

# HAUTE-NORMANDIE

## INTERNATIONAL

La Lettre des Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie - Janvier 2002 - n°16

### É D I T O R I A L



Fin et suite...

En point d'orgue  
des PRIMEX 2001,

la cérémonie de remise des prix à Notre Dame de Gravenchon, aura été superbe. SERAPID, SYMPHONIE, ACH Engineering, assurément, un grand cru !... et du rythme pour ce dix huitième anniversaire d'une opération de Promotion de l'Exportation initiée par Serge Percheron, alors Président de la CCI de Bolbec-Lillebonne, en 1983.

Par son soutien constant depuis 1988, le Conseil Régional de Haute-Normandie ne s'y est pas trompé. De même, le Crédit Agricole, la Coface, les Conseillers du Commerce Extérieur, Air France, EDF, Biplan, l'Euro Info Centre, la DRCE, le réseau HNI : tous ont bien compris que notre Région se devait de parier sur le développement à l'international de ses entreprises.

La qualité des dossiers examinés par le jury final était de premier ordre et les écarts entre les primés et les six autres nominés furent si faibles que notre région sait qu'elle dispose là d'un vivier consistant d'entreprises à encourager et de talents à reconnaître. Ayant atteint sa majorité et sa pleine maturité, les PRIMEX doivent prendre de l'envergure pour un nouvel envol. Cantonal en 1983 puis régional en 1988, il entrera dans l'ère de l'interrégional pour sa prochaine édition.

Par les réseaux NORMANEX et HNI, la Basse et la Haute-Normandie s'associeront afin d'assurer, ensemble, la promotion de leurs entreprises à l'international. Bien sûr, nous compterons sur nos partenaires habituels pour soutenir cette opération qui se déroulera alternativement dans l'une et dans l'autre région.

Avant que les derniers feux de la rampe des 14<sup>ème</sup> PRIMEX ne s'éteignent, félicitations aux lauréats et à leurs équipes, reconnaissance aux partenaires et à leurs collaborateurs, et bonne chance aux 15<sup>ème</sup> PRIMEX.

**Daniel Verger** - Président de Haute-Normandie International - Président du Jury des Primex 2001

### SERAPID, Grand Prix :

**«Une croissance plus importante à l'international»**

**Spécialiste du déplacement linéaire et fondée il y a plus de vingt ans en Haute-Normandie, la petite entreprise brayonne Serapid — devenue indépendante et dirigée par Saïd Loumis — a reçu en novembre dernier le Grand Prix des PRIMEX (les Prix de motivation à l'exportation) pour sa stratégie à l'international.**

**Quelques jours après la cérémonie, les impressions de Bruno Quesnel, directeur commercial et marketing de la société.**

■ **Votre société a bâti sa réputation autour d'une technique particulière. Comment définissez-vous votre activité ?**

**Bruno Quesnel** - «Serapid fabrique et distribue des vérins mécaniques télescopiques selon une technique brevetée ("chaîne rigide" ou "poussée"). Il s'agit d'un dispositif breveté, qui permet de combiner la puissance d'un vérin et la souplesse d'une chaîne, avec l'avantage de s'adapter à n'importe quel projet de déplacement linéaire (vertical, horizontal, oblique). Cela pour notre "activité de base", puisque nous développons par ailleurs plusieurs gammes de produits dérivés. A ce titre, depuis 1997, nous possédons notre propre service Recherche et Développement.

■ **Quelles sont vos spécialités et à qui s'adressent vos produits ?**

**B.Q.** - Sachant que Serapid évolue depuis sa création à l'international et sur des marchés de niches, nous fonctionnons selon trois grands secteurs d'intervention. D'abord la conception de vérins "sur mesure" à destination des industriels (construction automobile, aéronautique, sidérurgie...), qui représente la moitié de notre activité. Puis la fourniture de "solutions technologiques" autour du produit CQDX ("changement rapide des outillages de presse") sur des marchés de haute technologie. Enfin, depuis 1998, nous proposons un produit spécifique de levage (le LINKILFT) réservé à l'environnement scénique. A l'heure actuelle, ce volet couvre un tiers de notre production globale, notamment en direction de l'Europe et des Etats-Unis.

.../...

