

CCI International Normandie

Novembre
Décembre
2010

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

Dossier

Journées de l'international 2010

Conseils, séminaires, évènements exceptionnels

#39

#edito

Les Journées de l'International 2010

La région normande accueillera du 13 au 17 décembre prochains la seconde édition des Journées de l'International. Plusieurs objectifs à ces rencontres : informer, accompagner, mutualiser.

Informer les nouveaux exportateurs des moyens mis à leur disposition, les accompagner dans leurs premiers pas, les inciter à rejoindre des actions collectives ou des groupements d'entreprises. Une journée entière, le lundi 13 leur sera dédiée aussi bien à Rouen qu'à Caen.

Informer l'exportateur plus expérimenté de nouveaux marchés potentiels, le conforter dans un choix de stratégie ; voici l'objectif des rendez-vous sur-mesure mis en place dans le cadre des «Journées Multi-Pays», à Caen et au Havre. Vingt représentants pays des Missions Economiques ou des Chambres Françaises de l'Etranger seront en Normandie les 15 et 16. Ce sera l'opportunité pour les entreprises de les rencontrer gracieusement et de leur soumettre leur problématique.

Plus de 200 entreprises sont adhérents fidèles des 9 Clubs d'exportateurs normands. Partages d'expériences, échanges, séquences d'informations, les rencontres sont régulières, très souvent dans les entreprises elles-mêmes. Comme l'année dernière, les Journées de l'International souhaitent leur offrir l'occasion d'une soirée commune plus prestigieuse. Seront également conviées les filières régionales d'excellence.

Le succès des uns et des autres est le succès de tous ; il a valeur d'exemple, trace un sillon, fait rayonner notre région dans le monde. Place aux PRIX de Motivation à l'EXportation avec la soirée des PRIMEX où seront récompensées les meilleures «success stories».

Pour vous proposer ce programme, CCI International Normandie s'est rapproché d'une cinquantaine de partenaires régionaux mais aussi venus des quatre coins de la planète. Qu'ils en soient ici chaleureusement remerciés. Nous espérons tous ensemble pouvoir apporter à chaque entreprise des solutions ciblées, propres à la problématique qui est la sienne.

CCI International Normandie met tout en œuvre pour que l'entrepreneur ne se sente jamais seul sur les chemins escarpés de l'international.

Découvrez dans les pages suivantes le programme et venez nombreux.



#Sommaire

Pages 3 4
Les Journées normandes de l'International

Pages 5 6 7
Envol Export
• Ecolit

• ACGB
• Axeos

Page 9
• Entretien avec Ridet

Pages 10 11 12 13
Pour tout vous dire

Pages 14 15
En savoir plus
Fiche export n°95

Page 16
Agenda et contacts

Les Journées normandes de l'International

Le programme du 13 au 17 décembre à Rouen, Le Havre et Caen

■ Lundi 13 décembre

Honneur aux nouveaux exportateurs dès le lundi avec une Journée spéciale Primo-Exportateurs organisée conjointement à Rouen et à Caen.

Démarrage avec un petit déjeuner à Rouen, de 8h30 à 10h sur «Le portage des PME dans le cadre de leur développement à l'international» avec les témoignages d'entreprises portées : Logicom, Autec International et d'une entreprise porteuse : Total.

Le restant de la journée sera consacré aux rendez-vous individuels (d'une durée de 45 minutes) proposés aux entreprises ; vaste forum où elles pourront s'entretenir avec les partenaires de l'international : Ubifrance, Pacte PME, CCEF, Coface, Oseo, HSBC, Enterprise Europe Network, Novalog, Douanes, Région Haute-Normandie, et retrouver les Conseillers en

Développement International et l'Observatoire International.

A Caen, la journée débutera avec les rendez-vous individuels comme ci-dessus puis conférence-débat, de 14h à 17h animée par l'Equipe de France de l'export : «Le portage des primo-exportateurs avec le témoignage d'Isigny-Sainte-Mère» et «Le portage proposé par GDF-Suez».

Le lundi soir de 18h à 22h, place aux clubs ; ce sera leur soirée : les 8 clubs pays normands, le club juridique auxquels se joindront les filières d'excellence régionales convieront leurs membres à un moment d'exception.

Deux conférences-débats sont programmées :

L'euro : forces et faiblesses sur la scène mondiale. Comment sécuriser ses opérations de change ?

Animée par Stéphane Gigout du départe-

ment des marchés de taux et de change à HSBC France.

Réussir vos affaires dans le monde arabomusulman, approche pratique et interculturelle.

Animée par Ludovic Jeanne, Professeur de management interculturel à l'EMN et Zakaria Nana, Président du cabinet Azensys.

Cette soirée se terminera autour d'un cocktail dînatoire dans les salons de la CCI de Rouen, occasion de prolonger les échanges si prisés des abonnés aux clubs. (Inscription payante, 25 euros par personne).

■ Mardi 14 décembre

La cérémonie des Primex sera précédée à partir de 16h30 d'une présentation des différentes modalités d'intervention des étudiants dans les entreprises (à l'Hôtel de Région).

Conférence-débat animée par l'IFI, l'IPAD et Ubifrance. Ou comment une entreprise peut s'appuyer sur des talents en herbe pour conquérir de nouveaux marchés, défricher des opportunités...

Lors de la grande soirée très attendue des Primex, 17h30 à l'hôtel de Région à Rouen, seront remis 4 prix aux entreprises :

- PRIMEX «Insertion Jeune V.I.E. et Export» sponsorisé par Ubifrance, la Coface et Total.
- PRIMEX «Nouvel Exportateur» sponsorisé par HSBC.



Journées de l'International

- PRIMEX «Innovation et Export» sponsorisé par Seinari et le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF).

- PRIMEX «Filières» prix accordé par la Région Haute-Normandie.

La Filière qui aura la mieux contribué à l'internationalisation de ses émules se verra également remettre un trophée signé Bocquel.

■ Mercredi 15 décembre (à Caen) et jeudi 16 décembre (au Havre)

Journées Multi-Pays, de 9h à 18h.

24 représentants de pays étrangers : Missions Economiques / Ubifrance, CCI Françaises à l'Etranger feront escale en Normandie pour rencontrer gracieusement nos entreprises : des rendez-vous pré-programmés de 45 minutes et personnalisés

permettront de valider ou de redéfinir une stratégie et/ou un choix de marché.

Seront présents à Caen (le 15 décembre)... : La CCIFE du Mexique.

