

# CCI International Normandie

Avril  
Mai  
2010

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

Dossier

## Chine : 9% de croissance

#36

# #edito

## Pôles et filières : Unis pour être plus forts à l'export



Pôles de compétitivité, pôles de compétence, filières, groupements ou associations, les initiatives et démarches se multiplient en région, pour rassembler les entreprises d'un même secteur d'activité.

Je vous invite à rejoindre ce mouvement collectif car nombreux sont les bénéfices : outre la valorisation du savoir-faire et des compétences au niveau local, l'esprit «filière» permet de trouver des synergies communes entre les différents acteurs (entreprises/universités/laboratoires de recherche), de mutualiser les moyens et d'élaborer une stratégie commune de développement.

CCI International Normandie s'engage au côté des pôles et filières dans la définition et la mise en place d'un programme collectif international personnalisé et d'accompagnement individuel, en adéquation avec les attentes et besoins des entreprises membres. Nous avons ainsi proposé des événements porteurs : METS pour le nautisme en Allemagne, mission découverte nucléaire Ubifrance /CCIFE au Royaume-Uni. Des initiatives sont organisées au niveau local : 7 entreprises augeronnes se déplaceront sur le salon PPMA en Angleterre sous l'égide de la CCI Pays d'Auge ; la Sotraban, association de sous-traitance de Basse-Normandie vient d'ouvrir un bureau en Allemagne...

L'action phare en 2010 sera le déplacement aux Etats-Unis d'entreprises bas-normandes de 3 filières/pôles (agroalimentaire, TIC, équin), véritable vitrine de la Basse-Normandie, dans le cadre des Jeux Equestres Mondiaux au Kentucky.

Aucun doute, les pôles/filières permettent d'une part aux entreprises d'accroître leur visibilité et d'autre part à la Normandie d'affirmer son poids économique et ses domaines d'excellence à l'échelle mondiale.

Je suis convaincu que la mobilisation de l'ensemble des acteurs institutionnels et privés au niveau régional portera ses fruits à terme et permettra aux entreprises normandes de gagner des parts de marché.

**Georges Cornier**  
Président Basse-Normandie



## #Sommaire

Pages 3 4 5 6

Dossier Chine

- Cafés Legal
- Club et portail Chine
- Trace Software
- Noyon

Pages 8 9

Africa-Europa

- Ataub

Pages 10 11 13

Pour tout vous dire

- LC Inodry
- Ozélo

Pages 14 15

En savoir plus  
Fiche export n°92

Page 16

Agenda et contacts

# Les chinois se mettent au café

■ Avec plus de 18 000 tonnes de café torréfié chaque année, la société Legal Le Goût est le premier torréfacteur à capitaux 100 % français. Affaire familiale, la société créée en 1851, dont le siège social est basé à Paris, dispose de 2 usines de torréfaction au Havre et emploie 165 personnes.

Elle se positionne sur 2 créneaux : la torréfaction de café sous marque propre et à marque de distributeurs.

Legal réalise aujourd'hui 6 % de son CA à l'export : ses ventes à l'international concernent non seulement le café torréfié également le marché des dosettes. On retrouve les cafés Legal dans une douzaine de pays : Chine, Japon, Russie, Finlande, Pays Baltes, Egypte, Dom-Tom, Moyen-Orient... avec à chaque fois le même défi : s'adapter à la culture locale.

Devant l'accueil très... circonspect qui lui fut réservé en Chine il y a une dizaine d'années, Jocelyne Basille export manager comprit que «cela n'était pas gagné». Excepté le soluble, en effet on ne trouvait pas une seule tasse de café ; aujourd'hui cette boisson est offerte au même titre que le thé lors des réunions... Récit d'une conquête.

La société devait faire ses premiers pas en Chine en 1997 avec le soutien de la CCI du Havre lors d'un déplacement dans le cadre du salon des villes jumelées à Dalian. Cette même année, Carrefour ouvrait son premier magasin à Pékin. Jocelyne Basille prit alors contact avec l'acheteur de Carrefour sur place ; des produits furent sélectionnés. Quelques mois plus tard, tout était prêt pour une première expédition. L'importateur rencontré en 1997 est aujourd'hui toujours le même ; des années de fidélité et une «success story» pour ce

partenaire dont le staff de 3 personnes à l'époque est aujourd'hui de 90.

Faire connaître et apprécier cette nouvelle boisson dans un empire dédié traditionnellement au thé représentait un véritable défi !

«Avant tout pour séduire il faut faire rêver ! Jouer la carte France est un sésame.»

«Nous avons imaginé des «stickers» apposés sur chacun de nos produits représentant le drapeau français avec la Tour Eiffel au centre. Nous avons également travaillé avec soin les packagings aux couleurs de



grain et moulu, mais aussi depuis deux années,



la Chine : or (la couleur des Empereurs) et rouge (la couleur du bonheur en Asie). Une autre étape très importante a été de trouver un nom chinois : «leija» a été choisi qui signifie «le bonheur dans la maison et pour la famille». Toutes ces démarches ont eu pour but de respecter la culture du pays tout en introduisant une nouvelle façon de consommer.

Il fallut aussi enseigner les rites occidentaux : que le café ne se fait pas en jetant la poudre dans l'eau, que l'on honore son hôte en lui offrant un café ; «nous avons multiplié les démonstrations sur des salons ou lors de manifestations».

La Chine prend goût au café : la consommation s'accroît de 10 % par an, 80 % des clients terminent leur repas par un espresso. Cette boisson est certes encore réservée à une certaine classe, mais comme tout va très vite en Chine, les chaînes spécialisées se sont multipliées ; la chaîne «coffee shop» Starbucks compte actuellement 450 boutiques à travers le pays !

Et comme partout, les jeunes représentent le premier vecteur de pénétration.

La société Legal a encore de belles perspectives devant elle en Chine : après le marché du paquet torréfié, elle aborde un nouveau créneau, le marché de la dosette à travers le secteur du corporate ; un marché qui démarre déjà fort !

www.cafes-legal.fr

# Rendez-vous sur «Shanghai 2010»

■ 8,7 % exactement de croissance pour 2009, 9,5 % attendu pour 2010 : la Chine réclame la plus grande des attentions ; CCI International s'y emploie depuis plus de 10 années avec une connaissance de plus en plus pointue des acteurs.

