication du cristal est aujourd'hui interdit. En dehors de la bouteille, il n'y a plus de moulistes non plus».

C'est en bonne connaisseuse des USA qu'elle travaille aujourd'hui directement avec une verrerie et indirectement envoie des moules sur une usine d'Atlanta filiale de SGD.

Le marché est différent d'en France. Il est important pour le parfum et la cosmétique (avec de grands noms comme Arden, Estée Lauder, Coty).

L'Américain ne regardera pas l'objet comme le Français : il se montre moins exigeant.

C'est un commerce «agréable» et ap-

#Amérique du Nord



précié : «Il n'est pas nécessaire de négocier : le prix affiché est le prix vendu».

«Avec les Américains, nous pouvons dormir sur nos deux oreilles» confirme Jacky Moulin qui se sent particulièrement à l'aise avec eux. En effet, ce sont d'excellents payeurs (les termes de paiement sont à 30 jours alors qu'ils sont à 60 jours en France et peuvent atteindre 120 jours en Italie et Espagne !). «Nous sommes réglés en dollars et ne perdons rien au change». Le luxe reste un créneau porteur.

«Nous achetons également des matières particulières aux USA, précise Ingrid Moulin; nous travaillons avec un fournisseur qui nous propose un alliage de nickel de bonne qualité et dans des délais tenus».

Les établissements Moulin attendent sans doute davantage des marchés sud américains. Le Mexique par exemple qui souhaite améliorer la qualité de ses produits. Les Indiens également, envieux de la qualité, achètent leur matière en France. «Nous nous intéressons aussi à la Chine : nous devons les convaincre, leur prouver que pour faire un beau flacon, il faut d'abord un bel outillage réalisé dans un bon matériau». Leur éducation reste à faire car

«ils croient toujours qu'on peut faire moins cher». Ils seront prêts à payer le prix quand ils seront convaincus.

Tous ses projets sont dans les cartons de Moulin qui souhaite renforcer l'international et trouver des nouveaux marchés, tout en restant à la pointe de la technologie avec des investissements réguliers dans le parc machine. «L'export permet de se diversifier, ce qui est essentiel».

* Les établissements Moulin font partie



de la Glass Vallée, le pôle mondial de la flaconnerie de luxe de la vallée de la Bresle qui rassemble tous les métiers du verre : maquetistes/modéleurs, fondeurs, moulistes, verriers, décorateurs/laqueurs/designers, trieurs, conditionneurs, artistes du verre.

www.sa-moulin.com

CAP sur les USA

■ Les États-Unis sont un marché de 300 millions de personnes qui parlent la même langue et qui aiment par-dessus tout consommer. Et même si certains voyants sont au rouge, «business is business» avant tout. Aux États-Unis, c'est culturel ! Le N°1 des pays importateurs au monde et des investisseurs étrangers reste une destination où on peut réussir si on sait respecter quelques fondamentaux : la culture du résultat, la célérité, la logique du contrat, l'impact du religieux, le souci de la procédure, l'importance des signes extérieurs («dress code», art de l'accueil, présentation des produits).

Les États-Unis c'est aussi 8 900 km de frontière avec le grand voisin, le Canada avec lequel via l'ALENA les échanges sont facilités (voir p10) 85% des exportations québécoises se font en direction des USA. Malgré cela le pays sait aussi s'émanciper : l'accord de libre-échange, entre le Canada et l'UE, actuellement en cours de négociation devrait entrer en vigueur à l'horizon 2013. Et l'ouverture du marché vers l'UE sera par ricochet celle des États-Unis.

Votre CDI CCI International Normandie en charge de la zone : Guillaume Ouinas
guillaume.ouinas@basse-normandie.cci.fr
Tél : 02 31 54 40 08

Tremplin Amérique du Nord

■ Sept entreprises bas-normandes ont été sélectionnées.

L'opération Tremplin vers l'Amérique du Nord menée grâce au travail intense et à l'ingéniosité des Directions des Missions Économiques Ubifrance aux États-Unis et au Canada en collaboration avec les CCIF et les CCEF (Conseillers du Commerce Extérieur pour la France) entre dans sa phase opérationnelle.

Après la 1^{re} étape qui s'est déroulée le 29 septembre dernier à Caen avec une réunion d'information sur le marché nord-américain suivie de rendez-vous avec les membres de l'Équipe de France de l'Export, sept entreprises ont été sélectionnées pour participer à la mission qui se déroulera du 6 au 10 février prochains : un programme de rendez-vous sur mesure leur sera concocté sur l'ensemble des territoires canadiens et américains

puis retour à Miami pour toutes pour assister au symposium (ateliers thématiques et entretiens avec CCEF et experts du marché). Tout ceci dans des conditions financières exceptionnelles et, cerise sur le gâteau, la possibilité de concourir au grand prix «PME Amérique du Nord».

Quinze entreprises (sur les 64 retenues au niveau France) seront ainsi sélectionnées et invitées à défendre leur projet devant l'ensemble des participants du symposium. La meilleure d'entre toutes bénéficiera pendant un an d'un accompagnement gratuit (coaching personnalisé des CCEF et prise en charge de ses frais de mission à hauteur de 5 000 euros). Croisons les doigts pour qu'elle soit... Normande bien sûr !

Votre contact opération Tremplin :
Michelle Vauclin
Tél : 02 31 54 40 24
michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr

Entreprises sélectionnées :

- **Derez et Fils**
(Crin et kapok pour les artisans tapisserie restaurateur)
- **Rai Tilliere**
(Tissus techniques pour toiles de filtration et convoyage)
- **Plasticaen**
(Emballages souples, films et sachets plastiques imprimés, conservation et cuisson dans l'emballage)
- **6cure**
(Sécurité des systèmes d'Information)
- **GSC Vans Theault**
(Camions de transport de chevaux)
- **Karver** (Poulies, emmagasineurs)
- **Protec'Som** (Dispositifs médicaux)

Un tremplin qui tombe à point pour 6cure

■ 6cure développe et propose des solutions innovantes de protection et de réaction aux attaques informatiques. Parce que tous ses concurrents sont aux États-Unis et qu'il lui faut conquérir ce territoire, 6cure s'est inscrit au programme Tremplin Amérique du Nord et s'en réjouit.

Jeune société créée en 2010, 6cure est le fruit d'un essaimage des laboratoires Recherche & Développement du Groupe France Télécom (Orange Labs). Accompagnée par Normandie Incubation depuis 2009, la société installée à Colombelles (14) regroupe aujourd'hui 8 personnes dont 5 ingénieurs. La plate-forme de management de la sécurité développée dès 2002 constitue le noyau initial du produit 6cure Event Management et bénéficie de retours d'exploitation positifs. Les solutions 6cure Threat Management et 6cure Threat Protection sont venus compléter l'arsenal de lutte active contre les attaques. Cette expertise de niveau mondial, sous-jacente au développement de ces technologies très innovantes, s'est traduite par de nombreuses

publications internationales, l'encadrement de travaux de thèses et la collaboration avec différentes universités, ainsi que par de multiples contributions à des projets collaboratifs (ANR, FP6).

«Nous avons maintenant à organiser nos forces commerciales afin de soutenir stratégiquement le développement de notre potentiel technique» explique Fabrice Clerc qui commente les «plus» de la solution 6cure : «Un filtrage intelligent plutôt qu'un blocage intégral, un système le plus ergonomique possible sans codage compliqué (les solutions actuelles sont lourdes à paramétrer et compliquées à exploiter), une approche intégrée (pour éviter une trop grande dépendance de l'opérateur et gagner du temps dans les capacités à réagir)».

Aujourd'hui les clients sont essentiellement des grands comptes : entités opérationnelles ou filiales de France Télécom mais le système est susceptible d'intéresser des entreprises de toutes tailles, institutions, administrations, et indirectement, tous les acteurs de l'Internet (et leurs clients) particulièrement vulnérables aux attaques.

La stratégie de la société : se développer prioritairement en Europe. «Sachant que la plupart des solutions en Europe sont américaines (des as en Intelligence Économique !) ne pas être Américain est alors un atout en Europe !». Puis aller aux USA afin de se confronter techniquement avec ses concurrents et trouver de nouveaux clients : «Le marché est important et très réactif, les Américains sont pragmatiques, une solution s'avérant pertinente peut être rapidement adoptée».

La perspective de l'opération Tremplin a tout de suite séduit la société qui a participé à la réunion d'information de septembre et présenté son projet devant un jury. «Notre objectif est de nous rendre aux États-Unis pour nous faire connaître mais aussi prendre connaissance du marché et pouvoir saisir les opportunités qui se présenteraient».

En attendant, Monsieur Clerc travaille sur l'identité visuelle à l'international de 6cure et peaufine son anglais. «Nous avons une belle carte à jouer».

■ www.6cure.com

Lubrizol

Leader dans le domaine des spécialités chimiques pour les secteurs du transport, de l'industrie et des produits de consommation.



Siège social Lubrizol France et Supply Chain EMEA1 :
25, Quai de France, B.P. N° 1062 - 76173 Rouen Cedex 1
Tél. : 02 35 58 14 00 - Fax : 02 35 72 76 54 - www.lubrizol.com

Usines : Rouen (76) - Le Havre (76) - Pau (64)

Quand le pli est pris

■ C'est au Molay Littry, dans le silence de la campagne, que Pietro Seminelli a trouvé son refuge créatif : Pietro Seminelli est maître dans l'art du Pli.

Soucieux de faire évoluer le métier, il s'est appliqué à adapter la technique du pli à d'autres matières que le textile. Sa société, Artesina, intervient auprès d'architectes décorateurs pour des chantiers haut de gamme en France et à l'étranger (hôtels particuliers, bureaux, hôtels d'exception, grands magasins de luxe, musées, particuliers). Avec Envol Export, il entame le défrichage de son marché du côté de Chicago aux USA.