Les Missions Economiques / Ubifrance : Italie - Pologne - Belgique - USA.

Ainsi que les réseaux d'experts : Entreprise Europe Network - Coface - CCEF - Oseo.

...et au Havre (le 16 décembre) :

Les CCIFE : Maroc - Algérie - Tunisie - Pays-Bas - Suisse - Turquie - Mexique - Grande-Bretagne - République Tchèque.

Les Missions Economiques / Ubifrance : Grande-Bretagne - Allemagne - Autriche - Ukraine - Emirats Arabes Unis - Roumanie.

Ainsi que les réseaux d'experts : Entreprise Europe Network - Coface - CCEF - Oseo - HSBC - Novalog - Douanes - Bureau Veritas.

(Attention la date limite d'inscription -nécessaire pour la préparation des rendez-vous- est fixée au 18 novembre).

■ Vendredi 17 décembre

Pour terminer cette semaine dédiée à l'international, pleins feux sur les marchés potentiels du secteur de l'aéronautique : de 12h à 15h, à la CCI du Havre.

Cocktail déjeunatoire suivi d'échanges en vidéoconférence avec des experts de ce secteur en Chine, en Allemagne et au Mexique (Evénement réalisé avec Ubifrance et Normandie Aéroespace).

■ Informations et inscription en ligne :

- www.journees-international.com

ou auprès de votre équipe de proximité :

- cci.international@basse-normandie.cci.fr
Tel : 02 31 54 40 26 - Fax : 02 31 54 40 41

- rouen@cci-international-normandie.fr
Tel : 02 35 14 38 94 - Fax : 02 35 14 38 26

- lehavre@cci-international-normandie.fr
Tel : 02 35 55 26 79 - Fax : 02 35 55 27 09

- evreux@cci-international-normandie.fr
Tel : 02 32 38 81 49 - Fax : 02 32 38 81 07

PRIMEX : tous ont déjà «sablé le champagne».

■ Lors de la conférence de presse de lancement des Primex 2010 le 6 septembre dernier, les lauréats 2008 étaient présents et ont pu témoigner du formidable coup de projecteur que cela a engendré pour leur société. Grand prix 2008, Renaud Patalowski, président de la société Marigaux -fabrication de hautbois à la Couture Bousse - a même fait la une du magazine Capital. «La somme est importante pour une petite société mais l'effet lumière a été encore plus important». Depuis 2 ans l'Opéra de Rouen joue avec ses instruments.

Alphatex : Primex «Insertion Jeune V.I.E. et Export» en 2008, D2FC : Primex «Innovation et Export», Logicom : Primex «Nouvel Exportateur», les trois ont confirmé : «Cela fait un bien fou» aussi bien en interne où cela renforce la cohésion et la fierté des équipes qu'en externe. «Le regard de notre banquier a changé». «Cela nous a rassurés dans notre démarche de développement de solutions innovantes et nous a permis de conforter nos positions vis-à-vis de nos sous-traitants» ajoute Bruno Dessart, président de D2FC.

Alors, qui, en 2010, se verra remettre le «Pegase», le cheval ailé symbole au Moyen-Age de la «Renommée» qui deviendra aussi constellation ?

Qui sera Primex «Insertion Jeune V.I.E. et Export», ou «Nouvel Exportateur», ou «Innovation et Export», ou «Filières» ? Réponse le 14 décembre à partir de 17h30 à l'Hôtel de Région à Rouen.



Les «Primex 2008» encadrant les présidents Christian Hérial et Vianney de Chalus, ainsi que Guillaume Bachelay à l'issue de la conférence de presse à la Région, le 6 septembre 2010.

ENVOL EXPORT

■ A travers Envol Export, la Région Basse-Normandie apporte à ses entreprises primo-exportatrices ou souhaitant aborder un nouveau marché, un accompagnement à géométrie variable (voir fiche export p.15). Si Axeos s'est lancé avec volonté dans le programme complet, ACGB s'est montré très intéressé par le volet formation tandis que Ecolit bénéficie de «Partage Export», action consistant à favoriser les groupements d'entreprises. Les trois apportent leurs témoignages dans nos colonnes.

Un même objectif pour quatre entreprises de la Filière équine

■ Créée en 1995 et installée à Croissanville, la société Ecolit fabrique de la litière pour chevaux.

Spécialisée dans les produits de substitution à la paille (de plus en plus rare, difficilement stockable et pouvant provoquer des allergies), elle s'est souvent distinguée, imaginant de nouveaux systèmes d'ensilage et des produits d'avant-gardes. Dans les années 2000 à 2002, Ecolit réalisait entre 65 et 75% de son CA à l'export. Malgré cela, l'entreprise fut confrontée à des concurrents nord-européens proposant des produits à prix très bas. Aujourd'hui, c'est au travers d'un groupement que la société «remonte en selle», comptant bien reprendre des parts de marché perdues à l'international.

Jusqu'en 2003, Ecolit fit du système d'ensilage de l'anas de lin son seul métier avec

le produit : «Linolit». Elle fut la première à proposer ensuite Copolin, mélange 50% anas de lin et 50% copeaux de bois. Elle fut pionnière également pour démarrer début 2004 la vente en ligne.

«C'était 45 à 50 conteneurs de litière qui étaient livrés par mois» raconte Jean-François Dejoux le directeur, se remémorant les ventes des «années 2000» en Allemagne et au Japon où se trouvait son plus gros client. L'entreprise devait travailler également avec la Malaisie, l'Italie, la Suisse... Espagne, Portugal, Pays-Bas. C'est en tant qu'adhérent au Pôle de compétitivité Filière équine que Monsieur Dejoux a eu connaissance de l'opération Envol Export/Partage Export.

Le rapprochement de quatre entreprises complémentaires s'est ainsi constitué : Ecolit, Lambey & Ach (alimentation pour chevaux), Tecnibel et Fiav (matériel équestre).

En ce début d'octobre, on étudie les statuts possibles, les financements, les aides, on

prévoit l'embauche d'un V.I.E. qui «dans un premier temps fera le tour de chacune de nos entreprises» explique Jean-François Dejoux qui énumère également les raisons de sa motivation sans faille : pouvoir redévelopper sa société à l'international ; bénéficier du soutien des autres : étude de marché, V.I.E., frais de déplacement, logistique : tout est divisé par quatre ; «on peut faire conteneur commun...» ; tout comme sur le plan marketing : présenter quatre gammes de produits complémentaires, cela ne peut être qu'avantageux...

