

CCI International Normandie

Septembre
Octobre
2010

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

Dossier

Maghreb : des marchés de proximité

#38

#edito

Le Monde à votre portée



Asie, Afrique, Amérique... des continents à la porte des entreprises normandes.

Le deuxième semestre est dense en missions collectives que CCI International Normandie vous invite à rejoindre.

La Région de Basse-Normandie propose un panel d'actions vers les Etats-Unis : participation aux Jeux Equestres Mondiaux 2010 à Lexington (Kentucky), mission agroalimentaire à New York et Lexington, mission multi-sectorielle vers Cleveland, mission High-Tech (sur candidature) à San Francisco. Etats-Unis toujours avec la participation au salon Pack Expo de Chicago.

Cap vers le Maghreb avec au Maroc l'organisation d'un pavillon normand au salon France Expo Casablanca en novembre prochain.

L'Asie aussi vous ouvre ses portes :

La Chine avec 9% de croissance reste un marché à conquérir : CCI International Normandie fort de sa grande expérience vous accompagne sur une mission multisectorielle en octobre.

Avec 86 millions d'habitants dont 50% a moins de 25 ans, le Vietnam est un grand marché que vous devez saisir en participant à la Semaine Française au Vietnam qui se déroulera du 23 au 27 novembre

Beaucoup d'actions en perspectives pour ce deuxième semestre qui se terminera par les «Journées de l'International» du 13 au 17 décembre.

Michelle Vaclin
Directrice Basse-Normandie
CCI International Normandie



#Sommaire

Pages 3 4 5 7

- Dossier Maghreb**
- LPS filiale de Sumpar
 - Studio Delaroque
 - Union pour la Méditerranée
 - Normandie AéroEspace

Pages 8 9 10

- Vietnam**
- Ubifrance Vietnam
 - Caral
 - Ibatec

Pages 12 13

- Pour tout vous dire**
- Mona

- Primex 2010
- Journées de l'international 2010

Pages 14 15

- En savoir plus**
Fiche export n°94

Page 16

- Agenda et contacts**

LPS

filiale de Sumpar au Maroc

■ **Implantée à Boos, la société Sumpar** spécialisée dans la sous-traitance aéronautique et mécanique de précision a été créée le 1^{er} octobre 1975 par Jean-Pierre Pinel. L'entreprise travaille pour les grands noms du secteur : Aircelle, Daher, Goodrich, EADS... et emploie une soixantaine de personnes sur le site de Boos ; son CA est de 15 millions d'euros.

En 1999, Monsieur Pinel, son président, participe à une mission au Maroc orchestrée par le réseau des CCI dans l'objectif de rechercher de nouvelles opportunités et de nouveaux débouchés ; il visite des entreprises, noue des relations commerciales et commence à développer un petit volume d'affaires. En juillet 2006, il crée LPS, au Maroc, une vingtaine d'emplois, spécialisée dans la mécanique de précision.

Dès son premier déplacement, Jean-Pierre Pinel peut mesurer et apprécier la chaleur et le sens de l'accueil des marocains : très vite son réseau d'amis s'agrandit.

Localisation, facilité de la langue, stabilité et continuité politique du pays, bonne image auprès de la communauté financière internationale apparaissent comme des atouts ; également un environnement des affaires qui préfère convertir les dettes en investissements, un marché de 30 millions d'habitants et une main-d'œuvre compétente, importante et peu chère (le SMIC est autour de 200 euros).

Ayant cédé les parts d'une société de maintenance mécanique acquise en 2000, c'est justement pour être au plus près d'une population sans moyens de transports que Sumpar élira le quartier Ain Sebaa proche du centre-ville de Casablanca pour y installer LPS (détenue à 97% par un actionariat français). Jean-Pierre Pinel ne cache pas aussi le coût prohibitif des terrains qui font du choix de l'emplacement un point majeur de l'implantation au Maroc.

Les marocains sont avant tout des commerçants ; la culture industrielle ne leur

est pas naturellement acquise. «Ils se montrent cependant disponibles, volontaires, respectueux, prêts à apprendre et à investir». De même, devant les difficultés administratives qui inévitablement sillonnent le parcours de l'investisseur, il «faut savoir éviter le contentieux avec l'administration, les tribunaux n'ayant pas non plus cette culture industrielle». De même, les banques, certes très présentes, demandent énormément de garanties pour financer les investissements.

C'est grâce au soutien d'un réseau de confiance bâti peu à peu que J.-P. Pinel saura contourner toutes ces arcanes.

«Le Maroc marche au relationnel». Voyons-y un atout. Dialogue et concertation facilitent aussi les relations face à un syndicalisme très présent dans la métallurgie.

Dans un environnement très propice aux investisseurs (les entreprises européennes qui s'installent et exportent bénéficient de conséquents avantages fiscaux), Jean-Pierre Pinel livre un conseil : il faut «ne jamais se tromper de partenaire et le choisir bien lesté d'un savoir-faire et d'une surface financière confortable».

Le relationnel, toujours... sans oublier l'œil de marchand du marocain.



Photographe équestre des purs-sangs royaux

■ **L'entreprise Studio Delaroque a été créée en 1984.** Au-delà de la photographie de proximité (portraits, mariages, studio d'impression tous supports...) avec 3 magasins à La Haye Pesnel, Avranches et Saint Hilaire du Harcouët et 5 emplois, Hervé Delaroque s'est spécialisé dans la filière équine (chevaux, haras, sports équestres...); il s'est constitué un fonds de plus de 50 000 photos consultable sur demande. Cette clientèle représente 10 à 15% de l'activité.