Une mission vers Shanghai est proposée du 5 au 12 juin prochains : 3 volets à cette opération : participation à travers un pavillon normand au salon «Transport and Logistic China», organisation en parallèle d'une mission de prospection commerciale avec possibilité d'extension dans d'autres provinces et visite de l'exposition universelle Shanghai 2010 «Meilleure Ville, Meilleure Vie».

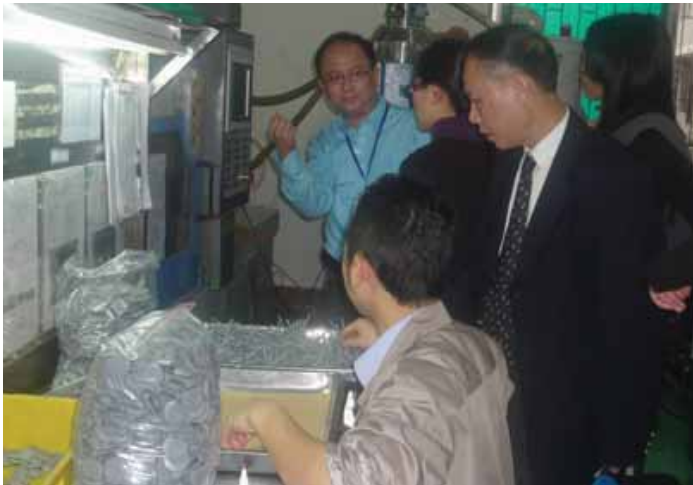
Laurence Mahot : Responsable Marchés Asiatiques CCI International Normandie  
Tél : 02 35 55 26 95 - email : mahot@haute-normandie.cci.fr

# Capitaliser et partager les expériences le Club Chine



■ Le 19 mai prochain le Club Chine aura 5 ans. Il a été créé dans l'objectif de réunir les PME normandes déjà présentes ou souhaitant se développer sur le marché chinois, d'optimiser les actions menées, de partager les expériences et de renforcer leur présence.

Aux 62 membres adhérents, 44 entreprises, 6 membres experts (cabinets d'avocats, cabinet RH, CCIF en Chine, consultants), sont proposées des rencontres régulières autour d'une thématique. Elles se tiennent 5 fois par an dans les locaux de la CCI le Havre ou à l'invitation d'une entreprise adhérente. Stratégie, communication, approche culturelle, qualité, environnement juridique, gestion des risques, sous-traitance ont été à l'ordre du jour. Sans oublier chaque année de fêter le Nouvel An chinois !



Les membres bénéficient de surcroît d'une information riche, permanente et régulière sur un site privatif et collaboratif qui leur est exclusivement réservé, d'un «Kit Pays» regroupant les ressources documentaires... Le portail Chine nouvellement lancé via une application Netvibes a également été conçu à leur intention.

Et bien sûr ils seront les premiers informés des missions, actions et déplacements programmés.

La prochaine réunion se tiendra le 29 avril prochain avec l'intervention de Me Olivier Lefebure Avocat Associé au Cabinet UGCC, membre expert du club, sur «la fiscalité des flux en particulier via Hong-Kong».

# A mettre dans vos favoris : Le portail de veille sur la Chine

<http://www.netvibes.com/capchine>

Le portail de veille sur la Chine, conçu par l'Observatoire International Le Havre dans le cadre du Cap Chine, rassemble tous les flux d'information et les principaux sites internet.

Développé à l'origine pour les membres du Club, il est libre d'accès sur Internet et accessible par tous. L'ensemble des flux d'information gratuit existant y apparaisse en «live» ; leur actualisation est automatique au rythme des éditeurs qui les publient (toutes les heures, tous les jours ou tous les mois !).



# Au pays où l'entrepreneur est roi

■ Créé en 1989 pour développer des solutions pour les bureaux d'études électriques et mécaniques, Trace Software installé à Saint-Romain-de-Colbosc conçoit et édite des logiciels permettant de produire, calculer, simuler et gérer des installations industrielles ; la société intervient dans les domaines des automatismes, du génie électrique et du génie industriel.

Ce 11 mars est une date importante pour Etienne Mullie PDG qui vient de se voir attribuer la licence nécessaire pour installer Trace Software Shanghai, sa troisième expérience d'implantation en Chine... Il raconte.

Le Groupe Trace emploie 80 personnes et pèse 6 millions d'euros de CA ; il comprend d'une part Trace Software avec ses 2 filiales : Trace Software Iberia à Barcelone et cette nouvelle entité chinoise ; d'autre part TraceParts spécialisée dans la modélisation de composants industriels dont le portail spécialisé dans la diffusion de fichiers CAO est présent en 22 langues sur Internet et qui réalise 60 % de son CA à l'export.

Encore peu internationalisée et devant l'essoufflement d'un marché à 90 % francophone, la division Trace Software met au point un nouveau logiciel innovant (avec l'aide d'Oseo) ; son nom, Elecworks ; il sera conçu en anglais et en chinois pour un développement international.

L'opportunité d'une expérience précédente avait déjà permis à Etienne Mullie de frapper à la porte de la Chine : Didier Lefebvre, un camarade de promotion des Arts et Métiers, venait de racheter CBE Tunnels à Tours, leader mondial de la fabrication de moules pour voussoirs de tunnel ; très occupé à lancer sa société en France, il ne pouvait consacrer suffisamment de temps au développement, pourtant opportun, en Chine. Etienne Mullie s'en charge. Première étape : création d'une filiale commerciale à Pékin, WOFE (Société à 100 % étrangère) ; puis décision de construire une



Etienne Mullie et son complice Rui Wang

usine intégrée (permettant de construire sur place et exclusivement pour les marchés chinois et asiatiques) ; Etienne Mullie monte le business plan. A la recherche d'un terrain, il découvre le pays pour la première fois ; l'unité de production verra le jour à Yang Ling au Nord du Xi'An et emploie aujourd'hui une centaine de personnes.

«Il aura fallu 2 années et demie entre le premier déplacement et la création de l'usine». CBE passe de 6 millions à 25 millions d'euros de CA en 4 ans... Les perspectives sur la Chine sont très prometteuses, Didier Lefebvre envisage maintenant une seconde usine !

Etienne Mullie se sent très bien en Chine ; il y trouve un environnement particulièrement stimulant, une rapidité, une forte capacité à mobiliser des ressources. «Les chinois sont très ambitieux et travaillent beaucoup ; il faut juste comprendre qu'ils vont à leur rythme».