«L'étude de marché a été réalisée par le Pôle et la CRCI. A l'ordre du jour de notre prochaine réunion, sélection des pays et choix des priorités. C'est le plus compliqué ! Emirats et Qatar sont déjà actés».

Plus de petits pas pour ce groupement ; le calendrier est fermement arrêté : démarrage en janvier 2011.

■ www.ecolit.com

Point Sectoriel Aéronautique

Intervention en visioconférence des attachés sectoriels en charge de l'aéronautique dans les Missions Economiques UBIFRANCE au Mexique, en Chine et en Allemagne

Le vendredi 17 décembre 2010
De 12h00 à 15h00

CCI du Havre, Salle Henri Saint Delis



Contact / Inscription : Alexis CAILLE
alexis.caille@ubifrance.fr / Tél : 02.35.14.37.45



La formation, un soutien au développement à l'international

■ Installée à Bavent dans le Calvados, la société **ACGB** conçoit et fabrique des réservoirs pour véhicules industriels.

ACGB emploie 85 personnes et a réalisé en 2008, 9,6 millions de CA. Depuis de nombreuses années, 50% de l'activité est liée à l'exportation, essentiellement en Europe : Allemagne, Benelux, Angleterre, Suède, Pologne. Roland Rousseau, Directeur commercial entretient un flux permanent d'affaires avec les constructeurs de camions, de bus, de bateaux et les carrossiers industriels de ces pays.

Monsieur Rousseau a néanmoins souhaité participer au programme formation d'Envol Export dont il n'a raté aucune des séquences. Avec un double objectif : bénéficier d'une remise à niveau sur les fondamentaux, « combattre les idées préconçues » ; et préparer l'exportation au-delà de la zone euro : en l'occurrence



vers le Maghreb et les USA. Même si la société a déjà quelques expériences du Grand Export (Turquie, etc), elle souhaite se préparer pour aller plus loin.

Chaque séquence, dont le coût est modique (25 euros par participant), est aussi l'occasion d'échanges importants avec les autres participants auprès desquels on peut prendre conseil. Car rien n'est impossible en exportation, pas même un Credoc avec l'Algérie ! « Il est important de bien maîtriser la procédure ». Se former c'est aussi renforcer sa confiance.

■ www.acgb.com



Vous voulez exporter ? Le CIC peut vous accompagner dans vos projets hors des frontières françaises, le groupe CIC a multiplié depuis longtemps les initiatives et pour ce faire, il s'appuie sur :

Le CIC : c'est un réseau de 38 bureaux de représentations et succursales rayonnant sur plus de 50 pays. Les représentants CIC à l'étranger sont des spécialistes de l'économie des pays où ils résident. Ils peuvent apporter leur expérience, et vous aider à définir la meilleure démarche pour élaborer une stratégie efficace

Le CIC offre à ses clients, via AIDEXPORT la possibilité de les accompagner sur tout ou partie du processus d'élaboration de la stratégie de développement à l'International

CIC AIDEXPORT

Une équipe dédiée à votre développement international

Votre chargé d'affaires CIC peut vous proposer les services de CIC Aidexport. Vous bénéficiez ainsi de la compétence et du réseau de relations de nos représentants dans les zones géographiques que vous ciblez. Selon vos objectifs, nous regardons ensemble quel service répond le mieux à vos besoins :

Le Ciblage Multi-Pays

CIC Aidexport analyse avec vous votre projet et évalue le potentiel commercial de chaque pays.

→ Vous pouvez alors prendre vos décisions en toute connaissance de cause.

l'Évaluation des marchés

CIC Aidexport réalise une étude de marché personnalisée.

→ Vous connaissez ainsi les leviers d'achat, la clientèle, les circuits de distribution, vos concurrents...

Le Ciblage et validation des partenaires

CIC Aidexport identifie vos partenaires potentiels.

→ Vous gagnez un temps précieux et économisez des frais en vous concentrant sur des rencontres immédiatement exploitables.

l'Assistance à l'implantation

CIC Aidexport vous aide à réaliser votre projet d'implantation commerciale ou industrielle, via nos représentants CIC sur place qui assurent également tout le suivi administratif et les rendez-vous intermédiaires.



cic.fr

Parce que le monde bouge.

Pour aborder ensemble vos besoins, contactez Sarah BARBOUCHI, chargée d'affaires Internationales Haute Normandie, Tél : 02 35 08 61 03 ou barbours@cic.fr

Axeos s'envole à l'export

■ **Mickaël Huron crée la société Axeos**, expert en intégration de vidéoconférence et affichage, il y a quatre ans.

Ayant travaillé à Paris pendant six années pour le numéro 1 de la vidéoconférence, il avait alors pu observer les lacunes en terme de beaux produits sachant prendre en compte les problématiques techniques.

Installée à Colombelles où elle emploie quatre personnes et s'appuyant sur une unité de fabrication de trois personnes à Soliers, Axeos propose à ses clients qui sont aussi des revendeurs, toute une gamme de produits et de solutions haut de gamme autour de l'audiovisuel : communication interactive, affichage dynamique, pupitre de conférence, aménagement de hall d'accueil, bureau ou salle de réunions combinant le must du high tech avec élégance, fonctionnalité et beaux matériaux, adaptation du «Home Cinéma» à des lieux et espaces de convivialité et d'échanges... Il n'est que de parcourir le site pour apprécier déjà confort, dynamisme et design des produits et solutions Axeos.

Pour ce qui est de la clientèle : «Beaucoup de Paris (85% en région parisienne), un peu de province, un peu d'export» précise Mickaël Huron.

La société qui s'appuie sur les talents d'un designer particulièrement créatif soigne sa prospection : participation à l'ISE (Integrated Systems Europe) à Amsterdam, premier salon européen en matière d'intégration des systèmes audiovisuels et électroniques, appui de l'IAE à Caen, présentation de produits en vidéoconférence bien sûr... séduire et fidéliser le revendeur sont dans ses objectifs. Les clients finals : les grands comptes ; ses références ont pour noms : Areva, de nombreuses banques, des mutuelles, LVMH, Louis Vuitton, Danone, EADS, Thalès...



Depuis deux années, Axeos exporte vers la Slovaquie, la Suisse.