Ces «activités équestres» amènent Hervé Delaroque, créateur de l'entreprise, à travailler à l'étranger où il a déjà réalisé en 2008 et 2009 des reportages pour des haras au Danemark (reportage sur 24 étalons, pendant 2 jours ½), Irlande ainsi que pour un journal hollandais (Il lui a confié la réalisation d'un sujet chez Pierre Levesque pour le cheval «Unico Lamborgia»).

Aujourd'hui c'est le Maroc qui lui tend les bras.

C'est par l'intermédiaire d'un ami transporteur de chevaux que Monsieur Delaroque y a fait ses premiers pas. Il a participé au Salon du cheval en octobre dernier à El Jadida durant une semaine, a pu y exposer des photos et est en négociation avec les organisateurs pour monter un partenariat pour la prochaine édition.

Il est amené à faire des reportages chez des éleveurs propriétaires de chevaux de course (Haras de Sedrati, Haras Jalobey, Haras Royal...), constitue des banques d'images; ses photos sont vendues auprès des magazines, illustrent des sites, des magazines, des publicités.

Ses travaux sont appréciés des marocains; «leur mode de vie nous est proche» constate-t-il; il a le souvenir d'un «autre monde» en ayant travaillé sur des aigliers en Mongolie!

Pas de dépaysement donc au Maroc où il salue la gentillesse et la courtoisie de ses interlocuteurs. Même s'il faut être patient, particulièrement avec l'administra-



tion; s'avouant d'un naturel pressé, il dit s'y sentir bien: «cette gentillesse fait tout passer»! Il note aussi que les choses vont beaucoup plus vite «si on est introduit par des marocains», ce à quoi il accorde une grande importance.

Les projets ne manquent pas... notamment vers un pays voisin: la Tunisie.

Hervé Delaroque a déjà édité 2 livres: «Trotteurs d'images» dédié au monde du trot ainsi que «Images en selles» sur le monde du CSO.

■ www.studiodelaroque.com



Union pour la Méditerranée : des perspectives trop souvent méconnues par les PME

■ Depuis son lancement très officiel le 13 juillet 2008 lors du sommet de Paris pour la Méditerranée, l'Union pour la Méditerranée -aujourd'hui co-présidée par la France et par l'Égypte- recherche des projets concrets (identification et suivi) à même d'être soutenus.

Un colloque organisé par UbiFrance le 16 juin dernier permet de passer en revue les principaux secteurs économiques concernés (eau, énergie solaire et autres énergies renouvelables, dépollution de la Méditerranée et environnement, développement urbain, autoroutes de transports terrestres et maritimes, formation et innovation) et les financements octroyés.

Il y fut rappelé que cette initiative n'était pas réservée aux grands groupes mais concerne tout autant les PME : il y a de l'argent, exposez vos projets !



Toutes informations auprès de votre Conseiller en Développement International Expert Maghreb :
Véronique Crézé - Tél : 02 35 14 38 78 - creze@haute-normandie.cci.fr

■ Commissionnaire en douane
■ Transitair maritime
■ Groupeur

the opening on the world
www.ttom.fr

Le Havre, Dunkerque, Paris, Rouen, Maroc, Chine, La Réunion, Guadeloupe, Martinique, Guyane

ttom
Transport International

De la PME à la très grosse structure, la grande capacité de TTOM est de savoir s'adapter à chaque type de société en créant une relation privilégiée avec ses interlocuteurs.

Faites confiance, pour le transport de vos marchandises, à une entreprise solide, fiable et adaptable avec 20 ans d'expérience.

the opening on the world
www.ttom.fr

<p>■ Grand-Couronne</p> <p>Bd de l'île aux oiseaux BP 15 76530 Grand-Couronne Tél: (+33) 2 32 11 57 57 Fax: (+33) 2 32 11 57 79 ttom@ttom.fr</p>	<p>■ Le Havre</p> <p>7 rue Pierre Brossolette 76600 Le Havre Tél: (+33) 2 35 21 07 07 Fax: (+33) 2 35 21 70 89 lehavre@ttom.fr</p>	<p>■ Gennevilliers</p> <p>6 route de bassin NR 1 - Bat. A1 - CE122 92631 Gennevilliers Cedex Tél: (+33) 1 41 21 41 01 Fax: (+33) 1 47 98 82 10 gennevilliers@ttom.fr</p>	<p>■ Dunkerque</p> <p>5/7 place de la République 59140 Dunkerque Tél: (+33) 3 28 66 66 16 Fax: (+33) 3 28 66 66 23 dunkerque@ttom.fr</p>
<p>■ Martinique</p> <p>Immeuble Frigodon - 1er étage ZIP de la pointe des grives 97200 Fort-de-France Tél: 05 96 71 78 30 Fax: 05 96 71 71 72 martinique@ttom.fr</p>	<p>■ Guadeloupe</p> <p>19 rue de la chapelle 97122 Baie Mahault Tél: 05 90 32 71 91 Fax: 05 90 38 10 15 guadeloupe@ttom.fr</p>	<p>■ Réunion</p> <p>18 rue Sadi Carnot 97420 Le Port Tél: 02 62 38 59 02 Fax: 02 62 38 59 20 reunion@ttom.fr</p>	<p>■ Guyane</p> <p>PAE dégrad des cannes Immeuble Frigodon 97354 Remire Montjoly Tél: 05 94 30 58 96 Fax: 05 94 30 95 73 guyane@ttom.fr</p>

PRIMEX 2010 : Primex INNOVATION et EXPORT

La conquête des marchés internationaux passe par l'innovation !

