

CCI International Normandie

Mai
Juin
Juillet
2011

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

Dossier

Modernisme et high tech en Finlande

#42

#edito

Cet éditorial est pour moi l'occasion de m'adresser à vous, entreprises normandes, pour la première fois.



Ceci m'est d'autant plus agréable qu'il m'est offert ici, l'opportunité de vous annoncer la nouvelle impulsion que mon homologue haut-normand Jean Pierre Désormeaux et moi-même, avons souhaité donner au réseau consulaire haut et bas-normand.

Le dernier séminaire réunissant les élus et membres des bureaux des Chambres de Commerce et d'Industrie de Région Basse et Haute-Normandie, a conforté notre volonté d'engager une démarche de rapprochement visant à aboutir à la création d'une CCIR de Normandie et ce, avant le terme de la mandature en cours et pour le prochain renouvellement général des membres du réseau consulaire.

Un Groupement Interconsulaire Normand, dénommé « CCI Normandie » sera créé prochainement, première étape officialisant nos démarches de rapprochement et qui feront naître notamment une nouvelle organisation des fonctions opérationnelles d'accompagnement des entreprises.

Vos deux réseaux à l'international s'inscrivent déjà dans cette logique par l'adoption d'une appellation commune reconnue, CCI International Normandie.

Un réseau international unique pour répondre à des objectifs convergents. Une meilleure connaissance de l'ensemble du territoire normand et l'élaboration de produits et services toujours plus adaptés à votre demande et à vos ambitions, afin de faire connaître et reconnaître le savoir-faire de la Normandie au-delà des frontières.

Jean-Claude Lechanoine
Président CCIR Basse-Normandie



#Sommaire

Pages 3 à 6
Camet de route Finlande
• Abysses Corp
• Mission Économique
• Efinor

Pages 8 à 10
Propriété intellectuelle

• Le Trèfle Bleu
• ACG
• Normalab

Pages 12 à 17
Pour tout vous dire
• Oseana-Europa

Pages 18 à 19
En savoir plus
Fiche export n°98

Page 20
Agenda et contacts

Luffy cartonne en Finlande

■ Installée à Grand Couronne, **Abysses Corp** est une jeune société (création en 2003) qui va très bien. Principal distributeur en France et en Europe pour les jeux, jouets, cartes à jouer, figurines et produits dérivés de films, comics, mangas et jeux vidéo -plus de 2 000 références en stock-, la société exporte depuis 2005 : 35% des 17,5 millions d'euros de chiffre d'affaires y sont consacrés. Elle connaît bien les marchés européens, notamment la Finlande où Luffy et Star Wars cartonnent...

La société qui emploie une quarantaine de personnes (moyenne d'âge 30 ans) ne connaît pas la crise... Ou, si elle l'a côtoyée avec des arrêts brutaux de commandes comme en Espagne ou en Italie, elle a aussi su se montrer réactive. Le chiffre d'affaires progresse régulièrement (+ 9,5% en 2010) et des recrutements sont en cours. En phase avec la culture jeux vidéo, séries TV, cinéma et manga, aguerrie à la distribution dont elle pratique tous les circuits : vente de détails, commerce spécialisé indépendant jusqu'aux grandes enseignes alimentaires en passant par les chaînes spécialisées, elle sait mesurer les tendances et saura se montrer flexible notamment côté prix. Le public touché est jeune : de 12 à 35 ans et



Luffy *, Yoda et quelques autres...

*Luffy héros du manga One Piece voudrait devenir le Seigneur des Pirates ; il possède un atout : avoir mangé le Gomu Gomu Fruit ce qui a rendu son corps élastique !...

le «secteur est relativement épargné par la crise. «Nous avons su changer le mix produits au bon moment» précise Nicolas Gruel responsable export.

Depuis 2008, la société développe également des produits de marque propre sous licence (10% de l'activité actuelle avec pour objectif de passer à 30%). Soutenue par Oséo à travers un Prêt Participatif de Développement (et sélectionnée pour son réseau Excellence), Abysses Corp a ainsi pu acquérir un important portefeuille de licences (Star Wars, Les Simpsons,

Les Experts, NCIS, One Piece, Naruto, Les Lapins Crétins...); elle développe et fabrique désormais ses propres lignes de t-shirt, posters, mugs et autres produits.

Ce nouveau développement a boosté considérablement la distribution vers les pays européens, zone choisie pour le développement à l'international : la société a créé deux filiales, à Madrid et à Milan et projette d'en ouvrir une en Allemagne.

Abysses Corp travaille également avec la Finlande. Même si d'origine italienne, Joyce Dordoni suit ce marché. Il développe des contacts avec des petits distributeurs locaux dans le sud du pays (autour d'Helsinki et Turku), des commerçants de détails et sur des niches.

«La Finlande est un marché de 5 millions d'habitants que nous traitons comme une zone avec la Suède et le Danemark, très semblables en terme de circuit de distribution ; très souvent également les entreprises danoises ont des antennes en Suède et en Finlande» explique-t-il.

«Tout se fait par mail et par téléphone et tout le monde finit par se connaître». Sur le salon du jouet à Nuremberg, salon de référence dans le domaine et auquel Abysses Corp participe chaque année, Joyce Dordoni a pris également contact avec des distributeurs finlandais. ...



#Finlande

Il aime particulièrement ce pays dont il, entre parenthèses, invite «à visiter, l'été, l'archipel de Turku, à se promener le long de ses maisons rouges ou à profiter pleinement du mit summer le 21 juin, le grand événement de l'année!». «Les villes sont aérées, les espaces verts abondants, le mode de vie très écologique, la qualité de vie très élevée».

«C'est un pays économiquement sain, bon système éducatif et social. La vie y est assez chère (TVA élevée). Un revenu fortement taxé quand il est élevé ne pose pas problème».

L'anglais est courant mais les Finlandais sont parfaitement bilingues (finnois et suédois) «La crise y a eu peu d'impact même si moins de magasins ont collaboré». Jamais de problème d'impayés avec la Finlande. Et de surcroît, la femme y a naturellement un rôle important !

www.abyssecorp.com

Quelques données significatives

- La Finlande est le seul pays nordique membre de la zone Euro.
- Importations de France = 12,1% de l'ensemble en provenance de la zone Euro.
- Secteurs concernés : matériel de transport, équipement mécanique, électrique, électronique, informatique, métallurgie, plastique, caoutchouc, produit chimique, pharmaceutique, parfum, cosmétique, IAA.
- L'industrie mécanique finlandaise, c'est 24 Mds d'euros et 131.000 employés, Le secteur industriel a entamé une forte reprise depuis le début 2010. Des opportunités se présentent dans les secteurs forts de l'industrie du pays : bois-papier, métallurgie, électrique-électronique.
- Finlande champion d'Europe des délais de paiement : 21 jours pour le consommateur (14 jours pour les entreprises).

Votre accompagnement personnalisé à la Mission Économique :

- *yvane.bocchi-wirman@ubifrance.fr - Yrjönkatu 36 - 00100 Helsinki
Tél.: +358 9 759 945 11*

*Mme Bocchi-Wirman sera présente à la Journée Multi-Pays qui se déroulera en Normandie le 8 décembre 2011 dans le cadre des Journées de l'International
- Site : www.ubifrance.fr/finlande*

- Site de Helsinki World Design Capital 2012 : www.wdc2012helsinki.fi/en



Le CIC pour vous en Finlande

La Finlande est un pays fortement Européen. Avec un « oui » franc et massif lors du référendum concernant son entrée dans l'Union Européenne devenue effective en 1995 et l'adoption de l'euro, c'est aujourd'hui le pays nordique le plus ancré dans le domaine communautaire.