«Nos produits ont également séduit des intégrateurs de vidéoaffichage installés à Dubaï : ils ont apprécié leur technicité, leur design, leur qualité ; au-delà de son propre atelier de fabrication. Axeos sélectionne avec soin ses sous-traitants» explique Mickaël Huron qui qualifie toutefois Dubaï de «chapitre à part». La société s'est fixée des priorités : Allemagne, Grande-Bretagne... «Si nous disposions de deux revendeurs dans chaque pays européens, cela irait !».

Pour l'heure, Axeos se doit de renforcer son équipe : elle est en phase de recrutement de deux commerciaux en France et à l'export.

L'entreprise, primo-exportatrice, s'est engagée dans le programme Envol Export : formations, audit export, mise en place d'un plan d'actions, nouveaux outils de communication, aujourd'hui aide au recrutement...

L'étude, «une analyse très pointue», réalisée conjointement avec une Conseillère en Développement International, lui a permis de se sentir confortée dans sa démarche de développement à l'international : «Il n'y avait que des feux verts».

«Nous avons été ensuite confrontés à la problématique de la faisabilité financière». CCI International a créé le lien avec la

Coface. Aujourd'hui la mise en place du service export à travers ce recrutement est très attendue : «Nous pourrions de la sorte disposer à l'instar d'en France d'une grande proximité avec les revendeurs à l'étranger».

Beaucoup de projets donc pour Axeos qui ne manque ni d'élan, ni d'ambition et compte bien «finir 2010 avec 1 million d'euros de CA».

■ www.axeos.net/fr/home/





Développer vos contacts sur les marchés étrangers

avec la Mission de prospection

Vous maîtrisez les composants d'un marché local, mais souhaitez en rencontrer les interlocuteurs décisifs pour votre activité ?

La Mission économique locale sélectionne, en fonction de votre cahier des charges, les opérateurs locaux en adéquation avec votre projet et organise votre programme de rendez-vous sur place. Ainsi,

- Vous rencontrez vos partenaires ou acheteurs,
- Vous validez votre première approche du marché.

Selon la taille de votre entreprise, vous pouvez bénéficier de l'aide financière SIDEX (Soutien Individualisé pour la Démarche Export) pour soutenir votre projet export dans le cadre de la prospection de nouveaux marchés.

Vos contacts UBIFRANCE :

Alexis Caille

Délégué Régional Haute Normandie

alexis.caille@ubifrance.fr

06 81 76 99 83

Alain Jacquet

Délégué Régional Basse Normandie

alain.jacquet@ubifrance.fr

06 77 92 10 36



UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

Ridel sur les chemins escarpés de l'international

■ En 1985, Philippe Ridel rejoint la société Ridel créée en 1923 par son grand-père. Quatre emplois à l'époque. Aujourd'hui la société compte 36 personnes à Neufchâtel-en-Bray, réalise un CA de plus de 6 millions d'euros dont 16% à l'export et appuie son développement sur une valeur forte : l'innovation.

Tout au long de son histoire, la société a su se diversifier et reconsidérer ses métiers. Aujourd'hui Ridel S.A.S. conçoit et fabrique des machines de nettoyage industriel ; elle propose également une ingénierie, apportant des solutions de propreté pour les pièces mécaniques dans les secteurs de l'aéronautique, de l'automobile, du ferroviaire et de l'industrie générale.

En 1995, la société crée Ridel Environnement spécialisé dans le traitement des rejets des entreprises. En 2003, la société conçoit l'évaporateur à compression mécanique de vapeur, produit high tech économe en énergie et protégeant l'environnement.

Depuis 2008, la société qui n'avait l'expérience de l'international qu'à travers des coups ponctuels et indirects, décide de mettre en place une vraie stratégie à l'export avec un objectif : atteindre les 30% du CA.

Dès 1992, la société était déjà présente sur des salons en Allemagne, «sans grand succès» avoue son Directeur Général Philippe Ridel. Les 10% à l'export en 2008 correspondent à des opportunités ponctuelles



dans le sillage de clients au Brésil ou en Russie. La société mûrit alors sa démarche, décide de mettre en place une vraie stratégie de développement international tout en se sentant également prête à vendre ses technologies et à céder des licences de son savoir-faire.

Son principal marché, l'Allemagne est un marché difficile : «La concurrence y est forte et les allemands préfèrent acheter allemands» constate Philippe Ridel. La société cherche sa croissance dans des niches et cible davantage ses marchés : aéronautique et ferroviaire. Début 2009, Ridel S.A.S. installe un commercial à Francfort. Une participation accrue à des salons forcément internationaux Foire de Hanovre, Parts to clean (Stuttgart)... offre des opportunités : rencontre avec un agent en Suède où trois machines seront vendues, mise en place d'agents commerciaux en République Tchèque, en Pologne. En Suisse, projet en cours avec une grosse société... Partenariat avec la société Kyal sur le marché anglais... La société développe également des contacts avec le Japon ; objectif : y vendre et y fabriquer des évaporateurs. Philippe Ridel, qui passe désormais un tiers de son temps à l'étranger, y est allé en juillet dernier : «Il est nécessaire de se rendre sur place pour sentir les marchés» constate-t-il ne cachant pas préférer le Japon à la Chine (trop de copies) - d'autant qu'il peut aussi de cette manière approcher indirectement le marché chinois.

Philippe Ridel qui a également un projet de joint venture pour le marché indien (transfert de savoir-faire) sera de la mission collective organisée par CCI International en décembre. Il ne cache pas les lourds investissements que demande un développement à l'international «surtout sur fond de crise». Ce sont des paris où la prise de risque est importante. Les soutiens dont il a profité : NEO pour la Foire de Hanovre, prêt Oseo, assurances Coface sont des facilitateurs indispensables. La société inscrit sa stratégie pour les trois prochaines années dans un STRATEX (voir fiche export p.15). Il sait également que la patience est nécessaire pour une stratégie à long terme.

Passer de «l'artisanal» à des objectifs de croissance de 30% demande également des investissements «chez soi» : la société projette un déménagement sur l'ancien site de Danone afin de pouvoir y regrouper toutes les entités ; elle a restructuré le service achat ; la mise en place d'un système d'information ERP est en cours, tout projet pourra y être suivi : «Notre commercial en Allemagne doit pouvoir avoir accès aux actions en temps réel». Dans cet environnement pas forcément nouveau (formation aux langues, déplacements à l'étranger) mais désormais prégnant, les équipes se montrent très motivées.