Le primex Innovation et Export soutenu par SEINARI, récompensera le gagnant à hauteur de 7500 euros.

À l'occasion de leur 17ème édition, les PRIMEX (PRIx de Motivation à l'EXportation), récompenseront à nouveau les performances des entreprises régionales à l'international. (www.journees-international.com/Primex).

CCI International Normandie, en partenariat avec le Conseil Régional de Haute Normandie, décernera le mardi 14 décembre 2010, à l'Hôtel de Région, les 4 prix suivants : Primex Filière, Primex Insertion Jeune V.I.E. et Export, Primex Nouvel Exportateur, **Primex Innovation et Export.**

Pour mieux accompagner les PME et leur apporter toutes les informations utiles à leur candidature, SEINARI organise un petit déjeuner à la CCI de Rouen (salle Poyer-Quertier) de 9h à 11h, le mercredi 22 septembre 2010.

contact : julie.bardet@seinari.fr

Les entreprises nominées feront l'objet d'une communication dans la presse et un vidéo portrait en français sous-titré en anglais sera réalisé pour chacune d'entre elles.

Ce petit déjeuner se déroule dans le cadre de la Quinzaine de l'Innovation en Haute Normandie, du 21 septembre au 5 octobre 2010 – www.seinari.fr



seinari
AGENCE DE L'INNOVATION
EN RÉGION HAUTE-NORMANDIE



➔ Moteur de vos projets

Les PME s'envolent avec NAE

■ Le marché de l'aéronautique est de plus en plus mondialisé et de nombreuses PME sont confrontées à la concurrence des pays émergents.

Normandie AéroEspace encourage fortement les entreprises à s'internationaliser.

«Le modèle économique d'une PME normande disposant d'une filiale ou d'un partenariat à l'étranger est largement plébiscité par les acheteurs aéronautiques» explique Fabienne Folliot, responsable de l'animation des PME pour NAE. «Toutes les sociétés qui pratiquent de la sorte ont doublé leur CA en 5 ans et préservé les emplois dans notre région».



Dans ce contexte Normandie AéroEspace s'est rapproché de CCI International Normandie pour organiser en janvier dernier une mission découverte du secteur de l'aéronautique au Maroc. Huit entreprises étaient au rendez-vous. Au programme : séminaire, rencontres avec des entreprises marocaines de toutes tailles et du secteur (notamment LPS filiale de Sumpar), visite du salon «AeroExpo Marrakech», opportunité d'assister à la pose de la première pierre de l'Institut marocain de l'aéronautique : les élèves (120 pour la 1^{ère} session) intégreront ensuite les entreprises de Nouasseur (le pôle aéronautique de Nouasseur est en passe de devenir une zone franche).

Lors de ces journées, il fut largement question de législation du travail, de recrutement, des failles en termes de main-d'œuvre qualifiée, des lourdeurs administratives, des coûts (importants) de l'immobilier, de l'obligation d'avoir un avocat et un «bon réseau de relations»... Il en ressort que les managers avec une double culture franco-marocaine sont appréciés.

■ www.normandieaeroespace.fr

■ *Le Club Maghreb Normandie Initiatives voit le jour en octobre 2002 suite à des missions collectives et aux relations fortes et de confiance qui se sont nouées entre quelques fidèles.*

Le club compte aujourd'hui 17 membres ; s'appuyant sur un code de déontologie fort («donner et recevoir») chaque nouveau membre est accepté par cooptation.

Les échanges d'informations sont importants (veilles, appels d'offres, retours d'expériences, etc).

Le club se réunit 4 fois par an très souvent à l'invitation des entreprises : la société Bricard l'accueillait en mars dernier ; ce sera au tour de l'entreprise Moulin (spécialisée dans les moules pour l'industrie verrière) de le recevoir dans ses locaux à Longroy le 30 septembre prochain.



Le Vietnam : c'est le moment d'y aller

■ De passage à Paris en juin dernier, Jean-Louis Poli, Directeur Ubifrance Vietnam le confirme devant un parterre de chefs d'entreprise au sénat : oui, le Vietnam est l'un des pays émergents des plus dynamiques.

Après 10 années de croissance ininterrompue, le pays a surmonté ces deux dernières années, surchauffe économique interne et crise financière internationale et a pu afficher 5,3% de croissance en 2009 ; 6,5% sont attendus pour 2010. Stabilité politique, positionnement géographique qui en fait un vrai pays asiatique, soutien sans faille des bailleurs de fonds internationaux : l'environnement est favorable. Ajoutée à ceci une majorité de jeunes (50 % de la population a moins de 25 ans) qui propulse le Vietnam dans une conjoncture démographique idéale, «véritable accélérateur de croissance».

Soutenue par une demande intérieure importante, l'industrie tire la croissance ; le pays s'engage dans une importante phase d'industrialisation et de développement des infrastructures.



La France y jouit d'une très bonne image ; ses produits, synonymes de qualité, y sont appréciés.

Jean-Louis Poli met aussi en garde : dans un environnement avide de consommation très orientée vers les marques, il recommande de faire très attention à la propriété intellectuelle.

«Le contexte des affaires est cependant difficile» ne cache pas Monsieur Poli, les négociations sont longues, la langue compliquée ; pour trouver le bon partenaire patience et persévérance sont nécessaires pour faire le meilleur choix. Raison de plus pour se rapprocher de la Mission Economique qu'il dirige : 17 personnes à l'écoute des entreprises, sises entre Ho Chi Minh et

Hanoi avec leurs spécificités propres (1 600 kms entre les 2 !)