L'homme d'affaires finlandais :

- **Il est compétent** : travailleur, sérieux, doté de bons sens et bien formé au management ; il est aguerri à la concurrence internationale et parle couramment anglais.
- **Il est rigoureux** : dès les premiers contacts, il faut être clair et précis sur les produits offerts, ses caractéristiques, les prix proposés et les délais de livraison et respecter strictement ce qui est annoncé.
- **Il est direct et franc** : il n'aime pas tourner autour du sujet et perdre son temps ; s'il accorde un bon accueil, il apprécie que l'on présente rapidement son offre.
- **Il est réservé** : son silence témoigne d'une qualité d'écoute, d'une réflexion et du respect du visiteur. Si rien n'est dit, c'est que tout va bien.
- **Il est confiant et fidèle** : si le visiteur a fait ses preuves par des visites fréquentes et s'est montré ponctuel lors des rendez-vous et des livraisons.

Conseils pratiques pour aborder le marché

Les investisseurs étrangers peuvent obtenir des facilités de financement sous la forme de prêts bonifiés à long terme par exemple. **L'Agence d'investissements de Finlande** dispense de précieux renseignements.

Le système bancaire

Selon la Fédération centrale Finlandaise de la branche des finances (FKL), il existe 325 banques en Finlande avec 1 600 succursales. Les trois banques leaders dans le pays sont : **OP-Pohjola** (223 banques regroupées) avec 33,2% du marché, **Nordea** qui détient 32,0% du marché et **Sampo** qui malgré ses 12,1% ne peut pas être comparée aux deux autres.

On y retrouve également 13 banques étrangères comme par exemple **Handelsbanken** ou encore la **Danske Bank**.

En Finlande, Les moyens de paiement conseillés pour les importations sont les virements SEPA. Les chèques sont à exclure, ce moyen de paiement n'étant quasiment plus utilisé dans le pays.

Notre bureau de représentation CIC à Stockholm peut vous aider dans toutes vos démarches de prospection sur ce pays. N'hésitez pas à nous contacter au 03 20 12 65 25 ou 44devint@cic.fr



Parce que le monde bouge.

cic.fr

Et pourquoi pas en Finlande ?

■ La Finlande est une destination à ne pas négliger : férue de design (elle est la patrie d'Alvar Aalto), goût de la modernité, recherche de l'originalité, passion pour la R&D, tout ceci sur fond d'une des plus belles qualités de vie au monde... ce marché offre bien des opportunités.

Abyse Corp témoigne, Efinor rentre de mission et la Mission Économique nous livre ici quelques conseils...

■ **Yvane Bocchi-Wirman est directrice de la Mission Économique Ubifrance en Finlande. Elle vit et travaille avec bonheur au cœur d'Helsinki depuis 6 ans. «Les gens sont organisés, il est facile de travailler ici» constate-t-elle.**

Faut-il parler de zone nordique ? Même sérieux que les voisins danois ou suédois, du calme, de la pondération, «à cheval sur le rapport au temps», des «relations professionnelles décontractées», une facilité à travailler... on déconseillera cependant d'avoir une représentation suédoise pour la Finlande.

La Finlande est la Finlande, un petit marché certes, mais **extrêmement sollicité**, 5 millions d'habitants, le pays au monde qui investit le plus dans la R&D, un goût prononcé pour la modernité, de nombreuses possibilités d'investissement dans les hautes technologies, un cadre de vie où la nature est reine. La neige vient juste de fondre en ce début avril. «Le ski de fond est le sport national». Les skieurs peuvent profiter des 200 km de pistes jusque sur la mer... Helsinki compte également plusieurs patinoires. La discipline ancestrale, redevenue populaire, est la nage pratiquée dans un espace aménagé en découpant la glace (Les premiers championnats du monde de cette discipline furent organisés en 2000 à Helsinki).

Créativité et inventivité : pour exemple : compétitive en capacités de calculs ou stocks de données hors normes, la Finlande entreprend des efforts uniques en Europe afin de réduire l'empreinte énergétique des centres de données : ainsi on assiste aujourd'hui à la création d'infrastructures permettant de récupérer la chaleur dégagée par ces centres de données à des fins de chauffage urbain. Comme par exemple sous la cathédrale orthodoxe d'Helsinki...

Le Finlandais est accueillant, réactif ; son temps est précieux ; un «oui» est toujours une vraie preuve d'intérêt. Mme Bocchi-Wirman prévient aussi : il parle peu et «les silences font partie de la conversation» : ils correspondent au temps de la réflexion : ne

surtout pas les combler même si cela peut sembler déroutant pour les Latins que nous sommes !...

Les facteurs clés de la réussite : «Le bon produit au bon prix ou avoir un produit qui fait la différence en terme de qualité ou d'originalité ; ne pas hésiter à investir dans le marketing si la marque n'est pas connue, et bien sûr la ponctualité en toutes choses».

Après Turin en 2008, Séoul en 2010, Helsinki sera capitale du design 2012 : 1 000 projets ont été présentés ! Ubifrance Finlande ne sera pas en reste, projetant un pavillon section design sur le salon Habitare, salon sur lequel elle envisage déjà des rencontres acheteurs pour l'édition 2011 (2 au 4 septembre) : alors que la production domestique est limitée et l'intérêt croissant pour les produits sophistiqués, les marques françaises peuvent se positionner.

Autres rendez-vous proposés par la Mission Économique en 2011 :

Rencontres d'acheteurs dans la sous-traitance mécanique à l'occasion du salon de la sous-traitance industrielle AlihanKinta (Tampere 13 au 15 septembre). En octobre : rencontres dans le secteur de la franchise (On prévoit une augmentation de 43% du nombre de points de vente dans le secteur au cours des deux prochaines années), ou à



© C. Wier / UBI INTERNATIONAL COMMUNICATION

l'occasion du salon Mode et Beauté (21 au 23 octobre) (86% des produits achetés par les Finlandais sont des produits importés) ou encore Pavillon France sur le salon Wine, Food & Good Living (du 27 au 30 octobre) : le Finlandais consomme de façon saine et responsable (importance apportée au packaging, au recyclage, etc.) ; on constate un intérêt croissant pour des produits bio, nouveaux et innovants. Et rencontres de partenariats technologiques autour du «cloud computing» et des biotechnologies à l'automne. Mission de découverte du marché des marques de distributeurs en novembre.



Autour de l'énergie

■ Fondé en 1988, à l'origine un simple atelier de chaudronnerie, le groupe Efinor, dont le siège est à La Glacière (50), regroupe une dizaine de sociétés complémentaires œuvrant dans les métiers du métal. Efinor est amené à suivre les marchés internationaux des grands donneurs d'ordre pour lesquels elle travaille, particulièrement dans le domaine du nucléaire. Alexis Jourdain, directeur commercial, devait participer du 14 au 16 mars dernier à une mission en Finlande organisée par la filière I.T.I (Service Énergies – Environnement) et le bureau Ubifrance d'Helsinki. Il raconte.

En 20 ans Efinor est devenu une référence dans la métallurgie de pointe et les hautes technologies liées au travail du métal. «Aux quatre ateliers du début se sont rajoutés quatre bureaux d'études puis une branche maintenance». Le savoir-faire s'exerce dans des secteurs aussi variés que l'énergie (35% du CA), le nucléaire (25% du CA), la construction navale (20%), aéronautique et aérospatiale (10%), l'armement, la pétrochimie. Le groupe compte aujourd'hui 430 salariés pour un chiffre d'affaires global de 37 millions d'euros. «Nous sommes fiers de continuer à produire du Made in France». La société suit les grands donneurs d'ordre comme EDF ou AREVA dans leur développement à l'international et ce pour le secteur du nucléaire. C'est ainsi qu'Alexis Jourdain s'est rendu en Chine (où il a visité les réseaux EPR) en Angleterre... et dernièrement en Finlande.



Les besoins en énergie du pays sont très importants : de par les conditions géographiques (six mois d'enneigement), les distances et l'implantation d'industries fortement consommatrices comme celle du bois papier et de la métallurgie.

La mission avait pour objectif de permettre aux entreprises françaises et finlandaises de rencontrer les grands acteurs du domaine. Côté finlandais, les 3 grands électriciens, exploitants ou futurs exploitants nucléaires étaient réunis : TVO, Fortum, Fennovoima. Côté français, Areva et Alstom avaient répondu présents. 16 entreprises françaises et 25 finlandaises ont en outre pris part à l'événement, co-organisé avec FinNuclear, la fédération du secteur. «Les rencontres d'affaires/tables rondes organisées ont été particulièrement importantes. Les Finlandais sont à même de mettre en pratique leur savoir-faire ailleurs. Coréens, Russes, Américains proposent également des technologies».