Pour Pietro Seminelli, «le pli est la signature de l'élégance», c'est aussi la base de toute architecture. Tout tient parce que «le pli» est architecture ou citant Le Corbusier «la lumière n'est jamais aussi nourrie que lorsqu'elle passe par des orifices si bien coudés qu'ils ne laissent rien voir du dedans mais illuminent et colorent l'espace intérieur d'un "pur dedans"». Pietro Seminelli trouve dans les écrits de Deleuze les mots qui résonnent : «Le pli fait apparaître la forme, il en fait une forme d'expression».

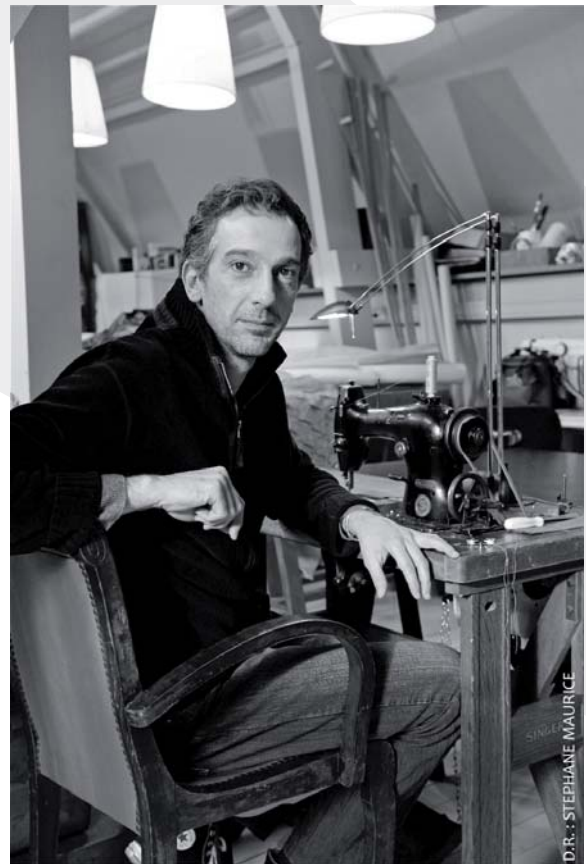
Fort d'un parcours atypique, menuisier ébéniste de formation, diplômé en architecture intérieure et arts appliqués, passionné par le papier, le Japon et forcément l'origami, mais aussi par la musique de J-S. Bach «une musique miroir en chants et contre-chants», le théâtre, le baroque... C'est en imaginant une scénographie pour Madame Butterfly que la passion du pli l'a rattrapé : dans chaque expression de la désillusion, il voit la possibilité d'une traduction scénographique où tout se déploie en voiles superposées, «comme de grandes jonques ou de monumentaux éventails».

Dans le grand atelier et le bureau d'études installés au Molay Littry où il dit «retrouver et aimer le bruit des machines, l'odeur de l'amidon de l'empesage, le temps suspendu», Pietro Seminelli travaille avec trois collaborateurs : des doigts de fée et un architecte. Il élabore et édite ses propres tissus, à partir de fibres naturelles d'abaca, bananier, palmier, lin ou ramie qu'il entrecroise avec des fils d'inox, de cuivre, de lurex ou de nylon, pour la recherche de transparences inédites, déclinées en panneaux fixes ou coulissants.

Avec l'acquisition d'un fond patrimonial de moules à plisser haute couture, l'atelier est impliqué dans une démarche d'innovation technologique lui permettant de s'ouvrir à d'autres horizons (objets, luminaire, céramique, passementerie, accessoire couture...). Pietro Seminelli se réjouit entre autres de l'accompagnement du pôle ATEN et de Monsieur Buvry en particulier.

Cette petite entreprise travaille pour les plus grands. Pietro Seminelli accumule les distinctions : maître d'Art (2006), membre des grands ateliers de France. Labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant, Artesina vient de se voir décerner le premier prix Stars et Métiers en «stratégie globale d'innovation» remis le 13 décembre dernier à l'Olympia.

La clientèle est essentiellement internationale : sur les 12 à 15 chantiers annuels, Artesina n'aura en 2011 honoré que deux chantiers en France (à Paris et à Esquay-sur-Seulles). Et chaque nationalité a ses caractéristiques : les clients belges, américains, suisses sont beaucoup plus précis que les Latins, Français ou Italiens !



D.R. : STÉPHANE MAURICE

La société apprécie de travailler en réseau, de se regrouper avec d'autres artisans : ainsi a-t-elle rejoint cette année -dans le cadre du volet «Partage export» du programme de soutien propre à la Région bas-normande «Envol Export»- le groupement export «Normandy Craftmen», groupement accompagné par CCI International Normandie. Avec Alain Cordier (menuiserie), Bertrand Foucher, (Fauvel/céramiques et carrelages), Paul Bergamo (Cornille Havard/cloches et bas reliefs en bronze), Rémi James (James Ébénistes/meubles et boiseries), Gilles Lechevallier (Le Domaine Musical/restauration de pianos), Artesina peut répondre à des chantiers globaux.

Artesina recherche aujourd'hui de nouveaux marchés vers le Canada et le nord des États-Unis du côté de Chicago, capitale de l'architecture. «Ce type de démarche représente un gros budget pour une petite entreprise, Envol Export nous permet de débroussailler le terrain». Le programme apporte un accompagnement individuel dans le cadre de ses prospections vers les architectes décorateurs. «En tant qu'Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV), nous avons bénéficié de journées de rencontres B to B. En mai 2011 nous sommes parties à plusieurs EPV (11 personnes de la France entière et sélectionnées) vers la côte ouest».

Même s'il avoue avoir peu de goût pour les «speed dating», Pietro Seminelli n'en a pas moins pu identifier des clients potentiels. D'ailleurs début décembre, il s'envole pour New York avec un solide programme de rendez-vous.

Protec'Som en piste pour les USA

■ **Certifié ISO 13485 et ISO 9001, Protec'Som conçoit et fabrique des dispositifs médicaux pour les domaines de l'asthme, de l'allergie et des affections respiratoires. Pour son président Thierry Porée, l'international est avant tout affaire de connaissances et de confrontation à d'autres cultures. Après avoir installé une filiale au Canada, la société vise les États-Unis tout en s'inscrivant dans le programme «Tremplin vers l'Amérique du Nord», le bien nommé.**

Créée en 2003, Protec'Som s'est implantée dans une nouvelle usine à Valogne en 2007 où elle emploie 12 personnes. Sa spécialité initiale, le textile de protection contre l'allergie (housses de matelas, couettes, oreillers) représente encore aujourd'hui 40% de l'activité. À la pointe de la recherche et à l'affût de solutions innovantes dans le domaine de l'allergie, la société propose des solutions aux enfants atteints de dermatites atopiques comme le Protexoderm, une combinaison à base d'un textile inédit.

En 2006, Protec'Som devait nouer un partenariat avec Avita Medical, un groupe médical australien qui permettait d'introduire en Europe le Funhaler, une «chambre d'inhalation» destinée à améliorer le traitement de l'asthme de l'enfant. Ce secteur connaît un grand développement et représente aujourd'hui 60% de l'activité. Globalement Protec'Som aura enregistré une progression totale de son chiffre d'affaires de 40% en 2011 (20% en ce qui concerne l'activité textile). La société qui vient de commencer les travaux d'un nouveau laboratoire compte développer la production et prévoit une trentaine de nouveaux emplois d'ici cinq ans.

Le marché demeure actuellement majoritairement français même si Protec'Som a signé des contrats de distribution dans de nombreux pays d'Europe centrale, Belgique, Portugal, Suisse, Afrique du Nord, Mexique. «Les phases d'enregistrement pour nos produits sont souvent longues, explique Thierry Porée, nous devons obtenir les agréments des autorités de santé des différents pays». L'innovation demeure le fer de lance de la



société qui a noué de nombreux contrats de recherche notamment avec l'Inserm et dispose d'une douzaine de brevets dans ses cartons dont un dernier, majeur, avec l'université de Tours.

Ce travail de recherche l'a amenée à collaborer avec des équipes des universités de Montréal et de Sherbrooke. Une filiale au Canada a été installée à Drummondville, située à mi-parcours entre les deux – filiale qui assure le rôle de représentant légal auprès des autorités de santé locales. «Cela nous apporte rapidité et liberté plutôt que de passer par un distributeur. Nous avons de nombreux projets autour de cette filiale avec notamment l'embauche d'un V.I.E. Nous visons à être le plus proche possible de la culture nord-américaine, à nous imprégner du contexte juridique afin d'aller à la recherche de distributeurs vers les USA». C'est ce dossier qui a été présenté pour concourir dans le cadre de l'opération «Tremplin vers l'Amérique du Nord».

Si les aspects réglementaires vers le Mexique et le Canada sont aujourd'hui bouclés, il reste à peaufiner tout l'aspect réglementaire pour les USA. Une jeune ingénieur s'est vu confier cette mission pour 5 mois.

Thierry Porée tient à préciser : «Nous nous appuyons également sur un cabinet d'avocats, ce qui apporte une grande sérénité». Tout ceci est le résultat d'un travail de longue haleine ; quatre déplacements / missions : appui de Ubifrance, partici-

pation à Futurallia dès 2003. Et les déplacements désormais sont amenés à se multiplier.

Les impressions concernant les Canadiens : ils sont simples et formidablement accueillants. Et si Thierry Porée se fait un chantre de la France et plus particulièrement de la Basse-Normandie «super endroit pour innover et entreprendre», il doit avouer : c'est encore mieux au Canada ! une grande simplicité, un climat propice à l'entrepreneur, beaucoup d'enthousiasme à faire venir des entreprises françaises. Et des modèles à prendre. Un exemple : leur qualification des entreprises : un simple NEQ (Numéro d'Entreprise du Québec) là où nous nous perdons dans les chiffres alambiqués de nos Siren, Siret, TVA, Insee, etc. !