L'«Equipe de France de l'Export» (Ubifrance, CCIFE, CCE) se reconstitue aujourd'hui autour de la préparation de la «Semaine française au Vietnam» qui se déroulera du 23 au 27 novembre prochain à Hanoi sur fond de la célébration du «Millénaire de la ville d'Hanoi». Au programme : un forum d'affaires, une exposition multisectorielle, des conférences autour de la «ville du futur» où il sera question d'environnement, d'architecture, de transports... Beaucoup d'opportunités pour nos PME...

jean-louis.poli@ubifrance.fr
mahot@haute-normandie.cci.fr



Mission collective Pack Expo 2010 McCormick Place Chicago

31 Octobre - 3 Novembre 2010

Le plus grand salon de l'emballage d'Amérique du Nord !

- Entretiens individuels avec sélection d'acheteurs
- Séminaire sur le marché de l'emballage aux USA
- Visite simple
- Evènements Networking



Contacts / Inscription : Gregory CLOSA
closa@haute-normandie.cci.fr / Tél : 02.35.14.38.76



Les bottes de sept lieux de CARAL

■ Installée à Saint Pierre la Garenne dans l'Eure, Caral produit et vend des produits et des solutions chimiques d'entretien et de nettoyage pour le bâtiment, l'industrie et les collectivités. Ses clients se répartissant ainsi : 35 % collectivités locales et équipements collectifs, 30% industrie du BTP, 20% industries générales, 15% revendeurs.

Anne et Yves Trias rachètent Caral en 2007 et font du développement international une priorité pour la société qui emploie aujourd'hui 70 personnes et réalise 8 M. d'euros de chiffre d'affaires. Pour leur début au-delà de l'hexagone, ils ne craignent pas d'aborder le Grand Large en l'occurrence le Vietnam ; en quelques mois, la société a tracé son sillon avec brio et détermination.

La jeune société Caral voit le jour en 1969, dans les locaux de ce qui fût successivement une fabrique de jouets en bois, puis une teinturerie. Elle signe un contrat avec une société américaine, Momar et utilise les formules des produits de nettoyage industriel. En 1976, elle devient totalement



indépendante. Elle acquiert Bourgogne Chimie Industrie en 2003...

Jean-Louis Poli, Directeur Ubifrance Vietnam (ci-joint), connaît bien Caral qu'il qualifie «d'entreprise exemplaire». Il a vu en l'espace d'une année ce primo-exportateur prendre pied sur un marché extérieur, y remporter des commandes, y préparer son implantation.

Accompagné et soutenu par l'aide NEO, Yves Trias prospecte le Vietnam fin 2007, rencontre la Mission Economique, participe à la «Semaine Française au Vietnam»

en avril 2008, obtient plusieurs commandes et rencontre son futur partenaire industriel. Fin 2009, Il recrute une V.I.E., française d'origine vietnamienne -rencontrée dans le cadre d'un forum organisé par Ubifrance et HNI (à l'époque)- ; il l'héberge chez son partenaire et lui confie la mission de vérifier les caractéristiques du marché local.

En 2009/2010 également, il met en place une joint venture.

Il peut aujourd'hui commenter ce choix «Le facteur clé de succès : avoir compris qu'il ne fallait pas exporter mais utiliser les atouts locaux pour avoir sur place un partenaire majoritaire dans la joint venture. J'apporte la formule, le savoir-faire et les 25% restants».

Il confie s'être immédiatement senti chez lui au Vietnam, marché dont il a tout de suite perçu le dynamisme et «seul pays d'Asie à utiliser l'alphabet romain».

Si aujourd'hui le CA à l'export avoisine le 1 % -les ¾ au Vietnam et le reste en Afrique noire-, Yves Trias compte bien le multiplier par 10 «sous 3 ans». Autre objectif : dupliquer ce projet dans un autre pays, en Europe cette fois. Gageons que Yves Trias saura y mener sa barque et qu'il saura à nouveau comme l'a salué Monsieur Poli s'entourer, s'appuyant sur le réseau consulaire de proximité et les réseaux d'appui : Ubifrance / Missions Economiques et CCIFE.

■ www.caral.fr



Ibatec s'appuie sur un V.I.E. pour se développer au Vietnam

■ Créée en 1999, la société Ibatec, bureau d'études spécialisé dans le calcul et la DAO des structures en béton armé, conçoit, consolide, restructure et rénove les ossatures de toutes constructions, réalise des diagnostics de structures existantes (ferroskan-scléromètre) et effectue également des calculs sismiques. Ses clients sont des entreprises de maçonnerie, architectes, maîtres d'ouvrages, communautés de communes, experts judiciaires, particuliers. La société a connu un développement rapide : 108 000 euros de CA en 1999, 1 500 000 euros dix années après, 23 salariés sur 3 sites à Flers, Caen et Mayenne.

De mère vietnamienne, Eric Marchal se rend au Vietnam en famille en 2003 et le choc est immédiat : ce pays est le sien. Il admire tout : le courage des habitants, leur débrouillardise, leur sens de la technique. Il va alors faire aussi du Vietnam un objectif professionnel.

Fin 2006, il embauche à Flers un ingénieur vietnamien qui retourne au pays en 2008 et



qui n'est... pas autorisé à revenir en France. Opportunité qu'Eric Marchal saisit alors : notre ingénieur devient la cheville ouvrière au projet d'implantation d'une filiale : soit un bureau d'études avec des vietnamiens ou un bureau de représentation.