Du marché national au marché international  
il n'y a qu'un pas que nous franchirons ensemble



CIN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - D. EAP

15, place de la Pucelle 76000 Rouen - Tél : 02 35 08 61 22 - Fax : 02 35 08 65 85 - [espda@cin.cic.fr](mailto:espda@cin.cic.fr)

# POUR TOUT VOUS DIRE

## ■ Vous possédez plusieurs filiales, dont certaines hors de France. Comment fonctionnez-vous ?

**B.Q.** - Le groupe est structuré de telle manière que nos filiales fonctionnent de manière autonome, que ce soit la division de Roanne pour la fabrication de matériel de bridage en gamme électrique ou nos filiales étrangères, basées en Allemagne et aux Etats-Unis. Nous-mêmes sous-traitons 70% de notre activité, principalement auprès d'entreprises locales. Au total, le groupe compte environ 80 personnes, dont 47 en France, pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 80 MF en l'an 2000. Serapid France ayant réalisé de son côté un CA de 37 MF, dont 63% à l'exportation. Aujourd'hui, notre croissance est beaucoup plus importante à l'international.

## ■ En la matière, votre stratégie commerciale vient d'être récompensée. Comment la résumez-vous ?

**B.Q.** - Elle s'appuie sur quatre axes, dont en premier lieu les marchés et les produits, ainsi que des pôles géographiques et linguistiques de manière à couvrir tous les continents. A ce titre, nous avons le projet de créer une filiale en Angleterre et à moyen

terme, une autre en Italie. Notre réflexion concerne par ailleurs notre communication, dont la refonte complète de notre site Internet et de l'ensemble de notre documentation technique. Laquelle est ici traduite en cinq langues : italien, espagnol, anglais, allemand et français.

## ■ Vos conclusions par rapport aux PRIMEX ?

**B.Q.** - Il est encore trop tôt pour dresser un bilan, d'autant que la démarche s'est engagée par hasard. Nous avons des contacts suivis avec les conseillers HNI de la CCIR, concernant entre autres le dispositif ARDIE, et ce sont eux qui nous ont poussé à nous présenter. Pour le moment, les retombées les plus significatives s'observent en interne. A partir du moment où nous avons été nommés, toute l'équipe s'est mobilisée et le fait de remporter le Grand prix s'est révélé une source de motivation excellente à l'intérieur de l'entreprise. Quant au Trophée, il sera exposé dans le hall d'entrée».

*Propos recueillis par Isabelle Pauthier*



## ACH Engineering : les marchés étrangers représentent deux tiers de la production

### ACH Engineering, issue de l'essai-mage des Ateliers

**et Chantiers du Havre, est une entreprise de 45 personnes spécialisée dans la conception et la réalisation de systèmes spéciaux pour la marine et l'industrie lourde. Lors des Primex 2001, ACH Engineering a reçu le prix de l'export et de la création d'emplois. Un signe d'encouragement et de reconnaissance pour Christian Falck, président directeur général de cette entreprise dont l'activité augmente de 20% chaque année depuis 1998.**

## ■ Reprise par les salariés en 2000 après être devenue une filiale du groupe ACH en 1998, quelle est l'activité de votre société ?

**Christian Falck** : «Nous intervenons dans cinq domaines différents. Nous concevons et réalisons des systèmes de stabilisation de navires. Nous travaillons sur la réduction de signature des navires, c'est-à-dire l'appareillage qui permet la furtivité des bateaux. Parmi nos autres spécialités figurent l'électronique et l'informatique d'acquisition et de traitement de données, les machines à câbles embarquées sur les bateaux qui permettent d'installer ou de déplacer des câbles immergés. Et bien sûr, nous appliquons ces solutions à des produits dérivés pour l'industrie terrestre.

## ■ Pourquoi ACH Engineering s'est-elle intéressée aux marchés étrangers ?

**C.F.** : Jusqu'au milieu des années 90, nous étions sur un marché de produits "sur mesure" qui a quasiment disparu. Une activité ciblée sur trois clients français.

Nous avons dû standardiser nos produits pour élargir notre marché. Notre démarche à l'international qui était précédemment faite en fonction des opportunités a été rationalisée. Nous travaillons dans trois grandes régions : l'Amérique du Nord, l'Asie et l'Europe. Nous sommes sur un marché de niches avec très peu d'acteurs dans le monde : 100 à 150 clients pour 5 à 6 concurrents. Mais alors que nous sommes une petite entreprise, les autres s'appuient sur des grands groupes tels que Mitsubishi au Japon par exemple. C'est un marché très concurrentiel. Nous réalisons les deux tiers de notre production à l'international.