«Nous étions en réunion plénière le lundi 14 mars lorsque l'on nous a appris que la catastrophe de Fukushima au Japon était classée en niveau 6» raconte Alexis Jourdain.

«Les réactions qui ont suivi ont été pragmatiques. C'est la transparence qui a prévalu». La visite du chantier en cours de construction d'Olkiluoto-3, le premier EPR au monde, dont la mise en service est prévue pour fin 2012 n'en a été que plus impressionnante et passionnante. «Areva et Alstom se sont montrés parfaitement ouverts et nous avons la plus grande liberté pour visiter l'ensemble de l'installation».

Si, pour le moment il est trop tôt pour dire l'impact de cette mission sur le marché, de surcroît dans le contexte très précis d'après mars 2011, «ce genre de rencontre à une échelle internationale permet de faire connaissance avec les acteurs majeurs et de constituer un véritable réseau d'échanges et de connaissances. Il a certes été question des projets finlandais mais aussi de ceux en Angleterre, en France... ; nous intervenons aussi pour Flamanville et avons pu faire un croisement entre les états d'avancement des deux projets». «Notre participation a de surcroît permis à Efinor d'être désormais identifié au niveau des marchés internationaux».

«La délégation française comptait peu d'entreprises normandes», regrette Alexis Jourdain. Efinor participe activement à Nucléopolis, filière toute neuve (6 mois à peine) et très attendue «Le nucléaire en Normandie existe depuis 50 ans !» 2011 devrait être importante en terme de projets.

M. Jourdain ne peut qu'encourager les entreprises à participer à ce type de mission d'autant que, in fine, aides déduites «cela ne revient pas plus cher que d'aller à Aix-en-Provence ! et on y rencontre des acteurs incontournables majeurs mondialement connus».



duplication de CD et DVD, gestion de stocks, expéditions... n'attendez pas d'être à saturation.

Vous avez déjà expérimenté le stress des bouclages difficiles, les supports informatiques capricieux... Vous connaissez l'angoisse des expéditions de fin de journée, la difficulté de suivre un stock en temps réel...

Avez-vous déjà imaginé qu'à votre porte la solution existe pour ranger ces situations dans la catégorie mauvais souvenirs ? Non ? Alors nous avons des choses à nous dire, appelez-nous !

Replitec
DUPLIQUER C'EST S'IMPLIQUER

P. A.T. de la Vaine - 27 rue Alfred Kastler - 76130 Mont-Saint-Aignan
tél. 02.35.12.20.12 - fax 02.35.12.20.19 - replitec@replitec.com - www.replitec.com



De l'art de rester propriétaire de ses créations

■ Une des missions du Conseiller Innovation dans nos CCI de Région concerne la sensibilisation et les préconisations sur la propriété intellectuelle*.

Petit bréviaire de rappel de ce que la propriété intellectuelle recouvre (ci-dessous) et témoignages des sociétés Le Trèfle Bleu, ACG et Normalab.

■ **Les interventions des CCI de Région en Basse et Haute-Normandie se présentent sous forme de services à destination des PME :**

ateliers d'information, «pré-conseils» sur la stratégie de protection la mieux adaptée à l'entreprise, «premières infos» sur les outils et enjeux de la propriété industrielle.

La Basse-Normandie propose également des prestations personnalisées, telles que : état de la technique, étude de nouveauté, sondage d'antériorité de brevets ou, également, surveillance des brevets publiés dans des domaines précis (ou par les concurrents). (La plupart de ces prestations sont gratuites pour les PME lorsqu'elles sont prescrites par un conseiller de la CCIT concernée).

De son côté, l'équipe haut-normande réalise avec l'entreprise son pré-diagnostic "propriété industrielle", outil de l'INPI gratuit pour l'entreprise. Véritable démarche d'aide à la décision pour un dirigeant, le «pré-diag PI» lui permettra d'évaluer les enjeux de la propriété intellectuelle pour sa société : deux rencontres sont organisées à l'issue desquelles un rapport de préconisation est remis. À ce dispositif, s'ajoutent en

Haute-Normandie les permanences gratuites organisées par les CCI Territoriales au plus près des entreprises.

*Pour rappel, le terme générique propriété intellectuelle recouvre la propriété industrielle, les droits d'auteur et les droits voisins. En ce qui concerne la propriété industrielle, marque, brevet ou dessin&modèle, permettent un monopole d'exploitation sur un territoire donné. Par l'extension de ces titres dans les principaux pays commercialement visés, l'entreprise sécurisera ses accès aux marchés internationaux ; Il est recommandé cependant de déposer au préalable en France. Il existe trois voies pour l'extension des titres à l'international : la voie nationale (dans chaque pays visé), la voie «régionale» : UE, Asie, Afrique... (pays regroupés) et la voie internationale (procédure unique auprès de l'OMPI).

Le dépôt d'une demande de brevet divulgue l'innovation... et le titre final sera délivré au bout de 2 ans au minimum... Dans le choix d'une telle démarche, il s'avère judicieux de peser le pour et le con-

tre, chaque cas est spécifique. Il existe aussi des bases de données de l'ensemble des données publiées permettant de surveiller les concurrents ainsi que l'état de l'art.

Cela peut aussi coûter cher : mais c'est à considérer comme un investissement et à inscrire dans une stratégie. Une action judiciaire en contrefaçon de brevet coûte entre 30 et 150 000 euros en France, et aux USA, jusqu'à 50 fois plus (pour les deux parties) !... et nul n'est à l'abri d'être «contrefacteur sans le savoir» ! Des aides financières sous conditions sont envisageables concernant les brevets.

Quatre conseils de base sont à délivrer : garder le secret, se constituer des preuves de création, faire signer des accords de confidentialité et se prémunir avec une protection adaptée. Et il est recommandé de ne pas faire l'impasse sur un conseil (en propriété industrielle ou avocat spécialisé) pour préparer le dépôt.

kempf@haute-normandie.cci.fr
Tél : 02 35 88 38 39
guy.le.roux@basse-normandie.cci.fr
Tél : 02 31 54 40 28



En partenariat avec le Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche de la ruralité et de l'aménagement du territoire, **UBIFRANCE** réalise une veille intitulée

UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

« Entre crise et reprise : Où exporter en 2011 ? »

Cette version 2011 de la veille réalisée par le service **Agrotech d'UBIFRANCE** fournit aux exportateurs des clés pour affiner leur approche des principaux marchés dans un commerce mondial en pleine mutation.

Vous pouvez recevoir gratuitement la version numérique de ce document en vous adressant à vos délégués régionaux :

Alain JACQUET en Basse Normandie : alain.jacquet@ubifrance.fr

Alexis CAILLE en Haute-Normandie : alexis.caille@ubifrance.fr



**ENTRE CRISE ET REPRISSE
OÙ EXPORTER EN 2011 ?**
L'avis des experts du réseau
agroalimentaire d'UBIFRANCE

En partenariat avec le Ministère de l'agriculture,
de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité
et de l'aménagement du territoire

Bleue comme l'ardoise

■ **Catherine Pirim a une passion :** l'ardoise, tout particulièrement l'ardoise d'Angers, en provenance de Trélazé, un matériau naturel et étanche, ne gelant pas et qui «looke tout de suite un décor». Elle en connaît la matière, elle en a travaillé les usages. Depuis 2 ans et désormais installée à Thiberville, Catherine taille, retaille et conçoit meubles et objets. Elle crée sa société : Le Trèfle Bleu en août 2008. Objectif : se positionner comme marque internationale.

La société répond à des commandes privées en France (boutiques, hôteliers, restaurateurs) mais aussi au-delà de nos frontières : elle vient de réaliser un restaurant à Saint-Maurice en Suisse et a un projet en Sardaigne.

