

CCI International Normandie

Février
Mars
2010

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

Dossier

Inde : un marché d'avenir

#35

#edito

« CCI International Normandie » pour une offre mieux encore adaptée à votre attente



Ce début 2010 inaugure une étape importante pour les réseaux Haute-Normandie International et Normanex qui deviennent pour une plus grande visibilité CCI International Normandie.

Trois raisons principales à cette nouvelle identité : lier l'action à l'international et l'institution consulaire afin de clarifier et d'amplifier notre communication ; renforcer la collaboration HNI-Normanex et les effets de réseau local, national et européen ; s'engager sur une labellisation de nos prestations en fixant des produits et services communs, un niveau de qualité et la mise en oeuvre d'un niveau international de soutien.

Tout ceci afin de répondre à vos attentes et d'évoluer avec elles au rythme de la globalisation.

Reflète de l'activité de nos 2 réseaux depuis 2003, la revue Normandie International se met au diapason de ces événements : elle change de nom devenant « CCI International Normandie » et de « look » : une nouvelle maquette rouge et or aux couleurs de la Normandie, des rubriques rajeunies et toujours une place privilégiée réservée aux témoignages d'entreprises. Déjà présente sur les sites consulaires, une version dématérialisée plus complète et plus d'actualité sera également très prochainement disponible afin que vous puissiez y naviguer commodément où que vous soyez.

Puisse « CCI International Normandie » répondre pleinement à vos besoins, vous accompagner vers d'autres horizons et vous encourager d'où que viennent les vents !

Vianney de Chalus
Président Haute-Normandie



#Sommaire

Pages 3 4 5
Dossier Inde

Pages 6 7
Carnet de route Canada
Etats-Unis

Page 8
L'entretien

Pages 10 11
Pour tout vous dire

Page 12
Carnet de route Russie

Pages 14 15
En savoir plus
Fiche export n°91

Page 16
Agenda et contacts

Christian DROUIN

ambassadeur de la Normandie aux Indes

■ **Leader dans le haut de gamme**, travaillant avec une cinquantaine de pays, la société familiale «Calvados Christian Drouin» réalisait ces dernières années 70 % de son CA à l'export. Lorsqu'il en prend la direction, Christian Drouin fils a déjà vécu 10 années à l'étranger. Passionné par la volonté de faire mieux connaître le Calvados, il s'en fait l'infatigable ambassadeur même s'il arrive que les vents soient moins favorables comme en Russie l'année dernière. Patient et convaincu, il a aussi abordé les marchés indiens. Il sait qu'il y a un temps pour tout : le temps de l'opportunité, celui de l'enseignement et celui qu'il faut accorder au temps...

En 1960, Christian Drouin père acquiert les Fiefs Sainte-Anne sur les monts de Gonneville, près de Honfleur avec la volonté de produire l'un des meilleurs Calvados du Pays d'Auge et de lui donner la place d'une grande eau-de-vie de renommée internationale. L'installation sera plus tard transférée à Coudray-Rabut près de Pont l'Évêque. Depuis 2004, la troisième génération a rejoint l'entreprise en la personne de Guillaume aujourd'hui PDG. La société emploie 10 personnes.

En 1979 les stocks sont jugés suffisants pour engager la commercialisation tant en France qu'à l'étranger. «Nous avons mené une politique agressive à l'export, explique Christian Drouin, créant nos propres marchés en ne nous installant pas forcément sur des marchés traditionnels car déjà pris».

L'année dernière pourtant la part de CA à l'export a baissé (61%). «Notre développement récent à l'international était fortement concentré sur la Russie». Crise du crédit, crise de la consommation et suspension des garanties Coface ont aggravé la situation.

«Heureusement nos principaux distributeurs même soumis à rude épreuve ont pu survivre ; aujourd'hui ils commencent à se réapprovisionner avec prudence, c'est la 1^{ère} fois que je vois cela en 30 ans : une convergence de la crise partout sans compensation d'une zone par rapport à une autre».

La Russie était pourtant un eldorado ; esthétique du goût, Christian Drouin y avait trouvé avec bonheur une vraie culture des spiritueux : «la meilleure au monde ; ils ont l'argent et le palais».



C'est en 2008 et par hasard que la société a planté ses premiers jalons en Inde. La rencontre sur un salon en Suède d'un journaliste indien de GOA souhaitant réaliser un article sur le Calvados a servi de déclencheur. Christian Drouin, auteur de plusieurs ouvrages sur le sujet dut se montrer intarissable ; il s'est cependant rebiffé : «nous n'exportons pas en Inde».

Qu'à cela ne tienne ! Le journaliste l'entraîna jusqu'à GOA, se mit en 4 pour l'aider à trouver un importateur ; ils franchissent tous les obstacles, des barrières tarifaires et non tarifaires considérables, évitent difficilement que le prix final de la bouteille ne devienne exorbitant...

Tout ceci réglé, les rendez-vous sont pris et là... survint l'attentat de décembre 2008. Christian Drouin arrive dans un hôtel encore fumant mais totalement déserté et rencontre des décideurs au moral déprimé. Puis arrive la crise mondiale qui affecte durablement le tourisme d'affaires.

Les articles, eux, continueront de paraître dans la presse... et Christian Drouin sut mettre à profit le rendez-vous raté de l'opportunité par du temps éducatif même si les indiens sont déjà consommateurs - et connaisseurs - de spiritueux. Il a rencontré une quinzaine d'hôtels 5 étoiles : «il faut savoir se positionner sur des marchés d'avenir avant que les jeux ne soient faits».

«Je vends du rêve aussi : je vends la Normandie, ses plus beaux chevaux de course au monde, ses plages du débarquement, ses fromages, la qualité de son terroir»...