## ■ Quel bilan tirez-vous de votre participation aux Primex ?

**C.F.** : Depuis cinq ans, toute l'équipe a fourni de gros efforts pour s'adapter aux changements, aller au contact de nouveaux clients. Le Primex est une reconnaissance extérieure qui contribue à la fierté du personnel pour le travail effectué. Nous sommes reconnus comme une entreprise qui a des qualités et obtient des résultats. Cela valorise notre image tant auprès de nos fournisseurs, qu'auprès de nos actionnaires et des banques. C'est l'occasion aussi de montrer des résultats concrets à nos partenaires tels que la Dreire et l'Anvar qui nous ont accordés des aides au recrutement et pour la recherche et le développement. Le soutien de la CCI du Havre pour le montage du dossier nous a permis de ne pas y investir trop de temps.

# POUR TOUT VOUS DIRE

## ■ Quelles sont les perspectives ?

**C.F.** : Nous avons besoin de nous lancer dans une nouvelle étape de recherche et développement pour préparer une nouvelle génération de produits. Jusqu'ici nous avons majoritairement exploité le savoir-faire dont nous avons hérité. Nous devons développer des produits plus innovants pour répondre aux évolutions du marché dans les cinq à dix années à venir. Nous attendons également beaucoup de notre participation au Pôle Industriel et Naval de Normandie dans le domaine de la machine spéciale industrielle. Nous franchissons les étapes les unes après les autres. D'une division d'un groupe en difficulté, nous sommes passés au statut d'une petite entreprise qui commence à trouver ses marques. Nous allons devoir ajuster la structure et le fonctionnement de l'entreprise à un volume d'activité qui a nettement augmenté, voilà le prochain défi à relever».

*Propos recueillis par Christine Nollent*

## PRIMEX : le point de vue de Dominique Gambier

**HNI a demandé à Dominique Gambier, Vice-Président de la Région Haute-Normandie chargé de l'action économique, ses impressions.**

### ■ Pensez-vous que le PRIMEX puisse participer au développement des PME à l'export ?

**Dominique Gambier** - «Le PRIMEX en mettant en avant des PME performantes à l'export, a un effet de démonstration. Il les montre à l'opinion, ainsi qu'aux responsables de PME. Il leur prouve que l'entreprise performante est une entreprise qui exporte. En outre le PRIMEX est un apport financier non négligeable pour les lauréats.

### ■ Pensez-vous qu'il soit un outil de communication important pour la Région ?

**D.G.** - Notre région est une région traditionnellement ouverte sur le monde ; c'est un de ses atouts qui repose sur ses ports et ses grands groupes industriels. Mais il reste encore beaucoup à faire pour ouvrir toutes nos PME à l'export ; le PRIMEX est un élément d'animation pour créer cette dynamique.

### ■ Quel est votre constat après avoir participé à plusieurs PRIMEX ?

**D.G.** - Je suis toujours très agréablement surpris de découvrir lors du PRIMEX des nouvelles PME dynamiques à l'export. En outre, à chaque fois je constate que la démarche à l'exportation nécessite une vraie stratégie de développement, et c'est aussi pour cela que l'entreprise qui exporte est souvent une entreprise performante. Et puis dans un contexte où les débats sur la mondialisation sont fréquents, cette manifestation montre aussi que l'exportation est très souvent une condition de la croissance de l'emploi dans l'entreprise.

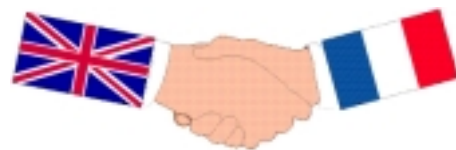
### ■ Etes-vous favorable à un PRIMEX Haute et Basse-Normandie ?

**D.G.** - En ce domaine, il faut se garder de toute approche dogmatique. La région n'hésite pas à s'associer, si c'est préférable, avec d'autres régions : regardez notre démarche interrégionale pour soutenir la recherche, ou pour notre société de capital risque. Si par contre, on est plus efficace en restant proche du terrain, alors ne cherchons pas à «grossir» notre organisation, c'est l'application du principe de subsidiarité.

Le PRIMEX essaie de «dénicher» des entreprises performantes à l'export. Si on ne démontre qu'un PRIMEX Haute et Basse-Normandie serait plus efficace, alors pourquoi pas ?

L'essentiel dans le soutien à l'export c'est de partir des besoins de l'entreprise. Il faut l'aider à élaborer sa propre démarche à l'export. La proximité est donc importante».