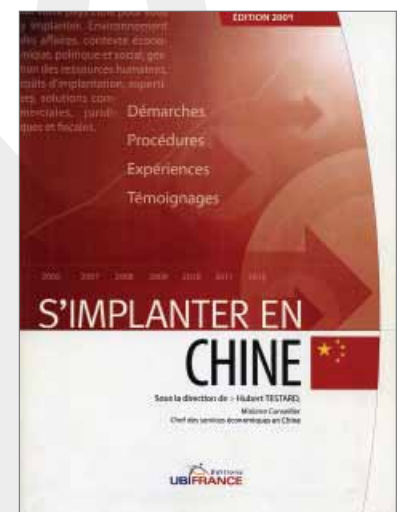
Parallèlement c'est un fidèle du «Club Chine» où «il apprend beaucoup» et élargit ses relations ; c'est ainsi qu'il rencontre Gregory Autef consultant intervenant. C'est sur lui qu'il s'appuiera pour installer sa propre structure. Autre opportunité : celle de rencontrer Rui Wang, stagiaire en master à l'Université du Havre, en qui il trouve une volonté farouche de travailler à ses côtés. Stage dans les locaux de Saint-Romain-de-Colbosc en un premier temps, travaux de traduction, mise aux normes, test. Revenu en Chine, c'est Rui Wang qui trouve les locaux à Shanghai choisis pour son environnement high tech. Pour la création de Trace Software China, c'est le même cheminement que pour CBE à partir d'un élément essentiel : le business plan («où apparais-

sent clairement le chiffre d'affaires et les taxes qui reviendront à l'Etat chinois»).

«Créer une société en Chine demande environ 8 mois». Aujourd'hui le process de création est quasi terminé ; trois personnes sont déjà aux commandes : deux techniciens - dont Rui - et une assistante commerciale ; et l'autorisation d'exploitation vient de tomber.

Etienne Mullie peut mûrir désormais un nouveau projet, cette fois vers le Japon...

[www.trace.fr](http://www.trace.fr)  
[www.cbe-tunnels.com](http://www.cbe-tunnels.com)



*Cadre juridique de l'investissement, choix de la structure, financement, fiscalité, propriété intellectuelle...*

*Un ouvrage de 400 pages à se procurer auprès de l'Observatoire International : 02 35 55 27 11 ou auprès du CRDI : 02 31 54 40 25*

# Transporteur en Chine

■ Noyon, entreprise familiale normande depuis 175 ans, est spécialisée dans le transport et la logistique.

Grâce à son équipe de 350 personnes et à ses infrastructures modernes, Noyon maîtrise l'ensemble de la chaîne logistique, de la gestion des approvisionnements jusqu'au traitement des livraisons, de l'enveloppe au conteneur.

Entreposage, préparations de commandes, reconditionnements sur-mesure et distribution sont assurés depuis les différentes plateformes du groupe, situées à proximité de Paris et du port du Havre.

Depuis 1985, Noyon accompagne ses clients dans leurs développements internationaux : importations et exportations : Europe de l'Est, Inde, Chine, Moyen-Orient, Amérique Nord et Sud, Afrique... Noyon, via un réseau de sous-trai-



tants performants, est présent partout dans le monde.

Au fur et à mesure de l'accroissement des échanges internationaux, la société a su élargir ses compétences : déménagements internationaux (spécialiste outremeur), opérations import / export (commissionnaire en douane et agent agréé IATA), traçabilité informatique, e-logistique dédié au e-commerce.

En 2010, l'entreprise renforce ses engagements en matière de sûreté et de différenciation avec la préparation de l'agrément

Douane OEA et la certification Certipharm pour le transport des produits de santé.

Aujourd'hui, la Chine représente 60 % de l'activité internationale gérée par Noyon Overseas. Grâce à un réseau d'une trentaine d'agences réparties sur le territoire chinois, Noyon accompagne son client depuis le lieu de production jusqu'au client final.

«La route demeure la solution la plus pratiquée», explique Romain Noyon, directeur de Noyon Logistique. «L'activité économique est concentrée sur la côte avec ses ports aux infrastructures d'excellente qualité».

«Pour le retour en France, nos clients privilégient le transport maritime (5 à 6 semaines pour l'acheminement) à l'avion (une semaine de transit)» confie Virginie Doumos, commerciale Noyon Overseas. «Travailler avec la Chine est plus simple que de travailler avec l'Amérique du Sud : leur vigilance et la croissance rapide du trafic confèrent aux chinois une véritable aisance».

Romain Noyon est amené à se déplacer de plus en plus fréquemment en Chine, afin de rencontrer les agents et clients ; il prévoit de s'y rendre 2 fois en 2010.

Tout va si vite en Chine : il faut être présent !



## A vos agendas!

UBIFRANCE  
et CCI International Normandie  
au service de votre développement international



- **SÉMINAIRE - Paris, le 1<sup>er</sup> Avril 2010**  
« FDA et les fabricants français de dispositifs médicaux » **en amont du salon FIME 2010 (salon des technologies médicales)**
- **PAVILLON FRANCE SUR LE SALON FIME**, du 11 au 13 août à Miami, **organisé par UBIFRANCE et ses bureaux aux Etats-Unis**

Le salon FIME en bref : Plus de 10 000 visiteurs  
41 % utilisateurs, 32 % distribution, 18 % prestataires de service, 6% fournisseurs de technologies, 3 % autres assurances, consultants, universités

### CONTACTS :

Alexis CAILLE - 06.81.76.99.83

alexis.caille@ubifrance.fr

Alain JACQUET - 06.77.92.10.36

alain.jacquet@ubifrance.fr



www.ubifrance.fr

Découvrez  
la fiabilité et le confort  
du **sur mesure**

**sanef télécoms, la fiabilité très haut débit**

Quelle que soit la taille de votre entreprise et quelles que soient vos exigences, nous créons pour vous la solution la plus adaptée à vos besoins. Un interlocuteur unique dédié vous conseille et vous accompagne tout au long de votre projet. Obtenez votre étude personnalisée en vous connectant sur notre site web [www.sanef-telecoms.com](http://www.sanef-telecoms.com).

**RÉSEAU**  
Carrier Class  
Ethernet



**DATACENTER**  
énergie sécurisée  
haute densité



**RÉACTIVITÉ**  
équipes spécialisées  
sur tout le réseau



**CONSEIL**  
accompagnement  
de votre projet



**SÉCURITÉ**  
supervision et  
maintenance 24/7



**sanef**  
télécoms

## La première convention d'affaires Africa-Europa, se déroule à Rouen les 26, 27 et 28 avril

■ Près de 250 sociétés africaines sont attendues avec leurs projets. Du côté européen, 220 sociétés (Allemagne, Belgique, Espagne, France, Grande-Bretagne et Portugal) ont répondu à l'appel. Autour de 4 000 rendez-vous B to B ont été organisés. Les travaux se dérouleront à la Halle aux Toiles, place de la Haute-Vieille-Tour à Rouen.

Soirée d'inauguration (sur invitation) à la CCI de Rouen le lundi 26 mars au soir, soirée «maritime» le 27. Le mardi 27 à partir de 17h, tables rondes d'information.

Informations auprès des organisateurs - Tél : 02 35 14 38 87 ou sur [www.africa-europa.net](http://www.africa-europa.net)

## ATAUB ou l'enjeu de l'exigence

Une 2<sup>ème</sup> génération d'architectes s'est assise dans les sièges d'ATAUB, Atelier d'Architecture et d'Urbanisme de la Bretèche à Bois-Guillaume créé en 1966 par Eric Le Verdier. L'agence qui compte aujourd'hui 50 salariés dont 25 architectes, est également connue pour ses réalisations en Afrique : en 1982, la société se rend sur le continent africain dans le sillage du port de Rouen dans le cadre du jumelage avec Douala : ce sera l'occasion de prendre contact avec les acteurs économiques sur place, occasion également de s'ouvrir à

d'autres marchés en plein choc pétrolier.

35 % des activités d'Ataub sont aujourd'hui consacrées à l'Afrique. Membre fidèle du Club Echanges Normandie Afrique, Ataub sera «évidemment présent» sur Africa-Europa.

Alexis Korganow gérant depuis 2007, rassemble les premiers souvenirs de l'aventure africaine : la société prend alors le risque de se lancer dans un concours international à Yaoundé et en sort gagnante. La tour qu'elle a construite entre 1986 et 1990 à Yaoundé pour le siège de la BEAC (Banque des Etats de l'Afrique Centrale) figure

aujourd'hui sur les billets de banque de 10 000 F CFA ! Cette réalisation a ensuite essaimé, Ataub se voyant confier la réalisation de directions nationales et d'agences dans les 6 pays d'Afrique Centrale de la zone CEMAC.

Depuis quelques années, souhaitant valoriser la diversité de ses compétences, le cabinet engage une démarche prudente de diversification des sujets abordés, des maîtrises d'ouvrages et des territoires d'intervention.

A côté donc des projets majeurs de banques centrales en cours de réalisation à Malabo et à Libreville - dont Ataub se voit confier également les ambiances intérieures (mobilier et décoration) -, l'équipe a pu travailler en 2009 sur d'autres programmes : extension du siège de la CEMAC (Communauté Economique Monétaire d'Afrique Centrale) à Bangui (les travaux doivent débuter en 2010), centre sportif et villas pour le compte de la BEAC, centre de conférences à Ouagadougou (incluant l'aménagement d'un parc botanique de 200 hectares) dans le cadre d'un concours international.

«Il y a beaucoup de projets en Afrique», constate Alexis Korganow, «beaucoup de projets non aboutis également» ! «L'enjeu est le développement de compétences locales» explique-t-il.

Se plaçant inconditionnellement sur le créneau de la préservation de la plus haute qualité et de la haute technicité, le modèle PME dont se targue Ataub fait partie de sa philosophie et de ses exigences. (Ataub est distributeur pour un réseau de PME en France et en Afrique).



### Convention d'affaires euro-africaine AFRICA EUROPA - Rouen les 26, 27 & 28 avril 2010

Le 27 avril, les Services Economiques de **Dakar**, **Yaoundé** et **Madagascar** seront présents:

- 8h00 à 8h45 - **Petit-déjeuner** : présentation d'UBIFRANCE et des aides financières
- **Points d'information sur les marchés**:
  - 17h00 : Sénégal
  - 17h30 : Madagascar
  - 18h00 : Cameroun
- Toute la journée : rencontrez **les Services Économiques en RdV individuels**

#### CONTACT INSCRIPTION :

Mme Annie DUCLOY  
02 35 14 38 86  
[annie.ducloy@rouen.cci.fr](mailto:annie.ducloy@rouen.cci.fr)



C'est souvent un défi de défendre ce modèle contre ceux confiés à de gros consortiums. «Les modes de passation de marchés en Afrique privilégient le clé en main» explique-t-il.


Y a-t-il une spécificité de l'habitat africain ? «Le mélange tradition et mode de vie occidentale est complexe : pour les sièges de banques nous nous glissons dans des standards internationaux. Nous nous empressons de répondre et d'être fidèles à une demande à laquelle nous apportons la valeur ajoutée de notre technicité. Les Africains attendent du robuste, du solide et du durable. Nous sommes avant tout à leur écoute, les choix architecturaux en découleront». Tout ceci dans le cadre de la maxime que l'équipe fait sienne : «il n'est de belle architecture qu'une architecture bien finie».

www.ataub.fr

Perspective de la direction nationale de la BEAC (Banque des Etats de l'Afrique Centrale) à Libreville (Gabon). Chantier en cours devant s'achever fin 2010.



Perspective intérieure de l'accueil de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale de Libreville (Gabon).



**depuis 1980**  
**Logicom informatique**  
**Centre de Compétence sage**



**Logiciels Bâtiment, SAV, Négoce, Mécanique...**

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




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

**Logicom WS**

- Distributeur exclusif WinSERVIR Corp.
- Relevés sur terminaux de saisies portables
- Maintenance préventive toutes industries
- 20 000 utilisateurs au quotidien

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

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

## La Sotraban ouvre un bureau en Allemagne

■ Créée en 1972 la Sotraban regroupe des entreprises du domaine de la sous-traitance industrielle. Hébergée par la Miriade, c'est une association régie par la loi 1901 soutenue par des aides publiques de la Région et de la DIRECCTE. L'objectif est de promouvoir le savoir-faire de ses 60 adhérents auprès des donneurs d'ordre et de déceler de nouveaux marchés. Elle se situe de façon transverse au cœur de nombreuses filières.

Son champ d'action s'étend sur tout l'hexagone mais aussi en dehors à travers sa présence dans des salons internationaux en Belgique, Suède, Grande-Bretagne, République Tchèque ou en Allemagne où le marché de la sous-traitance industrielle est dix fois supérieur à celui de la France.