Le rendez-vous annuel de la sous-traitance

■ Pour la 30^{ème} année consécutive, les sous-traitants de Haute-Normandie affichent leur savoir-faire sur le pavillon haut-normand organisé par CCI International au MIDEST. Ce salon international de la sous-traitance se déroule du 2 au 5 novembre 2010 à Paris Nord Villepinte.

Idéalement situé au centre du hall d'exposition, le pavillon haut-normand accueille cette année 17 entreprises avec une forte mobilisation de Méca-Energies, grappe regroupant les entreprises de la métallurgie et de l'usinage du bassin dieppois. Avec 186 m² de surface répartie en trois îlots, le pavillon est représentatif de l'excellence régionale en matière de sous-traitance.

La mécanique dieppoise se mobilise

■ Pour la seconde année, le cluster Dieppe-Méca-Energies sera présent sur le MIDEST.

En à peine une année, les dieppois ont su s'organiser à l'initiative de Patrice Gault P-DG du groupe Usinage Dieppois (première des sociétés créée en 1985 et spécialisée dans l'usinage à commande numérique), Gault Industries (Tôlerie Fine de Précision, Mécano-soudure et Découpe Laser) et ADSI (Sérigraphie, Doming, Assemblage et Intégration), une centaine d'emplois au total.

Président de la commission Industrie de la CCI de Dieppe, Patrice Gault s'est rapproché d'institutions : sous-préfecture, CCI, Direccte, Région, Dieppe Maritime, Seine-Maritime Expansion, Maison de l'Emploi pour monter un projet fédérateur.

Après une enquête fin 1997 recensant les points forts et les points faibles du secteur, un comité de pilotage s'est mis en place ; le projet fédérateur a réalisé un certain nombre d'actions : création de sites internet pour ceux qui n'en avaient pas accompagné d'une formation sur le référencement, hébergement d'une vitrine par Ecobiz, formation des dirigeants à la stratégie commerciale, mise en place d'une certification Iso 9001 pour 11 entreprises.



En décembre 2001, le cluster est créé en mode associatif : Monsieur Gault en devient président. Dieppe-Méca-Energies compte aujourd'hui une vingtaine de membres de droit ; 70 entreprises dieppois en sont membres actifs (ce qui représente un total de 5 000 emplois). Objectifs : se positionner sur les gros chantiers de type Veolia, EPR ; rapprocher les donneurs d'ordres de premier, second et troisième rang, travailler ensemble pour répondre de façon complémentaire à une offre globale, se regrouper pour exploiter un brevet en prévision des reconversions dans le métier, travailler de manière transversale avec plusieurs filières (mécanique, bâtiment, travaux publics, logistique et produits), se préparer aux nouveaux marchés de demain en se rapprochant de centres de formation, des écoles, uni-

versités et soutenir le projet d'une école d'ingénieurs à Dieppe. Egalement, création de site internet, de documentations, envisager l'emploi de personnes à temps partagé. Et aussi : soutenir les entreprises en difficulté à travers un soutien moral et la recherche de solutions, défendre l'industrialisation...

« Il y a beaucoup de choses à faire » constate Monsieur Gault qui compte bien ne pas négliger la dimension internationale à travers la participation à des salons avec stand partagé, l'organisation de missions... La grappe est fière de disposer parmi ses membres de quelques beaux fleurons qui ont déjà largement fait leur preuve sur les marchés internationaux.

■ www.usinage-dieppois.fr/index.php

Naissance de Nucleopolis

■ Le 17 septembre dernier se tenait à l'Ensicaen, l'assemblée générale constitutive de Nucleopolis, Pôle Normand des Sciences Nucléaires et de leurs Applications en présence d'une centaine d'invités dont les 45 membres nouveaux adhérents à ce pôle.

Ce lancement est la concrétisation d'une volonté forte et affirmée de valoriser le potentiel des sciences nucléaires et de leurs nombreuses applications en Basse-Normandie et au-delà.

Daniel Guerreau, Directeur de Recherche émérite au CNRS (Ensicaen) en a été élu président.



La filière pierre à Vérone

■ Une mission découverte pour la filière pierre, a été organisée à Vérone du 30 septembre au 2 octobre 2010 par CCI International Normandie, en relation avec l'Association normande Pierres En Vie.

Les entreprises participantes ont pu visiter le salon Marmomacc, salon mondial autour de la pierre et du design (1 500 exposants dont 50% sont étrangers). Des visites d'entreprises (taille de pierre, carrière de marbre) et d'un centre de formation appartenant au «Pôle de compétitivité de la pierre» de Vérone ont permis d'intensifier les échanges avec les professionnels italiens.

www.marmomacc.com/it/index.asp

Crédit du Nord

COMMERCE INTERNATIONAL

LE CRÉDIT DU NORD, PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ DE VOS OPÉRATIONS AVEC L'ÉTRANGER

VOTRE CONTACT :

Philippe BONOLA

101 boulevard de l'Europe
76100 ROUEN

Tél : 02 35 14 50 21

philippe.bonola@cdn.fr

www.credit-du-nord.fr

Bénéficiez de l'expertise et de la qualité de service du Crédit du Nord en matière de commerce international

Nos spécialistes en commerce extérieur sont à votre écoute pour vous conseiller et optimiser les solutions à mettre en œuvre. De la rédaction de votre contrat commercial jusqu'aux modes de règlements, de la mise en place de financements et de garanties à la couverture du risque de change, ils vous guident dans vos choix.

Un binôme qui fonctionne

Le Crédit du Nord est fortement implanté dans le tissu économique normand.

La Proximité et le Conseil sont au cœur des opérations de commerce extérieur du Crédit du Nord.

Une équipe locale composée d'un conseiller de clientèle et d'un spécialiste COMEX permet d'aider à la compréhension des techniques (moyens de paiement adaptés, règles liées au transport et à l'assurance) et d'accompagner le client tout au long de son contrat. Dans la durée, ils assurent un suivi personnalisé de ses opérations à l'étranger, vérifient l'adéquation des outils à ses besoins et proposent aux entreprises plus aguerries, des solutions innovantes.

Ainsi le Crédit du Nord assure une réactivité aussi bien au niveau opérationnel que décisionnel et contribue au développement à l'international des entreprises de notre région.

Une nouvelle convention Ubifrance, Région, CRCI, Etat

■ La CRCI de Basse-Normandie était la première des Chambres Régionales à signer une Convention tripartite avec la Région et Ubifrance le 18 octobre 2006.