«Je ne veux pas remuer des jardinières ou des meubles qui pèsent une tonne» explique Catherine Pirim qui a voulu faire de l'ardoise un matériau léger. Travaillant dans le domaine de la décoration depuis 25 ans et passionnée par le carrelage, elle en a alors imaginé une utilisation en placage : un an de recherche, de «faire puis refaire» pour en extraire le mieux, un savoir-faire unique qui est en lui-même une innovation : «la force et l'idée sont là» une vraie matière mais pas de poids. L'ardoise doit se travailler avec soin et patience puis il faut des traitements spécifiques et sophistiqués pour obtenir un « joli produit».

À partir de quoi Catherine conçoit des meubles (tables, consoles, bancs, poufs), jardinières... privilégiant l'«outdoor» (l'ardoise s'y prête tout à fait) et des objets (assiette, beurrier, corbeille à pain, porte verrines, plats, porte couverts...) : la société fournit le Royal Monceau pour lequel elle a conçu des assiettes en 3D au galbe superbe.

Le Trèfle Bleu emploie aujourd'hui «à peine» 3 personnes : tout le monde taille, découpe. Catherine travaille aux prototypes et au final. Ne souhaitant pas se positionner dans le créneau de la pièce unique, la société s'est fixé un objectif : créer pour faire de la production ; et du 100% français, il va de soi.

Ce savoir-faire, Catherine Pirim, apparentée à une famille de scientifiques, a bien compris qu'il était nécessaire de le protéger. «Je ne suis pas dupe des risques des contrefaçons et en connais d'avance les auteurs, explique-t-elle. Je souhaite d'abord pouvoir continuer à créer et que personne ne m'empêche de faire mon travail».

Madame Pirim a pu bénéficier du «pré-diagnostic "propriété industrielle" diffusé par l'INPI. Le conseiller innovation de la CCI de Région «a examiné la production, fait des recherches sur la concurrence»... Un document de synthèse avec des fiches de méthodes et de conseils a été remis à l'entreprise : depuis, «tout stagiaire et personne de passage signent un engagement de confidentialité».



«Je dépose régulièrement des modèles (une vingtaine selon les années). C'est facile, pas cher. Je ne fais pas de publication mais un dépôt simple. À travers des enveloppes Soleau*, le savoir-faire peut être explicité et daté».

Madame Pirim s'interroge à nouveau : avec les copeaux d'ardoises provenant des découpes, elle a eu l'idée de créer des vases ou cache-pots en forme de boules ; elle a conçu là une nouvelle matière dont elle compte bien parler à son conseiller en innovation. D'autant que ces nouveaux objets seront présentés du 27 au 29 mai prochains au salon Jardins Jardin qui se tiendra aux Tuileries à Paris.

Nouveau défi maintenant que la «technique est maîtrisée» : trouver le réseau de distribution le mieux adapté... «Chaque client pousse à aller plus loin». Certes Le Trèfle Bleu bénéficie d'un solide carnet d'adresses dans le «monde de la déco» (grâce à Alberto Pinto, on retrouve même nos ardoises sur Park Avenue à New York). «Je suis passée de décorateur à fabricant, visant le haut niveau : faire connaître la marque y compris au-delà de l'hexagone ; maintenant que nous avons acquis quelques belles références, nous allons veiller aussi à «développer notre quartier».

**Sans être un titre de propriété industrielle, l'enveloppe Soleau, produit de l'INPI, permet de dater de façon certaine la création d'une œuvre et d'identifier l'auteur. C'est incontestablement une preuve.*



L'avance technologique avant tout

■ L'entreprise ACG installée à Tinchebray est spécialisée dans l'étude et la réalisation de machines spéciales et d'automatismes pour l'industrie. ACG a conçu le MEPS (Mise à l'Eau en Ports à Sec) un dispositif automatisé de mise à l'eau pour bateau de plaisance. Solution dont sont équipés aujourd'hui les ports du Crouesty, Fécamp, Dieppe et protégée par un brevet européen.

La société réalise un chiffre d'affaires annuel de 7 millions d'euros et emploie 48 personnes. Elle travaille pour les industries automobile, métallurgique, cosmétique etc. Sa clientèle est basée sur le territoire français avec cependant quelques clients européens (autour de 10% du CA).

L'idée du MEPS est partie de l'observation des problèmes (variation des niveaux d'eau) que rencontrent les plaisanciers pour mettre et sortir de l'eau leurs embarcations dans les ports à sec.

Soutenue par l'ANVAR (aujourd'hui Oséo), accompagnée par la CCI, ACG a recherché une solution efficace pour mettre et sortir les bateaux de moins de 7 mètres en à peine 4 minutes. Ce nouveau type d'ascenseur pour bateau allie gain de temps, sécurité



et confort. Le MEPS est né de la collaboration avec les ports de plaisance et de l'expérience d'ACG dans le domaine des machines spéciales. Un prototype a été installé au port de Crouesty dans le Morbihan. Ce système est protégé par un brevet européen depuis début 2008.

Christian Garnier, dirigeant de la société, ne se sent pas pour autant intouchable. Il explique :

«Si notre idée n'est pas reprise, ce n'est pas dû au brevet mais à notre connaissance sur le produit. Une protection ne vaut rien, être le premier est nettement plus efficace. Il faut toujours avoir une avance en développement et innovation. Si les brevets échouent, c'est que derrière, il n'y a pas de vrais indus-

triels. C'est l'activité industrielle qui prime». Chaque année, il paie une redevance de 800 euros, un brevet protège 20 ans.

Aujourd'hui la société a un peu partout 7 ou 8 projets en cours notamment vers l'Angleterre. «De surcroît, un brevet vous enferme» regrette-t-il «de par son caractère confidentiel, il ne peut pas être mis en concurrence dans un appel d'offres».

M. Garnier aime les ports, tous uniques, «sans concurrence entre eux». Son appartenance à la Fédération nautique normande est pour lui une grande satisfaction, il y trouve écoute et appui.

■ www.acg-automatismes.com

■ Avec l'installation en janvier dernier d'une antenne à Rouen dans les locaux de Seinari, l'INPI renforce sa présence territoriale. L'antenne de Haute-Normandie est la 22^e implantation de l'Institut en région.

Antennes INPI

- Haute-Normandie : Raphaëlle Krummeich 73 rue Martainville à Rouen
- Basse-Normandie : Céline Couroux - Citis - Le Pentacle, Avenue de Tsukuba à Hérouville-Saint-Clair

www.inpi.fr

Tél : 0 820 213 213

Le pré-diagnostic PI : un outil d'information «très bénéfique»

■ Benoît Ecrepont est président de la société Normalab située à Lintot et spécialisée dans le développement et fabrication d'appareils d'analyses utilisés dans les laboratoires de contrôle qualité des industries pétrolière, pétrochimique, cosmétique, pharmaceutique, bios carburants. Le CA Export est supérieur à 70%.

La société a bénéficié du pré-diagnostic "propriété industrielle", «Ce travail réalisé en plusieurs étapes avec le conseiller innovation nous a été d'une très grande utilité : cela nous

a permis de nous pencher sur des sujets auxquels nous n'avions pas porté d'attention ; nous avons été sensibilisés à la nécessité de déposer des brevets mais aussi à savoir analyser les brevets de nos concurrents avant tout développement».

Aujourd'hui la société fabrique selon des normes standard très précises «laissant peu de latitude à l'inventivité» mais Monsieur Ecrepont a bien mesuré l'importance en cas de véritable innovation d'un dépôt de brevet au moment opportun, il pourra en maîtriser alors en toute lucidité les retombées.

■ www.normalab.com

COMPTEZ-NOUS DANS VOTRE EQUIPE

À la Société Générale, il n'y a pas de grands ou de petits clients, seulement des projets à concrétiser et des hommes à accompagner. C'est pourquoi nous mettons au service de votre PME l'expertise que nous proposons aux grandes entreprises. C'est ça l'esprit d'équipe.