Pour amplifier sa présence à la Foire de Hanovre et prospecter plus efficacement la zone germanophone, Sotraban vient de se doter depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010 d'un bureau et d'un agent à Mannheim. Objectif : apporter à ses adhérents les mêmes services en Allemagne que ceux auxquels ils sont habitués en France.

Le premier objectif est atteint puisque Sotraban accompagnera à Hanovre du 19 au 23 avril prochains 9 entreprises soit une progression de 7 par rapport à 2009.

■ [www.sotraban.com](http://www.sotraban.com)

## Le Pavillon haut-normand

fêtera ses 30 années de présence sur le MIDEST, le salon incontournable de la sous-traitance qui se déroulera à Paris-Villepinte du 2 au 5 novembre.

C'est le moment pour y réserver votre emplacement.

Contact : 02 35 14 38 79

## Normandie Incubation porteur de projets internationaux

■ L'incubateur régional d'entreprises de technologies innovantes, Normandie Incubation, a été fondé en 2000 par l'Université de Caen (UCBN), l'Ecole Nationale Supérieure d'Ingénieurs de Caen (ENSICAEN) et le Grand Accélérateur National d'Ions Lourds (GANIL). Normandie Incubation est labellisé par le Ministère de la Recherche.

Aux côtés des 3 fondateurs, il regroupe 14 membres (établissements d'enseignement supérieur ou de recherche publique ou privée de Basse-Normandie) et 3 membres associés (les pôles de compétitivité régionaux).

Normandie Incubation accueille et accompagne des projets de création d'entreprise de technologies innovantes basées en Basse-Normandie. Les projets d'innovation soutenus sont en priorité issus de la recherche publique ou ayant établi un partenariat avec la recherche publique. L'incubateur soutient également les projets soutenus par les pôles de compétitivité. Il est composé d'une équipe de 4 personnes autour de son directeur Laurent Protin.

90% des projets soutenus ayant un potentiel à l'international, Normandie Incubation intensifie ses relations avec CCI International ; il informe des programmes d'actions comme Envol Export, le programme de formation qui se met en place pour un semestre.

Un partenariat opérationnel a été mis en place dans le cadre d'une mission sur les TIC aux USA qui aura lieu au 2<sup>d</sup> semestre.

[www.normandie-incubation.com](http://www.normandie-incubation.com)



### A vos agendas!

UBIFRANCE  
et CCI International Normandie,  
au service de votre développement international



### Rencontres Acheteurs PACK EXPO 2010, McCormick Place Etats-Unis - Chicago

31 octobre au 03 novembre 2010

- Présentez votre offre aux donneurs d'ordre de l'industrie de l'emballage américaine dans votre secteur au travers de rencontres personnalisées
- Participez au plus grand salon de l'emballage en Amérique du Nord
- Etudiez les dernières technologies et tendances du marché

#### CONTACTS :

Alexis CAILLE - 06.81.76.99.83

[alexis.caille@ubifrance.fr](mailto:alexis.caille@ubifrance.fr)

Alain JACQUET - 06.77.92.10.36

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



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

## La déshydratation version high tech

■ **Installée sur le site de Normandie à Colombelles, LC Inodry** est une jeune société créée en mars 2006 particulièrement innovante. Elle est spécialisée dans le développement et la production de poudres à partir des technologies de déshydratation, de granulation et d'enrobage pour les secteurs de l'alimentaire, des compléments nutritionnels, des ingrédients, des cosmétiques et de l'environnement ; elle met au point des formules uniques adaptées aux besoins de chaque client, aussi bien une déshydratation ménagée qui permet de préserver l'activité de produits thermo-sensibles ou le profil aromatique, que des technologies classiques d'émulsions, d'encapsulation, d'enrobage et de granulation.

La société née d'une idée innovante de deux ingénieurs, Thierry Lhonneur et Franck Couellan, tous deux issus du milieu industriel dans le domaine de la déshydratation alimentaire emploie aujourd'hui 7 personnes. Leur objectif était de



«développer une nouvelle technologie alternative à la lyophilisation dans le but de préserver la viabilité des micro-organismes». Amenée à fréquenter les principaux salons du secteur, entre Londres, Francfort, Madrid et Paris, la société ressent un potentiel grandissant à l'international ; elle s'organise désormais en fonction de cette nouvelle donne.

L'itinéraire de LC Inodry est celui d'une entreprise totalement tournée vers l'innovation : primée à un concours universitaire sur les technologies émergentes, elle se développe en partenariat avec le laboratoire ERPCB (Equipe de Recherche en Physico-chimie et Biotechnologie) et la Région Basse-Normandie ; lauréate au concours du Ministère de la Recherche, avec le sou-

tien d'Oseo et de Normandie Incubation, l'entreprise peut alors s'installer à côté de Caen. Depuis, son chiffre d'affaires est en augmentation constante : plus de 25 % par an.

De même, l'augmentation de la part à l'international (autour de 15 % de l'activité) est suffisamment conséquente pour que la société structure ce développement : «Nous avons décidé de lancer un plan de développement à l'export sur 3 ans» explique Thierry Lhonneur «et nous prévoyons l'embauche d'un commercial export». Quatre pays ont été particulièrement ciblés : l'Allemagne, la Suisse, l'Espagne et la Grande-Bretagne. LC Inodry a fait appel à un consultant. CCI International Normandie l'accompagne dans le montage de son dossier (obtention d'un FRAEX) et le suivi.

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

Beau succès pour le «Break Fast» CCI International organisé à l'occasion de la structuration de la filière emballage.

Il s'est déroulé dans les locaux de l'IUT Evreux. Laurent Maillard, Société Empacabois et Bernard Agnan, Endupack ont apporté leurs témoignages. Sylvie Furé d'Ubifrance a présenté le marché mondial et ses perspectives : le marché français de l'emballage devrait, selon les estimations, connaître une croissance de 16 % d'ici 2014 et la France est le 4<sup>ème</sup> exportateur mondial de matériaux d'emballage et le 2<sup>ème</sup> importateur. De belles perspectives pour Normandy Packaging...

Deux participations groupées sont d'ores et déjà proposées par l'équipe salons de CCI International au Pack Expo à Chicago et au Salon de l'emballage à Paris du 20 au 25 novembre.



# Soutiens publics

Subventionner le développement  
de vos activités à l'étranger  
avec le SIDEX

Informations et demande :  
[www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

## SIDEX : Soutien Individualisé pour la Démarche Export

L'aide financière SIDEX s'adresse aux PME  
françaises et vise à **soutenir un projet à vocation  
export** dans le cadre de:

- la **finalisation** d'un contrat en cours de négociation  
avec un nouveau client, agent ou distributeur
- la **prospection** de nouveaux marchés.

