

# CCI International Normandie

Novembre  
Décembre  
2011

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

D o s s i e r

## Royaume-Uni / Irlande :

le défi des énergies  
renouvelables

#44

# #edito

## La Normandie internationale et conquérante



Comme je vous l'annonçais il y a deux mois, le Groupement d'Intérêt Consulaire CCI Normandie est maintenant officiellement créé et installé depuis le 22 septembre dernier et j'aurai le plaisir d'en assurer la présidence au cours des deux prochaines années.

Jean Pierre Désormeaux et moi-même souhaitons mettre en œuvre très prochainement la mutualisation effective de votre réseau CCI International en Haute et Basse-Normandie. Point d'orgue des Journées de l'International, une réunion interclubs/inter-filières le 7 décembre prochain, suivie d'un dîner de gala, nous donnera à tous l'opportunité de renforcer les échanges déjà existants. Par ailleurs, du 5 au 9 décembre, plusieurs tables rondes thématiques, ateliers techniques, rendez-vous pays sont programmés pour vous aider à chercher au-delà de vos frontières les bons relais de croissance et de compétitivité : un projet, un besoin, une question, tous les acteurs de votre développement international seront au rendez-vous au fil de cette semaine.

Les exportations normandes ont affiché une belle progression au cours du premier semestre 2011, les cahiers de commande à l'export se remplissent à nouveau, pour autant il faut poursuivre les efforts entrepris précédemment. Un programme d'actions 2012 sera prochainement dévoilé : l'Amérique du Nord, l'Amérique Latine, l'Europe du Nord sans oublier l'Asie, l'Afrique sont autant de marchés porteurs que nous vous proposerons d'aborder collectivement.

**Jean-Claude Lechanoine**  
Président CCIR Basse-Normandie



## #Sommaire

### Pages 3 à 10

Carnet de route Royaume-Uni / Irlande

- Techval
- Énergies renouvelables
- Allures Yachting
- Texlibris
- Mauduit-Biard

### Page 11

L'intelligence économique

- Metra

### Pages 13 à 17

Pour tout vous dire

- Journées de l'International 2011

### Pages 18 à 19

En savoir plus  
Fiche export n°100

### Page 20

Agenda et contacts

# TECHVAL essaime le compactage à la française

■ **Concepteur spécialisé dans le matériel de compactage** et la gestion des déchets, Techval (groupe Matval) est une société qui va très bien. Si le chiffre d'affaires lié à son développement à l'export augmente constamment, celui lié aux activités en France a explosé. C'est que Techval a su se faire un nom, une réputation. La société a décroché récemment un gros marché avec la Grande-Bretagne. Christophe Billion son P-DG en témoigne ainsi que du bon usage d'un contrat d'apprentissage.

Créée en 2001 par des anciens salariés et fournisseurs de la société Valdec en cessation de paiement, la société installée à Toussaint aux portes de Fécamp comptait 18 salariés. «J'ai repris en tant qu'ancien directeur commercial l'actif : les locaux, les salariés, les 3 brevets, les machines» explique Christophe Billion. Dix ans après, le groupe compte 70 salariés. Techval, entreprise en pleine expansion conduit son développement sur le long terme.

Pour mettre à la disposition de ses clients un matériel toujours en phase avec les législations et les besoins nouveaux, elle mène une politique active de recherche et développement qui se traduit par des innovations significatives. Ces innovations sont le fruit d'une collaboration avec les clients, les équipes techniques et son bureau d'études. Le compacteur rotatif Valpak® offre une facilité d'utilisation et des performances uniques : gain de temps, moindre encombre-



Valpak, compacteur de déchets breveté.

ment, fiabilité, capacité, sécurité, environnement propre.

Récompensée en 2005 par le Primex «Export et création d'emploi», Techval dispose d'un réseau de distributeurs dans une quinzaine de pays en Europe et au-delà (Israël, Maroc, États-Unis, etc.) et d'une filiale à Montréal au Canada. Trois personnes se consacrent à l'export : Christophe Billion, P-DG, Heather Cowan

responsable commerciale export basée en Allemagne et Hannah, jeune apprentie fraîchement issue des bancs de la licence Pro Commerce International délivrée par le CFA de l'université de Rouen et qui est enchantée de faire ses premières armes dans un tel environnement.

«Heather et moi-même sommes sur le terrain explique Christophe Billion, nous nous partageons : Heather (canadienne d'origine) suit les pays plutôt «au Nord», moi le Sud. Hannah assure le back-office. «Nous avons actuellement un gros projet en Angleterre : l'équipement de 200 supermarchés». Techval numéro 1 en France dans sa spécificité est l'un des cinq plus gros à l'échelle européenne, ce qui en fait un acteur notoire du métier, notoriété consolidée par une fréquentation régulière des salons. C'est ainsi qu'ayant eu connaissance de ses références, un distributeur l'a contacté.

«Auparavant nous ne travaillions que de manière épisodique avec la Grande-Bretagne et l'Irlande. Les deux pays ont été sévèrement touchés par la crise. Leur tissu industriel est mince. Le plus des Anglais est de savoir rebondir. Mais ce n'est pas parce qu'il y a crise qu'il n'y a pas d'affaires à faire : pour certains, dans certaines niches, c'est un excellent tremplin ! Certaines sociétés peuvent être des grosses bénéficiaires des crises.

# #ROYAUME-UNI IRLANDE



«Les Anglais ne gèrent pas leurs déchets de la même façon que nous. Ils ont moins de phases intermédiaires ; leurs déchets vont directement du supermarché à la papeterie. Nous devons adapter notre offre (Le projet concerne le déchet non valorisable). De plus il y a un blocage à cause de l'euro : nos clients britanniques nous trouvent chers. Dans notre métier, ils se tourneront plus volontiers vers les USA (zone dollars)». Mais Techval sait imposer son savoir-faire.

«La clé de notre réussite à l'international, résume Christophe Billion : des produits les meilleurs possible, une technologie protégée par des brevets (6 brevets à l'heure d'aujourd'hui), en face une niche ; cela nous permet d'être présents sur des marchés difficiles comme la Chine, la Pologne, la Roumanie vers lesquels nous exportons quelques machines auprès de nos clients français eux-mêmes présents. Ajouté à cela le goût du challenge. Se qualifiant de «sportif dans l'âme» Christophe Billion se montre surtout très attentif à toutes les résultantes humaines de la moindre décision.

Après un BTS assistante de gestion, Hannah a souhaité se tourner vers l'international :

en licence pro, elle a rejoint Techval dans le cadre de son contrat d'apprentissage alternant une semaine à l'école et une semaine en entreprise. Elle dit avoir trouvé ainsi la «formule idéale». «L'école c'est très bien mais insuffisant. Être sur le terrain est si important. Par ailleurs je ne sais pas si j'aurais été capable de plonger dans le milieu professionnel sans cette formation parallèle. L'un et l'autre se complètent».

«Cela me va très bien». Hannah a des contacts quotidiens par mail ou par téléphone avec sa tutrice «j'ai eu la chance de tomber sur une bonne personne». Aujourd'hui elle a rejoint l'université du Havre pour un master.

Chez Techval, elle s'occupe de toute la logistique, transports, déclarations en douanes (TVA, etc.), fait des devis, les facturations ; parlant espagnol, elle a également fait des travaux de traduction. Et dans quelques jours, elle fera «son premier salon» Pollutec, un grand événement ! Nul doute qu'elle saura beaucoup y apprendre.

[www.techval.fr](http://www.techval.fr)

## Le programme Interreg IVA France (Manche)

soutient des projets de coopération concrets et durables rassemblant des porteurs de projets de part et d'autre de la Manche, des Cornouailles au Norfolk côté anglais, du Finistère au Pas-de-Calais côté français. Les axes fixés : favoriser l'émergence d'un espace de citoyenneté commune et du sentiment d'appartenance à cet espace transfrontalier (ex : apprentissage de la langue), tisser des partenariats pour le développement économique et les pôles d'excellence (ex : soutien à la création d'entreprises), assurer le développement durable de l'espace commun (ex : promotion des énergies renouvelables), construire son attractivité (ex : activités culturelles).

Un niveau élevé de coopération entre les partenaires sera requis en termes de développement, mise en œuvre, personnel, financement.

L'enveloppe globale prévue à cet effet est de 173,5 millions d'euros FEDER (Fonds Européen de Développement Régional).

Contact : Région Haute-Normandie  
Tél : 02 35 52 21 15  
[interregIV@hautenormandie.fr](mailto:interregIV@hautenormandie.fr)

Le bout du monde  
n'a jamais été aussi proche,  
à condition  
d'y trouver rapidement  
les bons partenaires.



NEW YORK



PARIS



SHANGHAI

**Aidexport CIC**  
On vous accompagne  
dans la recherche de partenaires fiables  
et de financements à l'étranger.



Parce que le monde bouge.