#inde

UNIVERRE

le styliste des boissons au pied du TAJ MAHAL

■ Suite à la session de la plus ancienne société familiale et industrielle du Havre : **Tourres et Cie**, Fabrice Tourres crée Univerre en 2000 ; il met la compétence acquise à travers plusieurs générations dans la verrerie à la conception, au conseil et à la vente d'emballages pour boissons. De nombreux partenariats avec des fabricants locaux permettent de proposer des produits à large valeur ajoutée en terme de bouteille, design, décor, bouchage, accessoires... Sur un Chiffre d'Affaires global de 2 100 000 euros en 2009, Univerre en réalise 50 % vers les Dom Tom et 50 % à l'export : 20% en Afrique, 20% dans l'Océan Indien, Amérique centrale, les 10% restants en Asie ; la société compte quelque 80 clients, embouteilleurs de vin et spiritueux, dans 25 pays. Depuis 3 années, elle se tourne également avec bonheur vers l'Inde.

L'international n'a pas de secret pour Fabrice Tourres, son président : en 2000, il se rapproche du groupe Saint Gobain auquel il propose de bénéficier de l'expérience acquise et de liens solides et durables noués aux Antilles et dans l'Océan Indien pour se développer vers ces zones.

Très satisfait des résultats, Saint Gobain réitère ensuite sa demande vers l'Afrique

de l'Ouest puis vers l'Asie où depuis 4 ans une prospection est menée en Chine, au Japon, en Corée, puis vers l'Inde depuis 3 ans.

La société embauche définitivement pour son bureau de Shanghai le V.I.E. qui était en place, rejoignant ainsi l'équipe de 4 salariés et 3 apprentis basée au Havre.



Fabrice Tourres, Président de la société Univerre et héritier d'une longue tradition familiale spécialisée dans le travail du verre.

Le marché du vin est un marché relativement nouveau en Inde. La production verrière locale est de « batterie », abondante mais sans qualité ; elle peut couvrir 95% des besoins pour l'ordinaire. Reste une demande haut de gamme répondant aux attentes d'une classe moyenne émergente assez riche avec des goûts nouveaux et à la recherche de beaux produits.

Présent depuis 3 ans sur le marché du vin d'abord, puis de plus en plus sur celui des spiritueux, Fabrice Tourres est là avec une longueur d'avance : « C'est un travail de longue haleine » explique-t-il ; « un marché difficile mais à fort potentiel ».

Difficile car, habitués au bas de gamme, les indiens se montrent insupportables négociateurs ! Les discussions ont duré 3, 4 ans sur les prix : « on gratte à la roupie près ! »

Fabrice Tourres reconnaît toutefois a contrario la facilité de travailler avec eux : de culture anglophone, ils sont habitués à travailler à l'occidentale et se montrent très efficaces.

Sa participation à la mission collective organisée par nos réseaux consulaires en mars 2009 lui a permis de renforcer son carnet d'adresses et de décrocher concrètement un contrat : et comme tout s'enchaîne, Fabrice Tourres y retourne début février avec Yann, le nouveau responsable de la zone pour négocier un nouveau marché.



« Conquête collective » Inde

■ Pour mieux accompagner les entreprises vers ce marché capital et leur permettre de se positionner dès maintenant, CCI International Normandie et ses partenaires entreprennent une démarche collective.

Cette démarche regroupe les principaux partenaires institutionnels régionaux intéressés par ce marché dans le domaine économique (CCI Le Havre, CRCI, GPMH, GPMR), les écoles et universités (Esigelec, INSA, ISEL, Rouen Business School, EMN, Université du Havre et de Rouen), Le Havre Développement, Ville du Havre, Offices de Tourisme, Comet, CHU.

L'objectif est d'initier et de développer des partenariats étroits dans différents domaines d'activité avec un ou plusieurs états afin d'offrir aux entreprises françaises et aux collectivités une porte d'entrée privilégiée hors les grandes mégapoles que sont Mumbai, Delhi ou Calcutta. Deux états ont été plus particulièrement ci-

blés susceptibles de constituer une porte d'entrée privilégiée : le Kerala et le Tamil Nadu.

Une première mission a été organisée en mars 2009 à la fois mission de prospection commerciale pour 9 entreprises normandes - dont la majorité d'entre elles se rendaient en Inde pour la première fois - et déplacement institutionnel.

Une nouvelle opération est proposée du 13 au 20 mars prochains organisée conjointement avec 4 autres régions et en collaboration avec la CCI Indo-Française et Red Lotus Consulting : des rendez vous ciblés sont organisés ; un dîner d'ouverture consacré au networking le premier jour à



Bombay sera l'occasion de dialoguer avec des entreprises françaises implantées en Inde.

(Réunion de sensibilisation au Havre le 5 mars)

Plus d'informations :

Haute-Ndie : 02 35 55 27 09

Basse-Ndie : 02 31 54 40 24

Le CIC pour vous en Inde

« Les spécificités du marché indien et la complexité du système bancaire local rendent difficile une approche en solitaire. La combinaison des points de vue bancaire et opérationnel de nos équipes sur place nous permet de conseiller notre clientèle entreprise de manière à la fois concrète et stratégique »

Informations recueillies par Mathieu Jouve-Villard,
directeur du bureau de représentation CIC à New Delhi

Secteurs porteurs

TIC : Secteur phare de l'Inde

Biotechnologies

Pharmacie : 4^{ème} place de la production mondiale

Immobilier : Fort besoin en nouveaux logements (plus de 24.3 millions d'ici 2015)

Agro-alimentaire : Seulement 2% des fruits et légumes et 35% du lait sont transformés. Le secteur offre donc un potentiel important à exploiter.