Elle est forfaitisée en fonction du type de mission et de  
la zone ciblée, de 500 € à 1000 € jusqu'à 3 fois par an.

Sont éligibles les PME françaises dont l'effectif est inférieur à 250  
salariés et le chiffre d'affaires HT inférieur à 50 millions d'euros.  
Sont exclues les sociétés de négoce international ainsi que celles  
détenues à plus de 25% par une entreprise française ou étrangère  
ne répondant pas à ces critères.

L'aide SIDEX est accordée aux personnes salariées de l'entreprise et  
réalisant la mission.



### VOS CONTACTS :

**Alexis CAILLE**  
Délégué UBIFRANCE  
Haute Normandie  
[alexis.caille@ubifrance.fr](mailto:alexis.caille@ubifrance.fr)  
06 81 76 99 83

**Alain JACQUET**  
Délégué UBIFRANCE  
Basse Normandie  
[alain.jacquet@ubifrance.fr](mailto:alain.jacquet@ubifrance.fr)  
06 77 92 10 36



  
**UBIFRANCE**  
ET LES  
MISSIONS ÉCONOMIQUES

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

## Le salon Pollutec

■ CCI International Normandie propose aux entreprises un «stand clef en main» sur Pollutec 2010 qui se tiendra à Lyon Eurexpo du 30 novembre au 3 décembre.

Hébergée au sein d'un pavillon haut-normand, l'entreprise bénéficie de toute la logistique pour pouvoir profiter en toute quiétude de l'«offre» Pollutec, salon incontournable dans les domaines de l'environnement et du développement durable. 75 000 visiteurs professionnels, de niveau national et international, sont attendus.

## Le trésor de l'eau verte

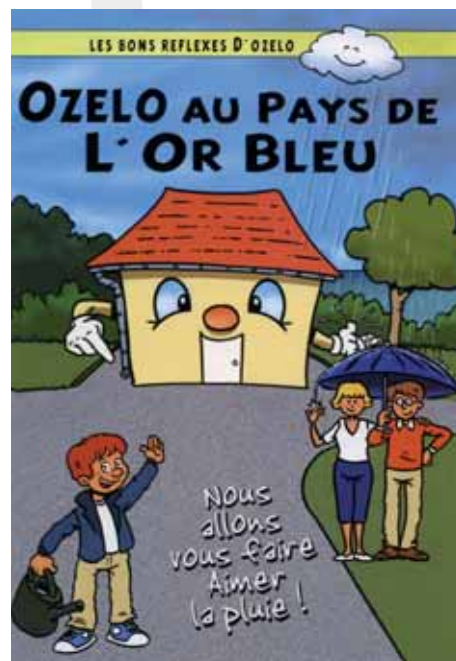
■ Créée en 2006, l'entreprise dieppoise Ozélo est spécialisée dans la récupération et la valorisation des eaux de pluie. (Elle s'est adjointe une filiale : Ozélair qui se consacre à l'énergie solaire et au photovoltaïque) ; c'est au total une équipe de 25 personnes qui planche autour de son directeur et créateur, Valéry Jimonet à des solutions toujours plus soucieuses de la protection de l'environnement ; et ceci dans une ambiance de travail tout autant écologique. La présence d'Ozélo au salon Pollutec en novembre dernier lui a permis d'élargir sa notoriété et de se frotter à un marché international que la société compte bien exploiter.

Dans le sillage des modèles belges et germaniques, en quelques années, sur un marché en pleine expansion, Valéry Jimonet essaime : il a ouvert 5 agences dans le Nord-Ouest et développe un réseau de concessionnaires au niveau national. Son marché est constitué à 85 % de particuliers ;

le marché du neuf rencontrant un essoufflement (en 2 ans les permis de construire ont diminué de 50 %), il se tourne de plus en plus vers les professionnels, collectivités locales, surfaces commerciales, agriculteurs...

Passionné par le sujet, Valéry Jimonet a créé le syndicat des acteurs de la récupération d'eau de pluie, SNAREP dont il est président ; il oeuvre à ce que cette alternative à l'eau potable soit reconnue, dans les règles de l'art et pérenne. Il sait s'entourer, développe un réseau d'influence, participe aux travaux de la commission Afnor. Une norme eau de pluie devrait paraître en juin prochain. Egalement pédagogue, il se rapproche des écoles, apprenant aux enfants à ne pas gaspiller l'eau.

Allant toujours plus loin dans la réflexion, à la pointe de la recherche et soutenue par Oseo, l'équipe a développé un concept intelligent : l'eau autonome. L'eau de pluie fait un 1<sup>er</sup> circuit dans la maison (toilettes et lave-linge), elle est ensuite conduite dans la micro-station où elle est nettoyée et ensuite utilisée pour l'arrosage ; l'eau rejetée dans le milieu naturel est non polluante. Les pompes étant forcément alimentée par le solaire. C'est cette eau autonome



que Ozélo présentait sur Pollutec 2009. (La société qui avait bénéficié d'une aide NEO pour exposer a particulièrement apprécié la dynamique d'un stand collectif). Une foultitude de curieux de tous pays se sont arrêtés devant l'univers Ozélo «bien situé entre le village des collectivités et celui de l'eau».

Prochain rendez-vous : Pollutec 2010 à Lyon du 30 novembre au 3 décembre prochains.

www.ozelo.com

### Isigny Sainte-Mère fait la courte échelle à 4 PME bas-normandes dans le cadre d'un portage door-to-door.

Dans le cadre des 2<sup>èmes</sup> rencontres de l'Equipe de France de l'Export qui se sont déroulées à Paris le 5 février dernier, Daniel Delahaye, Directeur Général d'Isigny Sainte-Mère, a apporté son témoignage sur ce parrainage exemplaire, accompagné de Franck de Mondésir des Chevaliers d'Arrouges, une des quatre entreprises portées.

Lancée en 2008 par le gouvernement dans un souci d'efficacité, l'Equipe de France de l'Export vise à simplifier le dispositif d'appui aux entreprises autour d'une «chaîne de valeur» où les Chambres de Commerce et d'Industrie (sous le label fédérateur de CCI International dans plusieurs régions) assurent, auprès des entreprises, une mission de proximité de détection, d'accompagnement et de conseil en étroite relation avec les fonctions supports d'Ubifrance et des Missions Economiques et avec le soutien de l'UCCIFE.