Depuis février dernier, et pour 2 ans, sur conseil du réseau consulaire, Eric Marchal s'est adjoint les services d'un V.I.E. (Volontaire International en Entreprise), français marié à une vietnamienne et hébergé dans les locaux de la CCI Française à Ho Chi Minh. Sa mission : prospecter, découvrir

les marchés potentiels, défricher les aspects réglementaires, particulièrement la réglementation des marchés publics, puis prospecter «au-delà» vers Laos et Cambodge si le temps le lui permet. Tout ceci bien sûr en étroite collaboration avec l'ingénieur «resté au pays». Déjà son carnet d'adresses s'est bien étoffé : architectes français, grands groupes.

Gageons que d'ici peu la filiale Ibatec Vietnam émergera.

■ www.ibatec.fr





1^{er} saut à l'export ? Entourez-vous d'experts.



Journées multi-pays : Prenez rendez-vous !
le 15 décembre à Caen
le 16 décembre au Havre

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

Bénéficiez du soutien de l'État et de l'Équipe de France de l'Export en Normandie pour faire décoller vos ventes à l'international :

À l'occasion des journées multi-pays, rencontrez les Missions Économiques UBIFRANCE.

le 15/12 à Caen :

- Belgique
- Italie
- Pologne
- États-Unis

le 16/12 au Havre :

- Allemagne
- Arabie Saoudite
- Autriche
- Émirats Arabes Unis
- Roumanie
- Royaume-Uni

CONTACTS :

Alexis CAILLE
Délégué Régional Haute Normandie
Email : alexis.caille@ubifrance.fr

Alain JACQUET
Délégué Régional Basse Normandie
Email : alain.jacquet@ubifrance.fr

 N° Azur 0 810 817 817

COÛT D'UN APPEL LOCAL


UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

«Energizing Africa : from dream to reality»

Seinari présente Mona

■ Le Département Incubation de Seinari, Agence de l'Innovation en Haute-Normandie soutient la création de jeunes entreprises innovantes. Le 24 juin dernier, Seinari présentait en avant-première la première lampe solaire LED d'intérieur d'une autonomie de 5h, lampe multi-usage, plafond, mur, bureau... Développée dans un laboratoire dénommé «Lisa» à l'École Centrale de Paris, Mona est le fruit de l'imagination et du travail d'Edgar Hardy dont la jeune société SOLAR 21 développe des fonctionnalités et des produits nouveaux, avec notamment des fonctions de recharge pour les téléphones portables. Ce qui est aussi dans les attributs de Mona.



Edgar Hardy et Didier Pézier, Président de Seinari présentent Mona

Congolais d'origine, Edgar a pour ambition de faire de Mona («Voir» en langue africaine) la réponse aux besoins vitaux des pays en voie de développement. Familles, écoles, dispensaires, entreprises pourront ainsi en bénéficier. 20% seulement des africains ont accès à l'électricité et 40% détiennent un téléphone portable. C'est dire

si cette invention est à la fois un produit industriel et humanitaire.

SOLAR 21 s'est rapproché de l'enseigne Nature et Découvertes pour commercialiser le produit en France et à l'étranger (Suisse et Belgique).

Ce projet est en complète concordance avec les souhaits du Ministre français de

l'Écologie, J-L. Borloo, qui annonçait lors de la réunion des Ministres africains de l'environnement en octobre dernier, une initiative intitulée «Energizing Africa : from dream to reality». Ce plan vise, en effet, à développer l'électricité sur le continent africain.

■ www.seinari.fr



VOUS RECHERCHEZ UNE SOLUTION RH FLEXIBLE ET SÉCURISÉE POUR DOPER VOS ÉQUIPES SUR LE TERRAIN AVEC DES COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES ?

Participez au Break Fast VIE

le jeudi 23 septembre 2010 à la CCI de Rouen de 8h30 à 10h00

- Présentation du dispositif V.I.E (Volontariat International en Entreprise) par Alexis CAILLE (Délégué Régional d'UBIFRANCE)
- Témoignage sur l'expérience d'ISIGNY SAINTE MÈRE par Luc LESENECAL (Directeur Commercial d'ISIGNY SAINTE MÈRE)

INSCRIPTIONS :

@ berniss@haute-normandie.cci.fr

☎ 02 35 14 38 89

UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr



Concoutez au Primex 2010

Prix de Motivation à l'Exportation

■ La cérémonie de remise des prix se déroulera le 14 décembre à 17h 30 à l'Hôtel de Région : 12 entreprises et 3 filières seront nommées, 4 prix seront décernés :

→ PRIMEX «Filière»

- Prix Filière Entreprise : 15 000 euros accordés par la Région Haute-Normandie
- Trophée signé Bocquel remis à la Filière

→ PRIMEX «Insertion Jeune V.I.E et Export» sponsorisé par Ubifrance, Coface et Total

→ PRIMEX «Innovation et Export» sponsorisé par Seinari et le Comité Régional des CCEF

→ PRIMEX «Nouvel Exportateur» sponsorisé par HSBC

Un prix de 7 500 euros et un trophée seront remis à chacun de ces 3 lauréats.

Chaque nominé fera l'objet d'un vidéo portrait offert.