Automobile

Commerce de détail :

Dominé par les marchands inorganisés de toutes tailles, ce secteur pourrait révolutionner la consommation en Inde.

Aviation : En pleine expansion.

Le système bancaire

- La structure du système bancaire change lentement, passant d'un grand nombre de petites banques à un petit nombre de grandes banques.

- Les compétences des banques indiennes se diversifient rapidement

- Les banques indiennes n'ont pas été affectées par la crise récente, à l'exception de celles plus exposées sur les marchés internationaux : ICICI, State Bank of India, Bank of India et Bank of Baroda.

- Le système bancaire indien bénéficie d'un cadre institutionnel et administratif stable, structuré et efficace.

- Moyen de paiement utilisé : Crédit documentaire.

Conseils pratiques

- Bien déterminer son prix : pour les consommateurs comme pour les entreprises, il est capital d'être compétitif.
- Bien choisir ses partenaires : le choix initial est capital car il est souvent difficile d'aborder seul le marché indien. Un partenaire mal choisi peut, par contre, compromettre le projet le mieux préparé.
- Ne pas faire l'impasse sur l'investissement initial, presque toujours nécessaire. Une étude de marché, le choix des partenaires ou la promotion d'un produit nouveau peuvent éviter de mauvaises surprises et s'avérer particulièrement profitables.
- Ne pas négliger le suivi des contacts entrepris après une mission en Inde.
- Envoyer un interlocuteur expérimenté. Les indiens sont de redoutables négociateurs.
- Respecter ses interlocuteurs en dépit des différences culturelles.
- Garder une attitude flexible dans les négociations car un compromis est toujours possible.

Pour rencontrer notre représentant, contactez **Sarah GUERIN**,
Responsable Développement International Haute Normandie,
Tel : 02 35 08 61 03 ou guerinsa@cic.fr



Parce que le monde bouge.

cic.fr

Journée Pays : Etats-Unis / Canada

■ CCI International Normandie propose une journée d'informations sur ces marchés le vendredi 5 mars dans les locaux de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen.

Cette «Journée Pays» sera pour l'entreprise l'occasion de rencontrer individuellement les représentants de la Chambre de Commerce de Cleveland, la Mission Economique de Montréal, la Chambre de Commerce des Provinces Atlantiques et les experts d'HSBC afin de valider ses opportunités sur ces marchés et de définir, dans l'optique d'un futur déplacement, un cahier des charges.

Ces rencontres permettent une préparation idéale aux 2 missions proposées aux Etats-Unis / Canada : du 3 au 7 mai (en collaboration avec les Conseillers du Commerce Extérieur de la France avec la participation à leur symposium Amérique du Nord à Miami) et du 28 juin au 2 juillet prochains.

QUIDD s'élance. Sherbrooke : un tremplin vers les Etats-Unis

■ Créée fin 2003 et installée dans les locaux de la pépinière d'entreprises à Saint-Etienne-du-Rouvray, la société Quidd est spécialisée dans l'imagerie optique moléculaire. Elle offre de facto une gamme de produits à échelle immédiatement internationale visant notamment à améliorer les méthodes de diagnostic. Quidd emploie une vingtaine de personnes ; ses clients sont les laboratoires pharmaceutiques, les centres de recherche public, les sociétés de biotechnologies, les sous-traitants de l'industrie pharmaceutique. 80 % des affaires sont réalisés en Amérique du Nord avec la création en 2008 d'une filiale à Sherbrooke au Canada.

C'est à travers la communauté scientifique, les échanges avec des équipes académiques de renom à l'échelle planétaire, particulièrement avec les universités réputées de Sherbrooke et de Montréal (et le centre de recherche du Chum) que la jeune société Quidd devait faire ses premières

approches sur le continent américain, explique Marc Massonneau, directeur de la recherche et du développement.

Les technologies proposées par Quidd ont séduit ; des partenariats avec des équipes scientifiques se sont alors noués, des contacts avec des entreprises privées



ont suivi, le «business développement» s'étoffe progressivement depuis 2009. Tout cela concrétisé par la création d'une filiale avec 3 personnes sur place.

Avec en œil de mire les Etats-Unis. Le positionnement actuel à Sherbrooke est le tremplin idéal : «Cela permet une base arrière avec du développement et du support mobilisable. L'environnement Québec - Ontario - Nouvelle-Angleterre est une porte d'entrée idéale dans la sphère anglophone. Les prochaines initiatives se situent dans cette zone, avant d'élargir plus vers l'Ouest».

Tel est l'objectif que se fixe Quidd pour 2010 tout comme approcher le Japon où deux déplacements sont déjà programmés notamment pour participer à un congrès mondial d'imagerie moléculaire.

■ www.quidd.com



La technologie high tech de Facnor séduit les américains

■ **Située à St-Vaast-la-Hougue** où elle compte une vingtaine d'emplois, la société Facnor fabrique des systèmes d'enrouleurs de voiles. Créée en 1981, elle équipe les grands chantiers du nautisme ; appartenant au Groupe Losange, elle s'appuie sur un réseau de plus de 170 distributeurs représentant la marque dans 35 pays en Europe tout particulièrement et de plus en plus aux USA où Facnor dispose d'une filiale.

Facnor est devenu leader européen du marché grâce à une politique axée sur la recherche et l'innovation (2 à 3 brevets sont déposés par an), effort récompensé par de nombreux trophées. Ses produits deviennent de plus en plus l'équipement standard dans le domaine des enrouleurs.