DEVELOPPONS ENSEMBLE

L'ESPRIT  SOCIÉTÉ
D'ÉQUIPE GÉNÉRALE

Oseana - Europa, sur le vif

■ 76 entreprises des îles de l'Océan Indien (dont 70 malgaches) sont venues à la rencontre de 127 entreprises européennes (parmi lesquelles 65 normandes) du 2 au 4 mai 2011. Rencontres au fil de l'événement.

■ J -1

• Au dîner d'ouverture Frédéric Peloux se retrouve assis à côté d'une personne de Madagascar dont le métier est le lait... idéal pour la SNEP spécialisée dans les films plastiques pour conditionnement automatique et dont 30% de l'activité est réalisée en Afrique, «zone à l'environnement géo-politique de plus en plus compliqué». Alors pourquoi pas Madagascar (et ses «20 millions d'habitants») jusqu'ici pratiquement pas prospectée ?

3 mai 2011



■ 10 h.

• Bruno Coanet, société **Caesa**, PRIMEX Insertion Jeune V.I.E. et Export 2010, en est à son second rendez-vous programmé. Ses commentaires : «Très bon premier rendez-vous ; cela peut très bien aboutir», couac pour le second où il se retrouve avec la filiale d'un concurrent français... La société qui conçoit et équipe des établissements de santé en Afrique est là pour étendre son réseau de distributeurs. Caesa a des filiales au Burkina Faso et au Sénégal. Face à une montée des turbulences sociales, elle projette d'élargir le nombre de pays où être présent «afin de répartir les risques». Si le Sénégal reste relativement calme, on ne peut en dire autant du Burkina Faso actuellement assujéti au couvre-feu et secoué par de violentes manifestations depuis le mois de mars.



■ 10 h. 15

• Bruno Aubrun est à la recherche de nouvelles sources d'approvisionnement pour sa société d'import-export **Arom'essence** (Gainneville) : il se fournit auprès de Madagascar, Tahiti, Mexique, Nouvelle Guinée et Inde et réexporte vers 35 pays. 75% de la production de vanille est malgache. Il en est à son deuxième rendez-vous et a rencontré ce qu'il était venu chercher : un contact aux Comores, de surcroît orienté bio et équitable. «Nous avons un manque de contact à la source concernant l'équitable». Il vient de le trouver. Il lui reste encore 4 rendez-vous programmés.



■ 10 h. 30

• Heritsiory Ranohatra est directeur commercial de **Sanitec** et a un programme de 18 rendez-vous ; cette société malgache spécialisée dans le forage à haute densité, produit des dispositifs sanitaires dans son usine à Analamalotra Tamatave à partir des matières premières locales ; elle est unique pour la production en porcelaine.

Objectif pour ce premier déplacement à Rouen : «Percer le marché européen» ; un premier contact doit se rendre à Madagascar pour voir ses productions.



■ 11 h.

• Yvon Boittout DG de **Senard Fonderie-Mécanique** (Maromme) est un fidèle du club ENA* Sa société, prestataire de services et dont le cheval de bataille est «2 métiers, fonderie de métaux et mécanique générale, sur un seul site», travaille indirectement avec le Sénégal et le Cameroun. Elle souhaite sélectionner avec soin ses pays partenaires.

Premières impressions après 2 rendez-vous : «Très bon contact» pour le premier ; moins bien ciblé pour le second mais M. Boittout a joué les intermédiaires en trouvant un contact de ses connaissances. «Les réels besoins en industrie à Madagascar sont très importants». «Les Malgaches ont de l'or dans les doigts».

■ 12 h.

• Monsieur Christophe Lachevre, Dresser Rand vient de terminer son 5^{ème} rendez-vous : son premier contact est aussi Président de CCI et lui ouvre donc un bon carnet d'adresses. À l'issue du second rendez-vous une opportunité se présente pour la fourniture d'un alternateur entraîné par une turbine vapeur. Société américaine dont le siège Europe est basé au Havre, Dresser Rand est un fabricant de premier rang mondial de machines mécaniques tournantes dédiées à l'industrie pétrolière, énergétique, agro-alimentaire et pétrochimique, elle assure une prestation complète depuis la fourniture des équipements, l'installation, la mise en service et les activités de service après ventes sur site. Son activité en Afrique (Nord et subsaharienne) représente 15% du CA.

«Nous disposons d'une base à proximité de Johannesburg. Nous sommes présents à la Réunion, à Maurice, aux Seychelles, au Mozambique mais pas à Mada... lacune d'autant qu'à «Mada» il y a toute l'eau qui convient à son process industriel. «Madagascar est un pays émergent où nous souhaitons nous positionner». Quant à l'initiative Oseana - Europa : quel potentiel à une heure de voiture du Havre !



■ 14 h.

• Guillaume Julien entame son 6^{ème} rendez-vous (sur 15 !) et envisage de poursuivre avec l'un d'entre eux. Fabricant historique de tissus techniques Rai-Tillières installé à Rai (61) réalise des filtres pour retirer l'eau de la matière et travaille pour les secteurs des mines, de l'eau, de l'agro-alimentaire et de la papeterie. 40% du CA est réalisé à l'export. Et en Afrique : avec Tunisie, Maroc, Égypte, Algérie, Afrique du Sud.

Membre du club ENA*, M. Julien a participé à Africa - Europa l'année dernière. Première impression : Oseana - Europa est «encore plus orientée business». Son objectif : trouver un distributeur dans le domaine de l'eau. «Il est aussi intéressant de pouvoir voir ce qui se fait, quelles sont les opportunités. Ce genre d'expérience de surcroît subventionnée** est totalement à prendre».

Il vient aussi de mettre en relation 2 sociétés : «On n'est pas là que pour recevoir».



4 mai 2011

■ 16 h.

• ...1 055 rendez-vous de 25 minutes avaient été ainsi programmés tout au long de ces 2 journées. Mais comme nous l'a redit en fin de partie notre témoin de 10h. 15, Bruno Aubrun, c'est bien plus que "4 rendez-vous" qui l'attendaient ensuite.

Tous se sont croisés lors des déjeuners ou des soirées, ont échangé à "l'espace café" ou, bousculant un peu le jeu, se sont spontanément dirigés vers quelques-unes des 76 tables attribuées aux entreprises des îles de l'Océan Indien. C'est dire l'effervescence studieuse qui a prévalu.



* Club Échanges Normandie Afrique

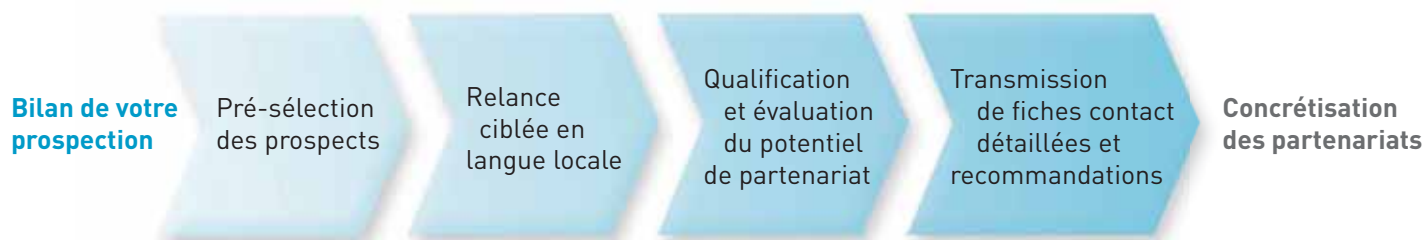
** Oseana - Europa a été réalisée avec l'appui technique et financier de Pro€invest, programme du groupe des États ACP et de l'Union Européenne.



Savoir multiplier les contacts à l'international, c'est bien...

Pouvoir distinguer les plus prometteurs, c'est mieux !

Trier, sélectionner, relancer... qualifier ses contacts à l'international, c'est souvent long et complexe. Et si vous laissiez la nouvelle offre UBIFRANCE **Suivi de Contacts** vous guider vers les prospects les plus pertinents ?



Suivi de Contacts : les résultats suivent !