Chaque gagnant se verra remettre :

- un billet d'avion aller/retour moyen courrier offert par Air France
- un coffret de produits régionaux offert par Gourmandie
- 5 m³ de fret offert par SDV/Transitaire

□ Le PRIMEX «Insertion Jeune V.I.E et Export» recevra du groupe La Poste une communication «clef en main» : fabrication, personnalisation et envoi de cartes vers 1 000 destinataires à l'international d'une valeur de 700 euros.

□ Le PRIMEX «Innovation et Export» se verra remettre par l'Hôtel Mercure Champ de Mars une mise à disposition gratuite d'une salle de réunion avec restauration pour 15 personnes.

□ Le PRIMEX «Nouvel Exportateur» bénéficiera :

- d'un prêt Total de 10 000 euros à un taux de 0% sans garantie, remboursable entre 3 et 5 ans en fonction du plan de financement.
- d'une présence publicitaire d'un an sur Kompas.



Le Primex Grand Prix 2008
Renaud Patalowski, Marigaux SAS
et son trophée

Rapprochez-vous dès maintenant de votre Conseiller en Développement International de proximité pour monter et présenter votre dossier.

- Date limite de dépôt des dossiers de candidature : 25 octobre 2010

- Inscription en ligne jusqu'au 13 octobre
www.journees-international.com/Primex

Les Journées de l'international 2010 se préparent (pré-programme)

Notez dès maintenant sur vos agendas la semaine du 13 au 17 décembre - www.journees.international.com

• Lundi 13 décembre :

Journée spéciale primo-exportateur à la CCI de Rouen et à la CRCI de Basse-Normandie (Caen).

- 8h30 à 10h00 : PACTE PME : le soutien par un grand groupe d'un primo-exportateur (Rouen)

- 8h30 à 10h00 : Equipe de France de l'Export : le portage des primo-exportateurs (Caen)

- Tout au long de la journée, rendez-vous B to B avec des spécialistes

- à 18h00 à la CCI de Rouen : Soirée inter-clubs : les membres des 10 clubs d'exportateurs haut et bas normands seront conviés à une rencontre exceptionnelle animée par HSBC et EMN ; thématiques envisagées : l'Euro et le management interculturel

• Mardi 14 décembre :

- à 16h00 à l'Hôtel de Région : les relations Ecoles/Entreprises

- à 17h30 à l'Hôtel de Région : remise des PRIMEX 2010 (ci-dessus)

• Mercredi 15 décembre :

- de 9h00 à 18h00 : Journée multi-pays à la CRCI de Basse-Normandie : les entreprises pourront rencontrer gracieusement dans le cadre de rendez-vous de 45 minutes les responsables de la CCI Française à l'Etranger du Mexique ainsi que les responsables des Missions Economiques d'Italie, Pologne, Belgique et USA.

• Jeudi 16 décembre :

- de 9h00 à 18h00 : Journée multi-pays à la CCI du Havre : les entreprises pourront rencontrer les responsables de CCIFE de Suisse, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Algérie, Maroc, Tunisie, Turquie, Mexique ainsi que les responsables de ME d'Allemagne, Autriche, Roumanie, Grande-Bretagne, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis.

La sélection d'Enterprise Europe Network



Appels d'offres

■ ENERGIE (FCH-JU-2010-1)

Publication de la DG Energy du 18 juin 2010 (2010/C 158/07).

L'initiative technologique conjointe sur l'hydrogène et les piles à combustibles vise à faciliter et à accélérer le développement et le déploiement d'applications pour des systèmes énergétiques et des

technologies de composants européens compétitifs basés sur l'hydrogène et les piles à combustibles.

L'appel est organisé autour de 5 axes :

- Transportation & Refuelling Infrastructure
- Hydrogen Production & Distribution
- Stationary Power Generation & CHP

- Early Markets
- Cross-cutting issues

Soumission des candidatures au plus tard le 13 octobre 2010

Informations :
<http://cordis.europa.eu/>

Offres de coopération : BBS - BCD

BBS : Bulletin Board System

Réf. : 09 MK 82EX 3CR5

Panneaux solaires verticaux

Une entreprise macédonienne spécialisée dans la production de capteurs solaires verticaux (structure en PVC recouverte de feuilles de polycarbonate enduit de peinture spéciale), (coefficient d'absorption de 87% et d'émission de 32%), cherche des fabricants de panneaux solaires pour un partenariat technique, une joint venture ou un accord de sous-traitance.

Réf. : 09 IT 55X2 3E4C

Vêtements aromatisés

Un designer italien a développé et a fait breveter une technique pour produire des vêtements d'aromathérapie. Il recherche des associés pour la production, la distribution et l'expansion de la ligne.

Réf. : 09 IT 56Z4 3DRN

Palette métallique innovante

Une entreprise italienne du secteur de l'emballage a développé et breveté une palette en métal de grande qualité particulièrement résistante. Ce nouveau produit respectueux de l'environnement est exempté de déclarations (ISPM-15). La société cherche des partenaires industriels intéressés par un contrat de licence.

BCD : Business Co-operation Database

Réf. : 20100531018 :

Une entreprise allemande, distributeur de produits pour le traitement des eaux usées et des déchets recherche des partenaires commerciaux pour distribuer ses produits.

Réf. : 20100527036 :

Une entreprise croate, spécialisée dans le développement de jeux vidéo sur PC et sur différentes plate-formes (Iphone, Ipad, Nintendo, Wii, etc) cherche des partenaires pour des accords commerciaux et des accords de sous-traitance.