## The French Desk



### Hampshire : votre point d'entrée en Grande-Bretagne

#### Le Hampshire en quelques mots

Le Hampshire est le deuxième comté d'Angleterre par sa taille et un des comtés du sud de l'Angleterre les mieux desservis. Il abrite deux aéroports, dont celui de Southampton qui gère plus de 800 000 passagers et deux ports de commerce, dont celui de Southampton, qui traite 7% de tout le trafic maritime de la Grande-Bretagne. Le Hampshire bénéficie également d'un excellent réseau autoroutier et ferroviaire, lequel le met à une heure du centre de Londres.

#### Ce que représente le Hampshire

Le Produit Intérieur Brut (PIB) total du Hampshire, de Southampton et de Portsmouth (lesquels sont juridiquement indépendants les uns des autres) est de près de 35 milliards d'Euros. A lui seul, ce comté est le deuxième d'Angleterre pour la taille de son économie et il représente approximativement la moitié de la taille de l'économie du Pays de Galle.

#### Pourquoi s'intéresser au Hampshire ?

Idéalement situé par rapport à la Haute-Normandie, le Hampshire est une tête de pont idéale pour les entreprises de la région partant à la conquête du marché britannique. Mise en place en coopération étroite avec HNI, l'offre inégalée du French Desk de Southampton permet à toute entreprise de Haute-Normandie d'avoir accès au marché britannique à des conditions financières particulièrement adaptées.

#### Et maintenant ?

Visiter le site [www.hants.gov.uk](http://www.hants.gov.uk) (en anglais) ou contacter *Alexandre Hamelin* (en français) au French Desk - Southampton & Fareham Chamber of Commerce - Tél +44(0)23 8020 6162 - Fax +44(0)23 8022 7426 ou par e-mail : [a.hamelin@soton-chamber.co.uk](mailto:a.hamelin@soton-chamber.co.uk)

*Votre revue HNI vous présentera SYMPHONIE, prix du nouvel exportateur dans son n°17*

# POUR TOUT VOUS DIRE



## Programme Interreg II Rives-Manche (East Sussex, Seine-Maritime et Somme)

### L'actualité de l'Observatoire Economique Rives-Manche :

□ Les dernières publications de l'Observatoire Economique Rives-Manches :

• «**les secteurs d'activités de l'espace Rives-Manche**» :

On y trouve une présentation des secteurs d'activités et des emplois qu'ils génèrent, aussi fine que le permettait le respect des règles du secret statistique. Cette information fournit l'éclairage le plus complet possible sur la structure de l'économie des territoires concernés, replacés dans leur contexte régional et national.

• «**les réseaux de télécommunications**» :

le Bulletin d'Information Economique n°10 y consacre son dossier spécial : définition des technologies haut-débit, témoignages d'entreprises françaises et anglaises...



□ A paraître :

• «**l'économie de l'espace Rives-Manche dans le contexte européen - Edition 2001**» : les principales tendances de l'économie de l'espace Rives-Manche au sein de l'Union Européenne en cartes et chiffres.

• **le Bulletin d'Information Economique n°11** sera consacré à l'international et au programme INTERREG IIIA.

*Si vous souhaitez obtenir de plus amples informations économiques sur l'espace Rives-Manche ou faire part de votre expérience sur le marché du Sud-Est de l'Angleterre, contactez Estelle Brunetot au 02 35 14 37 89 ou [estelle.brunetot@rouen.cci.fr](mailto:estelle.brunetot@rouen.cci.fr) ou consultez le site : [www.rivesmanche.com](http://www.rivesmanche.com)*

## Un nouveau directeur des douanes à Rouen

**Jean-Michel Philippeaux**, directeur régional, remplace depuis début décembre 2001, Jean-Michel Castagnet, comme adjoint au directeur interrégional.

Agé de 51 ans, Jean-Michel Philippeaux a été responsable des services de développement au Centre Informatique Douanier (CID) à Cergy, puis de la section de la politique immobilière et des moyens de fonctionnement à la direction générale des douanes, ensuite directeur de la formation à l'Ecole nationale des douanes de Neuilly sur Seine.

Avant de rejoindre Rouen, M. Philippeaux était l'adjoint du chef de l'inspection des services, cellule d'audit interne de la douane.

## Convention HNI/Normanex

Afin de mettre en synergie leurs compétences, de réduire le coût d'approche de marchés souvent difficiles, Normanex, réseau à l'international des C(R)CI de Basse-Normandie et HNI (Haute-Normandie International), ont décidé d'intensifier leur coopération.

La signature de la convention de collaboration a eu lieu le 18 décembre 2001 à la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie.