En 1988, la société trouve un agent sur les USA basé à Cleveland ; tout se déroule bien jusqu'au jour où ce partenaire rencontre des difficultés financières ; s'en suit une succession d'agents et de distributeurs... jusqu'à la création en 1997 d'une filiale propre : Charleston Spar désormais installée à Charlotte en Caroline du Nord.

«Compte tenu de l'importance du marché, c'est vraiment la meilleure des solutions» commente avec soulagement Dominique Yon directeur de Facnor et vice président de Charleston Spar.

Cette filiale fabrique les mats de Sparcraft-US et distribue les produits Facnor.

La chute d'activité des chantiers américains fabricant des bateaux neufs a entraîné l'année dernière une baisse de 30% du CA de la filiale tandis que la vente des produits spécifiques (2^{ème} monte) est en hausse grâce à leur caractère innovant.

«Le marché américain est difficile» avoue Dominique Yon ; il ponctue aussitôt : «mais c'est un gros marché qui vaut la peine d'y travailler sans relâche».

Dans un milieu très conservateur, l'innovation doit être constamment justifiée et prouvée. Les clients sont fidèles, demande beaucoup en information et en présence et se montrent très exigeants en terme de réactivité.

C'est un marché «à l'arraché». Les américains ont une culture de la promotion que l'on n'a pas en France : le «meilleur prix»... Il faut savoir se faire connaître et prévoir le budget pub adéquat tout comme il est nécessaire d'être présent sur les salons (autre

spécificité US : la multiplicité des petits salons). Facnor expose régulièrement sur les 3 événements incontournables de Miami, d'Oakland et sur l'Annapolis Boat Show. Le développement de la vente sur le web a également changé la donne de la distribution : «Nous vendons de plus en plus à travers les gros sites spécialisés dans le nautisme».

Quant à l'emplacement, à Charlotte, il apparaît comme idéal : il permet de travailler avec le Canada où la société compte plusieurs clients fidèles - Dominique Yon distingue «deux Canada : le Québec si familier de la France et le Canada américanisé de la région des grands lacs»-

«C'est également un excellent tremplin pour déborder sur la zone dollar jusqu'en Caraïbes, Amérique du Sud, Asie».

■ www.facnor.com



ATELIER VERT ORANGE

sème ses graines aux USA et aux Emirats Arabes Unis

■ Paysagiste, designer installé à Fauville-en-Caux depuis mars 2006, Freddy Fripp conçoit des jardins haut de gamme extérieurs et intérieurs ; une de ses spécialités est la conception et l'installation de murs végétalisés. Son marché serait essentiellement hexagonal si le hasard ne lui avait fait rencontré via HNI (à l'époque) une délégation d'américains venus à Rouen lors de l'Armada 2008 ; lesquels lui ont proposé de participer au «Home and Garden Show à Cleveland» en février dernier. Soutenu par l'aide régionale aux nouveaux exportateurs NEO, ce sera le début de ses aventures de l'autre côté de l'Atlantique.



Il s'est alors vu confier une conférence sur les murs végétalisés dans le cadre du jardin botanique de Cleveland. C'est que, outre son savoir-faire, Freddy a une passion : la recherche de plantes aux 4 coins de la planète, des plantes qui ont pour noms : Agave montana, Protée, Banksia,

Xanthorrhoea... univers infini qui nourrit toute sa curiosité.

Depuis février Atelier Vert Orange dispose d'un relais aux USA en la personne d'Edward Hollo de Hollo Consulting. Rencontre avec le directeur du MOMA, avec

des architectes à San Francisco, avec le directeur du Building Cleveland by Design, projet de jardin sur toiture pour l'hôpital des enfants de la Cleveland Clinic : de nombreux projets ont germé.

L'année 2010 se présente sous les meilleurs augures. Revenu en pays cauchois, Freddy Fripp travaille sur les prototypes de murs sur roulettes et des tableaux végétalisés pour le jardin botanique ; il teste des plantations adaptées aux plus grands froids...

Autre cible : les Emirats Arabes Unis où son savoir-faire est attendu autant pour les murs que pour les jardins ; une mission individuelle de prospection est en cours de montage avec CCI International Normandie, des rendez-vous sont d'ores et déjà programmés avec des architectes, décorateurs d'intérieur, pépiniéristes, paysagistes, le responsable du service des espaces verts de la ville de Dubaï... M. Hollo l'accompagnera également dans ce déplacement et c'est également en relation avec un important pépiniériste de Hyères qu'il compte aborder ces marchés...





**UBIFRANCE et les Missions Économiques
et les Chambres de Commerce et d'Industrie vous accompagnent
pour identifier et rencontrer vos futurs contacts d'affaires à l'étranger !**

PAVILLON FRANCE sur le salon HOTEL SHOW DUBAI, du 18 au 20 mai 2010

- Salon International de l'hôtellerie et de la restauration
- Le rendez-vous incontournable de l'hôtellerie dans la région
- Des centaines de projets hôteliers encore en cours
- 9768 visiteurs professionnels, 7858 exposants de 41 pays

CONTACTS INSCRIPTIONS

CCI International - Alex BORTUZZO et Yohann SEVERE

- bortuzzo@haute-normandie.cci.fr
- severe@basse-normandie.cci.fr
- date limite d'inscription : 15/02/2010

EQUIPEMENT ET SECURITE PORTUAIRE MISSION DECOUVERTE ETATS-UNIS, Côte Est, du 20 au 24 juin 2010

- Rencontrez les gestionnaires des plus importants ports de croisière et de marchandises des Etats-Unis
- Découvrir sur site les équipements installés en matière de sécurité portuaire
- Participez au séminaire d'information sous l'égide de l'AAPA, l'American Association of Port Authorities

CONTACTS INSCRIPTIONS

Julien GHARROU

- gharrou@haute-normandie.cci.fr
- 02 35 14 38 76
- Date limite d'inscription : 01/03/2010



VOS CONTACTS UBIFRANCE EN REGIONS :

Alexis CAILLE
Délégué Régional
Haute-Normandie
Tél : 06 81 76 99 83
Mail : alexis.caille@ubifrance.fr

Alain JACQUET
Délégué Régional
Basse-Normandie
Tél : 06 77 92 10 36
Mail : alain.jacquet@ubifrance.fr



La filière emballage haut-normande se structure

■ Le seul secteur de l'emballage totaliserait à lui seul en Haute-Normandie quelque 10 000 emplois pour 200 entreprises régionales. Ce qui fait légitimement de cette région le numéro 2 en France.