Réf. : 20100527019 :

Une entreprise autrichienne, spécialisée dans les bio-technologies et le secteur médical cherche start-up ayant besoin d'un Business Angel et offre ses services dans des projets de management en tant que sous-traitant.

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

Anticipez l'évolution de vos marchés

Qu'il s'agisse d'obtenir des informations sectorielles sur l'évolution de votre marché au Maghreb, de connaître vos concurrents locaux, d'obtenir le montant des droits de douane et de TVA ou d'obtenir des informations réglementaires sur l'Algérie, le Maroc ou la Tunisie, l'Observatoire International répond à vos questions de manière précise, rapide et efficace.

Grâce à une équipe spécialisée en recherche d'information, l'Observatoire International dispose de bases de connaissances et d'informations actualisées sur ces marchés pour vous permettre de vous informer au mieux avant ou après votre déplacement. Basé au Havre, à Rouen et à Caen, l'Observatoire est votre centre d'information sur les marchés étrangers, n'hésitez pas à nous contacter ! OI - Tél : 02 35 14 38 91 - taude@haute-normandie.cci.fr - CRDI B-N. - Tél : 02 31 54 40 25 - crdi@basse-normandie.cci.fr



◀ L'Observatoire déménage

L'espace rouennais de l'Observatoire International ainsi que les Formalités Internationales ont changé de locaux : ils sont désormais installés au 4^{ème} étage de la CCI, qui de la Bourse à Rouen, à proximité de l'équipe des Conseillers en Développement International.

FICHE EXPORT N° 94

Exonération de TVA à l'exportation

Un pas en avant très important a été réalisé par l'administration fiscale en 2010.

Avec le décret 2010-233 du 5 mars 2010 (JORF du 7 mars), pour l'exonération de TVA, les exportateurs français peuvent désormais choisir entre deux filières de preuves de «sortie» : la documentation douanière ou la documentation fiscale.

Jusqu'à présent l'administration n'admettait comme preuve de justification de la sortie effective du territoire de l'Union européenne que le seul document douanier, le DDU (document administratif unique), exemplaire n°3 visé par le bureau de douane de sortie.

MODALITÉS PRATIQUES

Les exportateurs ont le choix de faire leur déclaration en douane directement ou via un tiers, un «expressiste» ou la Poste.

A) Filière douanière

1- Exportateur direct

Le plus souvent l'entreprise bénéficie de conventions conclues avec la douane.

- La déclaration électronique ayant reçu le feu vert (BAE) du bureau d'exportation, l'exportateur édite un document d'accompagnement (papier) comportant un numéro MRN ainsi qu'un code à scanner. L'exportateur remet ce document d'accompagnement (EAD) au chauffeur du camion. Ce dernier le remet au représentant de l'exportateur à son arrivée.
- Parallèlement, le bureau de douane, dès qu'il aura donné le feu vert à l'exportateur, communique le numéro MRN à un centre informatique européen qui retransmet le message à la douane d'arrivée.

Préalablement, dans le DDU, l'exportateur aura dû indiquer (à la case 29) le bureau par lequel la marchandise devrait quitter l'UE.

- Ensuite, le représentant de l'exportateur, au moment du chargement sur le navire, communique au bureau de douane de sortie les références de l'exportation. Lequel communique alors l'information de sortie directement au bureau de douane d'exportation du départ qui

remet une «certification de sortie» à l'exportateur, preuve de sortie douanière admise pour le contrôle fiscal.

- L'information concernant cette exportation est centralisée dans une base de données douanière française à laquelle l'administration fiscale, lors des contrôles qu'elle effectue, peut avoir accès.
- A noter que cette procédure est idéale si le système électronique fonctionne bien et, surtout, si le document d'accompagnement «papier» est bien remis par le chauffeur au représentant. Des perfectionnements sont recherchés de tous côtés pour l'améliorer.

2 - Exportateur utilisant un tiers (non expressiste) pour la déclaration en douane
La sortie du territoire communautaire est réalisée pour un tiers déclarant (Commissionnaire en douane, transporteur, etc).

(En cas de livraison commune de marchandises à l'exportation ou de groupage).

Les assujettis exportateurs qui ne figurent pas dans la rubrique «Exportateur» de la déclaration en douane doivent, pour justifier de l'exonération de la TVA qu'ils ont appliquée, mettre à l'appui de leur comptabilité un exemplaire de leurs factures visées par la personne habilitée ou autorisée à déclarer en douane et annotées des références permettant d'identifier la déclaration en douane correspondante (document essentiel).

3 - Exportateur utilisant un expressiste

Lorsque l'intermédiaire est habilité à déclarer en douane et a obtenu de la DGDDI (Direction générale des douanes et des droits indirects) un agrément spécifique à la procédure du dédouanement des envois express, l'assujetti exportateur met à l'appui de sa comptabilité le document comportant tous les éléments d'information requis par l'administration, qui lui a été remis par cet intermédiaire.

4 - Exportateur utilisant la Poste

La preuve de l'exportation est apportée par un exemplaire de la déclaration en douane CN 23. Toutefois lorsque la valeur de l'envoi postal excède 8 000 euros l'assujetti exportateur peut également détenir à l'appui de sa comptabilité le Document administratif unique (DAU).