En août 2008, l'accord cadre national était décliné en Région Basse-Normandie. Le 24 septembre dernier, le Président de la Région, Laurent Beauvais, le Président de la CRCI, Georges Cornier, le Président d'Ubifrance Alain Cousin et Christophe Lecourtier, Directeur Général et Remy Brefort, Directeur de la Direccte – Représentant du Préfet de Basse-Normandie se sont à nouveau engagés dans un soutien unique aux entreprises.



Dans le cadre de son appui au développement international des entreprises bas-normandes, la Région accorde une subvention directe à toutes les PME par l'application d'un ticket modérateur sur toutes les prestations de l'Agence Ubifrance (voir aussi p.15).

Les entreprises bénéficient ainsi d'une aide financière souple et très facile d'accès qui a déjà largement démontré son efficacité.

Michelle Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26
Alain Jacquet - Tél : 06 77 92 10 36

Innovation for
Sustainable Growth
FRANCE
PARTNER COUNTRY 2011



France Pays Partenaire de la

HANNOVER MESSE

Allemagne - Hanovre
04- 08 avril 2011

Energie

Mobilité

Green Tech

Exposez sur les
Pavillons France
de la Foire
de Hanovre

Contact et inscription :
Jonathan Roudaut
roudaut@haute-normandie.cci.fr
Tél : 02 35 14 38 92


**HANNOVER
MESSE**
4 - 8 AVRIL 2011


UBIFRANCE
des
MISSIONS ECONOMIQUES

facilitateur d'export

Gérer les risques interculturels...

■ CCI International Normandie a demandé à l'Ecole de Management de Normandie d'animer une conférence sur les relations interculturelles lors de la soirée «interclubs» du lundi 13 décembre.

Le manque de préparation à l'interculturel entraîne stress, temporisations, mauvaises évaluations des risques et frustrations. Chacun perçoit que toutes ces réactions, souvent inconscientes, génèrent des contre-performances qui pour être «cachées» n'en sont pas moins coûteuses.

L'entreprise doit donc s'interroger sur ses compétences dans le domaine interculturel. Si la recherche se poursuit, il existe des outils. Le développement des conduites coopératives et de la culture d'entreprise, l'hybridation des pratiques RH ou managériales, le diagnostic interculturel sont quelques exemples d'approches pour permettre à chacun d'améliorer sa maîtrise des interactions culturelles.

Ces problèmes concernent potentiellement toutes les aires culturelles, y compris les relations entre européens que les managers expérimentés savent ne pas être si simples.

Rédaction : Ludovic Jeanne et l'équipe «Management des Interactions Culturelles», EM Normandie

Break Fast V.I.E.

■ **Luc Lesenecal DGA d'Isigny-Sainte-Mère** était l'invité de la Haute-Normandie le 23 septembre pour un Break Fast consacré au Volontariat International en Entreprise (V.I.E.).

Pendant 18 mois, Emmanuel Janot a été recruté comme V.I.E. basé dans la filiale d'Isigny-Sainte-Mère aux Etats-Unis. La spécificité d'Emmanuel était de travailler sous la tutelle d'Isigny pour quatre entre-

prises portées : Chevaliers d'Argouges spécialisé dans le chocolat haut de gamme à Moyon, le Manoir des Abeilles à Pontorson, Frisson Normand spécialisé dans la confiture de lait (Garnetot) et les Toques Rebelles, académie culinaire caennaise.

Pari gagné à la hauteur des espérances. La région Basse-Normandie soutenant l'opération à hauteur de 50%, pour chacune des entreprises portées, le coût du V.I.E. est revenu à moins de 1 000 euros par mois...



Luc Lesenecal avec Alexis Caille, délégué régional Haute-Normandie Ubifrance

Salon nautique de Southampton

■ **La Mission Economique de Londres et CCI International Normandie** ont organisé un déplacement d'entreprises à l'occasion du Salon nautique de Southampton le 13 septembre.

Les entreprises ont bénéficié d'une présentation du marché nautique par la Fédération des industries nautiques britanniques et de rendez-vous pré-organisés avec des potentiels partenaires / prospects sur le salon. Cette opération a été préparée avec la F2N, Filiale nautique normande.



www.southamptonboatshow.com

Filiales à l'étranger

L'Observatoire International vient de mettre à jour son fichier des entreprises de Haute-Normandie possédant des filiales, des agents et/ou des bureaux à l'étranger.

Ce document a pu être réalisé à partir de son fonds d'annuaires en provenance des CCIFE ou des ME/Ubifrance, des articles de presse, des enquêtes terrain et des contacts en entreprises des conseillers CCI International. Sans prétendre à l'exhaustivité, ce travail n'en est pas moins unique.

Au top 10 les USA viennent en tête suivis du Maroc, puis de l'Allemagne, de la Chine, Italie et Royaume Uni, Espagne, Canada, Belgique, Pologne.

Fichiers consultables à l'Observatoire International Haute-Normandie. Tél : 02 35 14 38 91

La sélection d'Enterprise Europe Network



« Europe à la portée de votre entreprise »

Appels d'offres

■ RECHERCHE AU PROFIT DES PME (FP7-SME-2011-BSG)

Appel à projets pour groupements d'entreprises / programme «Capacities» du 7th PCRD.

L'objectif est de permettre à un groupe d'entreprises ou à des entreprises d'un même secteur de développer des projets de recherche qui concourent à solutionner une problématique commune.

Date limite de soumission :
8 décembre 2010

<http://cordis.europa.eu/fp7/calls/>

■ TRANSPORT (FP7-Galileo-2011 - GSA-1)

Appel à propositions de l'autorité européenne de surveillance GNSS au titre du programme de travail «coopération» du

7th PCRD pour des activités de recherche, de développement technologique et de démonstration ayant trait au support au système européen de radio-navigation par satellite (Galileo et à EGNOS).

Date limite de soumission :
16 décembre 2010

<http://cordis.europa.eu/fp7/calls/>

Offres de coopération : BBS - BCD

BBS : Bulletin Board System

TECHNOLOGY OFFER

Réf. : 10 HU 50S3 3G39 :

Remplacement d'outils et technologies conventionnels par application de métal durci au carbure.

Une PME hongroise développe des technologies applicables principalement dans le secteur des machines pour des outils en aciers spéciaux. Elle propose transfert de savoir-faire, coopération technique, co-développement.

TECHNOLOGY OFFER

Réf. : 10 TR 99PB 3HY8 :

Stockage et transport prolongés des fruits et légumes frais.