«La filière que nous sommes en train de constituer rassemble aussi bien les producteurs de matières premières (cartons, plastiques, composés à base de végétaux...), les fabricants de ligne de production que les entreprises spécialisées dans le recyclage des matériaux d'emballage», explique Pascal Joulain, responsable du service Filières, Pôles de Compétitivité & Innovation au sein de la CRCI de Haute-Normandie.

CCI International Normandie se mobilise préparant activement une participation groupée sur le Salon de l'emballage qui se tiendra du 22 au 25 novembre 2010 à Paris Nord Villepinte. (Tél : 02 35 14 38 79)

Un Break Fast «Filière emballage et exportation» se déroulera le 16 mars prochain de 8h30 à 10h00 à l'IUT d'Evreux. (Tél : 02 35 14 38 89)

Du 1^{er} au 4 décembre dernier à Paris Nord Villepinte, 12 entreprises normandes exposaient dans le pavillon Haute-Normandie sur *Pollutec*, le Salon des professionnels de l'environnement.

A cette occasion, une convention d'affaires a été organisée par le réseau Enterprise Europe Network afin de renforcer les échanges commerciaux européens et une délégation de chefs d'entreprises africains ont pu parler business avec les exposants.

Une visite sur 2 jours est prévue dans le cadre de l'édition 2010 qui se tiendra à Lyon du 30 novembre au 2 décembre.

Tél : 02 35 14 38 73

AFRICA-EUROPA : c'est les 26, 27 et 28 avril à Rouen

■ N'oubliez pas de noter ce rendez-vous essentiel

19 pays africains et 3 pays européens (Belgique, Espagne, France) seront présents pour ces rencontres B to B orchestrées par l'IPAD.

Plus de 200 opérateurs africains ont d'ores et déjà été sélectionnés pour soumettre leurs projets à des entreprises européennes soit 22 secteurs d'activités représentés.

Retrouvez la présentation des projets et inscrivez-vous sur le site : www.africa-europa.net



France Expo 2010 10 au 13 novembre à Casablanca C'est le moment pour vous inscrire !

■ Après le succès des précédentes éditions, UbiFrance et la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) organisent la 5^{ème} édition de France Expo à Casablanca, du 10 au 13 novembre 2010.

Cette exposition multisectorielle sera l'événement majeur pour dynamiser les échanges France-Maroc :

- 10 000 visiteurs attendus
- 350 exposants
- 9 000 m² bruts d'expositions
- des colloques, tables rondes, conférences

- une importante couverture médiatique de l'événement

CCI International Normandie propose une participation groupée sur un stand collectif normand dans des conditions financières et logistiques optimales. (Tél : 02 35 14 38 78)



DEREMAUX emballé par l'international

■ **Entreprise familiale créée en 1947**, la société Deremaux conçoit, fabrique et rénove des pièces et ensembles de mécanique de précision. Elle est également spécialisée dans la construction de ligne de conditionnement pour ampoules en verre. De par le positionnement géographique d'Aumale où elle est installée, centre commercial important mais éloigné d'Amiens ou de Beauvais, la société a évolué petit à petit vers le négoce et la commercialisation de composants rares pour répondre à une demande locale. Sa clientèle est très diversifiée : artisans, TPE, PME, grands groupes, dans les domaines du ferroviaire, du cartonnage, du verre, du BTP : charpente, béton, carrelage, tuile, brique... toutes les activités liées à la terre argileuse de Gournay ; alimentaire, bois... Les établissements Deremaux fournissent outillage, pièces de rechange mais aussi maintenance et évolution de l'outillage sur site.

Avec l'activité de niche représentée par les machines de remplissage d'ampoules, la part du CA à l'export croît régulièrement depuis 2002 atteignant 25 % du CA général en 2009.

Début 2010, un nouvel horizon s'ouvre à elle avec la commercialisation de machines de remplissage d'ampoules en verre avec opercule évitant la casse. L'entreprise emploie 17 personnes.

L'export concerne les pays de la CEE : Espagne, Grande-Bretagne, Belgique, Italie. La société dispose aujourd'hui d'un commercial exclusif sur l'Algérie, recherche un agent sur le Maroc et compte s'élargir à la Tunisie en 2010.

Son activité de niche : la machine à conditionner des emballages en verre avec opercule lui ouvre de nouveaux marchés vers les pays anglo-saxons qui ne consomment pas de produits en ampoules cassables.

«Nous comptons prospecter des marchés comme la cosmétique, l'IAA, l'homéopathie, les compléments alimentaires, tout ce qui est consommation nomade explique Stéphane Deremaux, nous appuyant sur les marchés actuels tout en prospectant au-delà. Je ne rate jamais une Journée Pays !».

La journée multi-pays qui s'est tenue à Rouen le 2 décembre fut à cet égard une aubaine : «J'ai pu rencontrer 12 pays dont 6 présenteraient du potentiel pour notre produit ; aujourd'hui nous resserrons notre démarche vers Hongrie, Espagne, Afrique du Sud et Portugal».