# La sélection d'Enterprise Europe Network



## Appels d'offres

### ■ RESEAU TRANSEUROPEEN DE L'ENERGIE

Appel à proposition 2010/C 41/05 de la Commission dans le cadre du projet de programme de travail annuel en vue de l'octroi de subventions dans le domaine du réseau transeuropéen de l'énergie (RTE-E) pour l'année 2010.

Soumission des candidatures au plus tard le 30 avril 2010

Informations :

[http://ec.europa.eu/energy/infrastructure/grants/inde\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/infrastructure/grants/inde_en.htm)

### ■ MEDIA 7 :

Appel à propositions EACEA/01/10 (2010/C 29/05) concernant l'amélioration de la formation professionnelle permanente des professionnels du secteur audiovisuel, en améliorant leurs compétences dans les domaines suivants : formation en gestion économique, financière et commerciale, aux nouvelles technologies audiovisuelles, et au développement de projets de scénario.

Date limite de soumission des dossiers : 9 juillet 2010

Informations :

<http://eacea.ec.europa.eu>

### ■ COST :

Appel ouvert 2010/C 21/10, concernant la coopération européenne dans le domaine de la recherche scientifique et technique (COST).

La COST sollicite des propositions d'actions contribuant au développement scientifique, technique, économique, culturel et sociétal en Europe.

Les propositions devront réunir les chercheurs d'au moins cinq pays.

Date limite de soumission des dossiers : 24 septembre 2010

Renseignements :

<http://www.cost.esf.org/opencall>

## Offres de coopération : BCD - Business Cooperation Database

### N° 20100301002 :

Une entreprise allemande spécialisée dans les étuis pour instruments en bois (clarinette, saxophone, basse) cherche des distributeurs.

### N°20100129032 :

Une société espagnole spécialisée dans l'assemblage électronique et mécanique et l'usinage de plaques d'aluminium offre ses services en tant que sous-traitant.

### N°20100226004 :

Une entreprise espagnole spécialisée dans les énergies renouvelables (énergie photovoltaïque) cherche des distributeurs pour ses produits. Elle offre également la possibilité à ses partenaires de représenter leurs produits ou services sur le marché espagnol. L'objectif final serait de créer une joint venture avec de nouveaux associés européens.

### N°20100303003 :

Une PME allemande a développé un produit innovant pour le traitement des eaux usées en particulier le traitement des eaux dans l'industrie pétrolière et les stations d'épurations. L'entreprise cherche un partenaire pour fabriquer et distribuer ce nouveau produit.

Pour tout renseignement :

- Haute-Ndie : 02 32 38 81 49

- Basse-Ndie : 02 31 54 40 39

## Inscrivez-vous à la Newsletter «Internation@le»

A côté de l'agenda des manifestations organisées par CCI International Normandie et ses partenaires, la Newsletter «Internation@le» présente une sélection d'appels d'offres internationaux et en provenance des marchés de l'ONU, des actualités réglementaires et des focus sur des pays et/ou secteurs porteurs pour les entreprises normandes. On y trouve également des alertes concernant les arnaques / démarches frauduleuses recensées par le réseau des CCI, des Missions Economiques en France ou à l'étranger.

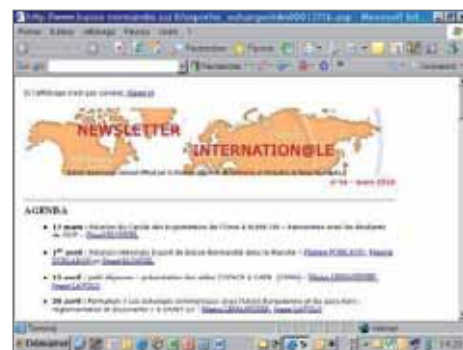
La Newsletter est rédigée chaque mois par le Centre Régional de Documentation Internationale de Basse-Normandie (CRDI) et est adressée à plus de 1 200 entreprises et organismes normands.

Inscription gratuite : [http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter\\_echanger/newsletter\\_internationale.asp](http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter_echanger/newsletter_internationale.asp)  
ou au 02 31 54 40 25

[eleonore.eveno@basse-normandie.cci.fr](mailto:eleonore.eveno@basse-normandie.cci.fr)

Les actualités réglementaires et les focus pays des précédentes newsletters sont consultables en ligne à l'adresse :

[http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter\\_echanger/info-pays.html](http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter_echanger/info-pays.html)



# FICHE EXPORT N° 92

## ASSURANCE-CRÉDIT DES ENTREPRISES

### Les garanties CAP et CAP+ Export

#### ■ EN SAVOIR PLUS SUR LES GARANTIES CAP ET CAP+

Afin de conforter les garanties apportées par l'assurance-crédit aux fournisseurs contre le risque de défaut de paiement de leurs clients, et alors que les assureurs-crédit doivent eux-mêmes se protéger de la crise, le Gouvernement a déployé des outils de partage du risque entre les assureurs-crédit et l'Etat.

Le CAP - Complément d'Assurance-crédit Public - permet à un fournisseur de compléter son encours d'assurance-crédit si celui-ci est réduit ; le CAP+ permet à un fournisseur d'être à nouveau garanti sur certains risques que l'assureur-crédit a décidé de ne plus couvrir ; le CAP EXPORT permet à un fournisseur d'être couvert à l'export dans ces mêmes situations.

**L'Etat s'appuie sur les assureurs-crédit pour distribuer ces produits, dans un cadre conventionnel.**

Ces mesures, qui bénéficient principalement aux PME, visent à maintenir la confiance dans les relations commerciales, dans un but d'intérêt général. L'Etat n'ayant pas vocation à être un acteur pérenne de l'assurance-crédit, **elles sont temporaires et prévues jusqu'à la fin de l'année 2010.**

#### ■ LE DISPOSITIF CAP EXPORT

Depuis le printemps 2009, les entreprises exportatrices font face à une politique de souscription plus rigoureuse de la part de leurs assu-

reurs-crédit, en raison des incertitudes macroéconomiques dans de nombreux pays. Il a dès lors paru nécessaire d'adapter pour l'exportation les dispositifs domestiques. **Avec l'accord de la Commission européenne, des garanties CAP EXPORT sont proposées** pour assurer une meilleure fluidité de nos exportations.