Pour résumer cette démarche, Thierry Porée retient trois choses :

- Avoir acquis toutes les certifications qualité nécessaires : ISO 9001, ISO 13485 (cette seconde norme spécifique requiert toutes les spécificités canadiennes),
 - Fabriquer ses produits en Europe (mieux encore en France),
 - Bénéficier d'un regard neuf : «Afficher votre bonne connaissance de l'Europe et de l'Amérique du Nord donne des atouts même pour pénétrer un nouveau marché comme l'Afrique de l'ouest»...
- Et : avoir toujours «l'esprit ouvert».

Africallia : nouvelle séquence au Burkina Faso en février 2012

■ Après avoir vécu 10 ans en Afrique et travaillé dans le ferroviaire chez Alstom, Jean-Michel Saunier crée Imex Gail en 2000, spécialisée pour 80% de son activité dans la distribution du matériel ferroviaire pour les chemins de fer africains. Ses principaux marchés concernent le Gabon, le Sénégal et la Côte-d'Ivoire. Cependant dans le cadre de ses prospections, sa participation à l'édition 2010 d'Africallia à Ouagadougou lui a «ouvert les portes» du Burkina Faso.

L'Afrique pour Jean-Michel Saunier c'est d'abord un choix : un continent où il se sent bien. Après une carrière internationale, des déplacements en Asie, en Irak, des chantiers aux USA (entre autres la maintenance du métro de New York) -mais dont il a peu apprécié le poids d'une «bureaucratie infernale», il a pu mesurer sa préférence.

En Afrique c'est un travail de fin limier qu'il exerce, qui connaît ses interlocuteurs et qui surtout en est connu, sachant les convaincre de la pertinence des produits. «Je passe très bien là-bas» dit-il simplement. Il les connaît tous dans son secteur, Africains ou Européens à la tête de bon nombre de sociétés. «Le commerce en Afrique, c'est avant tout la reconnaissance». En Afrique, on n'oublie pas, même si les jeunes générations peuvent préférer la mise en place de «procédures» pas toujours heureuses : «Il y a quelques années on n'était pas en panne parce que l'on n'avait pas la pièce de rechange».

Le premier voyage en Afrique, il le fait en janvier 1980. De par ses expériences passées, il connaît bien les acteurs fournisseurs du ferroviaire, il travaille avec les mines, les cimenteries, les chemins de fer nationaux et privés. Il y passe dix à douze jours par mois d'un pays à l'autre ; prioritairement il y est pour rencontrer ses clients mais aussi pour prospecter également dans de nouveaux pays. Les fournisseurs lui donnent des idées : «Là il y a des besoins». Et puis fidèle du club Échanges Normandie Afrique, il y trouve bon nombre d'opportunités.



Ouagadougou BURKINA FASO 22-24 février/february 2012

En Côte-d'Ivoire, Imex Gail est arrivé plus tardivement, ne pensant pas que l'on puisse avoir besoin de lui «dans le ferroviaire». Exerçant une petite activité de fourniture de pièces de maintenance d'ateliers pour les industries du bois et de la matière plastique, c'est sur ce créneau qu'il enregistre un petit courant d'affaires qui s'interrompra brutalement avec les événements sanglants qui ont déferlé sur le pays. «J'ai attendu que cela se passe». Aujourd'hui les affaires ont repris sans problème et Monsieur Saunier y est retourné en septembre 2011 tout comme il y retournera en janvier prochain avec un client normand.

«Pour les Français c'est le moment d'y aller, pour profiter de la reprise et aussi d'un état de grâce porté par la reconnaissance d'avoir favorisé la mise en place du président Ouattara. Le pays est tellement vaste, il y a de tout : autour d'Abidjan même, toutes les branches économiques, toutes les industries sont représentées. Sur la douzaine de pays que je fréquente en Afrique, c'est celui qui présente aujourd'hui le plus d'opportunités».

Jean-Michel Saunier a d'ailleurs retrouvé à Africallia à Ouagadougou en mai 2010 des prospects de Côte-d'Ivoire déjà rencontrés à Rouen lors d'Africa-Europa. Il peut donc témoigner sur ce forum d'affaires «très bien organisé» dans un endroit exceptionnel, un palais des congrès immense et ultra moderne. Côté fréquentation, «il y avait de tout» : de l'industrie mais aussi des gens qui recherchent un ingénieur en informatique, du transport, du médical, des avo-

cats, des compagnies d'assurances, etc. Quatre-vingt-dix entreprises du Burkina Faso, mais aussi une vingtaine de Côte-d'Ivoire, presque autant de Sénégalaises, sept du Togo : c'est l'ensemble de la zone UEMOA qui y était représentée. Et «seulement» une cinquantaine de sociétés françaises exposantes.

Dès l'arrivée, la délégation française était accueillie à l'ambassade où déjà les cartes ont pu s'échanger. Treize rendez-vous avaient été organisés tout particulièrement pour Imex Gail mais «ce n'est pas ce qui apporte tout le bénéfice».

«L'intérêt de ce type de manifestation est d'être à l'écoute. Vingt minutes, c'est juste le temps de faire les présentations, quand on sent une opportunité, il faut avoir le réflexe de reprendre contact pendant le séjour». Jean-Michel Saunier y a recontacté des acteurs du ferroviaire en Côte-d'Ivoire, là où il pensait ne pas y avoir de place pour lui...

Concert'eau à l'honneur

■ Fin 2011, Concert'eau s'est vu doublement mis à l'honneur : il lui a été décerné un Prix spécial Collaboratif lors des trophées de l'Innovation 2011 décerné par Seinari pour son talent à savoir collaborer et à travailler en réseau. De surcroît Paris-Normandie vient d'élire Olivier Frémont «Normand Formidable» dans la catégorie «Entreprise innovante». Reconnaissance et encouragement pour une société qui a deux passions : l'eau et l'Afrique.

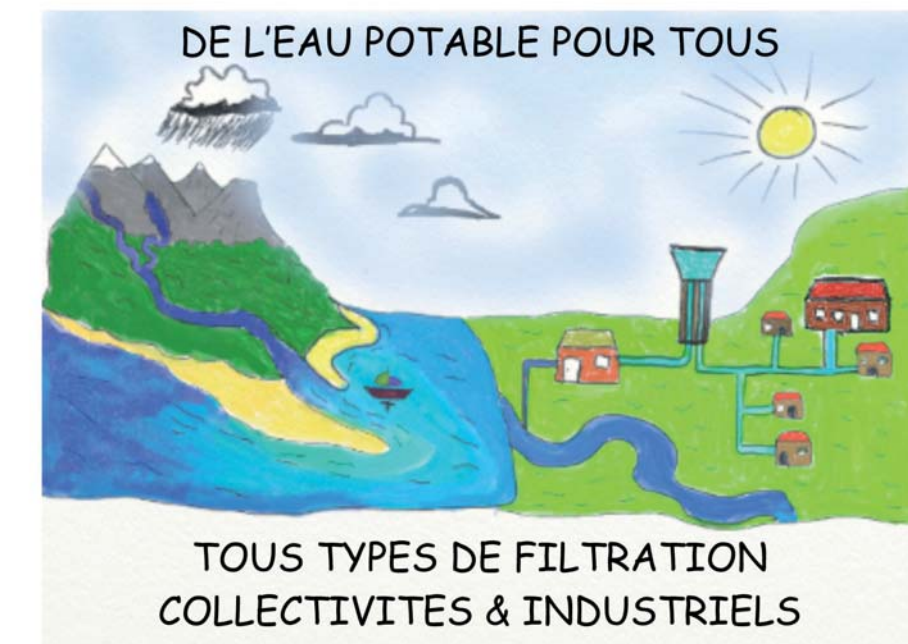
Installée à Petit-Couronne, la société conçoit et construit des unités de traitement d'eau. À ses clients, grands traiteurs d'eau, industriels, collectivités, etc., elle apporte des solutions sur mesure, assurant le service après vente et la maintenance des systèmes. L'utilisation des techniques membranaires lui permet de filtrer aussi bien le grain de sable que de dessaler l'eau de mer.

Olivier Frémont, gérant de la société, s'appuie sur des contrats avec la sous-traitance régionale. Pour les dessins en 3D et l'ingénierie : ING et Form à Yvetot ; pour la chaudronnerie, SNCI à Thiberville ; pour la tuyauterie et la soudure : Jacky Bossenay à Le Tilleul Othon ; pour tout ce qui est logistique et transport : Axe Transport ; pour le conditionnement des machines ECN Rouen, etc.

Le marché est à 70% français (dont 20% dans les Dom Tom). Les 30% restants concernent l'international. Les premiers pas se sont faits au Moyen-Orient (les techniques membranaires y sont prédominantes) : Jordanie, Abou Dhabi, Dubaï. Un partenariat avec une entreprise australienne a été un véritable pied à l'étrier tant les Australiens ont naturellement et culturellement une propension à se développer à l'international.

Membre actif du club Échanges Normandie Afrique, Olivier Frémont en est un des fidèles. Il en aime l'esprit : «Les membres participent d'abord pour parler d'Afrique car ils aiment ce continent».

Régulièrement, il se met dans les pas des missions qui y sont organisées ou proposées. Il n'y voit que des avantages : «On est bien accueilli, c'est bien organisé, on gagne du temps dans l'organisation des affaires et il y a toujours du business à la clé. Le club prépare des dossiers



pays comme on ne saurait le faire». Pour l'heure, Concert'eau se rendra sur le forum Africallia à Ouagadougou. Et il a déjà préparé quelques anecdotes pour concourir le 12 janvier aux «Crocots d'or», concours décalé mais néanmoins sérieux concocté par l'IPAD pour récompenser (et encourager) les défricheurs en Afrique. Pour le moment Concert'eau s'est vu décerner le 20 octobre dernier dans le cadre de la remise des trophées régionaux de l'innovation, le prix Innovation Collaborative plus particulièrement pour le projet Odaïk'eau, un programme d'accès à l'eau potable pour les pays en voie de développement. (Le nom a été choisi en référence au gros tambour japonais utilisé dans le village pour réunir les gens).