Vos contacts en région:

Alexis CAILLE
Délégué Régional Haute Normandie
alexis.caille@ubifrance.fr
02 35 14 37 45

Alain JACQUET
Délégué Régional Basse Normandie
alain.jacquet@ubifrance.fr
02 31 54 40 18



Préparez dès maintenant votre participation aux salons d'Automne

■ **C'est le moment** de retenir votre place sur les stands collectifs haut-normands que CCI International Normandie organise sur les salons Midest et Pollutec.

Midest, vitrine mondiale des savoir-faire en sous-traitance industrielle se déroulera du 15 au 18 novembre 2011 à Paris Nord Villepinte. Rendez-vous incontournable entre donneurs d'ordres et sous-traitants, le salon Midest permet aux fabricants, équipementiers et assembleurs de rencontrer les fournisseurs de solutions en transformations des métaux, plasturgie, électronique, microtechnique et services à l'industrie. 1 712 exposants en 2010 dont 39% internationaux, 37 pays représentés.

Pollutec se tiendra du 29 novembre au 2 décembre 2011 à Paris Nord Villepinte. Regroupant les acteurs innovants dans l'environnement, ce salon est «the place to be» pour les entreprises et collectivités se positionnant sur les marchés d'avenir liés aux nouveaux enjeux environnementaux et énergétiques.

Parallèlement CCI International Normandie propose une participation sur le Pavillon France de la version marocaine qui se déroulera du 26 au 29 octobre à Casablanca. Depuis son lancement en 2009 et après une seconde édition couronnée de succès, ceci dans un contexte national très favo-



nable, Pollutec Maroc a confirmé sa place de rendez-vous régulier du secteur de l'environnement.

Rappelons l'intérêt d'exposer sur ces stands personnalisés au sein d'un espace collectif régional attirant un maximum de visiteurs. Vous bénéficiez d'une formule clé en main à des tarifs avantageux et où tout est pris en charge : réservation de l'espace, prestations techniques, montage et aménagement du stand, promotion ; pour les salons à l'étranger : également organisation des

déplacements, encadrement et préparation avec le Conseiller en Développement International Expert du pays, organisation de rendez-vous ciblés...

Le cœur léger, vous pouvez ainsi vous consacrer uniquement à votre action commerciale pour élargir votre portefeuille de prospects et clients !

Informations et inscription au : 02 35 14 38 80
tirard@haute-normandie.cci.fr

www.midest.com
www.pollutec.com



Pollutec Maroc-Casablanca 2011 Salon de l'équipement, technologies et Services de l'environnement

Pollutec
MAROC 2^e International exhibition
of Environmental technologies,
Engineering and services

Le salon Pollutec est le rendez-vous incontournable pour les professionnels de l'environnement au Maroc :

Du 26 au 29 octobre 2011

Plus de 350 exposants, 11 000 m² d'exposition, 7 300 visiteurs en 2010

Rejoindre le Pavillon France est un moyen efficace pour :

- Réduire vos coûts de participation
- Concentrer vos efforts sur vos rendez-vous
- Détecter les opportunités commerciales



Contacts / Inscription :

Véronique CREZE : creze@haute-normandie.cci.fr / Tél : 02.35.14.38.78



Appuyez-vous sur votre « apprenti commerce international »

■ Les formations à l'apprentissage délivrées par l'Université ne sont pas forcément connues des entreprises.

Pourtant il y a là une formule des plus efficaces. Stéphane Gautier, Directeur du Centre de Formation par Apprentissage à l'université de Rouen a le souci de « trouver le meilleur ancrage possible d'un enseignement de haut niveau avec le monde de l'entreprise » permettant à l'étudiant de se mettre en situation réelle et de faire bénéficier celle-ci de ses connaissances en marketing, linguistique, communication, droit international, management logistique...

L'entreprise primo-exportatrice qui se lance dans une procédure NEO puis rejoint StrateX peut être en manque de temps voire de compétences pour initier de telles démarches : l'aide est là mais les moyens manquent pour réaliser une brochure, préparer le salon, assurer le suivi... Le CFA de l'université de Rouen a mené une réflexion commune à cet effet avec CCI International Normandie.

De niveau bac+3, la licence Pro Commerce International vise à apporter la meilleure qualification à des étudiants rigoureusement sélectionnés qui peuvent être, en alternance dans l'entreprise un « véritable booster » pour celle-ci. (Et ceci pour un coût modique : 600 à 700 euros par mois).

Philippe Demarest, professeur associé dont le métier est l'accompagnement à l'international, actuellement tuteur de 3 étudiants en « licence Pro » confirme : « L'université a entamé sa révolution ; on n'est pas sur une autre planète ». Les diplômés se veulent adaptés aux problématiques. « Nous proposons une licence parfaitement adaptée aux besoins de l'entrepreneur ».

Dans le cadre de ce cursus, les élèves ont notamment pour mission une étude du marché potentiel en France pour le compte d'entreprises anglaises ; projet qu'ils mènent de A à Z jusqu'à la présentation à Manchester (notre photo) devant l'entreprise de son potentiel. Expérience unique selon les termes de Lucille, étudiante, qui témoigne : « Nous avons été confrontés à un vrai contexte professionnel... Le meilleur moyen d'apprendre est sur le terrain ».



stephane.gautier@univ-rouen.fr
Tél : 02 35 14 60 68

Renault mène actuellement en Seine-Maritime une action visant à aider les entreprises exportatrices dans le développement de leurs projets à l'export.

Au-delà d'un cofinancement pour un voyage de prospection à l'étranger, le constructeur via son expérience sur certains marchés peut aider à développer les ventes à l'export. Cette mesure s'adresse à tout type d'entreprise des bassins de Rouen et du Havre quelle que soit son activité.

Pour plus d'informations :
pavoyer@altdia.fr
P-A Voyer 01 44 91 56 00
ou 06 69 76 80 46



Break-Fast OSEO-UBIFRANCE

OSEO et Ubifrance proposent le Prêt Pour l'Export pour aider les entreprises au financement de leur activité à l'International

Participez au Break-Fast organisé le :

Mercredi 8 juin à la CCI d'Evreux à 8h30

- Présentation des produits OSEO pour accompagner le développement des entreprises à l'International
- Présentation du Prêt Pour l'Export Oseo-Ubifrance
- Témoignage d'entreprise



UBIFRANCE
ET SES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

Contact / Inscription :

Marie-Claude BERNIS : bernis@haute-normandie.cci.fr / Tél : 02.35.14.38.89

Témoignage d'entreprise



Tremplin Amérique du Nord

■ **Comme en 2010**, les Conseillers du Commerce Extérieur pour la France et Ubifrance, proposent aux entreprises de participer à une opération de grande envergure en Amérique du Nord en février 2012.

Cette opération se déroulera en deux phases :

1^{ère} étape :

Un séminaire «Road Show» sera organisé en Basse-Normandie le 29 septembre prochain.

Ce séminaire organisé dans plusieurs villes de France, vise à mieux faire connaître les marchés nord-américains (opportunités et pratiques des affaires) à toutes les PME intéressées.

À l'issue de la séance plénière, des rendez-vous individuels seront organisés avec les représentants des Missions Eco-

nomiques d'Ubifrance, les CCEF (Comité USA), CCI International Normandie et la Coface.

Les Missions Economiques, les CCEF examineront les dossiers de candidature des entreprises présentes et sélectionneront celles qui participeront à la sélection nationale.

2^{ème} étape :

Les entreprises retenues au niveau national partiront en février 2012 en Amérique du Nord.

Nous reviendrons vers vous avec plus de détails sur cette étape dans le prochain numéro de votre revue.

Contact :

michelle.vauclin@basse-normandie.cci.fr

Tél : 02 31 54 40 24

Radioscopie haut-normande

■ **Orexport, l'observatoire régional de l'export (CCI de Région Haute-Normandie) vient pour son numéro 1 d'étudier l'activité exportatrice en Haute-Normandie.**

La Haute-Normandie figure parmi les économies régionales les plus tournées vers l'international. Avec 57 milliards d'euros échangés avec l'étranger en 2010 (26,4 pour les exportations et 30,5 pour les importations), elle se positionne à la 5^{ème} place pour le commerce extérieur.