- L'exportateur est éligible s'il est une PME ou une entreprise de taille intermédiaire (chiffre d'affaires inférieur à 1 500 millions d'euros) située en France. **Son client doit être situé dans un pays couvert par le dispositif et l'opération comporter une part française d'au moins 40 %.**

- le CAP EXPORT comporte deux modalités : l'une, à l'instar du CAP domestique, couvre des réductions d'encours garantis, tandis que l'autre, à l'instar du CAP+ domestique, couvre les annulations, lorsque la probabilité de défaut à un an du client, telle qu'évaluée par l'assureur-crédit, est située entre 2 et 6 %.

- Dans certains cas, l'assuré ayant souscrit une modalité de type CAP a la faculté d'opter pour une modalité de type CAP+, afin d'accroître le montant de ses courants d'affaires protégés.

#### ■ MODALITÉS PRATIQUES

Toutes les garanties sont commercialisées par les assureurs-crédit, de sorte que les entreprises **conservernt leurs interlocuteurs habituels**. A la souscription, l'entreprise souhaitant bénéficier du CAP, du CAP+ ou du CAP EXPORT signe un avenant à son contrat d'assurance-crédit.

Les garanties sont proposées pour **une durée de trois mois renouvelables**. Elles sont tarifées mensuellement.

*En savoir plus :*  
[http://www.minefe.gouv.fr/themes/secteur\\_bancaire\\_financier/assurance/cap.htm](http://www.minefe.gouv.fr/themes/secteur_bancaire_financier/assurance/cap.htm)



La collection complète des Fiches Export est disponible sur le site : [http://www.haute-normandie.net/hni/fiches\\_techniques.htm](http://www.haute-normandie.net/hni/fiches_techniques.htm)

# Agenda et contacts



## Evénement

- **Convention d'affaires Africa-Europa**  
26 au 28 avril à la CCI de Rouen  
T. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87  
thierry.peleau@rouen.cci.fr  
www.africa-europa.fr



## Journées pays

- **Maroc**  
21 avril à Rouen  
V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78  
creze@haute-normandie.cci.fr
- **Sénégal, Cameroun et Madagascar**  
27 avril à Rouen  
Dans le cadre d'Africa-Europa  
T. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87  
thierry.peleau@rouen.cci.fr
- **Vietnam**  
7 mai au Havre  
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95  
mahot@haute-normandie.cci.fr
- **Arabie Saoudite & Emirats Arabes Unis**  
8 juin au Havre  
A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94  
bortuzzo@haute-normandie.cci.fr



## Actualité des clubs

- **Club Russie**  
20 avril au Havre  
bortuzzo@haute-normandie.cci.fr - Tél : 02 35 55 26 94
- **Club Chine**  
29 avril au Havre  
mahot@haute-normandie.cci.fr - Tél : 02 35 55 26 95
- **Club Inde**  
20 mai au Havre  
guerout@haute-normandie.cci.fr - Tél : 02 32 38 81 49



## Missions et salons

- **U.S.A. & Canada**  
3 au 7 mai aux Etats-Unis & Canada  
Mission «Tremplin Amérique du Nord»  
D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08  
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr
- **Emirats Arabes Unis**  
18 au 20 mai à Dubaï  
Salon international de l'hôtellerie - Hôtel Show  
Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07  
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

- **Africallia West-African Business Development Forum**  
20 et 21 mai à Ouagadougou (Burkina Faso)  
Rencontres B to B  
T. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87  
thierry.peleau@rouen.cci.fr

- **Russie**  
29 mai au 3 juin à Moscou - St Pétersbourg  
Mission de prospection commerciale en collaboration avec la CCI de Colmar  
A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94  
bortuzzo@haute-normandie.cci.fr

- **Chine**  
4 au 12 juin en Chine  
Mission à l'occasion de l'Exposition universelle de Shanghai 2010 et participation au Salon ITL  
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95  
mahot@haute-normandie.cci.fr

- **Sénégal**  
8 au 10 juin à Dakar  
Participation au Salon PISE (Promotion du Partenariat Interentreprises dans le secteur de l'Energie).  
T. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87  
thierry.peleau@rouen.cci.fr

- **Royaume-Uni**  
15 au 16 juin au Royaume-Uni  
Mission sectorielle sur le nucléaire  
Visite du Culham science Center.  
V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78  
creze@haute-normandie.cci.fr

- **U.S.A. & Canada**  
18 au 24 septembre  
Mission de prospection  
V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78  
creze@haute-normandie.cci.fr

- **U.S.A.**  
25 septembre au 10 octobre à Lexington  
En collaboration avec la Région Basse-Normandie et le Pôle Equin : rencontre d'acheteurs dans le cadre des Jeux Equestres Mondiaux  
Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07  
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr



## Ateliers des créateurs

- **Exporter ou importer : les premières démarches**  
29 avril - 18 mai - 17 juin - 9h00 / 12h00  
CCI de Rouen  
T. Taude - C. Lhotellier - Tél : 02 35 14 38 91/90  
typhaine.taude@rouen.cci.fr  
catherine.lhotellier@rouen.cci.fr



## Break Fast

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

- **L'exportateur et les TIC un levier indispensable à sa stratégie**  
27 avril à la CCI Haute-Normandie avec le PNEE et Ubifrance
- **Le Nouvel Exportateur Opérationnel**  
10 juin au Havre avec le CIN



## Formations

- **Les échanges commerciaux avec l'Union européenne et les pays tiers**  
20 avril - 9h00 / 17h00  
Antenne CCI Agneaux/Saint-Lô
- **Adapter sa démarche commerciale à l'international**  
12 mai - 9h00 / 17h00  
CCI Argentan  
BASSE-NORMANDIE - Tél : 02 31 54 40 22  
jeanne.lavolo@basse-normandie.cci.fr
- **Différences culturelles**  
23 avril  
CCI de l'Eure
- **Douanes à l'import et à l'export**  
22 et 29 avril  
Ceppic à Mont-St-Aignan  
26 - 27 avril  
CCI de l'Eure
- **TVA et commerce international**  
30 avril  
CCI de l'Eure
- **Optimiser ses négociations d'achats**  
6-12-13 mai et 6-7-12 juillet  
Formation en anglais  
CCI de l'Eure
- **Les relations avec les commissionnaires de transport**  
28 mai  
CCI de l'Eure
- **Incoterms**  
18 mai  
CCI de l'Eure  
8 juin  
Ceppic à Mont-St-Aignan  
HAUTE-NORMANDIE - Informations au 02 35 14 38 78  
creze@haute-normandie.cci.fr