Une PME turque a développé un matériau polymère utilisant les nanotechnologies absorbant l'éthylène, responsable de la

détérioration des fruits et légumes. Elle recherche accord commercial, assistance technique ou transfert de savoir-faire avec des producteurs de fruits et légumes frais, des conditionneurs, exportateurs et fabricants d'emballages.

TECHNOLOGY REQUEST

Réf. : 10 NL 60AH 3HW9 :

Système prévenant l'endormissement.

Une société hollandaise, active dans le développement et la production de composants pour les cabines de grues, véhicules spéciaux et engins, recherche une technologie pour détecter l'endormissement (système intégré ou adapté).

BCD : Business Co-operation Database

Réf. : 20100930021 :

Une société italienne spécialisée dans la production de systèmes et de plaquettes de frein innovants (organique et synthétique) pour les trains, métro, bus, camions, cherche distributeurs.

Réf. : 20100930009 :

Une société russe spécialisée dans le commerce de gros de matériels et matières minérales pour la fabrication de pneus et produits en caoutchouc propose à d'éventuels partenaires ses services en terme d'intermédiaire commercial sur le territoire russe (assistance logistique, accompagnement sur les formalités...).

Pour tout renseignement :
- Haute-Ndie : 02 32 38 81 49
- Basse-Ndie : 02 31 54 40 39

Les Incoterms 2010 applicables au 1^{er} janvier 2011

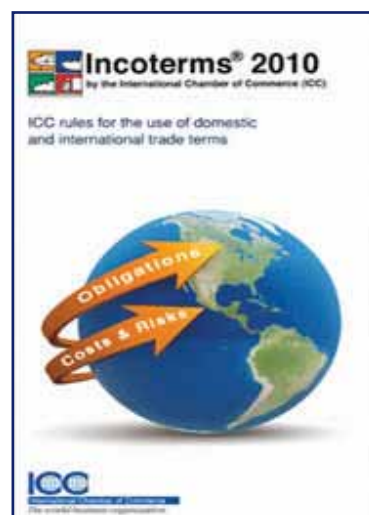
La Chambre de commerce internationale vient de publier les nouveaux "Incoterms 2010", qui succéderont dès le 1^{er} janvier 2011 à la précédente version en vigueur, les Incoterms 2000.

Les Incoterms 2010 comportent deux changements importants par rapport à la version précédente : distinction entre les incoterms du transport multimodal et ceux du transport maritime et réduction à onze incoterms au lieu de treize.

Trois incoterms (DES, DDU, DAF) ont été supprimés et regroupés dans un seul, nouvellement créé : le DAP (Delivered at place ou Rendu au lieu de destination).

Un autre Incoterms a été créé, le DAT (Delivered at terminal ou Rendu au terminal).

Contacts : Catherine Cavelan - Tél : 02 35 55 27 00 - ccavelan@havre.cci.fr
Catherine Lhotellier - Tél : 02 35 14 38 90 - catherine.lhotellier@rouen.cci.fr
Eleonore Eveno - Tél : 02 31 54 40 25 - eleonore.eveno@basse-normandie.cci.fr



FICHE EXPORT N° 95

ENVOL EXPORT, NEO, STRATEX : Des processus spécifiques d'accompagnement à l'export

Soutenu par des initiatives de nos régions respectives, CCI International Normandie développe des accompagnements spécifiques pour mettre le pied à l'étrier des primo-exportateurs, débusquer de nouveaux marchés, aider à structurer les services à l'export des entreprises, encourager les groupements.

Les 2 parcours ici présentés : Envol Export en Basse-Normandie et NEO/Stratex en Haute-Normandie sont avant tout du suivi personnalisé et du conseil. Les entreprises bénéficieront également d'aides régionales, nationales voire européennes que les Conseillers en Développement International leur indiqueront.

A noter que les aides régionales ici évoquées connaîtront également en 2011 des modifications importantes dans le cadre de mises en place de nouveaux modes d'interventions.

■ ENVOL EXPORT

Depuis janvier 2010, la CRCI et la CRMA de Basse-Normandie proposent une offre commune d'appui à l'export des entreprises et artisans au travers de l'opération «Envol Export».

Cette opération propose à l'entreprise un parcours complet lui permettant d'accéder dans les meilleures conditions à un nouveau marché. Elle concerne le «primo-exportateur» : entreprise qui réalise moins de 5% de son chiffre d'affaires à l'export ou qui n'a pas de structure dédiée à cette activité, ou un «primo-marché» : entreprise dite confirmée à l'export souhaitant développer son activité sur un nouveau marché.

- L'accompagnement collectif vient compléter l'accompagnement individuel,
- L'accompagnement individuel est ciblé sur un noyau d'entreprises fortement motivées, avec un suivi spécifique,
- L'accompagnement individuel et collectif des entreprises par filière est mieux pris en compte (les CDI sont également «correspondants filière»).

Soutenu et financé par la Région Basse-Normandie, l'Etat et le FEDER, Envol Export comprend deux volets.

PASSERELLE EXPORT

Ce programme s'articule autour de la réalisation pour chaque entreprise d'un «parcours individuel complet» :

- . Accompagnement spécifique du projet de développement par un CDI avec un suivi régulier,
- . Participation à au moins 3 formations de première approche sur l'international (dont obligation de suivre la formation sur la démarche commerciale export).
- . Participation à des réunions d'information par pays et secteurs, ainsi qu'à des réunions de sensibilisation sur l'international, et les réglementations (TVA, douanes, etc),
- . Réalisation d'une mission individuelle ou participation à une (des) missions collectives sectorielles à l'étranger.

PARTAGE EXPORT

Cette action consiste à favoriser la constitution de groupement d'entreprises du même secteur pour favoriser leur développement à l'international.

Cette démarche doit notamment prévoir le recrutement de compétences spécifiques à l'international chargées de l'animation du groupe et du projet de groupement export (recrutement ou sollicitation de stagiaire, commercial, etc).

Pour mémoire en Basse-Normandie, toutes les prestations Ubifrance bénéficient d'un ticket modérateur de 50% quel que soit le pays.

■ NEO - STRATEX

Accompagner les Nouveaux Exportateurs : le dispositif NEO

NEO vise à identifier les capacités d'une entreprise à se développer vers un marché étranger. NEO concerne la PME implantée en Haute-Normandie, de caractère industriel ou de services, voire de négoce dès lors qu'elle apporte une plus-value régionale, et sous certaines conditions, l'entreprise artisanale. (Chiffre d'affaires export inférieur ou égal à 10%)

La Région prend en charge 50% des dépenses éligibles plafonnées à 3 500 euros pour une mission individuelle, et 6 000 euros pour une première participation à un salon. Le dispositif n'est mobilisable qu'une fois.