B) Filière fiscale

L'élément nouveau est d'offrir à l'exportateur la possibilité de prouver l'exportation non seulement par la preuve douanière («certification de sortie») mais également par la preuve fiscale :

- Déclaration en douane authentifiée par l'administration des douanes du pays de destination finale ou attestation de cette administration accompagnée.
- Tout document de transport des biens vers un pays n'appartenant pas à la C.E. ou tout document afférent au chargement du moyen de transport qui quitte la C.E. pour se rendre dans le pays ou le territoire de destination finale.
- Documents douaniers visés par les services des douanes compétents et utilisés pour la surveillance de l'acheminement des biens vers leur destination finale hors de l'UE.
- Lorsque le contrat de vente à l'exportation est réalisé selon un Incoterm «ex-works» et que les biens sont transportés par l'acheteur étranger, la preuve de la sortie de l'UE peut être apportée au moyen d'une déclaration du transitaire ou du transporteur chargé de l'opération accompagnée d'une preuve du paiement de la marchandise.

Ces documents, qui se suffisent à eux-mêmes, sont à joindre à l'appui de la comptabilité de l'entreprise enregistrant ces exportations et à produire en cas de contrôle.

*En savoir plus : Direction des Douanes
Rouen : Nicole Cabaud - 02 35 52 36 05
Le Havre : Nadège Bridon - 02 35 19 51 12
Caen : Stéphane Collot - 02 31 39 46 42
ou votre CD!*



Agenda et contacts

Actualité des clubs

■ Club Inde

16 septembre au Havre
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr

■ Club Chine

23 septembre au Havre
à l'invitation des Ets Didactic
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr

■ Club Export Calvados

Fin septembre à Caen
Les dispositifs publics et régionaux d'aide à l'export
F. Poiblaud - Tél : 02 31 54 54 81
fpoiblaud@caen.cci.fr

■ Club Export Orne

30 septembre à Argentan (50)
17h30 - Assemblée Générale annuelle
18h30 - Réunion : «Le marché chinois»

■ Club Export Orne

28 octobre à Argentan (50)
La Russie
G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

■ Club Export Manche

30 septembre à Agneaux (50)
Le marché chinois
A-L. Fer - Tél : 02 33 91 33 86 - alf@granville.cci.fr
F. Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23
dublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

Missions et salons

■ Italie

29 septembre au 2 octobre à Vérone
Salon Marmomacc 2010
Rachel Lasvaladas - Tél : 02 31 54 40 30
rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr

■ U.S.A.

2 au 8 octobre à New York et Lexington
Mission de prospection Filière Agro-alimentaire
M. Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26
cci.international@basse-normandie.cci.fr

■ U.S.A.

2 au 8 octobre à Lexington
Mission de prospection Filière Equine
Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

■ U.S.A.

11 au 14 octobre
Mission de prospection Entreprises innovantes
D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

■ U.S.A.

31 octobre au 3 novembre à Chicago
Salon Pack Expo
G. Tirard - Tél : 02 35 14 38 80
tirard@haute-normandie.cci.fr

■ Chine

12 au 15 octobre à Shanghai
Music China
G. Tirard - Tél : 02 35 14 38 80
tirard@haute-normandie.cci.fr

■ Chine

12 au 20 octobre à Shanghai
Mission Visite Expo Universelle + Foire de Canton
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr

■ France

2 au 5 novembre à Paris - Salon MIDEST
Sylvie Amerin - Tél : 02 35 14 38 79
arnerin@haute-normandie.cci.fr

■ 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

■ Vietnam

23 au 30 novembre
Mission à l'occasion de la semaine française au Vietnam
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@haute-normandie.cci.fr

■ France

22 au 25 novembre à Paris
Salon de l'emballage
Sylvie Amerin - Tél : 02 35 14 38 79
arnerin@haute-normandie.cci.fr

■ France

30 novembre au 3 décembre à Lyon
Salon Pollutec
Aziza El Senbawi - Tél : 02 35 14 38 73
elsenbawi@haute-normandie.cci.fr

Break Fast 8h30 - 10h00

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

■ **La gestion des RH à l'international et le V.I.E.** avec le témoignage de Luc Lesénécal - Isigny-Sainte-Mère
23 septembre à Rouen avec Ubifrance

■ **Les moyens de paiement à l'international : du chèque au SEPA**
19 octobre au Havre avec le Crédit du Nord

PRIMEX 2010 14 décembre - 17h30 à l'Hôtel de Région

12 entreprises nominées, 4 prix,
3 filières nominées, 1 trophée

■ **Primex «Filière»**
- Prix Filière Entreprise : 15 000 euros
- Trophée à la filière

■ **Primex «Insertion Jeune V.I.E. et Export»**
■ **Primex «Innovation et Export»**
■ **Primex «Nouvel Exportateur»**
7 500 euros

- 6 septembre à 11h30 : conférence de lancement à l'Hôtel de Région
- Inscription en ligne jusqu'au 13 octobre
- Date limite de dépôt des dossiers de candidature : 25 octobre 2010

Contact : votre Conseiller en Développement International de proximité
www.journees-international.com/Primex

A noter :

Dans le cadre de la Quinzaine de l'innovation en Haute-Normandie, 21 septembre - 5 octobre :

Petit-déjeuner Primex, Prix Innovation et Export
22 septembre, 9h à 11h à la CCI de Rouen

Formations

■ **Les points clés du contrat de vente, de distribution et partenariat à l'international**
26 octobre - 9h00 / 17h00
à Cherbourg

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

■ **Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international**
30 septembre - CCI de l'Eure

■ **Maîtriser les Incoterms**
6 octobre - CCI de l'Eure

■ **Connaître le contrat de vente à l'international**
11 octobre - CCI de l'Eure

■ **Les Incoterms**
12 octobre - Mont-Saint-Aignan

HAUTE-NORMANDIE - Informations au 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr