

CCI International Normandie

Juin
Juillet
2010

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

Dossier

USA : le premier marché mondial

#37

#edito

Pleins feux sur les Etats-Unis



Le «premier», le plus grand des marchés au monde. Les espoirs de reprise fin 2009 ne sont certes pas sans ombrage : mais frémissements ou non, il y règne, les entreprises en témoignent, une réactivité, une volonté pour se battre, le goût et une soif de business qui réconfortent les entrepreneurs.

Les Etats-Unis demeurent l'univers du «tout est possible». Immense marché, polymorphe, ouvert sur l'extérieur, rayonnant sur toute une zone : l'ALENA qui ne connaît pas les frontières.

Le Canada est proche, sa zone francophone rassurera certains tandis que la région «américanisée» des grands lacs est une porte ouverte vers les Etats-Unis. Quant à la frontière avec le Mexique, elle est littéralement «squattée» par les entreprises américaines !

Dans un tel contexte, CCI International Normandie veille à faciliter votre approche vous apportant les outils pour affronter cette vaste zone et profiter à plein des opportunités qui s'en dégagent. En collaboration avec nos partenaires : Régions, Ubifrance, HSBC, UCCIFE, filières,... nous nous appliquons à vous proposer des approches variées, efficaces et adaptées.

Le retour d'une Mission Tremplin où les entreprises normandes se sont particulièrement illustrées est un véritable encouragement. Des opérations nouvelles vous attendent : une mission multisectorielle vers Cleveland puis le Canada dans la lignée de la «conquête collective» déployée depuis 2007 se déroulera du 19 au 25 septembre ; elle sera suivie début octobre d'approches sectorielles concernant les filières agro-alimentaire, TIC et équine. Le déplacement à l'occasion des Jeux Equestres Mondiaux à Lexington (Kentucky), capitale du cheval, vise notamment à préparer les Jeux Equestres Mondiaux en Normandie de 2014. Une visite groupée de Pack Expo qui se tiendra à Chicago du 31 octobre au 3 novembre 2010 est également prévue. Autant d'événements que je ne peux que vous encourager à considérer avec la plus grande attention...

Vianney de Chalus
Président Haute-Normandie



#Sommaire

Pages 3 4 5 7
Tremplin Amérique du Nord

- Allures Yachting
- Karver
- Rougereau

Pages 8 9
Etats-Unis

- Polyintell
- Endupack

Pages 10 12 13
Pour tout vous dire

- Africa-Europa

Pages 14 15
En savoir plus
Fiche export n°93

Page 16
Agenda et contacts

3,2% de croissance et tous les scénarii envisagés...

■ Les Etats-Unis n'en demeurent pas moins le «1^{er} des marchés au monde». Pleins feux donc sur des entreprises «successful», dans les domaines les plus variés : construction navale, accastillage, art culinaire, polymères intelligents, emballage... elles osent, se lancent à l'assaut des Amériques et en ramènent les fruits. Portraits.

Pour les accompagner et les encourager, CCI International Normandie leur a concocté avec partenaires et filières un programme varié : retour donc d'un Tremplin USA (notre dossier), mission Cleveland / Canada du 19 au 25 septembre (encadré ci-dessous), mission Filière équine du 30 septembre au 8 octobre (p.13) et mission Filière agro-alimentaire début octobre.

La Normandie créative et innovante en Amérique du Nord

■ Pendant 5 jours début mai, 9 entreprises sont parties à la découverte du marché Nord Américain dans le cadre de l'opération Tremplin Amérique du Nord organisée par Ubifrance et les CCEF (Conseillers du Commerce Extérieur de la France).

Après 3 jours de rendez-vous avec des acheteurs potentiels au Canada et aux USA, les entreprises se sont retrouvées au symposium des CCEF à Miami pour développer leur réseau professionnel. Sur 100 entreprises participantes, 14 ont été sélectionnées pour concourir au Prix des CCEF et Ubifrance. Parmi elles 3 sociétés de Basse-Normandie : Allures Yachting (Tourlaville), Karver (Honfleur), et Groupe Rougereau (Caen). Stéphan Constance, Pierre Asselin et Fanny Guillemot ont eu l'occasion de s'entretenir avec Anne-Marie Idrac, Secrétaire d'Etat chargée du Commerce Extérieur, et se sont prêtés au dur exercice d'un «One minute speech» devant près de 400 personnes.

Retour sur le succès de la Normandie créative et innovante en Amérique du Nord.



La délégation normande : Allures Yachting, le Manoir des abeilles, Au Frisson Normand, Groupe Rougereau, Isigny-Sainte-Mère, Plasticaen, Cavas, Les Chevaliers d'Argouges, Domaine Familial Dupont, Karver, entoure Alain Cousin Président d'Ubifrance.

De Cleveland au Canada

■ Dans la poursuite de la conquête collective initiée en 2007, CCI International, en partenariat avec l'Uccife (plus précisément la CCIFE à Cleveland), Ubifrance (Mission Economique au Canada) et HSBC (bureau de Montréal) propose aux entreprises une mission de prospection multisectorielle du 19 au 25 septembre prochains.

La mission se déroulera en un premier temps à Cleveland : les activités médicales et bio technologiques y étant très développées, la filière Chimie-Biologie-Santé s'implique fortement dans ce déplacement avec notamment la participation du CHU de Rouen.

Largement à la carte, la mission se rendra ensuite à Toronto, Montréal et au Nouveau-Brunswick ; chacun bénéficiera d'un programme de rendez-vous personnalisés.



Les States toutes voiles dehors

■ **Allures Yachting a été créée en 2003 à Tourlaville** par deux amis de promotion de la même école d'ingénieur ; Stéphane Constance et Xavier Desmarest. La société conçoit, fabrique et commercialise des voiliers de grand voyage, monocoques dériveurs intégraux aluminium/composite de 40 à 51 pieds. L'aluminium pour la sécurité (coque, pont) et du composite (roof, cockpit) pour la performance et le confort... Allures Yachting a déposé un brevet pour ce concept innovant. Allures Yachting a récemment repris les chantiers Outremer (catamarans) et Garcia (monocoques aluminium). Avec 95 personnes et un CA en constante hausse (10 millions d'euros en 2009), un savoir-faire unique et la passion de son dirigeant, Allures se lance dans la conquête de l'Amérique !

Retour sur 5 jours made in America !

L'export et l'innovation font partie des vecteurs de croissance. Deux tiers des livraisons ont été faites à des clients étrangers, principalement en Europe.

Stéphane Constance estime que le marché américain constitue un relais de croissance pour Allures et pense que «la reprise va partir plus tôt et plus fort ici». C'est un marché vierge pour la société, tout y est à faire. De plus les américains ne sont pas familiarisés avec les voiliers en aluminium, produit atypique. Un véritable challenge pour Allures Yachting d'autant que le marché américain a été le plus touché par la crise dans ce secteur (moins 75% en 2009).

Les 5 jours passés aux USA dans le cadre l'opération Tremplin Amérique du Nord a permis de «nous rendre compte directement sur le terrain. Nous avons compris que c'était un marché relativement ouvert, et qu'il n'y avait pas de barrière culturelle. L'Amérique du Nord est un marché «business oriented», c'est-à-dire que si nous arrivons à leur montrer qu'avec nos produits ils peuvent gagner de l'argent ils auront un intérêt à vendre nos produits».

Pendant cinq jours Stéphane Constance a rencontré des distributeurs potentiels lors

des rendez-vous organisés en amont par Ubifrance Canada et USA et a pu développer son réseau lors du symposium des CCEF.

«Je suis confiant. Nous allons entamer des négociations et étudier les propositions de plan marketing et de contrat».

Si cela se concrétise Allures sera présent sur les salons internationaux sur la zone pour pouvoir toucher un maximum de clients potentiels. «La communication (presse et internet) est un élément indissociable de la réussite commerciale».

«Le dispositif Tremplin permet de se mettre en mouvement. C'est un événement de qualité à la portée d'une PME : nous gagnons du temps et nous avons un bon aperçu du marché».

Allures a d'autres projets de développement, à découvrir aux salons du Grand Pavois de La Rochelle et au Nautic à Paris...

■ www.allures-yachting.com



L'accastillage aussi

■ **Karver fêtera ses 7 ans en juin prochain.** L'entreprise est spécialisée dans la conception d'accastillage haut de gamme pour voiliers. 10% du chiffre d'affaires est réalisé aux Etats-Unis via un distributeur exclusif basé à Newport, Rhode Island avec lequel la société travaille depuis 5 ans. Il a lui-même créé son réseau d'agents.

Pourquoi la participation à Tremplin ?
L'opération Tremplin Amérique du Nord a été une véritable opportunité qui est arrivée à point nommé pour Karver. Nous venons de lancer un gros programme de développement aux Etats-Unis. Nous avons pu également bénéficier de rendez-vous conseil avec les CCEF... Nous sommes jeunes et prenons les conseils avec plaisir...

Que vous a apporté Tremplin ?

Une meilleure vision du marché US et en particulier du marché Floride du Sud. Cela nous a également permis d'effectuer un travail privilégié avec notre distributeur, en face à face.



Le retour d'expérience de la part des membres de l'Equipe de France (CCEF, Ubifrance, CCI International) a été très enrichissant.

Notre travail a été reconnu par les organisateurs, puisque nous avons fait partie des 14 entreprises sélectionnées.

D'un point de vue commercial, nous avons pu étendre notre réseau existant, et nous avons partagé nos expériences avec des PME qui font face aux mêmes questions stratégiques que nous.

Quelles sont les prochaines étapes de développement sur les USA pour Karver ?

Je suis en pleine réflexion sur le sujet, mais des pistes se précisent, notamment après les échanges de cette semaine... VIE, filiale, etc.

Retrouvez l'entreprise Karver dans le numéro 27 de mai/juin 2008 de CCI International.

■ www.karver-systems.com



Commerce international



Gestion de flux et de trésorerie



Financements



Assurances



Expertise globale

Avec 8 000 chargés d'affaires qui vous appuient et vous conseillent dans plus de 60 pays et territoires, nous n'avons jamais accompagné autant d'entreprises à travers le monde.

Pour découvrir comment HSBC peut vous aider à saisir des opportunités de développement à l'international, rendez-vous sur www.hsbc.fr/entreprises

Entreprises
hsbc.fr/entreprises

HSBC 

Votre banque, partout dans le monde

Christophe Dufourmantelle, l'Amérique au programme !

Signe particulier : soutient son projet avec une V.I.E

Christophe Dufourmantelle, PDG de Novalys voulait imprimer sa marque sur de nouveaux territoires.

Marie, jeune diplômée, rêvait d'une première expérience professionnelle en Amérique du Nord. Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E), géré par UBIFRANCE, les a rapprochés. Marie est partie 2 ans à Ottawa pour le compte de Novalys, étudier le marché, identifier des partenaires et de nouveaux clients. Pour cette PME française, éditeur de logiciels, la formule V.I.E était idéale : une candidate ultra-motivée, très bien formée et bilingue, un statut public souple et protecteur, un soutien financier par son Conseil Général...

Les résultats sont là : Novalys réalise aujourd'hui 10% de son chiffre d'affaires global localement, Christophe a recruté Marie dans ses équipes et continue à faire résolument appel aux V.I.E pour développer ses projets en Europe, en Amérique du Nord et en Asie...

Dopez vos équipes pour l'export !

Plus de 25 000 V.I.E sont partis aux quatre coins du monde pour les entreprises françaises.

Vous aussi, pour une durée de 6 mois à 2 ans, recrutez un Volontaire International en Entreprise pour prospecter, animer vos réseaux et développer vos contrats à l'export.

Bénéficiez des autres services d'UBIFRANCE et des aides de l'État pour accompagner votre développement international.


UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

 **N°Azur 0 810 659 659**

COÛT D'UN APPEL LOCAL

facilitateur d'export

French cuisine as an Art

■ Le Groupe Rougereau c'est l'histoire d'un homme, Patrick Rougereau, passionné par la photographie et la cuisine. Depuis 20 ans, le Groupe Rougereau est spécialisé dans l'art culinaire et propose un modèle unique en son genre de créativité culinaire : Studio de photographie culinaire, Académie culinaire (Les Toques Rebelles), et gestion de bases de données (Baobase). Le ton est décalé, raffiné et insolent.

Avec un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros et 12 personnes, l'entreprise caennaise a su se démarquer par son style, un service personnalisé, un positionnement haut de gamme et bénéficie de la reconnaissance des professionnels du secteur. Ses clients sont principalement des entreprises des secteurs agro-alimentaires, des arts de la table (à hauteur de 80%) mais aussi des institutions.

Créativité, passion, savoir-faire, dynamisme et professionnalisme une recette explosive qui a séduit les Américains.

Les USA au départ n'étaient pas dans les prévisions de développement du groupe. L'opportunité du portage avec Isigny-Sainte-Mère a été l'élément déclencheur. Depuis un an, le Groupe Rougereau a entamé ses démarches sur les USA : étude de marché, déplacements... «Il existe un décalage important entre la photographie culinaire en Europe et aux USA. Nous avons une approche différente de l'image gastronomique (éclairage, finesse, créativité...) et bénéficions de la réputation de la gastronomie française.»

La *French cuisine as an Art* a de belles perspectives aux USA, les cinq jours de rendez-vous l'ont confirmé une nouvelle fois. L'étude, les déplacements et les salons ont permis à Patrick Rougereau et Fanny Guillemot de confirmer leur stratégie d'approche : «Nous allons dans un

premier temps aborder le marché via une démarche artistique et valoriser l'image en tant que telle. Nous sensibiliserons les Américains via la presse et l'édition culinaire haut de gamme».

Lors du Tremplin Amérique du Nord, le Groupe Rougereau a noué des contacts commerciaux avec une maison d'édition internationale et un magazine haut de gamme, séduits par leur concept et par l'idée d'apporter de la nouveauté à leurs lecteurs... «Cet événement nous a permis de comprendre le fonctionnement du marché et de tisser un relationnel important avec de grands chefs New Yorkais et décideurs locaux. Tremplin a été pour nous un accélérateur important dans le cadre de notre développement aux Etats-Unis.

«Nous avons pris le temps de comprendre le modèle économique américain pour l'aborder en toute modestie et l'analyser de manière approfondie... c'est une stratégie qui paye» nous confie Patrick Rougereau.



«Il faut être réactif et dès notre retour nous avons prolongé les contacts et nous avons déjà planifié un prochain déplacement en juin pour travailler sur nos projets de partenariat avec la maison d'édition et le magazine». Un début prometteur pour cet artiste hors norme !

Les prochaines étapes : créer le buzz autour de la photographie culinaire comme ce qui a été fait à Paris en 2009 lors d'une exposition très remarquée. Ensuite ramener les Toques Rebelles et reproduire le modèle français aux USA.

To be a rebel une recette qui marche aux USA !

www.les-toques-rebelles.fr
www.groupe-rougereau.com



La R & D, c'est du business

■ Lauréate du 3^{ème} prix spécial du jury du concours de la création d'entreprise technologique et innovante décerné par le MRT, Polyintell faisait office de pionnier quand elle fut créée en 2004. La société spécialisée dans le développement de polymères intelligents a depuis fait son petit bonhomme de chemin : depuis janvier 2009, elle s'est installée avec sa douzaine de salariés dans de beaux locaux sur le tout récent Pharma Park II à Val-de-Reuil. Travaillant pour des clients de différents pays européens et américains, dotée d'une équipe aux multiples origines (française, allemande, iranienne, canadienne, tunisienne, italienne), c'est dire si l'international irrigue la société qui a aujourd'hui un projet important via un partenariat avec une entreprise américaine de grande renommée qui distribuerait ses produits. Un nouveau défi qui ne peut que ravir Kaynoush Naraghi, sa présidente.

Polyintell, leader dans le design et le développement de polymères à empreintes moléculaires (molecularly imprinted poly-



mers, MIPs), offre aux laboratoires des solutions innovantes clés en main (produits et services) pour répondre à leurs besoins d'extraction, de purification et de détection de molécules. Avec un portefeuille de six brevets, Polyintell a lancé il y a quelques mois la commercialisation d'AFFINIMIP™, une gamme de kits spécifiques utilisant des polymères à empreintes moléculaires pour l'extraction en phase solide (SPE) pour des applications en sécurité alimentaire, diagnostic et la R&D pharmaceutique. Les cinq kits AFFINIMIP™ SPE sont pour l'extraction des adduits du Glutathion, deux pour les mycotoxines (zearalenone et ochratoxin), un autre pour le tamoxifène et ses métabolites, et enfin, un pour les catécholamines et leurs dérivés méthanéphrines (dopamine, noradrénaline, adrénaline...). «Ce type de marché de niche hautement spécialisé est

de fait automatiquement international» explique Kaynoush Naraghi.

Polyintell expose depuis 4 années sur le «Pittcon» salon spécialisé dans le domaine de l'analyse où tous les VIP du secteur se retrouvent. Petite société française entourée d'américains, son stand est particulièrement couvé ; tellement que la société n'envisage pas de rejoindre le stand collectif Ubifrance qui s'y tient pour la première fois !

Kaynoush Naraghi, dit adorer «l'ambiance business» qui prévaut aux USA : «tout y est favorisé, la relation est directe, sans tabou. On y trouve un public ouvert, passionné d'innovation et leader dans le domaine». En France on parle beaucoup de R&D mais du business généré par l'innovation beaucoup moins... Pour les anglo-saxons au contraire, la recherche c'est fait aussi pour gagner de l'argent, ce qui permet ensuite d'investir.

Le plus complexe aux USA ? «Le côté procédurier, il est prudent de se blinder au préalable sur le plan juridique et d'en mesurer les charges complémentaires».

Le contexte de la crise ? Même si la fréquentation du Pittcon s'en est trouvée quelque peu impactée, la passion, elle, est restée intacte . «Il faut se battre encore davantage» conclut Kaynoush Naraghi.



Exposer sur PACK EXPO CHICAGO : un must pour Endupack

■ En 1989 Bernard Agnan reprend à Pont Authou une société fabriquant des couvertures avec une petite activité d'enduction. Il conçoit alors un produit particulier le Stop Gliss (Grip Sheet) conçu pour être aisément mécanisable sur palettiseur. Ce sera cette seconde activité qu'il privilégiera avec la fabrication d'emballages et papiers spéciaux. L'activité textile est cédée dans les années 1990 tandis que l'activité emballage croît régulièrement. Dès le début, Endupack expose régulièrement sur des salons, véritable «course de fond» et vend à l'étranger, en Europe ; en 2 000, il expose pour la 1^{ère} fois sur Pack Expo à Chicago. Aujourd'hui sur 5 millions d'euros de CA, 68% concernent l'international dont un million les USA.

«Lors de notre 1^{er} salon à Chicago, raconte Bernard Agnan président de la société, nous avons trouvé immédiatement

2 clients : Procter et Gamble et Hewlett Packard -que nous suivrons jusqu'au Mexique par la suite. Dotés de ces clients prestigieux, nous avons bénéficié d'une aura dans notre recherche de distributeurs-aujourd'hui au nombre de 5 sur le territoire américain. Ce sont eux désormais qui organisent la plupart du temps notre présence sur des salons, cependant nous les y aidons».

Pack Expo est avec Düsseldorf le 1^{er} salon au monde du secteur et «totalement international». «A Düsseldorf, j'ai rencontré des chinois, des brésiliens, des mexicains, etc». Les salons aux USA vont à l'essentiel, pas de décorum ni de relationnel, le produit uniquement le produit.

S'ils aiment les produits européens, qui plus est les produits français, les américains n'en montrent pas moins une certaine défiance. «Ils aiment les références... américaines, raison pour laquelle nous avons installé il y a 8 ans une filiale à Chicago, Grip Technologie qui gère du stock et refacture, en dollars (l'euro n'étant pas le bienvenu) aux clients. Cela a représenté un effort de notre part lorsque la parité euro/dollar ne

s'est plus montrée favorable».

«Ayant développé un contact privilégié avec un distributeur canadien, depuis plusieurs années nous envisageons de nous associer pour monter une petite unité de production... Au Canada le business se fait davantage sur du long terme tandis que l'américain se montre pressé à la recherche d'effets immédiats». L'ALENA est un vrai facilitateur ; les frontières sont poreuses. Côté Mexique c'est la même chose. A l'instar d'Hewlett Packard installée à El Paso sur la frontière comme bon nombre d'entreprises américaines.

Revenu en Normandie, Bernard Agnan se consacre également à la Filière emballage dont il a accepté la présidence du comité de pilotage «Regrouper des gens de différents métiers de l'emballage permet d'apporter une réponse commune à un client potentiel et la possibilité d'actions communes pour démarcher dans certains pays».

■ www.endupack-sa.com

INDEX
INTERIOR DESIGN SHOW 2010

Bienvenue sur le Pavillon France

INDEX 2010

**Salon International de l'ameublement et de la décoration d'intérieur
DUBAÏ**

8/11 NOVEMBRE 2010

**25450 visiteurs professionnels
1005 exposants de 55 pays en 2010**

- Index est le salon de référence de l'habitat et de la décoration sur la zone pour les professionnels des pays du Golfe
- L'offre française y est fortement appréciée pour son savoir-faire reconnu basé sur la qualité, la tradition et la créativité



Contacts / Inscription : Alex Bortuzzo
bortuzzo@haute-normandie.cci.fr / Tél : 02.35.55.26.94

INDEX 2010

DUBAÏ



AFRICA - EUROPA

l'album photos

■ Les 26, 27, 28 avril derniers sous un soleil forcément tropical, Rouen a vécu à l'heure africaine : 145 entreprises venues de 19 pays d'Afrique Sub-saharienne avec près de 300 projets dans leurs mallettes et 182 entreprises européennes de 8 pays de la Communauté et de l'ensemble du territoire français se sont rencontrées dans le cadre de la première convention d'affaires euro-africaine, AFRICA-EUROPA. Le rez-de-chaussée de la Halle aux Toiles s'est transformé en ruche pendant 2 jours pour accueillir plus de 2 500 rendez-vous d'affaires ! C'est dire l'effervescence qui y régnait.



Les rencontres B to B formalisées ne font pas le tout. Les contacts «off» lors des déjeuners ou dîners de networking, visites du port de Rouen furent nombreux. Le dîner d'ouverture à la CCI le lundi soir fut un moment d'exception réunissant 540 participants en présence de Jacques Toubon, ancien ministre, secrétaire général du cinquantenaire de l'indépendance africaine.

En parallèle, des stands avec présence d'organisations internationales et nationales sur le «plateau information» à la Halle aux Toiles, des espaces de détente et de restauration, des accès internet, l'organisation de tables rondes devait faire de ces 3 jours une immense plate-forme propice aux échanges et au business.



Les entreprises ont d'ailleurs fait part de leur satisfaction : bénéficiant rarement de moins d'une dizaine de rendez-vous, certaines en ont comptabilisé jusqu'à 30 ! La majorité ont considéré devoir garder un contact avec une moyenne de 5 à 20 et collaborer par la suite avec de 2 à 5 partenaires. Et beaucoup ont émis le souhait de voir se renouveler semblable initiative.



Prévadiès, première mutuelle interprofessionnelle de France.

ensemble

C'est parce que nous connaissons très bien les entreprises qu'**ensemble** nous protégeons encore mieux vos salariés.

- ▶ Par une connaissance approfondie du tissu socio-économique local.
- ▶ Par une expertise des risques spécifiques à vos différents métiers.
- ▶ Par un accompagnement juridique et technique sur mesure.
- ▶ Par la mise en place d'actions de prévention santé au sein de votre entreprise.

**Aujourd'hui, plus de 15 000 entreprises
font confiance à Prévadiès.**

www.prevadies.fr

0 980 98 8000
(numéro non surtaxé)

 **Prévadiès**
Harmonie Mutuelles
PLUS PROCHES, PLUS HUMAINS, PLUS UTILES

PRIMEX 2010

Retenez dès maintenant le 14 décembre prochain :

■ Les PRIMEX 2010 (Prix de Motivation à l'Exportation) seront remis à l'Hôtel de Région à Rouen.

4 prix : Primex Innovation, Primex Emploi V.I.E., Primex Nouvel Exportateur et Primex Filière, récompenseront le meilleur des meilleurs préalablement sélectionnés : une reconnaissance, une aide, des retombées presse importantes, et une soirée où toutes les entreprises exportatrices sont à l'honneur.

Les dossiers de candidature sont dès maintenant disponibles. N'hésitez pas à concourir. Votre conseiller en Développement International vous aidera à présenter votre dossier.

L'enquête «Dossier du Commerce International» est relancée

■ Comme les années précédentes, CCI International Haute-Normandie radiographie l'activité internationale des entreprises à travers une enquête qualitative :
Quelle part de leur CA les entreprises consacrent-elles à l'international ?
Quels produits exportent-elles ?
Vers quels pays ?
Disposent-elles d'implantations à l'étranger ?...

Quelques questions qui pour nous sont essentielles et dont bien sûr les résultats resteront confidentiels pour les seuls besoins de nos équipes.

La qualité de vos réponses nous permettra de vous proposer programme et actions les mieux adaptées possible.

N'oubliez pas de répondre auprès de :
breal@haute-normandie.cci.fr
Tél : 02 35 14 38 82

FRANCE EXPO 2010
10-13 NOVEMBRE 2010
CENTRE INTERNATIONAL DE CONFÉRENCES ET D'EXPOSITIONS
ROUTE D'EL JADIDA - CASABLANCA - MAROC

France Expo 2010
Imagés de la France - Casablanca

SERVICES
INDUSTRIE
PARTENARIATS
TECHNOLOGIE

www.francexpo2010.com

**FRANCE - MAROC.
UN PARTENARIAT,
DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS !**

Pour toute information
Tél. : (+33) 02 35 14 38 78 • creze@haute-normandie.cci.fr

ORGANISÉ PAR :

CHAMBRE FRANÇAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MAROC
www.cfcma.org

CAP

UBIFRANCE
UNION EUROPÉENNE
MARCHÉS ÉCONOMIQUES
www.ubifrance.fr

Organisez votre participation à des salons internationaux

■ **L'équipe dédiée aux salons de CCI International** peaufine dès maintenant l'organisation des pavillons régionaux haut-normands du second semestre.

Au programme des salons internationaux en France : MIDESE (sous-traitance), du 2 au 5 novembre (Paris Nord Villepinte), le salon de l'emballage du 22 au 25 novembre (Paris Nord Villepinte également), Pollutec dédié à l'environnement du 30 novembre au 3 décembre à Lyon.

A l'étranger : Music China à Shanghai du 12 au 15 octobre, France Expo 2010 à Casablanca du 10 au 13 novembre et organisation d'une visite groupée sur Pack Expo (Salon consacré aux techniques de l'emballage) à Chicago du 31 octobre au 3 novembre.

C'est le moment pour y réserver votre emplacement !

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 Dévelop-

pement International expert du pays, organisation de rendez-vous ciblés...

Le coeur léger, vous pouvez ainsi vous consacrer uniquement à votre action commerciale !

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

Forum PISE 2010

■ **L'IPAD en collaboration avec l'ESIGELEC** (Ecole d'ingénieurs en génie électrique) organise la participation d'entreprises françaises à la deuxième édition du Forum PISE manifestation dédiée spécifiquement aux entreprises de la filière énergie et qui se tient à Dakar du 8 au 10 juin.

En savoir plus : <http://www.africa-europa.net/courrier/IPAD-PISE-Dakar-Dossier-de-presenta-tion-et-inscription.pdf>

Approche filière équine

■ La Région Basse-Normandie mènera une mission de prospection et de découverte sur l'Amérique du Nord en octobre 2010 au profit des entreprises bas-normandes, plus particulièrement des filières équine et agro-alimentaire.

Cette mission, traitant à la fois d'innovation et d'export, s'inscrit dans le cadre de la représentation de la Région au cours des Jeux Equestres Mondiaux à Lexington (Kentucky) et vise à développer un courant d'affaires et de partenariats entre les Etats-Unis et la Basse-Normandie jusqu'en 2014, année où se tiendront les Jeux Equestres Mondiaux en Normandie.

La place du Kentucky dans la filière équine américaine n'est plus à démontrer. Célèbre par le Kentucky Derby (pur-sang), course regardée par des millions de téléspectateurs à travers le monde et vue en direct de l'hippodrome par 150 000 personnes, Lexington est un lieu de ventes de pur-sang majeur dans le monde.

CCI International Normandie, l'ANEA, le Comité d'Expansion Agro-alimentaire et la filière équine, avec l'appui d'Ubifrance, s'associent à cette opération.

■ **Le service des formalités du commerce extérieur de la CCI de Caen s'informatise !**

www.formalites-export.com

- saisie des demandes 7j/7 et 24h/24, - certificats d'origine sous format électronique, - accès réservé avec identifiants personnels, - confidentialité des données

Contact : iberger@caen.cci.fr - Tél : 02 31 54 54 82

La sélection d'Enterprise Europe Network



Appels d'offres

■ ENERGIE

Appel à proposition 2010/C 78/03 de la Commission dans le cadre du programme de travail «Energie Intelligente - Europe» pour tous types d'actions visant à économiser l'énergie et à utiliser les sources d'énergie renouvelable.

Soumission des candidatures au plus tard le 24 juin 2010

Informations : http://ec.europa.eu/energy/intelligent/contact/index_en.htm

■ ESPON 2013 :

5^{ème} appel à propositions

Le programme Espon 2013, observatoire en réseau de l'aménagement du territoire co-finance des projets de recherche appli-

quée, des analyses ciblées et des activités transnationales sur l'aménagement du territoire. Deux projets de recherche :

- Rôle des mers européennes dans le cadre du développement territorial et indicateurs et perspectives pour les services d'intérêt général.

Date limite de soumission des dossiers : 28 juin 2010

Informations : <http://www.espon.eu>

Offres de coopération : BBS - BCD

BBS : Bulletin Board System

N°10ES28G13GYX :

Solution intelligente pour Centre d'affaires Une entreprise espagnole de renom a développé des solutions de communication intelligentes pour les Centres d'affaires permettant un back office autonome et intégré, et des solutions vidéo.

Cette entreprise cherche des partenaires pour céder une licence d'exploitation.

N°10DK20B33H3K :

Connaissances techniques sur les raccords mécaniques en aluminium pour plates-formes au large des côtes (environnements corrosifs)

Une entreprise danoise spécialisée dans les structures en aluminium avec une forte demande sur le soudage est intéressée par un échange d'expériences dans les raccords avec les boulons aluminium, (boulons dans les structures au large des côtes). Cette entreprise a l'expérience des structures maritimes et éoliennes. Elle est

intéressée par un transfert de technologie sur ce point spécifique.

N°10GB420013GX4 :

Traitement des matériaux composites utilisant une nouvelle technologie

Une entreprise britannique cherche des partenaires techniques pour développer une nouvelle technologie de traitement thermique par micro-ondes, (avantages techniques incontestables et meilleur rendement énergétique). Le traitement des fibres naturelles et des résines est particulièrement intéressant.

N°09SK69CW3ECN :

Traitement des eaux usées

Une entreprise slovaque a développé une technique innovante (produit fabriqué avec une matière moins coûteuse et de meilleure qualité. Cette entreprise cherche un partenaire commercial pour distribuer son produit qui pourrait également assurer l'assistance technique.

BCD : Business Co-operation Database

N° 20100414063 :

Une entreprise turque spécialisée dans les systèmes automatiques et mécatronique pour l'industrie mécanique cherche des partenaires commerciaux (distributeurs). Cette entreprise est également consultante pour des entreprises qui ont besoin d'une assistance technique en matière de R & D, pour le développement de nouveaux process.

N°20100406001 :

Une entreprise irlandaise spécialisée dans la maintenance aéronautique pour les avions à moteur simple ou bi-moteur (mise à jour des installations, vente d'avions et formation de pilote) cherche des partenaires commerciaux et financiers (pour joint venture) en France et en Pologne.

Pour tout renseignement :

- Haute-Ndie : 02 32 38 81 49

- Basse-Ndie : 02 31 54 40 39

Approfondissez votre connaissance des marchés américains avec le «Kit Pays»

Au sommaire de ce vademecum d'une trentaine de pages :

- Une présentation générale du marché, pratiques d'affaires et conseils pour bien négocier,
- Les modalités pour exporter vers les Etats-Unis,
- Les procédures de dédouanement,
- Les moyens de paiement à privilégier,
- Les modes d'implantation...

Contacts utiles et sources complètent utilement ce «Kit d'informations». Il est mis gratuitement à disposition des entreprises normandes.



FICHE EXPORT N° 93

SIDEX

Soutien Individualisé à la Démarche EXport des PME / TPE

Le SIDEX est une aide spécifiquement destinée aux PME et TPE françaises. Rapide et simple d'accès, elle accompagne leurs projets de développement à l'international en facilitant les mises en contact avec les opérateurs étrangers.

■ QUI PEUT EN BÉNÉFICIER ?

Les entreprises de tous secteurs d'activité (à l'exception du négoce*), dont :

- l'effectif est inférieur à 250 salariés.
- le chiffre d'affaires est inférieur à 50 M€ HT. L'entreprise ne doit pas être détenue à plus de 25% par une autre entité ne répondant pas à ces critères.

* exception faite pour les produits agro-alimentaires

Les entreprises devront être en mesure de présenter obligatoirement un extrait Kbis ou bien elles devront bénéficier du label «Entreprises du Patrimoine Vivant», tel que défini par le Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi.

■ QUEL TYPE DE MISSIONS PEUT ÊTRE MENÉ ?

La prospection de nouveaux marchés à l'étranger ou la finalisation de contrats sont concernés : prospection de nouveaux marchés afin d'évaluer et de rechercher des débouchés potentiels à l'exportation pour l'entreprise ou finalisation par un contrat des négociations engagées.

- Ne sont pas éligibles :
 - les missions s'inscrivant dans le cadre d'une participation collective.
 - les missions visant à créer une filiale commerciale.
 - les missions se déroulant dans un pays où se trouve une filiale de l'entreprise demandeuse.

Il ne doit exister aucun lien contractuel entre l'entreprise française et l'entreprise étrangère rencontrée durant les 36 mois précédant la mission.

■ QUELS SONT LES PAYS CONCERNÉS ?

Les pays (sauf embargo) ci-dessous classés en deux catégories :

- Pays «Grand Large» : Australie, Chine (y compris Hong Kong), Taïwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, Etats-Unis, Mexique, Afrique du Sud, Angola, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine.
- Pays «Europe-Méditerranée» : UE27 (sauf France), Algérie, Croatie, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.

■ QUEL EST LE MONTANT DE L'AIDE ACCORDÉE ?