D'autre part, la région a montré sa capacité à rebondir après la crise et a fait preuve d'un certain dynamisme sur le marché international puisqu'en 2010, les exportations ont enregistré une hausse de 16,6%.

Les destinations des exportations haut-normandes sont plus diversifiées que pour la moyenne des régions françaises. Notre région figure ainsi parmi les plus tournées vers les zones non européennes (l'Europe concentre seulement un peu plus de la moitié des échanges en Haute-Normandie contre près de 70% pour la France métropolitaine).

Autre spécificité haut-normande, l'Afrique et plus précisément l'Afrique du Nord et l'Afrique subsaharienne sont des destinations privilégiées. En effet, si la Haute-Normandie se place au 6^{ème} rang des régions exportatrices toutes zones confondues, elle occupe la 2^{ème} place pour les exportations en direction de l'Afrique. Ces dernières sont majoritairement destinées aux pays du Maghreb (7% des exportations régionales).

La Haute-Normandie se distingue également par sa forte présence dans les échanges nationaux dirigés vers l'Amérique et notamment ceux destinées aux pays du Mercosur (Brésil, Argentine, Uruguay et Paraguay).

Afin de compléter cette analyse, Orexport passe au peigne fin 140 entreprises (enquête Commerce International 2010) et analyse leurs profils par filière et par zone.

■ www.drakkaronline.com

Deauville G8



© CID Deauville - F. Castel

■ Les jeudi 26 et vendredi 27 mai, le Président Nicolas Sarkozy accueillera à Deauville les chefs d'État du G8. C'est une nouvelle fois un zoom porté sur la cité normande qui vient d'obtenir la norme Iso 9001 pour son front de mer.

Le développement de l'aura internationale de Deauville s'inscrit dans une politique volontariste menée depuis une trentaine d'années. Village de villégiature, c'est aujourd'hui un pôle culturel, touristique, économique, sportif qui s'inscrit pleinement dans l'organisation des villes de demain.

De la création du Centre International de Deauville (C.I.D) en 1992, à la construction du Pôle International du Cheval (PIC) en 2010 au futur quartier de la Presqu'île de la Touques, Deauville se positionne, forte de son histoire, comme une ville à taille humaine chaleureuse et accueillante, mais aussi compétitive et entreprenante, au regard des nouvelles exigences internationales.

La sélection d'Enterprise Europe Network



■ **LIFE+ pour 2011 (2011/C 62/07)**
Le présent avis couvre les thèmes suivants :

- LIFE+ Politique et gouvernance en matière d'environnement
Changement climatique, qualité de l'eau, de l'air et du sol, environnement urbain, bruit, substances chimiques, environnement et santé, ressources naturelles et déchets, forêts, innovation, approches stratégiques.

- LIFE+ Nature et biodiversité
Objectif : protéger les systèmes, habitats naturels, faune et flore sauvages, en vue d'enrayer la perte de la biodiversité, y compris la diversité des ressources génétiques au sein de l'Union européenne.

- LIFE+ Information et communication
Objectif : assurer la diffusion d'informations sur les questions environnementales et la sensibilisation à ces questions, y com-

pris en ce qui concerne la prévention des incendies.

Délai de soumission aux autorités nationales : le 18 juillet 2011
Délai de soumission à la Commission : le 9 septembre 2011

Informations :
<http://ec.europa.eu/environnement/life:funding/lifepius.htm>

Appels à propositions

■ **CIP-ICT PSP-2011- (2011/C 64/07)**
Programme de soutien à la politique en matière de technologies de l'information et des communications dans le contexte du programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité (2007-2013).
Délai de soumission : 1^{er} juin 2011

Informations : http://ec.europa.eu/ict_psp

■ **EACEA/07/11 6 2011/c 106/04**
Amélioration de la formation professionnelle permanente des professionnels du secteur audiovisuel afin de leur donner savoir-faire et compétences nécessaires à

la création de produits concurrentiels sur le marché européen et les autres marchés.
Délai de soumission : 15 juin 2011

Informations : <http://ec.europa.eu/culture/media/programme/training/forms/index-en.htm>

Offres de coopération : BBS - BCD

BBS : Bulletin Board System

Réf. : 11 DK 20B7 3KNT :

Une société danoise ayant inventé un système de faible puissance sans fil d'antivol pour ordinateurs, écrans plats et autres appareils électroniques recherche un investisseur qui possède un savoir-faire dans le domaine (secteur de l'énergie ou la sécurité).

Réf. : 11 PL 63AU 3KQN :

Une succursale d'une société en Pologne (Base Silésie) fabricant des composants pour automobile cherche un partenaire pouvant concevoir et fabriquer un test pour tuyau

pneumatique raccord d'étanchéité. Ce test de joint en caoutchouc doit pouvoir simuler une période d'utilisation de 10 années. La technologie recherchée doit être totalement développée et prête à être appliquée.

Réf. : 11 IT 55Y2 3K75 :

PME italienne ayant breveté des compositions pharmaceutiques sous forme de micro-émulsions dans laquelle les principes actifs sont diazabicyclique, heptane, octane, nonane et décane composés recherche compagnies pharmaceutiques ou organismes de recherche pour développement de licence.

BCD : Business Co-operation Database

Réf. : 20110325027 :

Société suédoise spécialisée dans la fabrication de conteneurs pour les déchets cliniques et médicaux est à la recherche d'agents / représentants ou distributeurs en Europe. Tous les contenants sont conformes aux exigences de UN3291.

Pour tout renseignement :

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

Entrez dans l'univers Netvibes !

Une mine d'informations pour les futurs exportateurs.

Les portails de veille Netvibes permettent d'être informé en temps réel des nouveautés sur un pays, un secteur, un marché...

À partir de sa connaissance pointue des sources, l'Observatoire international de CCI International Normandie a configuré quatre univers de veille où vous retrouverez l'actualité économique d'un pays (croissance, inflation, conjoncture), les sources d'informations essentielles pour l'exportation (documents d'accompagnements, droit de douane, TVA), les types de sociétés

présentes dans ces pays (bureau de représentation ou filiale), la réglementation applicable à vos produits (licences), les dates des prochains salons, des données sectorielles, les bases de données permettant de rechercher des prospects, des informations pratiques pour préparer votre déplacement...

Tout cela sur une seule page, organisée en différentes catégories.

Découvrez dès à présent les univers de veille de CCI International Normandie :

• CAP Chine : <http://www.netvibes.com/capchine>

• CAP Inde : <http://www.netvibes.com/capinde>
• CAP Russie - CEI : <http://www.netvibes.com/caprussie-cei>
• CAP Algérie - Maroc : <http://www.netvibes.com/capmaroc-algerie>
Un site à mettre dès maintenant dans vos favoris !

En savoir plus :

• ccavelan@havre.cci.fr - Tél. : 02 35 55 27 11
(Observatoire international/CCI Le Havre)
• taude@haute-normandie.cci.fr
Tél. : 02 35 14 38 91
(Observatoire international/CCI Rouen)

FICHE EXPORT N° 98

Les services de presse d'Ubifrance à l'étranger

Ubifrance propose toute une gamme de produits d'appuis à la communication des entreprises. Trop souvent ignorés, les Services Presse d'Ubifrance proposent des prestations ciblées réalisées par des professionnels

LES PRESTATIONS

■ Le communiqué de presse

Pour promouvoir à l'étranger vos produits ou services auprès d'une large cible de médias de tous supports : papier et Web. Il est avant tout porteur d'une nouveauté, d'une actualité.

■ Le dossier de presse

Il conforte votre notoriété sur vos marchés cibles.

Par une approche directe et personnalisée des revues leaders, il fournit aux journalistes des informations détaillées sur votre entreprise et vos produits. Il s'accompagne d'échantillons lorsque le produit le permet.

■ La conférence de presse

Vous rencontrez localement plusieurs journalistes de la presse spécialisée et leur présentez une actualité importante concernant votre entreprise et votre démarche à l'export.

Ubifrance sélectionne les médias adaptés selon votre programme et votre secteur d'activité. Ce type d'événement est particulièrement conseillé pour le lancement d'un nouveau produit.