Les participations à des missions ou salons qui sont ensuite proposées représentent d'intéressantes opportunités : France Expo ou la FIA (Foire Internationale d'Alger) furent pour Stéphane Deremaux d'excellentes écoles pour poser des jalons, découvrir le pays, peaufiner sa culture commerciale : «Les pays du Maghreb ont ceci de spécifique que l'on doit y tisser un relationnel important au préalable».

Ce cheminement lui apparaît comme le plus raisonnable pour pallier à un développement à l'international, «qui coûte très cher et qui ne peut se faire que sur la du-



rée» (il faut compter 2 ans pour obtenir des résultats concrets sur un pays).

Aujourd'hui la société rejoint la filière emballage (voir p.10). Ces attentes : travailler en réseau, créer une synergie entre acteurs, regrouper des besoins communs, partager

les expériences, trouver des complémentarités. Avec une étape commerciale importante attendue pour fin novembre : la participation au salon de l'emballage qui se tiendra à Paris Villepinte.

■ www.deremaux.com

Mozaïk International

Cette association normande à but non lucratif, nouvellement créée, propose aux collaborateurs étrangers travaillant sur notre territoire et/ou nouvellement arrivés dans notre région de se rejoindre et de partager leurs impressions, préoccupations et soucis d'intégration.

Mozaïk International, lieu de rencontre pour créer un lien culturel et humain, organise des tables rondes sur les sujets de préoccupation des nouveaux arrivés, des sorties culturelles et des ateliers notamment d'aide aux démarches administratives courantes.

Contact : Luciana La Marca - Tél : 06 20 03 05 70
www.mozaikinternational.com



Premiers pas vers la Russie

■ Le 9 février à Caen et le 10 février à Rouen, Stephan Montalbano (Montalbano Conseil) recevra dans le cadre d'entretien particulier (45 minutes environ) les entreprises intéressées par la Russie. Ces «Journées Pays», excellentes opportunités pour «tester» un marché, sont gratuites.

La Journée Pays Russe met le pied à l'étrier de PIERCAN

■ Depuis plus de 50 ans Piercan est le fabricant leader dans le domaine des gants de boîtes à gants et gants techniques conçus pour les manipulations dangereuses ; il propose également des pièces techniques en caoutchouc sur mesure (membranes, tubes, soufflets, joints, plaques...) réalisées par la technique du «trempé». Siège social à Paris, unité de production à Port-en-Bessin dans le Calvados et filiale aux USA, ses marchés concerne le nucléaire et la pharmaceutique. 90 emplois en France, 20 aux USA, un CAG de 7 500 000 euros dont 40 % réalisés à l'international. Le premier marché se trouve en Europe, tout particulièrement en Grande-Bretagne. Début 2009, Vincent Lucas son PDG participait pour la première fois à une Journée Pays Russie ; l'expérience l'a conquis.

L'international n'a rien de nouveau pour Piercan : en 1995, la société installait une filiale aux USA dans le sillage d'un gros client sachant exploiter son savoir-faire pointu dans la technique du caoutchouc ; il y dispose désormais de 2 chaînes de fabrication de gants pour boîtes à gants.

Le réseau consulaire l'accompagne aujourd'hui dans sa prospection du marché russe dans le secteur du nucléaire. La participation de Monsieur Lucas à une Journée Pays à Caen en février 2009 était une première ; il devait rencontrer le conseiller

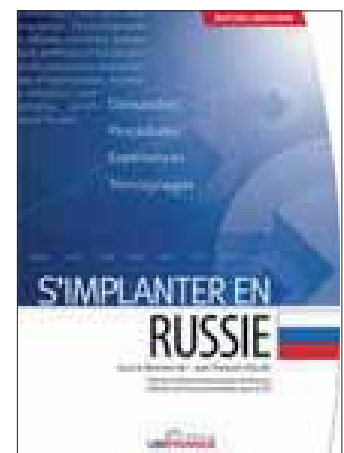


économique de l'Ambassade de Moscou et sur les conseils de CCI International Normandie travaille aujourd'hui avec le cabinet Dualest. Il participait ensuite, en juin, à une mission collective proposée par nos réseaux en collaboration avec la CCI de Colmar et refit un déplacement en Russie en fin d'année ; certains contacts ont également été reçus en France. «Nous travaillons le terrain». Vincent Lucas put constater de visu la qualité médiocre des gants utilisés mais d'un coût forcément très inférieur. Il va s'agir maintenant de convaincre...

Au-delà d'un climat des affaires qualifié de normal même s'il convient de rester très prudent, Vincent Lucas appréhende le secteur circonscrit du nucléaire, reconstituant ce secteur complexe aux allures de puzzle. Il se donne 2 à 3 ans, assuré qu'«il n'est jamais trop tôt pour se placer et préparer l'avenir».

Les autres grands chantiers en 2010 : Pologne et Hongrie pour la pharmaceutique ; et pourquoi pas d'autres Journées Pays avec les opportunités alléchantes qui pourraient en découler ?

■ www.piercan.fr



Pour vous procurer cet ouvrage :
Tél : 02 35 14 38 90 ou 02 31 54 40 25

2010

plus de 1 100 événements
pour voir le jour à l'export

www.programme-france.fr

Découvrez le Programme France 2010 de votre développement international : plus de 1100 événements dans le monde pour aider les PME et TPE dans leurs projets.

Rejoignez les 16000 entreprises françaises déjà mobilisées en 2009.

Avec UBIFRANCE et les Missions Economiques, les Chambres de Commerce en France et à l'étranger, SOPEXA, ADEPTA, les fédérations professionnelles et de nombreux opérateurs privés, mettez toute la puissance d'une véritable « équipe de France de l'export » au service de votre performance.