[cic.fr](http://cic.fr)



## N'oublions pas nos plus proches voisins !

■ En mettant Londres à 2h18 de Paris, l'Eurostar est un accélérateur d'échanges et un trait d'union. Malgré la crise, Royaume-Uni/Irlande demeure une terre de promesse et d'avenir : elle travaille aux défis de demain : changement climatique, régulation financière, défense de l'Europe. Ses réalisations et projets en matière d'énergie renouvelables et son savoir-faire en éolien offshore méritent attention (notre article page suivante) ; particulièrement à l'heure où on annonce la confirmation par Areva du choix du Havre pour l'implantation d'une usine de fabrication de pales et de nacelles d'éoliennes.

Sans oublier le rendez-vous londoniens des Jeux Olympiques du 27 juillet au 12 août 2012 : autant dire demain.

## Pourquoi faut-il faire des affaires avec l'Irlande ?

■ La réponse de Cliona McGowan, directrice depuis 3 ans de l'Ireland France Chamber of Commerce (Chambre de Commerce Irlande France). D'origine irlandaise, elle a acquis une expérience de plus de 20 ans dans la direction de projets stratégiques internationaux dans le monde entier. Elle a travaillé de nombreuses années au Royaume-Uni, en Espagne, en France et en Allemagne et a réalisé de nombreux voyages en Amérique du Sud et en Asie.

«L'Irlande favorise les Investissements Directs à l'Étranger (IDE) et les échanges commerciaux. Elle aide des pays du monde entier à exceller dans leur industrie et à atteindre leurs objectifs commerciaux de manière efficace. Environ 1 000 entreprises –certaines dont la marque est reconnue à l'international– ont choisi de faire de l'Irlande le centre de leur réseau européen bénéficiant de nombreux avantages :

- Main-d'œuvre multiculturelle, qualifiée et disponible (souvent originaire des pays de la zone Euro).
- Facilité d'accès aux marchés de la zone Euro (environ 500 millions de clients).
- Faible impôt sur les sociétés (12,5%).
- Management rigoureux, expérience internationale et résultats.
- Climat des affaires toujours favorable et ce, malgré la crise.
- Crédits d'impôts disponibles pour la Recherche et le Développement.
- L'Irlande a toujours permis aux entreprises, à la recherche d'investissements à réaliser en Europe, de bénéficier d'un des plus attrayants rendements à long terme :
  - Plus de 50% des leaders du secteur financier.
  - 10 premières entreprises du secteur des TIC.
  - 8 des 10 premières entreprises du secteur pharmaceutique.
  - 15 des 25 premières entreprises du secteur des équipements médicaux».



## ■ Les atouts de la Grande-Bretagne

Plus de 15 000 PME françaises exportent leurs produits ou services chaque année au Royaume-Uni et la France y est le 2<sup>e</sup> pays investisseur au niveau européen et le 5<sup>e</sup> au niveau mondial.

Les atouts :

- Un système universitaire performant et une main-d'œuvre hautement qualifiée. Une collaboration intense entre université et privé favorisant la R&D. Plus de 70 parcs scientifiques.
- Secteurs clés : les industries à haute valeur ajoutée : pharmacie, biotechnologies, aéronautique, électronique.
- Un réseau de transports performant, 3 600 kms d'autoroutes.
- Un cadre fiscal de la création d'entreprise particulièrement souple.
- Des infrastructures de communication très compétitives : tout le pays est couvert avec le GSM et la 3G. Réseau Internet boosté par la fibre optique "Hotspots".
- Londres centre majeur de l'économie : la première place financière d'Europe multiplie les projets d'envergure : Thames Gateway sur le site des J.O. (plus grand projet européen urbain), Tech City, London Green City (industries cleantech) ; Crossrail (RER à l'horizon 2018) et High-Speed Rail prévu pour 2017. Autre spécificité : Londres ne craint pas de reconstruire, la durée moyenne d'un immeuble de la City est de 20 ans ! Le paysage voit fleurir de nombreuses tours dont une grande partie des fonds provient d'investisseurs internationaux. Et la Tate Modern, musée d'art contemporain (5 millions de visiteurs annuels), va s'agrandir.

Source : French Chamber of Commerce in Great Britain (Catherine Dujardin, directrice de l'appui (aux entreprises) et du développement, est d'origine bas-normande ! Elle vit au Royaume-Uni depuis 18 ans).

Votre contact CCI International Normandie pour Royaume-Uni / Irlande : Véronique Crézé - Tél : 02 35 14 38 78 - creze@haute-normandie.cci.fr

# Grande-Bretagne et Irlande misent sur les énergies renouvelables

■ **Le Royaume-Uni a pour objectif** de faire passer sa consommation en énergies renouvelables à 15% en 2020 (2,25% en 2008). Pour l'atteindre, le pays devra produire au moins 30% de son électricité à partir de sources renouvelables (6,6% en 2009).

Deux mesures visent à encourager : les Renewables Obligation (RO) qui soutiennent les projets de grande envergure (production supérieure à 5 MW) et les Feed-In Tariffs (FITs). Toutes les sources d'énergies sont conviées : énergie marine, éolien, solaire photovoltaïque (PV), biomasse (biocarburants notamment). En sachant que le potentiel énergétique du Royaume-Uni réside principalement dans l'éolien et l'énergie marine.

Le pays mise particulièrement sur l'exploitation de fermes éoliennes, particulièrement «offshore» (numéro 1 en Europe en terme de capacité). Le «offshore» possède des avantages : meilleur rendement des turbines, pas de gêne visuelle et sonore pour les populations, gain de place etc. Entre septembre 2010 et avril 2011, le nombre de turbines en construction a doublé. 70000 emplois devraient être créés dans les années à venir. Bien des opportunités en découlent : étude sur les écosystèmes, choix des zones, construction des fondations et des turbines, installation, mise en place d'une flotte pour assurer les allers-retours pour la maintenance...

La ferme éolienne Lincs, un projet de Centrica s'élevant à

£725 millions, a vu sa construction débuter en 2010 et sera opérationnelle en 2012. Celle onshore d'EDF Energy Walkway (capacité de 14 MW, 7 turbines) fournit en électricité plus de 8000 foyers.

Le secteur de l'énergie marine britannique n'en est qu'à ses débuts. Avec un potentiel de 36 GW, des programmes R&D solides et des équipements appropriés, le Royaume-Uni est à la pointe. La majorité des implantations européennes en termes de systèmes pour capter l'énergie marine s'y feront.

En 2010, la société E.ON a installé son premier équipement (PELAMIS P2) visant à capter l'énergie des vagues au Centre Européen d'Énergie Marine (CEEM) à Orkney, dans les Îles Orcades.

Le solaire ne sera pas en reste. Les opportunités résident dans la dimension industrielle que prendra un secteur aujourd'hui encore artisanal.

Un projet photovoltaïque Solar SW d'une capacité de 1,16 MW vient d'être installé dans le Somerset.

Dans le domaine des biocarburants, la culture d'algues pourrait représenter des opportunités. D'ici à 2030, cette industrie pourrait fournir 12% du carburant mondial pour l'aviation.

Un projet de £300 millions pour la construction d'une centrale à biomasse a été présenté par E.ON. Située au Royal Portbury Dock dans le Sud-Ouest, la centrale aura une capacité de 150 MW et pourra alimenter 200000 foyers. Sa construction devrait être finie en 2013.

Des secteurs en plein essor en Irlande également.

L'objectif de l'Irlande est de parvenir à ce que 16% de son énergie provienne de sources renouvelables d'ici 2020 (Progression moyenne de 15% par an). Le pays se distingue particulièrement dans l'éolien (+23% en 2009) avec l'objectif le plus ambitieux en Europe : couvrir 36,4% des besoins en électricité pour 2020. (À l'heure actuelle, le pays se situe à la 4<sup>e</sup> place en Europe, derrière le Danemark, Portugal et Espagne).

La ferme éolienne offshore construite à Arklow Bank fait figure de pionnière dans la commercialisation mondiale d'éoliennes de capacité supérieure à 3 MW.

ESB (Compagnie d'Électricité Nationale) investit 20 millions d'euros dans Wind Energy Direct basée à Limerick.

Le gouvernement irlandais soutient l'énergie maritime avec la mise en place d'une unité de développement dédiée (Ocean Energy Development Unit, OEDU) tandis que ESB International demande des licences d'exploitation des fonds sous-marins pour des sites potentiels.