■ Le rendez-vous avec des journalistes

Il permet de présenter une innovation ou un événement à des journalistes de la presse spécialisée, dans le cadre d'une formule qui favorise les échanges approfondis. Ubifrance sélectionne et coordonne l'invitation faite aux journalistes, puis traduit votre programme.

■ Le voyage de journalistes en France

Vous souhaitez faire découvrir votre entreprise à un petit groupe de journalistes étrangers.

Ubifrance sélectionne et invite les journalistes, assure la coordination du voyage en amont et vous conseille sur votre programme.

■ Les opérations «Networking-Cocktail»

Cet événement ponctuel et ciblé met en relation une ou plusieurs entreprises françaises avec une sélection de journalistes, institutionnels et partenaires, prédéfinies par la Mission Économique.

Par son côté informel, il favorise les échanges et permet de vous faire connaître, de rencontrer de nouveaux prospects ou de promouvoir un nouveau produit.

■ Le conseil média

Il vous aidera à définir la stratégie média la plus adaptée sur des marchés étrangers.

Ubifrance recommande une liste de supports dans la presse papier ou Web afin d'optimiser vos parutions : annonce ou publi-reportage.

■ Le kit de présentation export

Il présente votre entreprise et son offre de manière valorisante, lisible et adaptée aux spécificités du marché ciblé : langue, format, style de communication.

Véritable outil de prospection, il est complémentaire à votre documentation existante et peut être associé à d'autres services d'Ubifrance.

■ Le catalogue de promotion

Cette opération de marketing direct permet de communiquer sur l'offre française d'un secteur d'activité auprès de professionnels locaux au potentiel d'achat avéré. Il présente de manière cohérente et valorisante votre entreprise et son offre. Réalisé en langue locale sur support papier, il est diffusé par envoi postal direct et personnalisé.

LES PLUS D'UBIFRANCE

- Une présence dans 17 grandes capitales économiques (Chicago, Mexico, São Paulo, Londres, Düsseldorf, Madrid, Milan, Varsovie, Moscou, Le Caire, Dubaï, New Delhi, Pékin, Séoul, Tokyo, Hongkong, Bangkok) qui couvrent 39 pays.

- Un savoir-faire de plus de 20 ans, un carnet d'adresses et une relation privilégiée avec les journalistes de la presse professionnelle.

- L'adaptation de la communication de l'entreprise aux spécificités locales et une approche adaptée à la réalité de son secteur d'activité.

- Des prestations complémentaires couvrant tous les domaines de la communication B to B à l'international : relations presse / relations publiques, publicité professionnelle et promotion commerciale.

Contacts Ubifrance :

- Alexis Caille
Délégué Régional Haute-Normandie
Tél. : 06 81 76 99 83
- Alain Jacquet
Délégué Régional Basse-Normandie
Tél. : 06 77 92 10 36



Agenda et contacts

Missions

■ **Allemagne**
20 au 24 juin - Düsseldorf
 Mission de prospection NTIC
 En collaboration avec Ndie Incubation et Ubifrance
 D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
 delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

■ **Turquie**
22 au 24 juin
 G. Closa - Tél : 02 35 14 38 76
 closa@haute-normandie.cci.fr

■ **Russie**
3 au 8 juillet - Moscou et Ekaterinbourg
 A. Bortuzzo / B. Galard - Tél : 02 35 55 26 94/79
 bortuzzo@haute-normandie.cci.fr

■ **Maroc**
10 au 14 octobre
 V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
 creze@haute-normandie.cci.fr

■ **Chine**
12 au 21 octobre
 L. Mahot - C. Bulan Tél : 02 35 55 26 95/75
 mahot@haute-normandie.cci.fr

Salons internationaux

■ **Maroc • Pollutec**
26 au 29 octobre - Casablanca

■ **Paris - Nord Villepinte**
 • Midest - 15 au 18 novembre
 • Pollutec - 29 nov. au 2 décembre
 G. Tirard - S. Jeanne - Tél : 02 35 14 38 80
 tirard@haute-normandie.cci.fr

Rencontres d'affaires

■ **Seagital**
8 au 9 juin - Le Havre
 Rencontres internationales de la maréatique.
 e.joyen-conseil@alexandrie.fr
 www.seagital.com

Permanences Douanes

■ **7 juin, 5 juillet et 6 septembre**
CCIT du Havre
 W. Guerout - Tél : 02 35 11 25 33
 guerout@haute-normandie.cci.fr

Actualité des clubs

■ **Cercle des Exportateurs de l'Orne**
- 15 mai à Argentan
 «Le Moyen-Orient et le Maghreb»
- 23 juin à Lonlay l'Abbaye
 «Visite de la Biscuiterie»
 T. Machado - Tél : 02 33 36 08 00
 tmachado@flers.cci.fr

■ **Club Russie - CEI**
23 mai au Havre
 A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94
 bortuzzo@haute-normandie.cci.fr

■ **Club Export Manche**
9 juin à Fierville les Mines
 «Les Incoterms»
 A.-L. Fer - Tél : 02 33 91 33 86
 alf@granville.cci.fr
 F. Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23
 fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

■ **Club ENA**
Juin
 Th. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
 thierry.peleau@rouen.cci.fr

■ **Club Chine**
22 juin au Havre
 L. Mahot - C. Bulan Tél : 02 35 55 26 95/75
 mahot@haute-normandie.cci.fr

Journées pays

■ **Kazakhstan**
23 mai au Havre
 A. Bortuzzo / B. Galard - Tél : 02 35 55 26 94/79
 bortuzzo@haute-normandie.cci.fr

■ **Australie**
27 juin à Rouen
 V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
 creze@haute-normandie.cci.fr

Atelier des créateurs

■ **CCI de Rouen**
7 juin - 7 juillet - 1^{er} septembre
9h30/12h30
 Catherine Lhotellier - Tél : 02 32 100 500
 catherine.lhotellier@rouen.cci.fr

Break Fast 8h30 - 10h00

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

■ **«PPE, PPDE : des financements adaptés pour appuyer votre développement à l'international»**
8 juin à la CCIT de l'Eure
 réalisé en collaboration avec Ubifrance et Oséo.

■ **«Les différents moyens de paiement à l'international»**
23 juin à la CCIT du Havre
 réalisé en collaboration avec Ubifrance et Fidal.

Formations

- **Maîtriser les Incoterms**
6 juin - Ceppic
27 juin - CCI de l'Eure
- **Comprendre le mécanisme de la douane à l'import et à l'export**
6/7 juin - CCI de l'Eure
- **La DEB et les flux fiscaux**
9 juin - Ceppic
- **Les différents modes de règlement à l'international**
8/9 juin - CCI & Caux
- **Gérer les relations avec les commissionnaires de transport**
17 juin - CCI de l'Eure
- **Le crédit documentaire et autres techniques de paiement**
21/23 juin - Ceppic
- **Les documents d'accompagnement**
23 juin - Ceppic

HAUTE-NORMANDIE

- Stéphanie Petit - CCI de l'Eure
 02 32 28 70 09 - spetit@eure.cci.fr
 - Sophie Zakian - CCI & Caux (Montvilliers)
 02 32 79 55 84 - szakian@ccicaux-formation.com
 - Stéphanie Bourges - Ceppic : 02 35 59 44 00
 stephanie.bourges@ceppic.fr

- **Réseau de distribution à l'international**
24 mai - CCI de Lisieux
- **Internet, outil incontournable de vente à l'étranger**
7 juin - CCI d'Argentan
- **Les échanges commerciaux avec les pays hors UE**
21 juin - CCI d'Argentan

BASSE-NORMANDIE

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

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



Directeurs de la publication :
 Jean Pierre Désormaux, 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 : Franck Castel, M.E. Ubifrance
 Finlande, Musée Kiasma, Efinor, Areva, ACG,
 Pascal Monnet, CID Deauville.
 Collaborateurs CCI International Normandie®
 Dépôt légal : mai 2011
 www.cci-international-normandie.com
 www.basse-normandie.cci.fr