Etape incontournable, à travers un diagnostic/audit individuel : Valid Export, le CDI mesure avec l'entrepreneur l'ensemble des paramètres identifiant la maturité structurelle, organisationnelle et financière de l'entreprise.

Ils sélectionneront ensuite la(es) zone(s) géographique(s) à privilégier et détermineront la stratégie à entreprendre. Un premier déplacement à l'étranger (mission ou salon) sera alors organisé.

Conforter une stratégie de développement à l'export sur 3 ans : Stratex

Stratex permet d'être soutenu financièrement sur 6 actions (missions de prospection et salons internationaux en France ou à l'étranger) sur 3 ans.

La réalisation d'un business plan export sur 3 ans et son chiffrage sont indispensables et conditionnent l'aide qui sera octroyée. (Le business plan peut être financé partiellement s'il est fait appel à un service extérieur.)

Les aides Stratex octroyées par la Région concernent l'aide au conseil, les actions de prospection individuelle/salon. De même, un Volontariat International en Entreprise (V.I.E.) est financé à 50% par la Région et la création d'un poste de cadre export bénéficie d'une subvention.

Si l'entreprise s'inscrit dans une des filières d'excellence de la Région Hte-Ndie, elle pourra en plus de Stratex, participer à une action du programme régional annuel de conquête collective. Ainsi, ce sont 9 actions sur 3 ans qui pourront être partiellement financées.

En savoir plus :

- Envol Export : CRCI Basse-Ndie - CCI International Normandie - Caen : 02 31 54 40 30 / 40 22
- NEO Stratex : CRCI Haute-Ndie - CCI International Normandie - Rouen : 02 35 14 38 94
- Le Havre : 02 35 55 26 79 - Evreux : 02 32 38 81 49



Agenda et contacts



Actualité des clubs

■ Club Chine

24 novembre au Havre

L. Mahot - C. Bulan Tél : 02 35 55 26 95/75
mahot@haute-normandie.cci.fr

■ Club Export Manche

2 décembre à Agneaux (50)

Synthèse du 15^{ème} colloque Risques Pays présentée par Laurent Granjon de la Coface 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

■ Soirée Interclubs

13 décembre à la CCI de Rouen - 18h à 22h

Carole Doublet - Tél : 02 35 14 38 87
carole.doublet@rouen.cci.fr



Missions et salons

■ Maroc

10 au 13 novembre à Casablanca

Salon France Expo
V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr

■ Ukraine

13 au 17 novembre à Kiev et sa région

Mission de prospection multisectorielle
A. Bortuzzo / B. Galard - Tél : 02 35 55 26 94/79
bortuzzo@haute-normandie.cci.fr

■ France

22 au 25 novembre à Paris

Salon de l'emballage
G. Tirard - Tél : 02 35 14 38 80
tirard@haute-normandie.cci.fr

30 novembre au 3 décembre à Lyon

Salon Pollutec
Aziza El Senbawi - Tél : 02 35 14 38 73
elsenbawi@haute-normandie.cci.fr

■ Inde

4 au 11 décembre à Bombay + autres villes

Mission
L. Mahot / C. Bulan - Tél : 02 35 55 26 95/75
mahot@haute-normandie.cci.fr

■ Pays du Golfe

10 au 16 décembre

Mission en Arabie Saoudite - Emirats Arabes Unis, extension Qatar et Bahreïn
A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94
bortuzzo@haute-normandie.cci.fr



Formations

■ Diversifier son offre commerciale par le e-commerce

24 novembre - 9h00 / 17h00
à Lisieux

■ Adapter sa démarche commerciale à l'international

8 décembre - 9h00 / 17h00
à Caen

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

■ La douane à l'importation et à l'exportation (2 journées)

18 et 30 novembre - Mont-Saint-Aignan

■ Gérer les relations avec les commissionnaires de transport à l'international

23 novembre - Evreux

■ Comprendre le mécanisme de la douane à l'import et à l'export

29 et 30 novembre - Evreux

■ Le crédit documentaire

3 décembre - Evreux

■ Réaliser des achats dans les pays à «bas coût» (low cost)

3 décembre - Evreux

■ Maîtriser les achats internationaux

6 et 7 décembre - Evreux

■ Les différents modes de règlement à l'international

9 et 10 décembre - Montivilliers

■ La DEB, la DES et les flux fiscaux intracommunautaires

9 décembre - Mont-Saint-Aignan

■ Appréhender TVA et commerce international

10 décembre - Evreux

■ Le crédit documentaire

10 décembre - Montivilliers

■ Les incoterms

14 décembre - Montivilliers

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



Les Journées de l'International

13 au 17 décembre

■ Journée Primo-Exportateurs

• 13 décembre à la CCI de Rouen
- 8h30 à 10h - Petit déjeuner : «Le portage des PME dans le cadre de leur développement à l'international»

- 10h à 17h - Rendez-vous individuels avec les partenaires régionaux

• 13 décembre à la CRCI de Caen
- 9h à 12h30 - Rendez-vous individuels avec les partenaires régionaux

- 14h à 17h - Conférence-débat : «Le portage des primo-exportateurs»

■ Soirée Interclubs

• 13 décembre à la CCI de Rouen
- 18h à 22h (inscription payante : 25 euros par personne.)

■ Conférence-débat

• 14 décembre à l'Hôtel de Région de Rouen
- 16h30 à 17h30 - «Différentes modalités d'intervention des étudiants dans les entreprises»

■ Remise des PRIMEX à 17h30

• 14 décembre à l'Hôtel de Région de Rouen

■ Journées Multi-Pays

• 15 décembre à la CRCI de Caen
• 16 décembre à la CCI du Havre
- 9h à 18h - Rencontres avec les experts des pays et les partenaires régionaux

■ Point Sectoriel Aéronautique

• 17 décembre à la CCI du Havre
- 12h à 15h

www.journees-international.com

Tél : 02 35 14 38 94



Réunions, ateliers

■ Les marchés publics européens

4 novembre - 9h00 / 12h00
Réunion de sensibilisation à Caen

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

■ Atelier des créateurs à l'international

2 décembre - 9h30 à la CCI de Rouen

HAUTE-NORMANDIE - Tél : 02 35 14 38 91
taude@haute-normandie.cci.fr