Parce qu'on estime à 1,1 milliard le nombre de personnes privées d'un accès convenable à l'«or blanc», l'idée a germé en collaboration avec l'Esigelec : accompagner in situ (avec l'aide des collectivités locales, des ONG, d'associations et de fondations) pour la création d'une activité professionnelle basée sur la maintenance et la distribution. Étala sur 2 ans et dédié aux étudiants étrangers d'origine africaine, le programme prévoit une unité de traitement adaptée, une formation à la technologie membranaire, un transfert de savoir-faire local (partenariat avec les écoles locales), un business plan, deux ans d'exploitation : ce programme produit des AGR (activités génératrices de revenus) pour les populations locales.

L'objectif est de donner les moyens aux Africains de pouvoir exploiter, utiliser et pérenniser l'installation eux-mêmes.

Olivier Frémont souhaite mettre en place une unité pilote qui permettrait de valider les hypothèses et notes de calcul de ce projet. Il recherche un pays prêt à former ces étudiants ainsi qu'un village référent et... des investisseurs. En œil de mire : Bénin ou Burkina Faso, Madagascar ou Côte-d'Ivoire où il visite et audite des écoles. Comme il l'a fait à Madagascar cette année, il compte poursuivre au Burkina en marge d'Africallia en janvier.

«Nous ne souhaitons ni imposer, ni contraindre, raison pour laquelle nous souhaitons mettre en place un programme pilote. Nous travaillons pour du long terme et nous donnons les moyens de vérifier -et confronter- ce programme dans la culture réelle locale. Apporter l'eau potable permet aussi aux gens de rester : on les sédentarise sur leur terre. On ne va pas en Afrique en terrain conquis, la condition sine qua non est que les Africains s'approprient ce programme». Reste à trouver les 400 000 euros nécessaires...

Entreprises et actualité au rendez-vous des Journées de l'International 2011

■ Du 5 au 9 décembre, les Journées de l'International 2011 ont mobilisé plus de 350 entreprises autour d'une douzaine d'événements, certains exceptionnels telle la Journée multi-pays qui s'est déroulée à L'Amirauté aux portes de Deauville ou la Soirée interclubs où Aymeric Chauprade a captivé son auditoire à travers l'analyse des stratégies mises en place par les USA pour conserver leur hégémonie, stratégies marquant la géopolitique mondiale et qu'il a décliné en cinq priorités : extension de l'OTAN, contrôle de la dépendance énergétique, dépassement de la dissuasion nucléaire, soutien au séparatisme chez les grands adversaires, tentative d'encercllement de la Chine. Il a présenté, des «printemps arabes», une vision autre que celle qui nous est trop commune, très occidental-centrée, et où trois facteurs sont particulièrement impliquants : la dignité, l'islam et... les USA.



■ La Journée multi-pays s'est déroulée en présence de 65 experts responsables de CCIFE (CCI Françaises à l'Étranger) ou de Missions Économiques Ubifrance (50 pays représentés) et a permis aux 90 entreprises participantes de faire le point sur un marché, une stratégie, un projet. 500 rendez-vous ont été organisés. Mais ces rencontres, c'est aussi tout le «off» et l'échange de cartes autour d'un café. Quelques portraits saisis sur le vif.

■ À la table n°16 : Canada /USA

Mercredi soir, 7 décembre 20 heures, à la table «USA Canada» présidée par Isabelle Raux, chef de Pôle à la Mission Économique à Montréal et Emmanuèle van Houdenhoven, directrice de la «French-American Chamber of Commerce» à Chicago, Thierry Delerue président de Groupe Leader, spécialisé dans le matériel d'incendie pour intervenir dans la lutte contre le feu, s'interroge : il étudie actuellement avec un partenaire l'opportunité de s'implanter au Canada pour exporter vers les USA. On lui précise bien que l'ALENA, c'est aucun droit de douanes entre les états mais que cela n'est pas pour autant une union douanière. La taxe d'importation de son produit sera différente selon l'entrée aux USA ou au Canada, il paiera alors la différence en passant d'un pays à l'autre. Groupe Leader dispose déjà d'une filiale en Caroline du Nord. Thierry Delerue aura-t-il trouvé sa solution à la fin du dîner ? Peut-être pas entièrement, mais tout au moins aura-t-il eu des réponses précises concernant son projet.

Emmanuèle van Houdenhoven ne manquera pas de vanter les mérites de Chicago, «ville extraordinaire, la plus moderne et d'avant-garde du pays». Et plus généralement, «aux États-Unis on ne se laisse pas abattre».



■ La Journée multi-pays, côté expert

Petite pause pour Michel Salmon, CCI Franco-Brésilienne (930 adhérents), entre les dix rendez-vous (organisés) de la journée. Il brosse le potentiel du Brésil : 195 millions d'habitants, un marché en pleine croissance, la coupe du monde en 2014, les Jeux Olympiques en 2016, les secteurs porteurs : automobile, aéronautique, pharmaceutique, transports et particulièrement le BTP où de nombreux chantiers d'infrastructures accepteront volontiers le savoir-faire des entreprises françaises.

La veille, le Brésil était également à l'honneur avec l'organisation d'un forum consacré au développement des affaires. C'était cette fois la Mission Économique qui officiait en la personne d'Éric Fajole qui devait se montrer très enthousiaste des 6 rendez-vous d'entreprises qui lui avaient été sélectionnés à la suite. Guy Vatome, dirigeant de James Burn, entreprise installée à L'Aigle et spécialisée dans la fabrication d'équipements de perforation et reliure pour le papier avait également apporté son témoignage.



Les présidents Vianney de Chalus (CCI International Normandie), Jean-Claude Lechanoine (CCI de Normandie), Alain Cousin (Ubifrance), Pierre-Antoine Gailly (UCCIFE) lors de la conférence de presse le 7 décembre à Deauville



Conférence : "Travailler avec l'Algérie" le vendredi 9 décembre

■ Des rendez-vous solidement préparés

Anne-Marie Wolff, directrice des ventes export, vers l'Afrique, des produits Ingersoll Rand et Bricard entre son rendez-vous Tunisie et celui sur le Côte-d'Ivoire. «Nous vendons du matériel pour sécuriser les locaux (coffres-forts, etc.)».

Ses questions : la situation politique permet-elle de refaire une prospection efficace dans ces pays ?

Anne-Marie revient enchantée de ses 45 minutes avec Habib Gaida, directeur général de la CCIFE en Tunisie : «Le rendez-vous était très bien préparé ; Monsieur Gaida m'a remis un tableau très judicieux qui m'a permis de voir immédiatement que nous avons une bonne part de marché». Il lui propose une mission pour lui présenter tous les acteurs de son domaine (architectes, bureaux d'études, hôtels). Par son système d'adhérents impliqués et payants, la CCIFE dispose d'un carnet d'adresses pertinent du monde des affaires. «J'ai appris qu'il y avait actuellement tout un programme de rénovation de grands hôtels avec subvention gouvernementale pour certains projets».



Le 6 décembre : ambiance autour du Break-Fast consacré aux "financements"

■ Que l'on fasse 70% de son CA à l'international...

Sébastien Chazal, Polysem (Groupe Didactic) fabrique et distribue des gants et produits d'insémination pour bovins et équins. 70% du CA à l'international. Objectif : prospector Asie et Amérique du Sud. Il vient de terminer quatre rendez-vous (Corée du Sud, Thaïlande, Vietnam, Arabie Saoudite). Quatre autres l'attendent pour la suite de la journée. Sa rencontre avec Marc Cagnard, directeur de la Mission Économique Ubifrance Vietnam l'a particulièrement intéressé «même si ça n'est pas forcément le marché avec le plus de potentiel. Une liste de salons avait été préparée ; un rendez-vous téléphonique a été fixé pour la semaine prochaine avec la personne en charge du secteur». Nouveau dans la société, Sébastien Chazal apprécie cette formule «même si en 45 minutes on ne peut pas établir un plan de développement ; ce sont des prémices qui devront se poursuivre».

■ ...ou que l'on débute

Epernay Avenue de Champagne est une toute jeune société (Février 2010) qui vend des vins de champagne sur Internet. Pas de stratégie à l'export encore. C'est là aussi sa première «Journée Pays» pour Francis Sucheki. Objectif de sa participation : obtenir des informations sur les réglementations (ce qui lui permettra de cibler les pays) avec des questions bien précises : comment y implanter une nouvelle marque de champagne, le business par Internet est-il possible ? Sept rendez-vous au programme. Après avoir rencontré ME et CCIFE de Belgique, ME des Pays-Bas, d'Ukraine et la CCIFE à New York, il apparaît que seuls Belgique et Pays-Bas présenteraient des opportunités...



Le 6 décembre : l'atelier "Réussir ses collaborations à l'international"

Convention de partenariat



■ La Chambre régionale d'agriculture de Normandie et CCI International Normandie, signent une convention de partenariat.

Daniel Genissel, Président de la Chambre régionale d'agriculture de Normandie et Jean-Claude Lechanoine, Président du Groupement Interconsulaire «CCI de Normandie» ont signé une convention de partenariat

Agroalimentaire Export, en présence de Daniel Delahaye, Directeur général d'Isigny Sainte-Mère et Président du Comité de Pilotage.

Cette convention officialise la mise en commun des moyens et le lancement d'un plan d'actions et d'une offre de services export toujours plus efficace et complémentaire au profit des entreprises agroalimentaires normandes et de leur développement à l'international.