- Salons internationaux
- Rencontres d'acheteurs étrangers
- Forums d'affaires
- Présentations de produits et de savoir-faire français
- Missions de découverte d'un marché...




UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

Contactez nous au :  **N°Azur 0 810 817 817**

COÛT D'UN APPEL LOCAL

facilitateur d'export

La sélection du Réseau Enterprise Europe Network

Appels d'offres

■ PRODUCTION BIOLOGIQUE

Appel à candidatures 2009/C 308/10 de la Commission européenne pour constituer un groupe d'experts appelé à formuler des avis techniques sur la production biologique.

Le groupe aura pour mission d'évaluer les produits, substances et techniques, d'améliorer les règles existantes et d'instaurer un échange d'expériences et de bonnes pratiques.

Soumission des candidatures au plus tard le vendredi 12 février 2010.

Informations :

agri-exp-gr-organic@ec.europa.eu

■ ENSEIGNEMENT SUPERIEUR – TEMPUS IV

Appel à propositions EACEA/28/09, concernant la réforme de l'enseignement supérieur grâce à la coopération universitaire internationale. L'objectif de cet appel à propositions est d'encourager la coopération multilatérale entre les établissements, autorités et organismes de l'enseignement supérieur des Etats membres et des pays partenaires.

Date limite de soumission des dossiers : 9 mars 2010.

Renseignements :

http://eacea.ec.europa.eu/tempus/index_en.php

■ SANTE :

Un appel de candidatures 2009/C 313/07 «Santé 2010» est publié dans le cadre du deuxième programme d'action communautaire dans le domaine de la santé (2008-2013)

Date limite de soumission :

12 mars 2010

Informations :

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

Offres de coopération : BCD

N° 201001107016 :

Une société hongroise spécialisée dans la transformation de l'acier propose ses services en tant que sous-traitant pour la production et la recherche de distributeurs en Europe.

N°20100114012 :

Une PME polonaise du secteur de l'agro-alimentaire cherche des distributeurs en prenant en compte le transport de ses propres produits.

N°20100115011 :

Une société polonaise spécialisée dans le développement de logiciels et de fournitures et solutions IT, recherche des commerciaux, agents, représentants, distributeurs (possibilité de rentrer dans le capital).

N°20100115025 :

Un fabricant espagnol/grossiste de matériel photographique présent depuis 40 ans, recherche des importateurs et distributeurs/grossistes ainsi que gros détaillants pour distribuer leurs produits.

N° 20100115019 :

Une fondation polonaise spécialisée dans le soutien divers pour les diabétiques est à la recherche de producteurs et distributeurs de produits innovateurs et d'aliments sûrs, ainsi que des fournisseurs de technologie médicale et autres solutions. Ils proposent d'être distributeur et d'être partenaire au sein d'une joint venture.

Pour tout renseignement :

- Rouen : 02 32 88 38 14

- Caen : 02 31 54 40 39

Coface constate la fin de la crise globale de crédit mais reste attentive à la menace des bulles

coface 

Lors de son 14^{ème} Colloque Risque Pays, Coface annonce une vingtaine de changements positifs de notes pays. La crise de crédit, qui aura duré 2 ans, a été d'une ampleur sans précédent depuis 60 ans. Les impayés, encore en augmentation de 19% au 1^{er} semestre 2009, ont enregistré un déclin de 40% au second.

Coface assouplit les perspectives des notes de tous les pays industrialisés. Sauf celles du Royaume-Uni, de l'Italie et des «PIGS»

(Portugal, Irlande, Grèce, Espagne) qui restent en A3.

Le dynamisme des pays émergents qui ont géré cette crise de manière autonome en s'appuyant sur des fondamentaux solides, rééquilibre la croissance mondiale.

Cependant dans les pays industrialisés des bulles menacent : celle de l'endettement public est particulièrement dangereuse, les surcapacités en Chine sont à surveiller, la bulle des prix des actifs (marchés boursiers

et cours des matières premières) pourrait également affecter l'économie.

Au final, Coface privilégie un scénario de reprise molle, sans rechute de l'activité, une croissance mondiale de 2,7% soit de 1,4% dans les pays industrialisés et de 5,3% dans les pays émergents.

■ www.coface.fr

FICHE EXPORT N° 91

LE CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT PARTICIPATIF (CDP)

■ BÉNÉFICIAIRES

Entreprises selon la définition européenne de la PME et/ou Entreprises de Taille intermédiaire (ETI) indépendantes, jusqu'à 5 000 salariés, créées depuis plus de trois ans et financièrement saines.

■ OBJET

Le CDP s'adresse aux entreprises qui ont besoin de renforcer leur structure financière pour accompagner leur développement.

Le CDP n'est pas un financement de restructuration financière. Il doit accompagner un projet d'investissement.

■ ASSIETTE

L'assiette du CDP porte sur :

- . des investissements immatériels :
 - coûts de mise aux normes, dépenses liées au respect de l'environnement
 - recrutement et formation de l'équipe commerciale, frais de prospection, dépenses de publicité
 - coûts liés à une implantation à l'étranger

. l'achat de titres, dans le cadre d'une opération de croissance externe, en France ou à l'international, d'un groupe existant permettant à celui-ci d'être au moins majoritaire, à l'issue de l'opération

. des investissements corporels ayant une faible valeur de gage :

- travaux d'aménagement, travaux réalisés sur des immeubles dont la propriété est démembrée, baux à construction, usines relais...
- matériel conçu/réalisé par l'entreprise par ses besoins propres, moules, matériel informatique...

. l'augmentation du besoin en fonds de roulement généré par le projet de développement.

■ PARTENARIAT AVEC LES BANQUES ET LES APORTEURS DE FONDS PROPRES

Le CDP doit être systématiquement associé à des financements extérieurs :

- soit des apports en fonds propres ou quasi fonds propres des actionnaires et/ou des sociétés de capital risque, à raison de 1 de FP pour 1 de CDP
- soit des Concours Bancaires d'une durée de 5 ans minimum à raison de 2 de CB pour 1 de CDP.

Ces financements doivent :

- porter sur le même programme de développement
- être réalisés - au plus tôt - depuis moins de 6 mois.

■ MONTANT

Le CDP est, en principe, au plus égal aux fonds propres et quasi fonds propres de l'emprunteur :

- minimum : 300 000 euros
- maximum : 3 000 000 euros

■ DUREE

Durée : 7 ans

- . Différé d'amortissement : 24 mois
- . Echéances trimestrielles à terme échu, avec amortissement linéaire du capital

■ REMUNERATION

Taux fixe ou taux variable (Euribor 3 mois moyenné + majoration) plus complément de rémunération indexé sur l'évolution du CAHT plafonnée à 1,20 % par trimestre

■ GARANTIE

. Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant

. Seule une retenue de garantie de 5 % du montant du prêt est prévue.

Elle est rémunérée au taux de référence du prêt et restituée à l'emprunteur après complet remboursement du crédit.

. Une Assurance Décès Invalidé est requise pour les entreprises à coefficient personnel élevé.

Fiche réalisée par :
 OSEO Haute-Normandie :
 20 Place Saint Marc - BP 21323
 76178 ROUEN CEDEX 1
 Tél. 02.35.59.26.36
 Fax 02.35.59.82.24
 En ligne sur : www.oseo.fr



Agenda et contacts



Journées pays

Russie

9 février à Caen

D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr

Russie

10 février au Havre

A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94
abortuzzo@havre.cci.fr

Emirats Arabes Unis

11 février à Caen

Table ronde Hôtel Show Dubaï
Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

U.S.A., Canada

5 mars à Rouen

J. Gharrou - Tél : 02 35 14 38 76
gharrou@haute-normandie.cci.fr



Actualité des clubs

Club Export Manche

25 février à Agneaux

Présentation du programme «Envol Export» et des aides financières à l'export
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

Cercle des Exportateurs de l'Orne

25 février à Argentan

Le marché brésilien
G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

Maghreb Normandie Initiatives

11 mars à Paris

Pour sa sortie annuelle, le club propose à ces adhérents un déplacement à Paris : Institut du monde arabe et visite de la Société Bricard.
V. Crézé - Tél : 02 35 14 38 78
creze@haute-normandie.cci.fr
C. Stalin - Tél : 02 35 14 38 93
stalin@haute-normandie.cci.fr

Cercle des Exportateurs de l'Orne

17 mars à Alençon

IUT - Rencontres
Témoignages d'expériences à l'international avec les étudiants

«D'un stage à un emploi durable»

G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr

Clubs Export de Basse-Normandie

1^{er} avril à Cherbourg

Réunion des 3 Clubs Export de Basse-Normandie
G. Blondel - Tél : 02 33 64 68 01
gblondel@flers.cci.fr
F. Poiblaud - Tél : 02 31 54 54 81
fpoiblaud@caen.cci.fr
F. Dublaron - Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr



Missions et salons

Allemagne

2 au 6 mars à Hanovre

CEBIT - Salon mondial du marché numérique
Y. Severe - Tél : 02 31 54 40 07
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr

Inde

13 au 23 mars à Bombay et autres villes

Mission de prospection commerciale
L. Mahot - Tél : 02 35 55 26 95
mahot@havre.cci.fr
M. Vauclin - Tél : 02 31 54 40 26
normanex@basse-normandie.cci.fr

Amérique du Nord

3 au 7 mai aux Etats-Unis & Canada

Mission «Tremplin»
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
A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94
abortuzzo@havre.cci.fr

Russie

31 mai au 5 juin

Mission de prospection commerciale
A. Bortuzzo - Tél : 02 35 55 26 94
abortuzzo@havre.cci.fr
D. Robin - Tél : 02 31 54 40 08
delphine.robin@basse-normandie.cci.fr



Break Fast 8h30 - 10h00

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

- **Le Nouveau dispositif d'assurance crédit : CAP et CAP+**
Séquence animée par Euler Hermès SFAC et le groupe Assurance Universelle
25 février à la CCI de Rouen

- **Filière emballage et exportation**
16 mars à l'IUT d'Evreux

La filière emballage est fortement impactée par le développement international. Ce Break Fast présentera les grands marchés et tendances, les salons de référence, l'offre d'Ubrifrance, les aides disponibles. Témoignages d'entreprises.

- **L'exportateur et les TIC un levier indispensable à sa stratégie**
27 avril à la CRCI Hte-Ndie avec le PNEE et Ubrifrance

- **Métiers d'Art et Export**

25 mars à 17h30 à la CCI Evreux
E. Bador - Tél : 02 35 14 38 92
bador@haute-normandie.cci.fr



Evénements, conventions d'affaires

- **Convention d'affaires Africa-Europa**

26 au 28 avril à la CCI de Rouen

Rencontres B to B entre opérateurs africains et entreprises européennes. 205 opérateurs africains ont déjà été sélectionnés.
T. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr

- **Africallia West-African Business Development Forum**

20 et 21 mai à Ouagadougou (Burkina Faso)

2 jours de rencontres B to B pour développer des courants d'affaires avec les entreprises des 8 pays de l'espace UEMOA.
T. Peleau - Tél : 02 35 14 38 87
thierry.peleau@rouen.cci.fr