- Prospection «Grand Large» :
 - Prise en charge pour 1 personne - Forfait unique : 800 €
- Prospection «Euro-Med» :
 - Prise en charge pour 1 personne - Forfait unique : 400 €
- Les entreprises d'outre-mer bénéficieront systématiquement du forfait «Grand Large».

Le soutien est accordé aux personnes salariées de l'entreprise réalisant la mission.

L'aide est forfaitisée en fonction de la zone ciblée.

Le nombre maximum de SIDEX autorisés par entreprise est limité à 2 par an sur des pays différents.

■ QUELS SONT LA PROCÉDURE ET LE DÉLAI DE TRAITEMENT ?

- L'entreprise dépose sa demande en ligne sur le site www.ubifrance.fr (volet Aides à l'export / Sidex), au plus tard 14 jours avant son départ en mission à l'étranger.

• Ubifrance apporte une réponse notifiée à l'entreprise par e-mail, à condition que l'ensemble des éléments ait été porté à sa connaissance et sous réserve de vérifications des éléments transmis par l'entreprise à posteriori.

• A l'issue de la mission, et dans un délai de 30 jours, l'entreprise doit envoyer son dossier de demande de remboursement complet (contrat, cartes d'embarquement aller et retour du participant en mission, compte-rendu de mission en version électronique, relevé d'identité bancaire).

• La subvention est versée à l'entreprise par virement bancaire.

Ubifrance se réserve le droit de refuser tout dossier ne répondant pas aux conditions posées.

■ QUELS SONT LES ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE ?

- L'entreprise s'engage à respecter la règle communautaire de minimis qui plafonne les aides publiques versées à une entreprise sur une période donnée (voir le détail et les dispositions particulières sur le site de la Commission Européenne : <http://ec.europa.eu/>).
- L'entreprise s'engage à communiquer toutes les informations mentionnées dans le dossier de demande d'aide.

En savoir plus : sidex@ubifrance.fr
Le dossier de demande Sidex est en ligne sur le site d'Ubifrance :
<http://www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/sidex.html>



Agenda et contacts

Journées pays

■ Allemagne

22 juin à Caen

Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

Actualité des clubs

■ Club Export Orne

24 juin à Fye (72)

Visite entreprises OMF/Cadojeux

23 septembre à Argentan (50)

Assemblée Générale annuelle

G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01

gblondel@flers.cci.fr

■ Club Russie-CEI

25 juin au Havre

A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94

bortuzzo@haute-normandie.cci.fr

■ Club Echanges Normandie Afrique

1^{er} juillet à Rouen (à confirmer)

A. Ducloy - Tél : 02 35 14 38 86

annie.ducloy@rouen.cci.fr

■ Club Chine

1^{er} juillet au Havre

L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95

mahot@haute-normandie.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

■ Royaume-Uni

15 au 16 juin au Royaume-Uni

Rencontre d'affaires dans le secteur du nucléaire

D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08

delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78

creze@haute-normandie.cci.fr

■ U.S.A. & Canada

19 au 25 septembre à Cleveland et extension à Chicago ou au Canada

Mission de prospection multisectorielle

V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78

creze@haute-normandie.cci.fr

■ U.S.A.

30 septembre au 8 octobre à Lexington

Mission de prospection Filière Equine

Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07

yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

30 septembre 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

4 au 8 octobre à Chicago et San Francisco

Mission de prospection

D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08

delphine.robin@basse-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

■ USA

31 octobre au 3 novembre à Chicago

Salon Pack Expo

G. Tirard - Tél : 02 35 14 38 80

tirard@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

■ Vietnam

21 au 28 novembre

Semaine française au Vietnam

Exposition multisectorielle et forum d'affaires

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

Ateliers des créateurs

■ Exporter ou importer : les premières démarches

17 juin - 9h00 / 12h00

CCI de Rouen

T. Taude - C. Lhotellier - Tél : 02 35 14 38 91/90

taude@haute-normandie.cci.fr

catherine.lhotellier@rouen.cci.fr

Break Fast 8h30 - 10h00

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

■ Le Nouvel Exportateur Opérationnel 10 juin au Havre avec le CIC et la Coface Témoignage de la Sté «La française des couleurs»

■ La gestion des RH à l'international et le V.I.E.

23 septembre à Rouen
avec Ubifrance

Formations

■ Maîtriser ses opérations d'importation

22 juin - 9h00 / 17h00
à Caen

■ Incoterms

28 juin - 9h00 / 17h00
à Caen

■ Sécuriser ses ventes et ses achats à l'international

9 septembre - 9h00 / 17h00
à Alençon

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

■ Maîtriser les achats internationaux

28/29 juin

CCI de l'Eure

■ Le crédit documentaire

5 juillet

CCI de l'Eure

■ Optimiser ses entretiens de négociation des achats à l'international

6/7/12 juillet

Formation en anglais - CCI de l'Eure

■ Réaliser des achats dans les pays à «bas coûts» (low costs)

21 juillet

CCI de l'Eure

■ Ce qu'il faut savoir pour vous lancer à l'export

20/21 septembre

CCI de l'Eure

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