Le secteur agroalimentaire normand est le premier secteur industriel en Normandie, composé à la fois de sites des plus grands groupes industriels agroalimentaires (Lactalis, Bongrain, Danone, Bigard, Agrial, Terrena, Saint-Louis, Ferrero...), mais aussi d'un réseau dense de PME dynamiques souvent d'origine familiale. Près de 20% du chiffre d'affaires des IAA sont réalisés à l'international.

L'appui complémentaire des équipes CCI International Normandie et de la CRAN, en lien avec Ubifrance, a déjà permis à 3 producteurs cidricoles normands d'entamer une prospection réussie sur le marché australien (la Cidrerie Traditionnelle du Perche (61), Les Vergers du Val de Sée (50) et le Domaine Duclos Fougeray (76)). Ce fut également l'opportunité d'une participation groupée en septembre 2011, au salon professionnel Fine Food Sydney.

Destination INDE

■ CCI International Normandie propose en ce début 2012 deux actions vers l'Inde :

- Une participation avec rencontres acheteurs au salon SITL qui se déroulera à Bombay du 23 au 25 février. Premier événement dans le pays qui recouvre la chaîne complète du transport et de la logistique.
- Une mission de 5 jours du 23 au 27 avril dans le cadre du forum Indiallia qui se déroulera à Mumbai.

Indiallia est une déclinaison du concept Futurallia qui repose sur 21 ans d'expérience et 16 forums précédemment organisés de par le monde.

600 entreprises indiennes sont attendues et 30 pays participeront à ces 2 jours de rendez-vous B to B. Jusqu'à 12 rendez-vous individuels personnalisés de 30 minutes pourront être programmés pour les participants au-delà des rencontres entre professionnels dans les différents «villages» : experts, international et partenaires. Le pavillon France offrira des espaces de discussion dédiés. Possibilité à la suite, d'un déplacement dans la ville de votre choix. Les PME des secteurs industriels, mécaniques et infrastructures pourront bénéficier d'un tarif subventionné par Ubifrance de 2900 euros TTC.

Contact : Laurence Mahot
votre expert marchés asiatiques.
mahot@haute-normandie.cci.fr
Tél : 02 35 55 26 95

De nouveaux locaux pour le bureau d'Evreux de CCI International Normandie

■ Depuis le 18 novembre dernier, la CCIT de l'Eure est installée dans ses nouveaux locaux dans la Zone du Long Buisson à Evreux.

Les coordonnées de CCI International Normandie :

CCIT de l'Eure, premier étage, bureau 123
Rue de l'Industrie à Evreux
Tél : 02 32 38 81 49

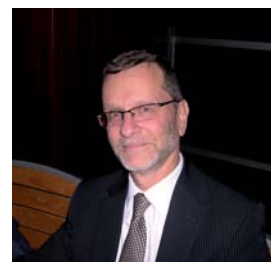
■ Éric Noïtakis rejoint la Direccte Basse-Normandie en tant que Conseiller International.

Originaire de Madagascar et précédemment Chef du Service économique de Canberra (Australie), Éric Noïtakis est diplômé de l'Escae de Marseille / Luminy et titulaire d'un Master of Business Administration de l'université d'Ottawa (Canada).

Sa carrière internationale a débuté à l'ambassade de France à Athènes, s'est poursuivie à Thessalonique (toujours en Grèce) puis à Toronto (Canada) et à Harare (Zimbabwe).

De 1992 à 1994, Éric Noïtakis a travaillé à la DREE au ministère du commerce extérieur, avant de repartir comme Chef de Mission Économique à Luanda (Angola), à Toronto (Canada) et à Port-Louis (Île Maurice).

Éric Noïtakis - Tél : 02 31 94 75 00
eric.noitakis@direccte.gouv.fr



Novastell trace son sillon..., en Inde également.

■ **Spécialiste des phospholipides et des oméga 3, Novastell est en plein développement.** L'international fait partie des priorités. La démarche est à la fois empirique et structurée. Après avoir bénéficié d'une aide NEO, Novastell s'engage aujourd'hui dans le programme Stratex. Travaillant avec une quinzaine de pays, la société a installé en juillet dernier une filiale en Inde.

Installée à Étrepagny, huit emplois aujourd'hui pour deux il y a deux ans, un chiffre d'affaires qui aura plus que quadruplé (2 200 000 euros attendus pour 2011 dont 25% à l'export), Novastell développe, produit et distribue une gamme complète de lécithines et phospholipides d'origines diverses : soja, tournesol, poisson, lait... et du DHA (acide docosahexaénoïque) sous la forme de phospholipides dérivés de l'œuf ainsi que des produits issus de l'agriculture biologique tel que le jus de soja sous forme liquide ou déshydratée.

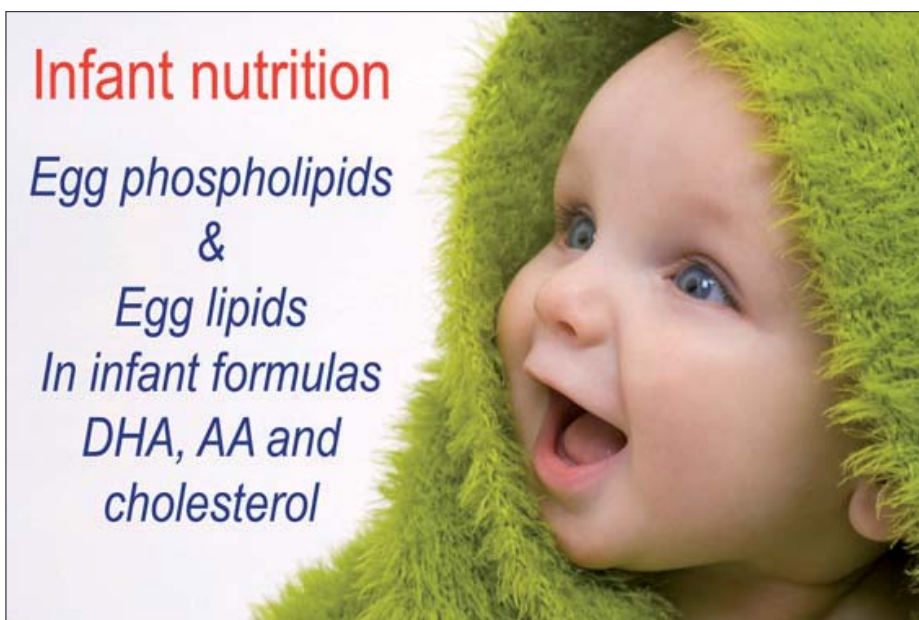
Exclusivement obtenus à partir de matières premières rigoureusement sélectionnées non génétiquement modifiées - acquises auprès de fournisseurs français, indien, norvégien -, et certifiés par CERT-ID, les produits sont utilisés dans le domaine des compléments alimentaires mais aussi en laiterie, biscuiterie, chocolaterie ou encore en alimentation animale ainsi qu'en pharmacie.

La société travaille avec des sous-traitants régionaux. Elle développe également ses propres produits comme LEA (Les Essentiels Associés), quatre formulations de phospholipides permettant de soutenir la mémoire, le stress, l'acuité visuelle et l'endurance du sportif. Les idées fusent : glisser des phospholipides dans des truffes au chocolat, concevoir des formes liquides... : l'attrait de Novastell pour l'innovation plaît.

Axe Vital, filiale nouvellement créée, lance une première ligne de produits. Nicodemo Ladevaia le directeur, prépare cela avec soin, travaille au packaging et vient d'enregistrer une première commande vers l'Inde...

Grâce à son réseau international de fournisseurs, Novastell est présente dans 15 pays : Italie, Espagne, Allemagne, Pays-Bas, Angleterre, Australie, Brésil, Inde, bientôt aussi la Turquie...

Pierre Lebourd, créateur de la société, dirige la division Nutraceutique et est intarissable sur les vertus des phospholipides et des



oméga 3. «La présence sur des salons est indispensable» assure-t-il, non sans cacher que, pour une petite société, c'est aussi un effort financier important heureusement compensé par les aides régionales : Novastell a bénéficié d'un NEO pour sa participation au Vitafoods International en mai 2011 à Genève, salon phare de l'industrie des nutraceutiques (50% des frais ont été pris en charge) ; laquelle participation lui a ouvert les portes du... Brésil.

Ainsi va l'international, commente-t-il : «À l'export, on n'a pas la maîtrise des cibles». Les opportunités sont à saisir avec discernement.

Suite logique à la démarche et à l'aide régionale NEO, la société s'engage pour trois ans dans un Stratex (six actions aidées sur trois ans). Monter le dossier s'est avéré «beaucoup moins compliqué qu'on aurait pu le redouter» ; surtout quand on est largement épaulé par un Conseiller en Développement International ! Quant au business plan nécessaire, «c'est la première chose demandée par le banquier !».

La participation au Food Ingredients Europe fin novembre -qui rassemble tous les acteurs de la communauté de l'industrie des ingrédients alimentaires- est la première action soutenue. FIE et HIE (Health Ingredients Europe) sont des références dans le domaine. «Nous comptons bien nous rendre sur le HIE à Francfort en 2012».

Par ailleurs la société a souscrit une AP Coface sur 2 ans : «Il faut jouer sur tous les tableaux. Une petite société est toujours à cheval sur ses besoins en fonds de roulement».

Action suivante dans le cadre du Stratex ? «Nous pourrions viser l'Asie en sachant que les aides Stratex peuvent concerner également des actions telles que site Internet, plate-forme de communication, organisation d'événements pour recevoir des distributeurs».

Novastell, qui participait en octobre 2011 au FIE India au Bombay Exhibition Center à Mumbai, a créé une filiale en Inde, pays où Monsieur Lebourd se rend deux à trois fois par an pour se procurer du soja sans OGM. «Nous avons participé à une mission découverte avec CCI International et Ubifrance il y a un an, excellente démarche pour débiter, s'imprégner, connaître les règles d'un pays, apprendre les références». Et de l'import à l'export il n'y a qu'un pas. L'environnement indien ? «Money is money. On va au temple pour demander que l'argent rentre !». D'où l'importance de ne jamais déconnecter business et culturel. «Nos produits séduisent car ils viennent d'Europe et sont porteurs de la qualité France. Nous nous adaptons ; nous avons positionné notre marché et conçu tout spécialement une gamme spécifique à partir d'algues marines, la plupart des gens étant végétaliens».

Bien des projets pour une société qui n'en manque pas : pour l'heure Pierre Lebourd déploie aussi les plans de leurs futurs locaux, «juste en face», qui correspondront mieux à des besoins croissants.



Les BREAK «FAST» CCI International Normandie

→ De 8h30 à 10h, un rendez-vous régulier et convivial animé par des partenaires et experts pour mettre à jour vos connaissances et débattre autour d'une thématique

PROGRAMME 2012

DATE	LIEU	THEME	EN PARTENARIAT AVEC...
19 janvier	Rouen - CCI	Assurance-crédit et dispositif cap cap+	Euler Hermes
24 janvier	Caen - CCIR BN	Assurance-crédit et dispositif cap cap+	Euler Hermes
9 février	Rouen - CCI	Bien gérer les litiges transport	IDIT
22 mars	Evreux - CCIT	Comment financer vos besoins d'exploitation générés par votre activité à l'international ?	BRED, Cofacredit
4 avril	Hôtel Mercure Hérouville St-Clair	Le financement des besoins en fonds de roulement	CIC Nord-Ouest
17 avril	Rouen - CCIR HN	Les réseaux sociaux	CCIR HN, PNEE
22 mai	Rouen - CCI	L'injonction de payer européenne	Enterprise Europe Network
5 juin	Le Havre	Intelligence Économique : optimiser la gestion et la protection de ses informations	DCRI
12 juin	Rouen - BNP Paribas	Le financement des besoins en fonds de roulement	BNP Paribas
26 juin	Le Havre - CIC	Les Incoterms 2010 et leur impact sur le fonctionnement des crédits documentaires	CIC Nord-Ouest
20 septembre	Rouen - Banque de France	Forces et faiblesses des entreprises à l'international	Banque de France
11 octobre	Evreux - CCIT	Intelligence économique : optimiser la gestion et la protection de ses informations	DCRI
8 novembre	Le Havre	L'assurance-crédit : optimiser et sécuriser votre développement à l'international	Euler Hermes, ACRN
Et aussi...			
	Evreux	Accéder aux financements à l'international	CCI International Normandie Région HN, Oséo, Ubifrance, Coface
	Rouen	Comment mieux vendre aux grands donneurs d'ordre	Ubifrance
	Rouen/Le Havre/ Caen	Événement «Trade & Change»	HSBC



2012

Programme France Export

Bâissez le plan commercial
de votre développement international

Plus de 1000 événements dans le monde pour aider les PME et TPE dans leurs projets export

Mettez tous les savoir-faire de l'« équipe de France de l'export » au service de votre performance. UBIFRANCE et les Missions Economiques, les Chambres de Commerce et d'Industrie en France et à l'étranger, SOPEXA, ADEPTA, les fédérations professionnelles et des opérateurs spécialisés, ont sélectionné pour vous les événements clés pour rencontrer vos futurs partenaires à l'étranger.

Retrouvez l'intégralité du Programme France Export sur www.ubifrance.fr/agenda

- Salons internationaux
- Rencontres d'acheteurs étrangers
- Forums d'affaires
- Présentations de produits et de savoir-faire français
- Missions de découverte d'un marché...

Vos contacts UBIFRANCE en région :

Alain JACQUET

Basse Normandie

Tel. : 02 31 54 40 18

alain.jacquet@ubifrance.fr

Jacqueline HAYE

Haute Normandie

Tel: 02 35 14 37 45

jacqueline.haye@ubifrance.fr



UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

facilitateur d'export

Les quatre mousquetaires du photovoltaïque

4 entreprises normandes se regroupent

- **RÉALISATIONS ET TECHNIQUES INDUSTRIELLES (RTI)** - Gérard Allot, président-directeur général - Evreux - Tél : 02 32 31 33 30
www.rti.fr
- **TEAM RÉSEAUX** - Éric Pain, directeur général - Guichainville - Tél : 02 32 62 22 00 - www.teamreseaux.com
- **TÔLERIE GANAYE INDUSTRIE (TGI)** - Francis Ganaye, président - Barentin - Tél : 02 32 94 50 80 - www.tgi-sas.com
- **FRANCE WATTS** - Fabien Cocart, directeur général - Jean-François Marteau, gérant et président du groupe Gautier - Barentin
Tél : 02 35 91 02 02 - www.francewatts.fr

■ **Les entreprises RTI, Team Réseaux, France Watts et TGI unissent leurs compétences et savoir-faire afin de proposer une offre complémentaire et complète (clé en main) pour l'installation d'unités de production en énergie électrique photovoltaïque. Ce projet, novateur pour la Normandie permettrait d'envisager la mise en place d'une structure de type GIE. Les 4 sociétés comptent répondre ensemble à des projets de caractère international.**

À RTI, Réalisations et Techniques Industrielles (développeur/concepteur) et Team Réseaux la prise en charge de l'ingénierie. La fabrication des structures métalliques est confiée à Tôlerie Ganaye Industrie. Quant à France Watts il se positionne avec «une offre très compétitive concernant la fabrication des panneaux voltaïques sans cadre aluminium. À ce stade, le produit «Tracker uni-axial» est déjà conçu (breveté), fabriqué et en exploitation en Haute-Normandie. La puissance des installations prévues pourra varier de 100 Kilowatts à 10 Mégawatts en fonction de la surface du terrain à installer.

• Gérard Allot est P-DG de RTI, Réalisations et Techniques Industrielles, entreprise spécialisée dans l'ingénierie d'installations électriques, les automatismes et les énergies renouvelables. C'est RTI qui a conçu et déposé le brevet pour le «Tracker uni-axial» dont la spécificité est de pouvoir suivre le soleil dans sa course afin de récupérer le maximum d'énergie. Une installation pilote est opérationnelle depuis un an (photo ci-dessous).



Tracker RTI de démonstration

• Avec son complice Team Réseaux, entreprise de 115 salariés spécialisée dans la distribution d'énergie électrique pour les réseaux et éclairages publics et qui a également développé une activité d'ingénierie dans le domaine de l'électricité tertiaire, RTI a créé Sunnyprod pour répondre à l'appel d'offres sur Vernon lancé par le gouvernement français.

«La filière photovoltaïque, explique Gérard Allot, P-DG de RTI, s'est trouvée gelée en France sous le coup du moratoire décidé par le gouvernement en décembre 2010 pour endiguer l'émergence d'une bulle spéculative dans l'énergie solaire». Une série d'appels d'offres permet cependant de donner de la visibilité à la filière. «Nous nous sommes positionnés sur le 2^d appel d'offres qui porte sur les installations solaires sur bâtiments et au sol de plus de 250 kWc et dont la date limite de dépôt est fixée au 8 février 2012. Nous n'escampons pas de réponse avant le début de l'été, pour, si suite, le démarrage d'une opération fin 2012».

Teamsun serait la filiale de Team Réseaux et de RTI dès l'obtention d'une première contractualisation dans le domaine ; elle serait chargée des études d'impacts, branchements, demandes de raccordement, ingénierie et construction de la centrale, maintenance, suivi d'exploitation.

«Dans cette attente, nous projetons de démarcher à l'international»

C'est lors de la participation au déplacement collectif organisé sur l'Hannover Messe en avril 2011 qu'Éric Pain, Directeur Général de Team Réseaux, devait rencontrer Francis Ganaye P-DG de TGI.

• Le photovoltaïque est le métier de France Watts, installée à Barentin à proximité de TGI. De l'étude de faisabilité, en passant par la fabrication des tuiles photovoltaïques jusqu'à la surveillance d'exploitation, France Watts maîtrise chaque étape et propose une large gamme de produits pour la pose en intégration totale, au sol ou sur trackers, en bardage, sur toits terrasses, sur châssis ou sur étanchéité, en garde-corps et brise-soleil. France Watts est le seul fabricant qui a obtenu la certification d'intégration au bâti par le CEIAB pour 2011 et 2012 sur toutes couvertures y compris ardoises. Dans

un marché où 90% des modules sont importés d'Asie, son partenariat avec la société allemande Bosch pour les cellules et avec des fabricants français pour tous les autres composants lui permet d'offrir un approvisionnement de qualité et sécurisé.

«Actuellement nous exportons 80% de notre production à travers le monde» explique Fabien Cocart, Directeur Général.

«En tant que fabricant spécialiste de l'habillage en solutions photovoltaïques de l'enveloppe des bâtiments, de nombreuses opportunités nous attendent pour la mise en place des normes en terme de réglementation thermique pour 2012. Beaucoup de bâtiments vont nécessiter un bardage ou un garde-corps en photovoltaïque pour obtenir le label basse consommation». La société est avec le groupe Gautier du grand chantier en remplacement de l'immeuble Baratte avenue de Caen à Rouen.

• Les quatre devaient participer à la mission au Maroc organisée par CCI International Normandie du 10 au 14 octobre 2011 et dont l'objectif était de mesurer les opportunités, de prendre contact avec les acteurs clés, de faire le point sur les réglementations en vigueur, la concurrence, etc.

«Les contacts pris ont été très intéressants explique Gérard Allot (RTI). Cela nous a permis de prendre la température de cette filière au Maroc qui n'est pas encore active ; nous nous sommes cependant positionnés et comptons nous orienter vers du B to B pour nos prochaines démarches. Nous avons également pu prendre le pouls de la concurrence : il faudrait être moins cher pour pouvoir être concurrentiel avec d'autres sources : charbon, etc.».

«Suite à cette mission et à notre participation à Pollutec Casablanca à la suite, nous avons signé avec des distributeurs au Maroc» explique de son côté Fabien Cocart qui se réjouit de ce démarrage conséquent sur le Maghreb et compte dupliquer ce modèle sur Tunisie et Algérie.

Quant à Éric Pain, il prévoit de «se positionner dans une logique de gestion de projet en B to B».

À TGI... les structures métalliques

■ **Installée dans de superbes locaux boulevard de Normandie à Barentin, Tôlerie Ganaye Industrie** travaille l'aluminium, l'acier et l'inox. Pour son P-DG, Francis Ganaye l'union fait la force. Il a aujourd'hui deux objectifs qui lui tiennent particulièrement à cœur : ne connaître (et ne vendre) qu'une «seule et unique Normandie» et le groupement qu'il est en train de constituer avec trois autres entreprises régionales afin de proposer une offre complémentaire et complète pour l'installation d'unités de production en énergie électrique photovoltaïque (article précédent).

Entreprise familiale créée en 1949, TGI société de sous-traitance travaille pour de multiples secteurs : menuiserie, aluminium, tôlerie fine, produits et véhicules frigorifiques, traitement de l'air, agroalimentaire,

produits coupe-feu, photovoltaïque, métrobus, composants électroniques, électricité industrielle, industries pharmaceutiques, pétrolière, ferroviaire, sécurité des bâtiments. Employant 35 salariés à Barentin, la société privilégie le sur-mesure.

«Vous avez votre idée, je vous le fais » professe Francis Ganaye. TGI se distingue avec de beaux chantiers comme la «casquette» de l'immeuble Vauban ou la «décoration isolante» de l'immeuble en cours de construction à l'emplacement des Ets Baratte avenue de Caen à Rouen.

La société propose des produits innovants afin de répondre aux besoins les plus exigeants.

Des investissements constants dans ses équipements permettent d'assurer qualité et productivité. Son secteur «recherche et conception», permet d'optimiser et de personnaliser au mieux les projets. TGI développera avec son client des prototypes perfectionnés.

Amorcer le défi des nouvelles technologies

concerne également les forces de ventes : «80% des nouveaux clients arrivent maintenant via Internet».

Le développement à l'international est essentiellement indirect. «La sous-traitance doit accepter d'être pressurisée» tout au moins de suivre les donneurs d'ordres. Habitué de l'Euroblech, le salon allemand qui fait référence, la société exposait pour la seconde année sur le Midest dont il revient très satisfait et dont le positionnement à l'international est de plus en plus notoire. Les contacts y ont été continus et de qualité.

Elle a également participé à la mission Maroc en octobre dernier notamment dans le cadre du projet photovoltaïque commun. La société -qui sait et aime s'appuyer sur les compétences- s'est rapprochée de Rouen Business School pour confier à un groupe de cinq étudiants une étude sur le marché de la métallurgie pour TGI sur le Maroc.

www.tgi-sas.com

Le pavillon Haute-Normandie a rassemblé 21 entreprises sur le Midest

■ **L'édition 2011 du premier salon international de la sous-traitance industrielle** qui s'est déroulée du 15 au 18 novembre à Paris Villepinte a rassemblé 1750 exposants (dont 40% d'étrangers en provenance de 40 pays). CCI International Normandie a assuré la logistique du pavillon Haute-Normandie en collaboration avec Dieppe Meca Énergies et avec le concours de la Région Haute-Normandie. Les sociétés MRE (Neufchâtel-en-Bray) et ICM (Saint-Aubin-les-Elbeuf) ainsi que la grappe d'entreprises Dieppe Meca Énergies ont même eu l'honneur de la visite du ministre de l'Industrie Éric Besson qui s'est longuement entretenu avec les exposants.



Les entreprises exposantes :

- Aerosec Industrie (aerosec.fr) - Fécamp (76)
- A.M.F. (a-m-f.fr) - Saint-Etienne-du-Rouvray (76)
- AMCS (amcs76.com) - Sainte-Agathe-d'Alhiermont (76)
- Analyses et Surface (analyses-surface.com) - Val-de-Reuil (27)
- ATM SA (atm-zinc.com) - Dampierre-Saint-Nicolas (76)
- CEVAA (cevaa.com) - Saint-Etienne-du-Rouvray (76)
- CF3P (cf3p.com) - Les Grandes Ventes (76)
- Couaillet Usinage (couaillet-usinage.fr) - Rouxmesnil-Bouteilles (76)
- Deremaux SARL (deremaux.com) - Aumale (76)
- Dieppe Meca Énergies (dieppe-meca-energies.com) - Rouxmesnil-Bouteilles (76)

- Dumont - Temeca-SNB (dumontsa.fr) - Saint-Nicolas-d'Alhiermont (76)
- Erem (erem-sa.fr) - Sotteville-Les-Rouen (76)
- Ets BMGP (boucourtoutillage.com) - Saint-Nicolas-d'Alhiermont (76)
- Groupe PG (groupe-pg.fr) - Rouxmesnil-Bouteilles (76)
- ICM France (icm-france.fr) - Saint-Aubin-les-Elbeuf (76)
- M.R.E (mre.fr) - Neufchâtel-en-Bray (76)
- SN Soddim (soddim.fr) - Envermeu (76)
- Sodel - Le Vaudreuil (27)
- TCIN (tcin-design.com) - Sotteville-Les-Rouen (76)
- Techniplast (techniplast.com) - Louviers (27)
- TGI (tgi-sas.com) - Barentin (76)

La sélection d'Enterprise Europe Network



L'Europe à la portée de votre entreprise.

Offres de coopération : BBS - BCD

BBS : Bulletin Board System

Réf. : 11 IL 80EP 3NDX

PS Eureka / Eurostars : diagnostic du cancer basé sur de nouveaux biomarqueurs : Société israélienne spécialisée dans le diagnostic du cancer du sein et colorectal développe des produits brevetés nouveaux pour le dépistage. Propose co-développement d'un test sanguin biomarqueur.

Réf. : 11 DE 1486 3N6B

Films métalliques micro-poreux :

Un institut de R&D du sud de l'Allemagne a élaboré des documents contenant différents types de poudres métalliques : cuivre, inox, bronze et autres métaux sous forme de poudre. L'institut est à la recherche de partenaires pour aider à améliorer sa technologie et développer des expériences pilotes.

Réf. : 11 ES 23D1 3MWP

PS-FP7 - développement de nouvelles applications de l'éco-fibre :

Un centre de recherche espagnol spécia-

lisé dans les industries du bois, du mobilier et des emballages, est à la recherche d'un fabricant européen «de panneaux de bois et parquet EMS» pour participer au projet. L'objectif du projet est de tester un nouvel éco-matériau et son application pour placages, panneaux de bois ou meubles.

BCD : Business Co-operation Database

Réf. : 20111118032 :

Société de logiciels roumaine est à la recherche de partenaires pour un travail collaboratif sur des projets et développements de logiciels principalement dans le domaine médical.

Réf. : 20111117035 :

Société lituanienne spécialisée dans le fret et la fourniture de mélèze de Sibérie (utilisant divers moyens de transport : routier, ferroviaire, maritime, aérien) est à la

recherche d'intermédiaires du commerce, de transport et services logistiques. La société est à la recherche de sous-traitance et de franchisage des activités.

Réf. : 20111114002 :

Société danoise fournissant des emballages plastiques industriels est à la recherche de producteurs de seaux en plastique et de cuves en Pologne et en Allemagne afin de commercialiser et vendre ces produits sur le marché scandinave / Europe du Nord.

Réf. : 20111110019 :

Réseau collaboratif d'Irlande du Nord formé par 3 sociétés d'ingénierie souhaite offrir un service clé en main dans la construction, l'installation et la maintenance de centrales d'énergie renouvelable au Royaume-Uni et en Irlande.

Pour tout renseignement :

- Haute-Normandie : 02 32 38 81 49
- Basse-Normandie : 02 31 54 40 39

En savoir plus sur l'Amérique du Nord

Quelques sites Internet à consulter...

• Fiches Pays réalisées par les Chambres françaises

- les États-Unis :

<http://www.francemondeexpress.fr/IMG/pdf/USA.pdf>

- réussir au Canada ! :

http://www.francemondeexpress.fr/IMG/pdf/reussir_au_canada.pdf

• Statistiques, informations économiques

- Statistiques fédérales américaines :

<http://www.census.gov>

- US département of commerce, Census Bureau, Foreign Division, International Trade Administration :

<http://ita.doc.gov/>

- US Food & Drug Administration (FDA) :

<http://www.fda.gov/>

- Dossier spécial États-Unis par la Co-face - Cofamag : http://www.coface.fr/PDF_interactif/cofamag_10/index.htm

- Statistiques Canada :

<http://www.statcan.gc.ca>

- Industrie Canada, le site n°1 Canadien, véritable mine d'or pour obtenir des informations sur l'implantation, la réglementation, le commerce extérieur... :

<http://www.ic.gc.ca>

- Investir au Canada : <http://investirau-canada.gc.ca/fra/default.aspx>

- Base de données sur les importateurs canadiens : <http://www.ic.gc.ca/eic/site/cid-dic.nsf/fra/accueil>

Ouvrages de référence :

• L'essentiel d'un marché - Canada - 2011 Produits éditoriaux Ubifrance

• S'implanter aux États-Unis - 2009 - Bureau Ubifrance de New York

• Communiquer aux États-Unis : enjeux et outils les plus pertinents pour les PME - 2010 - ME New York

• Les implantations françaises au Canada 2010 - ME de Montréal

• Guide des Affaires Franco-Canadiennes 2011 - Chambre de Commerce Franco-Canadienne

Vous pouvez vous les procurer auprès des Observatoires Internationaux.

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

• Catherine Cavelan - Tél : 02 35 55 27 11
ccavelan@havre.cci.fr

• Typhaine Taude - Catherine Lhotellier
Tél : 02 35 14 38 91/90
taude@haute-normandie.cci.fr
catherine.lhotellier@rouen.cci.fr

Vient de paraître



L'Export en 10 étapes
2^e édition 2012
Hors série du MOCI

Ce guide incontournable pour les entreprises débutant à l'export présente les 10 étapes par lesquelles un entrepreneur doit nécessairement passer à un moment ou à un autre :

1. Élaborer une stratégie
2. Faire le diagnostic export de sa société
3. Mener une étude de marché
4. Communiquer
5. Prospecter
6. Préparer son expédition
7. Préparer son contrat de vente
8. Faire la première expédition
9. S'implanter
10. Recruter du personnel dédié à l'export

Cette deuxième édition, actualisée, s'est enrichie de nouveaux contacts et comporte, en annexe, de précieux conseils, notamment des douanes.
ref : MOCI1903 - Prix : 25 euros

FICHE EXPORT N° 101

CAP EH Export / CAP+ EH Export : la possibilité pour les entreprises de couvrir leurs affaires à l'international sur des acheteurs, même sensibles.

Si développement international rime avec nouvelles opportunités commerciales, il signifie aussi augmentation du risque client. Or le risque client n'est pas toujours facile à cerner.

- Comment évaluer la situation financière d'un nouvel acheteur au moment de la prise de commande ?
- Comment contrôler son évolution au quotidien ?
- Comment apprécier et suivre la situation politique, économique et les pratiques commerciales de son pays ?

L'assurance-crédit export, trois services de sécurisation du poste clients des entreprises :

■ Prévention du risque clients

En premier lieu, l'assureur-crédit évalue et surveille au quotidien la situation financière des prospects et clients des entreprises assurées ; il leur délivre des garanties selon leurs besoins et son analyse de la situation financière des sociétés concernées.

■ Recouvrement des créances impayées

En cas d'impayé, l'assureur-crédit entreprend les actions de recouvrement adaptées aux spécificités des pays des débiteurs.

■ Indemnisation des pertes non recouvrées

Si une créance impayée n'est pas récupérée, l'entreprise assurée est rapidement indemnisée selon le montant de sa garantie.

CAP EH Export / CAP+EH Export une nouvelle solution d'assurance-crédit à compter du 1^{er} janvier 2012.

CAP EH Export / CAP+ EH Export prend le relais du dispositif de soutien au crédit interentreprises proposé par l'État jusqu'au 31 décembre 2011 sur les transactions effectuées à l'international.

Proposé sur plus de 100 pays, CAP EH Export / CAP+ EH Export offre aux entreprises assurées-crédit une protection contre le risque d'impayés sur des clients qu'elles considèrent stratégiques, mais dont la situation financière est jugée sensible.

Concrètement, les entreprises assurées-crédit choisissent les clients sur lesquels elles souhaitent obtenir des garanties (elles ne paient que pour celles obtenues).

Quelle que soit la garantie délivrée par l'assureur-crédit, l'entreprise assurée reste toujours maître de ses décisions d'acceptation de commande ainsi que des conditions de paiement qu'elle octroie.

CAP EH Export / CAP+ EH Export est proposé par Euler Hermes SFAC, filiale France du groupe Euler Hermes, n° 1 mondial de l'assurance-crédit, et l'un des leaders du recouvrement commercial.

Contact :

• Frédéric Fonquernie
Délégué Général Nord Normandie
Tél : 06 30 29 06 61
frederic.fonquernie@eulerhermes.com

Fiche export réalisée par Euler Hermes

Les plus d'Euler Hermes SFAC :

■ Prévention :

- + une évaluation des risques, combinant proximité régionale et expertise sectorielle (1 100 experts locaux arbitrant les décisions de garantie au plus près des entreprises, 40 millions d'entreprises suivies).
- + une veille permanente des risques pays dans leur dimension géopolitique et économique doublée d'un suivi sectoriel (plus de 240 pays).

■ Recouvrement :

- + une parfaite connaissance des us et coutumes locaux avec des structures établies près des débiteurs et leurs réseaux de correspondants judiciaires.
- + des actions entreprises en veillant à préserver les relations commerciales avec les débiteurs.

■ Qualité de service :

- + une réactivité de réponses aux demandes de garanties via un outil Internet sécurisé.
- + des actions homogènes quelle que soit la localisation des acheteurs grâce à une méthodologie commune à toutes les filiales du groupe (Euler Hermes est présent dans plus de 50 pays).
- + 80 ans d'expérience dans la gestion des risques.

www.eulerhermes.fr



Agenda et contacts

Missions

- **Cameroun**
Janvier à octobre
20 missions de compagnonnage industriel.
Thierry Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr
- **Amérique du Nord**
6 au 10 février
Opération «Tremplin Amérique du Nord»
Michelle Vauclin - Tél : 02 31 54 40 24
michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr
- **Emirats Arabes Unis & Qatar**
18 au 21 mars
Mission de prospection filière équine
Caroline Desouches - Tél : 02 31 54 40 07
caroline.desouches@basse-normandie.cci.fr

Salons internationaux

- **Allemagne • ISM**
29 janvier - 1^{er} février - Cologne
Comité d'Expansion Agroalimentaire de Ndie
- **Inde • SITL + rencontres acheteurs**
23 au 25 février - Bombay
Laurence Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr
- **Belgique • Tavola / Horeca Life**
11 au 13 mars - Bruxelles
Comité d'Expansion Agroalimentaire de Ndie
- **Danemark • EWEA (Eolien Offshore)**
16 au 19 avril - Copenhague
Jonathan Roudaut - Tél : 02 35 14 38 92
roudaut@haute-normandie.cci.fr
- **Algérie • Pollutec**
16 au 19 avril - Alger
Véronique Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr

Convention d'affaires

- **Burkina Faso**
21 au 25 février à Ouagadougou
Mission et forum «Africallia» - 2^e édition
Thierry Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr
- **Rencontres d'affaires Normandie - Algérie**
24 février à la Halle aux Toiles, Rouen
Sous l'égide du consulat d'Algérie
«Un formidable potentiel à développer»
Véronique Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr

Formations

- **Pré et post-acheminement des marchandises**
Janvier - CCI & Caux
- **Logistique conteneurs**
Janvier - Février - CCI & Caux
- **Comprendre et négocier le transport**
10 et 17 janvier - Ceppic
- **Les Incoterms**
23 janvier - CCI Formation Eure
19 mars - Ceppic
- **Contrat de vente à l'international**
26 janvier - Ceppic
16 février - CCI Formation Eure
- **TVA et commerce international**
2 février - Ceppic
- **Les garanties et techniques de paiement, le crédit documentaire**
6 février - CCI Formation Eure
- **La DEB et les flux fiscaux**
9 février - Ceppic
22 et 23 mars - CCI Formation Eure
- **Ce qu'il faut savoir pour vous lancer dans l'export**
14 et 21 février - Ceppic
15 et 16 mars - CCI Formation Eure

HAUTE-NORMANDIE

- Stéphanie Petit - CCI Formation Eure
02 32 28 70 09 - spetit@eure.cci.fr
- Sophie Zakian - CCI & Caux (Montivilliers)
02 32 79 55 84 - szakian@ccicaux-formation.com
- Stéphanie Bourges - Ceppic : 02 35 59 44 14
stephanie.bourges@ceppic.fr

- **Envol export sur les Incoterms**
17 janvier
à Caen

- **Les échanges commerciaux avec l'U.E. : la DEB, la DES et la fiscalité**
Février

- **Les paiements et garanties à l'international**
Mars

BASSE-NORMANDIE

- Rachel Lasvaladas - Tél : 02 31 54 40 30
rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr

- **Ateliers et créateurs à l'international**
27 janvier - 17 février
Catherine Lhotellier - Tél : 02 32 100 500
catherine.lhotellier@rouen.cci.fr

Break Fast 8h30 - 10h00

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

- **«Assurance-crédit et dispositif CAP CAP+»**
19 janvier à la CCI de Rouen.
24 janvier à la CCI de Région Caen.
réalisé en collaboration avec Euler Hermes.
- **«Bien gérer les litiges transport»**
9 février à la CCI de Rouen.
réalisé en collaboration avec l'IDIT.
- **«Comment financer vos besoins d'exploitation générés par votre activité à l'international ?»**
22 mars à la CCIT à Evreux
réalisé en collaboration avec la BRED et Cofacrédit.

Actualité des clubs

- **Club Échanges Normandie Afrique**
12 janvier à Rouen
«Soirée spéciale Afrique - Remise de trophées»
16 février à Rouen
«Réunion des membres du club ENA»
Thierry Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr
- **Cercle des Exportateurs de l'Orne**
19 janvier à Argentan - 18h
Réunion «Maroc»
1^{er} mars à Argentan - 18h
Réunion «Internet, un outil supplémentaire de vente à l'étranger»
Tony Machado - Tél : 06 84 75 99 50
tmachado@flers.cci.fr
- **Club Maghreb Normandie Initiatives**
19 janvier à la CCIT Rouen
Véronique Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr
- **Rencontre Export Manche**
2 février à Saint-Lô
Anne-Lise Fer - Tél : 02 33 91 33 86
alf@granville.cci.fr
François Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

Publication éditée par le réseau
CCI International Normandie
ISSN 2107-3015
Impression : Lecerf Rouen Offset
Zac du Gros Chêne 76230 Isneauville



Directeurs de la publication :
Jean Pierre Désormeaux, Jean-Claude Lechanoine
Comité de rédaction :
Michelle Vauclin, Thierry Achard de la Vente
Rédaction : Marie-Claude Bernis
Maquette : Mad'Line Communication
Conception : Nicole Vespier

Crédit photos : Clémence Doublet, Moulin,
Seminelli, Protec'Som, Concert'eau, Pascal
Monnet, Novastell, RTI
Collaborateurs CCI International Normandie®
Dépôt légal : janvier 2012
www.cci-international-normandie.com
www.basse-normandie.cci.fr