*En collaboration avec la CCFGB et la CCI Irlande-France, CCI International Normandie a inscrit dans son programme d'actions 2012 une mission dédiée aux opportunités du secteur de l'énergie dans ces pays.*

*creze@haute-normandie.cci.fr  
Tél : 02 35 14 38 78*



**La solution traçabilité**

## Identification des personnes et des produits

contrôles sécurité  
événementiel  
puces RFID / codes à barre  
codes 2D



## Editeur de progiciel lié à la traçabilité



gestion de production  
gestion de la traçabilité  
gestion textile informatisée  
gestion de maintenance

Contact : Jean-Luc Bertin  
Tél : 02 35 80 71 71  
Fax : 02 35 80 71 56  
Mail : ordeip@ordeip.fr



# À pleine allure



■ **Créée en 2003 et installée à Toulerville, Allures Yachting a conçu et fabrique le voilier de grande croisière de ses rêves.**

**Cette entreprise a trouvé un nouveau distributeur sur le marché anglais lors de la mission collective de prospection organisée à l'occasion du Southampton Boat Show en septembre 2010. Récit.**

Avec 3 entreprises et une centaine d'employés, le groupe «Grand Large Yachting» est devenu en quelques années le premier pôle dédié aux voiliers de grand voyage en Europe : Allures Yachting, 30 emplois à côté de Cherbourg, rachète Outremer Yachting en 2008 spécialisé dans la fabrication de catamarans (situé à la Grande Motte) et en 2010 le chantier Garcia Yachting qui fabrique à Condés-sur-Noireau des bateaux de luxe en aluminium.

La gamme Allures : 40, 44, 51 et le dernier Allures 45 conjugue sécurité, confort, élégance, performance et plaisir à la barre, accès à tous les mouillages, tout cela dans un budget raisonnable. La clientèle de ce produit dont le procédé de liaison, pont aluminium - roof composite, est breveté, est à 60% française alors qu'elle est plus internationale pour Outremer Yachting.

C'est une trentaine de bateaux qui ont été construits durant l'exercice 2010.

La société compte développer l'export. Pierre Asselin est fier d'avoir été embauché pour cette mission il y a 4 mois.

La société est très présente sur les salons : après Hiswa te Water Ijmuiden (Pays-Bas), le Grand Pavois de la Rochelle en septembre, «nous serons à Gènes en octobre, Barcelone en novembre, puis au Nautic de Paris avec un Allures 45 en décembre et à nouveau sur Boot Düsseldorf en janvier 2012».

Des partenariats commencent à être signés en particulier vers la Grande-Bretagne. Rencontre d'un agent lors de la mission organisée par CCI International Basse-Normandie sur le Southampton Boat Show en septembre 2010. Pierre Asselin se réjouit au passage du professionnalisme des CCI «super pour mettre en relation avec des professionnels et réduire les coûts».

«Nous avons choisi la Grande-Bretagne car c'est un marché de proximité à forte culture nautique. Les Anglais sont des navigateurs dans le sang» explique Pierre Asselin qui, pour y avoir précédemment travaillé, connaît bien ce marché. Point fort pour convaincre car les Anglais n'ont pas l'habitude de ce type de bateaux : les dériveurs en aluminium fabrication

Allures Yachting sont typiquement français ; la concurrence est française. «En Grande-Bretagne nous sommes sur une niche et espérons pouvoir séduire».

Pierre Asselin ne manquera pas d'arguments, avec tous les «plus» : finition luxueuse, grande possibilité de personnalisation (ce qui est impossible avec les bateaux de grande production), plus grande solidité de l'aluminium par rapport au polyester, sécurité, superstructures composites pour la performance,... dériveur intégral pour la liberté d'action. «Ce type de dériveur peut aller partout, s'échouer sur la plage».

«C'est une grosse opération de développement. Stratégiquement nous attaquons avec Allures Yachting mais nous comptons proposer les catamarans avec un autre agent». Marché de niche, le catamaran a une connotation très soleil, Caraïbes,... C'est aussi un marché en pleine expansion en Angleterre. «Il faut que nous y soyons».

D'autant que «cela se passe très bien». Et que par ailleurs Allures Yachting compte bien se renforcer vers les pays à fort potentiel pour ces produits : en Europe, États-Unis, Émirats Arabes Unis, Hong-Kong. Souhaitons-lui bon vent !

## Dans les petits papiers de **TEXLIBRIS**

■ **Fleuron du savoir-faire français en matière de papeterie et de reliure**, Texlibris fabrique des toiles aux textures et effets multiples, des papiers de tous grains, travaille les matières synthétiques et propose des accessoires (rubans, baguettes, coffrets sur mesure ou pièces uniques). La part du chiffre d'affaires à l'export est depuis de nombreuses années importante représentant 30 à 40% du chiffre d'affaires général. Pour s'adapter au marché anglo-saxon, la société a créé il y a quelques années le buckram, une toile ultra-résistante très prisée pour la reliure et la conservation des documents.

Show-room rue Tronchet à Paris et unité de fabrication à Notre-Dame-de-Bondeville : Texlibris emploie une vingtaine de personnes. De Dior, Ruinat à Vanessa Paradis (collector CD-DVD) en passant par les plus belles maisons d'éditions ou les papiers chatoyants vendus par les magasins «Éclats de verre», le «book» de Texlibris fait rêver. Sa clientèle : les papetiers, les relieurs artisanaux ou industriels (comme AGM à Forges-les-Eaux) mais également les acteurs soucieux de packaging haut de gamme. (La société fait partie de la filière Normandy Packaging).

À l'heure du «tout numérique» qui a d'abord laminé, les marchés demeurent stables depuis une bonne dizaine d'années. L'«exacompta» est toujours de mise et l'album photo dit «traditionnel» aussi.

Assise sur une belle réputation à l'échelle internationale, s'appuyant sur un savoir-faire et une production traditionnelle, la société bénéficie de l'image du «exclusivement made in France». Elle veille aussi sans relâche au développement de produits nouveaux et spécifiques sachant allier innovation, créativité et modernité.

«Nous sommes cinq fabricants dans le monde» explique son directeur général Francis Macron. «Directement ou indirectement nous vendons dans le monde entier!».

Le bureau de Paris pilote l'international qui s'est développé depuis les années 2000. La société a accentué sa présence sur les



grands salons ou biennales du secteur : Grafitalia à Milan, Graphispag à Barcelone, Luxepack à Monaco, Pack&Gift à Paris, Drupa ou Paperworld en Allemagne etc. À l'instar du choix de l'origine des matières premières, «nous privilégions les marchés européens où nous développons un réseau d'agents. Allemagne, Espagne, marchés particulièrement dynamiques, Suède, Grande-Bretagne»...

Depuis presque une dizaine d'années, Texlibris y dispose d'un agent : Elite Paper, installé à côté de Birmingham. «Un ancien du métier venu nous proposer son offre» et qui se montre depuis particulièrement performant, «qui sait négocier avec le client» mais qui aussi, hélas va vendre sa société, l'horizon de la retraite approchant. «Pas de semaine sans l'entendre au téléphone».

Francis Macron juge néanmoins ce marché moins dynamique depuis 3 ans, «depuis la crise». (Un marché de quelque 50 000 euros actuellement alors qu'il représentait près du double auparavant). Les clients restent cependant très fidèles et les commandes récurrentes. En ce qui concerne la facturation, les gros clients sont facturés en euros. «Pour éviter la perte de change, notre agent nous demande de facturer directement le client final».

«Il y a deux Angleterre» explique Francis Macron : «L'une très traditionnelle et l'autre

hypermoderne, très branchée, férue de nouvelles technologies ; n'oublions pas que les Anglais furent pionniers des portables en Europe, pionniers en télécommunications, qu'Orange à l'origine était Anglais».

Force est de constater leurs atouts : une proximité géographique évidente ajoutée à un marché structuré comme le nôtre, des techniques identiques, bref une facilité d'échanges de fait incomparable. On peu certes émettre des réserves quant à leurs recours parfois importants aux délocalisations».

Le bon sésame : se montrer fiable, «ne pas raconter d'histoires», être réactif et transparent.

Un autre projet sur la table de Texlibris : la mise en place d'un réseau d'agents en Italie et, suite à la rencontre d'un distributeur dans le cadre d'un salon, l'avancement d'un gros chantier sur les États-Unis.

## Au royaume du luminaire

■ Mauduit-Biard, fabricant de luminaires à Villedieu-les-Poêles, était présent au salon Maison Objet en septembre dernier à Paris. La société y expose régulièrement et exporte une part importante de sa fabrication grâce à ce salon international. Si les clients britanniques étaient moins présents cette année, le Royaume-Uni et l'Irlande demeurent toutefois des marchés phares pour la société.

Réputée pour sa dinanderie depuis le 18<sup>e</sup>, Villedieu-les-Poêles a su conserver tout son savoir-faire du travail du cuivre. Soucieux de perpétuer les traditions de cette région, Mauduit-Biard s'est inscrit dans cette tradition depuis sa création avec la volonté de préserver la qualité du «fait main». La société emploie 7 personnes et 40% du chiffre d'affaires concerne l'international. Elle travaille avec la Grande-Bretagne, Allemagne, Belgique, Espagne, États-Unis, Irlande, Grèce, Hongrie, Luxembourg, Norvège pour une clientèle d'architectes et de décorateurs d'intérieur.

Mauduit-Biard exporte depuis de nombreuses années au Royaume-Uni. Les Anglais se montrent friands de l'éclairage de tableaux et de luminaires traditionnels en laiton massif. Le «contemporain» y est moins prisé.

Mauduit-Biard distribue directement auprès de magasins revendeurs, plus de 50 points de vente. «Cependant, nous ressentons un ralentissement depuis la crise sur ce marché. Les clients travaillent de plus en plus à la contremarque (ils ne font plus de stock). C'est toutefois un marché auquel nous sommes très attachés» précise Nathalie Auvray assistante export «Les clients sont fidèles, les rencontres régulières, les relations agréables et amicales ; il n'y a pas de problème pour être payé (en euros)».

Les relations avec l'Irlande sont moins importantes même si elles sont également anciennes.

«Nous pourrions faire mieux en Irlande, notre force de vente y est moins développée. Les Irlandais sont encore plus classiques dans leurs goûts, moins portés sur

le contemporain. Les contacts humains sont là aussi très agréables».

Joël Dudouyt dirigeant et designer ne cache pas son goût pour l'Allemagne premier marché de Mauduit-Biard, avant-gardiste, exigeant sur la qualité et aussi concurrent».

La décoration bouge en permanence et le secteur du luminaire tout particulièrement avec la disparition des ampoules traditionnelles. Suivre les tendances (et les technologies) est capital. Maison Objet est une vitrine prisée, une clé d'entrée. «Nous y avons croisé cette année une nouvelle clientèle».

Aujourd'hui dans un contexte en pleine évolution, l'entreprise s'applique à proposer une gamme de nouveaux produits. Et tel Sisyphe et son rocher, il reste toujours à se faire connaître encore plus, à trouver de nouveaux clients, en Irlande par exemple...

■ [www.mauduit-biard.com](http://www.mauduit-biard.com)



*Il a su me prendre  
par les sentiments,  
ça change de ces faux tendres,  
qui ont de la pâte molle  
à la place du cœur!*

*Je l'aime mon Neufchâtel*  
A.O.P. laitière de Normandie

# Le fromage Neufchâtel A.O.P.

Produit en Haute-Normandie  
au lait de vache, ce fromage  
est bientôt millénaire.

- \* 100 g = briquette, carré, bonde
- \* 200 g = cœur, double bonde
- \* 600 g = grand cœur



site : [www.neufchatel-aoc.org](http://www.neufchatel-aoc.org)  
mail : [syndicatdufromage@neufchatel-aoc.org](mailto:syndicatdufromage@neufchatel-aoc.org)

**BP 88 - 76270 Neufchâtel-en-Bray**  
**Tél. 02.32.97.53.01 - Fax 02.32.97.53.06**

## 3 questions à Paula Sherlock

■ Paula Sherlock est directrice chez Signature FSE Limited. Elle travaille à l'implantation d'entreprises en Angleterre. Elle représente les marques françaises, Athanor (fourneaux et meubles de cuisine sur mesure), Adventys (plaques à induction), la porcelaine culinaire Revol, les produits en fonte Staub, qu'elle et son associé, Stephen Hobbs, ont établi en Grande-Bretagne.

Son rôle explique-t-elle est de soutenir le réseau de distribution à travers conseils, formation et de faire en sorte que les produits soient adaptés à l'utilisateur final, restaurants, hôtels, traiteurs, etc.

• Pourriez-vous nous présenter quelques-unes de vos réalisations ?

Nos références clients englobent pour les cuisines Athanor des restaurants étoilés au Michelin, comme The Waterside Inn (Michel et Alain Roux, 3\* Michelin), Hibiscus (Claude Bosi, 2\* Michelin), Andrew Fairlie à Gleneagles Hotel (2\* Michelin). Les plaques à induction Adventys sont largement utilisées par des traiteurs comme Compass, Sodexo ou Aramark. La porcelaine Revol est présente dans des hôtels de premier rang comme Hilton ou MacDonald Hotels. On retrouve les produits Staub dans de nombreux restaurants comme

«Les deux salons» (Anthony Demetre), le «Maze Grill» (Gordon Ramsay) et «The fat duck» (Heston Blumenthal).

• Quelles sont les clés du succès ?  
La clé repose sur le choix du partenaire : trouvez le bon, spécialisé dans votre secteur de marché. La population du Royaume-Uni est similaire à la France mais est très concentrée dans le Sud-Est du pays, alors commencez à Londres ou le Sud-Est avant de vous diriger dans d'autres régions clés.

• Quels conseils donneriez-vous aux PME françaises pour lancer avec succès leurs produits sur le marché britannique ?  
Les marques françaises sont reconnues pour leur qualité.

Assurez-vous que tout est parfaitement au point concernant l'utilisation et l'usage de votre produit au Royaume-Uni, par exemple les puissances pour les équipements électriques.

Assurez-vous que les prix sont en livres sterling et que les coûts de transport sont inclus et clairement définis.

Appuyez-vous sur les services d'une bonne société de traduction qui connaît bien vos produits et marchés afin que vos documents de marketing soient en bon anglais. Et passez du temps au Royaume-Uni pour comprendre notre culture et nos pratiques commerciales !

www.signature-fse.com

## Du côté de la FBCCI

■ La Chambre de Commerce et d'Industrie franco-britannique (FBCCI) a été créée en 1873. Elle est l'une des plus anciennes institutions du domaine et est devenue aujourd'hui un réseau d'affaires regroupant quelque 700 sociétés et organisations. Son rôle est de mettre en relation les entreprises et les particuliers intéressés par les échanges économiques industriels et commerciaux entre France et Grande-Bretagne. C'est le réseau d'affaires de la communauté britannique en France et des représentants des sociétés françaises intéressés par les échanges bilatéraux. Il permet non seulement de partager des expériences et de créer des opportunités d'affaires, mais aussi de participer à des événements marquants pour les membres qui peuvent aussi y inviter leurs clients partenaires et relations.

Prochains événements :

• 15 novembre : Cérémonie de remise des Franco-British Business Awards 2011 organisée avec la CCFGB, sous le patronage de son excellence Peter Westmatcott ambassadeur de Grande-Bretagne en France et de son excellence Bernard Emié ambassadeur de France en Grande-Bretagne.

• 7 décembre : Soirée Interclubs à Deauville dans le cadre des Journées de l'International

FBCCI, rue Boissy d'Anglas, Paris 8<sup>e</sup>

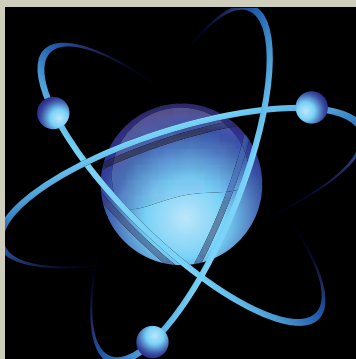
Président : Michel de Fabiani

Directrice : Catherine Le Yaouanc

Délégation Normandie basée à Rouen : creze@haute-normandie.cci.fr

## Rencontres d'affaires Franco-Britanniques UBIFRANCE dans le nucléaire

Londres - Juin 2012 - 3<sup>ème</sup> édition consécutive



Renforcez vos liens avec les entreprises françaises et britanniques qui soumissionneront aux prochains Appels d'Offres des EPR !

- Rencontres avec les donneurs d'ordres de rang I, les maîtres d'oeuvre ainsi que les PME britanniques, partenaires potentielles pour une réponse conjointe,
- Un volet démantèlement : un marché estimé à plusieurs dizaines de milliards d'Euros.

### Vos contacts:

Emmanuel GALLAND: Chef de Projet Industrie Nucléaire : emmanuel.galland@ubifrance.fr

Jacqueline HAYE: Déléguée Régionale Haute Normandie: jacqueline.haye@ubifrance.fr

Alain JACQUET: Délégué Régional Basse Normandie: alainjacquet@ubifrance.fr

UBIFRANCE  
ET LES  
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

# Metra : l'intelligence économique a l'épreuve

■ **Le développement à l'international de la société Metra**, spécialisée dans la conception et la réalisation de moules de verrerie et de pièces mécaniques -particulièrement pour l'aéronautique- est historique. Depuis une dizaine d'années, 40 à 50% du chiffre d'affaires concernent l'export. Sensibles et sensibilisés à l'Intelligence Économique, ses dirigeants ont fait de l'IE la matrice de leur développement qui repose sur les trois I : International, Investissement, Innovation.

Fleuron de la Vallée de la Bresle, le groupe Adop regroupe Metra et Adop France (conception et réalisation de moules pour le flaconnage plastique). 130 salariés pour un chiffre d'affaires global de 15 millions d'euros sur 2 sites : Metra à Blangy sur Bresle et Adop France à Arques la Bataille. Après avoir traversé comme nombre de moulistes depuis 10 ans les vicissitudes du secteur, les nouvelles orientations prises et les restructurations qui ont suivi ont porté leurs fruits : le redressement a permis de traverser «au sec» la crise en 2008. En 2010, les progrès se sont accélérés avec une croissance du chiffre d'affaires de +27%. 2011 devrait conforter cette progression. «On est sur la voie de la consolidation. Nous touchons les fruits d'une stratégie offensive» explique Guy Desjonquères P-DG.

«Très orientés sur la zone dollars», précise Stéphane Franconville Directeur Général, «nous avons su nous maintenir sur nos marchés malgré un euro fort. Nous visons le créneau des marchés à plus forte valeur ajoutée et fuyons les zones à forte concurrence pour le verre comme le mass market : nous nous orientons plus vers les arts de la table que vers la bouteille. Nos marchés se déplacent : il est nécessaire de suivre nos clients. Nous connaissons aussi notre faiblesse : nous devons faire nos preuves sur les pays émergents».

Garder ses positions à l'export retourne d'un combat permanent. La concurrence est féroce. «Il nous faut rester présents». Les salons sont un excellent moyen pour montrer son offre et occuper le terrain : «Cela contribue à donner de nous une image forte. Nos concurrents sur les marchés émergents y mettent les moyens». Le choix du salon doit s'avérer judicieux ; l'investissement est important et on peut envier parfois «les moyens octroyés à nos voisins Allemands, Italiens tant en terme de présence physique que de budget publicitaire ou de communication». L'excellent Glassman est tournant : «Nous avons par-



ticipé aux éditions au Brésil, à Barcelone ; en novembre nous avons retenu un stand à Istanbul ; le suivant se déroulera à Mexico City en mai 2012.

Le groupe, qui est présent sur tous les continents (à l'exception de l'Australie) a son expérience également de la Grande-Bretagne où il a toujours occupé une position historique «C'est le moment d'y aller. Le pays a perdu beaucoup d'industries locales ; c'est un pays de grands voyageurs, très ouvert, plus ouvert que l'Allemagne très protectionniste».

L'entreprise se fait forte d'irriguer sa stratégie d'une belle application de l'Intelligence Économique (Voir notre fiche export en p.19). Elle a bénéficié du pré-diagnostic IE proposé par la CCI de Région Haute-Normandie. Car comme Monsieur Jourdain avec la prose, «on en faisait sans le savoir» ponctue Guy Desjonquères. Mettre les mots a permis de mieux formaliser cette démarche. Et d'en irriguer toute l'entreprise. «Nous n'y voyons que des avantages».

La DCRI est intervenue directement dans la société, captivant son auditoire ! Commerciaux, acheteurs, responsables de service, ingénieurs... ont été sensibilisés.

«Entre offensif et défensif» explique Stéphane Franconville «le va-et-vient est permanent». Un certain nombre d'actions ont été mises en place : dépeussier la charte de confidentialité, lancer la réalisation d'une charte informatique pour l'ensemble du personnel, d'une charte administrateur. «Nous avons revu notre règlement intérieur en nous appuyant sur un cabinet d'avocats» etc.

La démarche de veille a été structurée: suivi de la clientèle, des concurrents, nécessaires remontées des visites commerciales.

Toute l'équipe commerciale est impliquée dans cette démarche et la transparence est de règle. Intégrant les notions du Lean Manufacturing, la Supply Chain s'appuie sur la réactivité et la flexibilité de l'ensemble des processus de l'entreprise pour garantir une parfaite maîtrise des coûts de réalisation et des délais.

«La maîtrise de la confidentialité renforce notre image auprès de nos clients. C'est un point fort».

Guy Desjonquères accorde une grande importance à l'éthique. «Certes nous sommes différents ce qui justifie que nous soyons plus chers ; nous tenons à cette différenciation technologique et en termes de services au client : aussi nous nous devons d'être irréprochables et de faire monter notre niveau d'exigence industrielle».

De même l'organisation des déplacements, la préparation aux salons sont «influencés» par cette démarche IE. «La préparation à notre participation au salon du Bourget (avec NAE) a été faite dans cet esprit». Et Stéphane Franconville de se réjouir : «Nous sommes très actifs face aux dispositifs qui nous sont offerts : Glass Valley, NAE, Région HN, CCI, V.I.E. : cela permet d'anticiper, de sortir du quotidien, les aides contribuent favorablement à notre développement».

Avoir une stratégie, bien comprendre l'ensemble ; communiquer positivement dans un environnement qui nous voudrait moroses. Voilà le credo des dirigeants de Metra. «Nous étions fragiles il y a 5 ans, nous nous sentons aujourd'hui bien armés pour affronter les zones de turbulence et nous montrer offensifs».

# Rencontres Multi-Pays à l'occasion des Journées de l'International



## LE 8 DÉCEMBRE 2011 À DEAUVILLE

L'export, il est urgent de s'y mettre !

Lors de ces rencontres Multi-Pays, prenez rendez-vous avec les experts des Missions économiques UBIFRANCE :

- |                   |                       |            |               |
|-------------------|-----------------------|------------|---------------|
| ▪ Afrique du Sud  | ▪ Chine               | ▪ Italie   | ▪ Suède       |
| ▪ Algérie         | ▪ Danemark            | ▪ Japon    | ▪ Tunisie     |
| ▪ Allemagne       | ▪ Émirats Arabes Unis | ▪ Mexique  | ▪ Royaume-Uni |
| ▪ Arabie Saoudite | ▪ Espagne             | ▪ Norvège  | ▪ Ukraine     |
| ▪ Belgique        | ▪ Finlande            | ▪ Pays-Bas | ▪ Vietnam     |
| ▪ Brésil          | ▪ Inde                | ▪ Pérou    |               |
| ▪ Canada          | ▪ Irlande             | ▪ Pologne  |               |

Pour toute information et prise de rendez-vous :

**Alain JACQUET**

Délégué Régional Basse Normandie

Tel. : 02 31 54 40 18

E-mail : [alain.jacquet@ubifrance.fr](mailto:alain.jacquet@ubifrance.fr)

Jacqueline **HAYE**

Déléguée Régionale Haute Normandie

Tel. : 02 35 14 37 45

E-mail : [jacqueline.haye@ubifrance.fr](mailto:jacqueline.haye@ubifrance.fr)

  
**UBIFRANCE**  
ET LES  
MISSIONS ÉCONOMIQUES

[www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

# La troisième édition des Journées de l'International se déroulera du 5 au 9 décembre 2011

■ Dans le choix des événements proposés aux entreprises normandes pour cette nouvelle séquence, CCI International Normandie et ses partenaires ont privilégié trois thématiques : la simplification des démarches pour le nouvel exportateur, une meilleure connaissance des aides (subventions, garanties, assurances, prêts) et l'accessibilité aux marchés.

## ■ Se lancer à l'export

### • Atelier «Nouveaux Exportateurs»

Connaître les règles de base du commerce international.

→Lundi 5 décembre : 9h30 - 12h30  
à la CCI de Rouen.

### • Atelier «Envol Export»

Tout savoir sur le programme bas-normand dédié aux nouveaux exportateurs.

→Lundi 5 décembre : 9h30 - 12h30  
dans les locaux de la CCI de Région Basse-Normandie, Caen Saint-Contest.

### • Accueil «Nouveaux Exportateurs» : Permanences des acteurs de l'international

CCI International Normandie - Entreprise Europe Network - Conseillers du Commerce Extérieur de la France - Douanes - Ubifrance - Oséo - Coface - Seinari recevront les entreprises.

→Lundi 5 décembre : 14h - 17h dans les CCI Territoriales de Caen, Dieppe, Evreux, Bolbec, Le Havre, Le Tréport, Rouen.

→Mardi 6 décembre : 9h30 - 17h00 dans les CCI Territoriales de Alençon, Argentan, Cherbourg, Lisieux, Saint Lô.

### • Permanence des Douanes à la CCIT du Havre

Nadège Bridon - Cellule conseil aux entreprises de la direction régionale des Douanes du Havre recevra les entreprises dans le cadre d'entretiens d'une heure.

→Mardi 6 décembre : 14h - 18h

### • Atelier «Réussir ses collaborations à l'international»

Afin de sensibiliser les entreprises aux partenariats/collaborations à l'international, cette rencontre fera le point sur les enjeux pour l'entreprise, les financements et accompagnements possibles. Elle sera animée par Seinari avec Oséo, Entreprise Europe Network, Interreg France (Manche) Angleterre, Ubifrance.

→Mardi 6 décembre : 14h - 17h dans les locaux de la CCI de Rouen.

### • Table ronde «Les ressources humaines au cœur de votre projet de développement à l'international : stagiaire, V.I.E., externalisation»

Événement organisé par KPMG. Témoignages d'entreprises.

→Mercredi 7 décembre : 16h00 - 17h30 à l'Amirauté Hôtel, route de Paris, Touques, Deauville.



## ■ S'informer sur les marchés

### • «Journée multi-pays»

65 représentants de pays étrangers (Missions Économiques Ubifrance, CCI Françaises à l'Étranger, etc.) seront à Deauville pour rencontrer les entreprises normandes. Chaque rendez-vous pré-programmé et préparé (45 minutes) permettra de valider ou de redéfinir une stratégie et/ou un choix pays.

Possibilité également de rendez-vous avec les partenaires de l'international et des experts Ubifrance des secteurs de l'énergie, des transports et de l'industrie.

→ **Jeudi 8 décembre : 8h30 - 18h00** à l'Amirauté Hôtel, route de Paris, Touques, Deauville.

**Attention : aucune inscription ne pourra être prise en compte au-delà du 14 novembre.**

### Pays représentés

#### ■ AFRIQUE

Afrique du Sud  
Algérie  
Côte-d'Ivoire  
Egypte  
Maroc  
Nigéria  
Tunisie

Pérou

États-Unis :

- *San Francisco*  
- *New York*  
- *Cleveland*  
- *Seattle*  
- *Chicago*

Japon

Jordanie  
Malaisie  
Singapour  
Taïwan  
Thaïlande  
Turquie  
Vietnam

Espagne

Finlande  
Grande-Bretagne  
Hongrie  
Irlande  
Italie  
Norvège  
Pays-Bas  
Pologne  
Portugal  
Roumanie  
Russie  
Slovaquie  
Suède

Suisse

Tchéquie  
Ukraine

#### ■ MOYEN-ORIENT

Arabie Saoudite  
Émirats Arabes Unis

#### ■ AMÉRIQUE

Brésil  
Canada  
Équateur  
Mexique

#### ■ ASIE

Chine  
Corée  
Hong-Kong  
Inde  
Indonésie

#### ■ EUROPE

Allemagne  
Belgique  
Bulgarie  
Danemark

### • «Forum Brésil»

Opportunités du marché, modalités d'implantation, risques, réglementation.

Séminaire d'information, rencontres individuelles, cocktail networking.

En partenariat avec les CCIFE, Missions Économiques Ubifrance, Bodensee Conseil, HSBC, Novalog, Coface.

→ **Mercredi 7 décembre : 8h30 - 14h30** à la CCI de Rouen, quai de la Bourse, Rouen.

### • «Forum PECO»

#### - Un événement CIC Nord-Ouest

Rendez-vous individuels et conférences présentant les caractéristiques et opportunités des Pays d'Europe Centrale et Orientale.

En présence de représentants du CIC Nord-Ouest en Roumanie, Pologne, Slovaquie, Hongrie et République Tchèque.

#### - «Solutions d'accompagnement à l'international»

Financement du développement export, moyens de paiement à l'international, problématiques de change : dans le cadre d'entretiens individuels, les experts CIC Nord-Ouest répondront à vos questions.

→ **Mardi 6 décembre : 9h - 17h** Hôtel Mercure Côte de Nacre, CITIS, Hérouville-Saint-Clair.

→ **Mercredi 7 décembre : 9h - 17h** Hôtel Mercure Champ de Mars, Rouen.

### • Conférence «Travailler avec l'Algérie»

Séminaire d'information sur le marché, les opportunités d'affaires et les évolutions réglementaires, juridiques et fiscales (échanges commerciaux et investissements).

Animé par la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française en présence de Jean-Marie Pinel Président de la CCIAF/CCDEFA et de KPMG Algérie.

→ **Vendredi 9 décembre : 9h00 - 12h30** à la CCI de Rouen.

## [SE SIMPLIFIER L'EXPORT LES JOURNÉES DE L'INTERNATIONAL]

> Se lancer > S'informer sur les marchés > Se financer > S'entraider

rouen@cci-international-normandie.fr  
Tél : 02 35 14 38 94 - Fax : 02 35 14 38 26  
Dates limite d'inscription  
pour la Journée multi-pays : 14 novembre  
pour les autres événements : 25 novembre

Inscription : [www.journees-international.com](http://www.journees-international.com)

## ■ S'entraider

«Soirée Interclubs» : une soirée exceptionnelle commune aux 8 «clubs export et pays» normands.

### • Conférences-débats :

- «Situation économique et risques pays de la zone Proche et Moyen-Orient»  
Hervé Solignac-Lecomte, Directeur Trade France – HSBC.

- «Où va le grand Moyen-Orient ? Du Maghreb à l'Asie Centrale, essai de prospective politique»  
Aymeric Chauprade, Journaliste.

### • Dîner de gala et remise du prix V.I.E.

→ **Mercredi 7 décembre : 18h - 23h** à l'Amirauté Hôtel, route de Paris, Touques, Deauville.  
Accès payant : 47,84 euros TTC par participant (40 euros HT).

## ■ Se financer

### • Break fast «Accéder aux financements à l'international»

Intervenants : Coface, Oséo, Ubifrance et CCI International Normandie.

→ **Mardi 6 décembre : 8h30 - 10h00** à la CCI de Rouen.

→ **Mercredi 7 décembre : 8h30 - 10h00** à la CCIT d'Alençon.



depuis 1980

**Logicom informatique**

Distributeur agréé SAGE-PE

Logiciels Bâtiment, SAV, Négoce, Mécanique...

- Gestion de production, traçabilité, ERP
- Cabinets médicaux
- Matériel, réseaux
- Développements
- Maintenance...



sage



[www.logicom-informatique.com](http://www.logicom-informatique.com)

**Logicom WS**



- Relevés sur terminaux de saisies portables
- Maintenance préventive toutes industries
- 20 000 utilisateurs au quotidien
- Liaison SAP

[www.winservir.com](http://www.winservir.com)

Distributeur exclusif WinSERVIR Corp.

La Vatine - 27, rue Alfred Kastler 76136 MONT-SAINT-AIGNAN  
Tél. 33 (0)2 35 60 62 84 - [commercial@logicom-informatique.com](mailto:commercial@logicom-informatique.com)

## Comment EMD mesure «l'air du temps»

■ Installée à Vironvay, Europe Maquillage Diffusion fabrique, conditionne et distribue des produits de beauté, notamment une gamme complète de produits de maquillage sous la marque KRYSEIS. La concurrence chinoise se faisant de plus en plus vive en France, et ceci, même si EMD produit via son atelier intégré du 100% français, son directeur Jean-Luc Idzik recherche activement de nouveaux débouchés à l'international.

Les rendez-vous organisés lors des Journées pays ont été pour lui une source non négligeable d'informations.

Europe Maquillage Diffusion qui vient de fêter ses 23 ans emploie 7 personnes et diffuse en France à travers discount et mass market, secteurs cependant en perte de vitesse : un rouge à lèvres chinois y est vendu 40 centimes et actuellement y sont proposés plus d'objets de décoration que de produits de beauté.

Depuis 2008, la société recherche activement de nouveaux marchés à l'export, lequel représente aujourd'hui 25% de son CA (16% il y a 3 ans). Elle travaille avec la Belgique, l'Italie (où elle recherche un agent), le Portugal ; plus récemment le Cameroun, l'Iran.

Suite à sa participation à la «Semaine française au Vietnam» en avril 2008, quelques affaires avaient été concrétisées ; EMD y recherche aujourd'hui un nouveau distributeur. Même type de prospection au Liban avec la CCIFE dans le cadre de la «Semaine au Liban».

La complexité repose dans le fait que partout au monde la femme se maquille. Si le produit N°1 de tous les temps, celui dont aucune femme ne se prive, est le mascara, les phénomènes de mode font la pluie et le beau temps ; aujourd'hui



le vernis à ongle représente 34% des ventes, particulièrement le noir ! sans oublier l'engouement récent pour le flashy. «La mode est ce qui se démode» commenterait Roland Barthes amateur de mythologies...

Objectif à l'export : séduire les petits magasins. Pour développer l'international, «nous soignons notre packaging que nous souhaitons plus luxueux» explique Jean-Luc Idzik qui ne manque pas de projets. Telle une gamme de maquillages destinée aux salons de coiffure et qui sera également proposée à l'export. «Nous avons racheté Jane Laurence que nous comptons ressortir pour les coiffeurs».

En projet également suite au salon MDD, une demande de Malaisie d'une gamme halal, secteur aujourd'hui très porteur : «La Malaisie n'importe que du halal». Ce premier pas sera l'opportunité de voir s'ouvrir d'autres portes vers les pays voisins.

Autre projet : distribuer en France les produits de coiffure de la gamme polonaise Prosalon très connue dans les pays de l'Est.

Monsieur Idzik qui revient d'une formation «Pour préparer demain» sait aussi que ses seuls bras ne pourront suffire à mener tant de chantiers : il envisage pour 2012 l'embauche d'une personne chargée de l'export (V.I.E. à temps partagé). Il sait s'entourer. Ubifrance, conseillers de CCI International Normandie, de EEN (Enterprise Europe Network) et de la CCI de l'Eure savent résoudre bien

des problèmes. Jean-Luc Idzik apprécie également les «Journées pays» où il puise des idées nouvelles, «une autre façon d'aborder les choses». Il a participé à celles consacrées à l'Espagne (où il a désormais un distributeur), à l'Italie, au Portugal. Il a exposé également avec le pôle de compétitivité Cosmétique Valley sur Cosmoprof à Bologne (2010 et 2011).

Dans l'immédiat «nos produits seront exposés sur le salon Promote à Yaoundé, Cameroun, par notre importateur».

Et autres marchés ciblés : l'Allemagne où il recherche le bon distributeur -«les Allemands ne veulent plus des produits chinois»- et l'Angleterre «plaque tournante vers l'Inde et l'Afrique». «Nous avons un bon contact en Tunisie perdu dans les volutes de la révolution de jasmín... et d'ajouter, toujours à l'affût des tendances : «Nous attendons beaucoup du corridor Libye Tunisie pour les prochaines années»...



# Bienvenue à...



## ■ Jacqueline Haye

Originaire de l'Eure, c'est un retour au pays ! Jacqueline Haye est depuis le 4 octobre Déléguée Régionale Ubifrance en Haute-Normandie. Elle a commencé sa carrière aux États-Unis puis a travaillé pour International Research Marketing, bureau à Paris du Jetro. Elle a ensuite rejoint le CFCE/

CFME (désormais Ubifrance) où elle a assuré l'organisation de salons sectoriels et de grandes expositions françaises à l'étranger. Elle a exercé la fonction de chef de service adjoint du C.S.N.E (actuels V.I.E.) et a été responsable des associations des francophones à l'étranger du réseau Ubifrance. Elle a également eu la responsabilité d'un portefeuille de pôles de compétitivité pour nouer des partenariats technologiques à l'international. Jacqueline Haye remplace Alexis Caille, maintenant nommé chef de service Infrastructures Transports à Ubifrance/Paris.

*jacqueline.haye@ubifrance.fr - Tél : 06 79 01 29 64  
Palais des consuls, quai de la Bourse - 76000 Rouen*

## ■ Bruno Viviez



Bruno Viviez rejoint la Haute-Normandie en tant que Conseiller aux Affaires Internationales de la Direccte pour le compte de l'État. Il arrive de Colombo au Sri Lanka où il était Conseiller économique et commercial. Sa carrière internationale a débuté au Soudan (Khartoum) comme C.S.N.E. puis comme attaché commercial. Ensuite il a rejoint Sofia (Bulgarie) puis Dallas (Texas) comme chef de mission. Il rejoignait la DRCE à Lyon en 1987. Il devait ensuite exercer la fonction de chef de poste à Djedda de 1990 à 1994 en Arabie Saoudite, à Bilbao en Espagne, Abu Dhabi l'un des Émirats Arabes Unis, Londres (comme adjoint) puis Colombo. Bruno Viviez remplace Jean-Pierre Gastaud nommé chef de poste en République Dominicaine.

*bruno.viviez@direccte.gouv.fr - Tél : 02 35 52 41 02  
4, rue du Docteur Rambert - 76000 Rouen*



## Loisir à Rouen. Transport à Pékin. Sport à Chicago.

Accéder à la bonne information au bon moment est un puissant levier de développement pour votre entreprise.

Pour en savoir plus, contactez-nous :

### Centre d'Affaires Entreprises Normandie

- **Caen,**  
31, rue Saint Jean - Tél. : 02 31 85 83 14
- **Le Havre,**  
93, boulevard de Strasbourg - Tél. 02 35 19 20 63
- **Rouen,**  
65, rue Jeanne d'Arc - Tél. 02 35 14 39 31

E-mail : [cae-normandie@hsbc.fr](mailto:cae-normandie@hsbc.fr)

HSBC Business

HSBC 

Votre banque, partout dans le monde

HSBC France - Société Anonyme au capital de 337 189 100 euros  
SIREN 775 670 284 RCS Paris - Siège social : 103, avenue des Champs-Élysées - 75008 Paris - Banque et Société de Courtage en Assurance immatriculée auprès de l'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance www.orias.fr) sous le n° 07 005 894.

# 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 PL 63AW 3MP6 :

Société polonaise ayant développé une plate-forme Internet pour tester les compétences des employés propose coopération technique et accord commercial avec assistance technique.

#### Réf. : 11 FR 60FI 3M3J :

Une PME néerlandaise active dans l'eau potable et le traitement des eaux usées de l'industrie a développé un système de désinfection de l'eau potable sans l'utilisation de produits chimiques.

La société offre une coopération ou un accord commercial avec assistance technique aux entreprises actives dans le marché de traitement des eaux locales.

#### Réf. : 11 Go 3MLU 4200 :

Une firme d'ingénierie britannique du secteur de l'imprimerie a développé une machine innovante représentant une économie tant en termes de coûts des matières et des heures de travail. Propose JV, accord de fabrication, ou accord commercial. Assistance technique souhaitée.

### BCD : Business Co-operation Database

#### Réf. : 20110921033 :

Société allemande spécialisée dans la fabrication de systèmes de transport à vélo, de stands d'éclairage et d'accessoires pour échelles et échafaudages (outils étageres, brevetés) est à la recherche de représentants commerciaux indépendants pour la distribution de ses produits.

#### Réf. : 20110921034 :

PME britannique spécialisée dans la conception et la fabrication de pièces techniques et de solutions pour l'aérospatiale, l'automobile, les secteurs de l'énergie, médicaux et offshore se propose comme sous-traitant pour associations.

#### Réf. : 20110921028 :

Société portugaise spécialisée dans les produits d'hygiène industrielle, équipements de protection collective et vêtements professionnels recherche partenaires pour commercialisation ou activités de production.

Pour tout renseignement :

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

## En savoir plus sur le Royaume-Uni

### Sélection d'ouvrages :

- **GRANDE-BRETAGNE L'INDISPENSABLE** - Guide pratique des Français et des entreprises françaises souhaitant s'installer ou s'implanter en Grande-Bretagne (French Chamber of Commerce in Great Britain - Juillet 2009).
- **REVUE INFO** - Magazine bi-mensuel édité par la French Chamber of Commerce in Great Britain.
- **L'ESSENTIEL D'UN MARCHÉ - IRLANDE** - ME Ubifrance 2010-2011
- **IRELAND FRANCE CHAMBER OF COMMERCE DIRECTORY** - 2011-2012
- **GUIDE TO INVESTING IN IRELAND LK SHIELDS SOLICITORS** - March 2011

### Quelques sites Internet à consulter...

- Fiche pays Ubifrance Royaume-Uni 2011 : <http://www.ubifrance.fr/royaume-uni/001B110031A+fiche-pays-royaume-uni-2011.html>
- FBCCI : <http://www.francobritishchamber.com>
- French Chamber of Commerce in Great Britain : <http://www.ccfbg.co.uk>
- Réussir au Royaume-Uni ! : <http://www.francemondeexpress.fr/reussir-au-royaume-uni,249.html>
- UK Trade & Investment : Pourquoi investir au Royaume-Uni ? : [http://www.ukti.gov.uk/fr\\_fr/investintheuk/whytheuk.html](http://www.ukti.gov.uk/fr_fr/investintheuk/whytheuk.html)
- Registre du Commerce, Companies House : <http://www.companieshouse.gov.uk/>
- British Retail Consortium Global Standards : <http://www.brcglobalstandards.com/>
- Department for Environment, Food and Rural Affairs, DEFRA : <http://www.dra.gov.uk/food-farm/food/>

### UNE NOUVELLE COLLECTION DE GUIDES



résolution pratiques et pragmatiques vient de paraître chez Ubifrance, dont l'objectif est de présenter le contexte pays pour les entreprises découvrant un nouveau marché. Une première partie permet ainsi de découvrir les points clés du pays (économie, politique, échanges) ainsi que les secteurs porteurs pour les entreprises françaises.

Un focus est ensuite réalisé sur le monde des affaires dans le pays concerné : des conseils utiles et des témoignages de

professionnels reconnus permettent d'organiser sereinement un voyage de prospection, une recherche de partenaires et d'adopter une pratique des affaires adéquate.

Une dizaine de titres est déjà parue, dont le **Royaume-Uni**, au prix unitaire de 50 euros HT pour la version pdf.

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

# FICHE EXPORT N° 100

## L'intelligence économique appliquée à l'international

L'intelligence économique est un véritable outil de management et de décision, qui permet à une entreprise :

- en amont d'alimenter sa réflexion stratégique (positionnement, vision du marché, image globale...), avec une vision affinée de son environnement.

- en aval d'éclairer et guider ses choix tactiques (acquisition, communication, lancement de produit, pénétration de marché...), en les adaptant au contexte.

### ■ À l'international

Sur un marché donné ou autour d'un enjeu précis : appel d'offres, négociation, transfert de technologie, pour lequel aucune stratégie n'a encore été arrêtée, il s'agit d'analyser les paramètres clefs qui conditionnent succès ou échec :

- les circuits de décision
  - les dispositifs concurrentiels
  - les risques et opportunités
  - les partenaires potentiels
- afin d'en déduire une décision et, le cas échéant, un plan d'action adapté.

### ■ IE : offensif et défensif

On résume l'intelligence économique par la trilogie :

- Veille (acquérir l'information stratégique pertinente).
- Protection du patrimoine informationnel (ne pas laisser connaître ses secrets).
- Influence (propager une information ou des normes de comportement et d'interprétation qui favorisent sa stratégie).

À noter que l'intelligence économique se distingue de l'espionnage économique car elle utilise exclusivement des moyens légaux.

### ■ Comment obtenir l'information sensible ?

- Les sources d'informations légales communément utilisées sont : presse, publications, Internet, banques de données, colloques, congrès, conférences, foires, salons, cocktails, brevets, organismes fournisseurs d'informations économiques.

On y pratiquera une veille active.

À cette information dite "ouverte" on ajoutera l'information "semi-ouverte" : clients, fournisseurs, stagiaires, sous-traitants, visites chez les concurrents, achat de produits et d'échantillons,...

- Le salon

Troisième source d'information après la presse et Internet, le salon constitue une occasion

unique d'échange d'informations. Réussir sa participation comme visiteur ou exposant nécessite d'entreprendre des démarches avant, pendant et après le salon. Il s'agit de profiter pleinement des opportunités en limitant le risque de pillage d'informations.

### ■ Comment se prémunir de l'espionnage économique ?

- Bien connaître son secteur d'activité, ses concurrents, ses clients, ses fournisseurs, ses salariés...

- Hiérarchiser et maîtriser l'information qui circule (l'information sensible ne doit pas être accessible à tout le monde).

- Maîtriser la sécurisation des systèmes d'information et sauvegarder les données.

- Imposer des clauses contractuelles de secret ou de confidentialité lors d'embauches ou cession de documents.

- Mettre en place des mesures de sécurité simples (attention aux stagiaires, aux photocopieurs, aux poubelles, etc.).

- Identifier tous les supports numériques ou autres contenant des informations sensibles pouvant intéresser la concurrence.

- Identifier toutes lacunes de protection de ces supports et garantir leur mise à jour.

- Éviter les conversations relatives à des informations sensibles dans les lieux publics (attention au train !).

- Crypter les échanges de données sensibles.
- Recourir au "code maison" pour les affaires importantes.

- Éviter de répondre à des sollicitations extérieures non clairement identifiées.

- Détruire tous les documents (notes, brouillons, paper board) à l'issue de réunions importantes.

### ■ Quelques conseils pour les voyages à l'étranger

- Préparer son déplacement en consultant le site du ministère des affaires étrangères : [www.france.diplomatie.fr](http://www.france.diplomatie.fr)

- Sauvegarder et mettre en sûreté les données informatiques sensibles sur un support de type Cédérom ou sur un support mémoire amovible.

- Éviter d'emporter en déplacement des informations sensibles qui ne sont pas cryptées.

- Utiliser un ordinateur portable dédié, vierge de toute donnée.

- Adopter un comportement de prévention, une attitude appropriée, le bon sens et la conscience du danger demeurent la meilleure approche.

- Ne jamais oublier que votre comportement véhicule l'image de votre entreprise à l'étranger !

### En savoir plus

- **Les Observatoires Internationaux** spécialistes de l'information internationale sauront vous fournir les éléments nécessaires : données de cadrages, veille active, sources indispensables.

- Rouen : T. Taude - Tél. 02 35 14 38 91
- Le Havre : C. Cavelan - Tél. 02 35 55 27 11
- Caen : E. Eveno - Tél. 02 31 54 40 25

### ■ Le pré-diagnostic Intelligence Économique

Une démarche en deux temps :

- Sensibilisation : évaluation des pratiques de l'entreprise en termes d'IE. Remise d'un rapport de préconisations.
- Accompagnement spécifique.

### ■ Club régional des bonnes pratiques en Intelligence Économique

CCIR HN, Florian Bremaud

Tél : 02 35 88 38 41

[bremaud@haute-normandie.cci.fr](mailto:bremaud@haute-normandie.cci.fr)

- **COSE (Comité opérationnel de sécurité économique)** a pour mission de sensibiliser les entreprises bas-normandes à l'IE : fiches conseils, passeport électronique, réunions d'informations.

Corinne Marbach - Tél : 06 07 26 17 05

[corinne.marbach@direccte.gouv.fr](mailto:corinne.marbach@direccte.gouv.fr)

### ■ Les services de l'État

Gendarmerie, DCRI.

### ■ Les Break Fast

CCI International Normandie

De nouveaux rendez-vous seront programmés sur cette thématique en 2012.



# Agenda et contacts

## Journées de l'International

### Du 5 au 9 décembre 2011

Le programme complet en pages 13 à 15

En savoir plus et inscriptions :  
www.journees-international.com

## Missions

### Inde

19 au 25 novembre - Mission  
Laurence Mahot - Tél : 02 35 55 26 95  
mahot@haute-normandie.cci.fr

### Cameroun

29 novembre au 5 décembre  
Salon Promote 2011 à Yaoundé  
Thierry Peleau - Tél : 02 35 14 38 87  
thierry.peleau@rouen.cci.fr

## Ateliers, permanences

### Atelier des Créateurs à l'International

17 nov. et 15 déc. à la CCI de Rouen  
Catherine Lhotellier - Tél : 02 32 100 500  
catherine.lhotellier@rouen.cci.fr

### Permanence Douanes

8 nov. et 6 déc. à la CCIT du Havre  
Béatrice Galard - Tél : 02 35 55 26 79  
galard@haute-normandie.cci.fr

### Atelier «Nouveaux Exportateurs»

5 décembre à Rouen  
Catherine Lhotellier - Tél : 02 32 100 500  
catherine.lhotellier@rouen.cci.fr

## Salons internationaux

### Paris - Nord Villepinte

- MIDEST - 15 au 18 novembre
- POLLUTEC - 29 nov. au 2 décembre

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

## Formations

- **Contrat de vente à l'international**  
14 novembre - CCI de l'Eure
- **Le crédit documentaire et autres techniques de paiement**  
15 et 22 novembre - Ceppic
- **Comprendre et négocier les cotations de transport**  
21/22 novembre - CCI de l'Eure
- **Les Incoterms**  
8 novembre - CCI & Caux  
29 novembre - Ceppic  
12 décembre - CCI de l'Eure
- **La douane à l'importation et à l'exportation**  
29 novembre et 2 décembre - Ceppic
- **Tarifification et taxation du transport maritime**  
À partir de décembre - CCI & Caux
- **Spécificités du transport maritime**  
À partir de décembre - CCI & Caux
- **Gérer les relations avec les commissionnaires de transport**  
1<sup>er</sup> décembre - CCI de l'Eure
- **La DEB et les flux fiscaux**  
5 décembre - Ceppic

#### HAUTE-NORMANDIE

- Stéphanie Petit - CCI de l'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 00  
stephanie.bourges@ceppic.fr

### Contrat de vente à l'international

24 novembre - CCI de Alençon

### Réseau de distribution à l'international

12 décembre - CCI de Saint-Lô

#### BASSE-NORMANDIE

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

## Break Fast 8h30 - 10h00

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

- **«International Business : toutes vos problématiques de financement, de change et de flux»**  
4 novembre à la CCI de Rouen.  
réalisé en collaboration avec HSBC.
- **«L'euro : forces et faiblesses sur la scène mondiale. Comment sécuriser ses opérations de change»**  
16 novembre à la CCI du Havre.  
réalisé en collaboration avec la Société Générale.
- **«Accéder aux financements à l'international»**  
6 décembre à Rouen  
7 décembre à Alençon  
Rendez-vous réalisés dans le cadre des Journées de l'International.

## Actualité des clubs

- **Club Export Manche**  
17 novembre à Saint-Lô  
«Justification de l'origine, les changements dans les 2 ans à venir»  
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
- **Club Dynamic Export Calvados**  
24 novembre à St-André sur Orne  
Visite de la société Legallais  
I. Berger - Tél : 02 31 54 54 82  
iberger@caen.cci.fr
- **Club Échanges Normandie Afrique**  
24 novembre à Rouen  
Th. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87  
thierry.peleau@rouen.cci.fr
- **Cercle des Exportateurs de l'Orne**  
2 décembre à Alençon  
Visite de l'entreprise Goavec Engineering  
Tony Machado - Tél : 02 33 36 08 00  
tmachado@flers.cci.fr
- **Soirée Interclubs**  
7 décembre  
À l'occasion des Journées de l'International  
Voir page 15