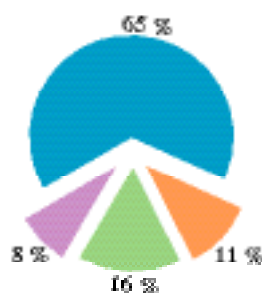
## CUBA - invité de la Foire Internationale de Rouen 2002

*La journée économique aura lieu le 26 mars*

*Informations et inscriptions auprès de Férid Ben Raïs - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 77*

### Exportations 2001 vers CUBA

- Produits agricoles
- Produits industriels agricoles et alimentaires
- Equipements mécaniques
- Carburants



- Produits agricoles	272 692
- Produits industriels agricoles et alimentaires	44 091
- Equipements mécaniques	68 966
- Carburants	32 519
	<hr/>
	418 268

### Importations 2001 CUBA

- Produits agricoles
- Produits industriels agricoles et alimentaires



- Produits agricoles	4 830
- Produits industriels agricoles et alimentaires	23 252
	<hr/>
	28 082

# CARNET DE ROUTE

**B**

## BRESIL

**Mission Brésil du 16 au 23 novembre 2001**

La course transatlantique Jacques Vabre Le Havre-Salvador de Bahia fut l'occasion de l'organisation dans le cadre de Haute-Normandie International d'une mission de découverte économique de l'Etat de Bahia. Conduite par M. Rosay, Président de la CCI du Havre, cette mission regroupant 19 participants, a permis de découvrir le **potentiel économique de l'Etat de Bahia** 6<sup>ème</sup> état du Brésil sur le plan économique et 1<sup>er</sup> état de la région du Nord-Est.

La délégation fut accueillie par PROMO, Centre d'Affaires International de l'Etat de Bahia.

Grand comme la France, l'Etat de Bahia dispose d'atouts non négligeables pour accueillir des investisseurs potentiels : comptes publics équilibrés, mains-d'oeuvre spécialisée, structures d'appui au Commerce International, infrastructures industrielles compétitives, potentiel de consommateurs avec 13 millions d'habitants, infrastructures aéroportuaires et portuaires.

L'Etat, par une politique d'incitation à l'investissement adaptée, a accueilli sur son territoire depuis 1997, 220 nouvelles entreprises créant 110 000 emplois pour un montant d'investissements de 5,86 milliards de dollars.

Notons la présence récente de Ford et de son projet AMAZON qui regroupe 27 équipementiers et sous-traitants en périphérie de l'usine dont le

nombre d'emplois créés, en pleine production, atteindra 5000 personnes.

La délégation s'est ensuite rendu à **São Paulo** où elle fut accueillie par M. Sidokpohou, Vice-Président de la Chambre de Commerce France-Bésil qui fort de son expérience de responsable des AGF au Brésil, a pu prodiguer conseils et recommandations auprès des entreprises présentes.

Selon M. Sidokpohou, les conditions requises pour s'introduire au Brésil sont :

- la présence,
- la visibilité,
- la solidarité,
- la maîtrise d'un savoir-faire bien ciblé,
- la nécessité de disposer d'un capital et d'un soutien local.

Malgré un environnement difficile dû à la déficience de l'Argentine et des incertitudes internes : élections présidentielles à venir, crise de l'énergie, la croissance pour l'année 2002 devrait être de l'ordre de 2 à 3% et l'inflation devrait rester maîtrisée à 4%.

La France est le 6<sup>ème</sup> pays fournisseur du Brésil, le 8<sup>ème</sup> pays clients et le 4<sup>ème</sup> pays investisseur (500 entreprises) ; hormis les grands groupes, un certain nombre de PME sont venues s'installer depuis 98/99 par le biais de petites structures (filiales commerciales).

Malgré ses difficultés, le Brésil est le 2<sup>ème</sup>

pays émergent après la Chine et reste **un marché à fort potentiel à moyen et long terme** sachant que son économie est la plus développée des pays d'Amérique Latine.

**Contact : Férid Ben Raïs  
HNI Rouen - 02 35 14 38 77**

**C**

## COTE-d'IVOIRE

**Mission Côte-d'Ivoire du 21 au 26 octobre 2001**

Deux mois après la mission organisée par l'I.P.A.D. en Côte-d'Ivoire, quelques chefs d'entreprises qui ont participé au déplacement nous ont apporté leur témoignage :

□ **Frédéric Duhamel  
A.P.V. à Evreux**

(fabrication d'unités complètes pour les industries agro-alimentaires et pharmaceutiques).

Notre société appartient au groupe Invensys. Elle possède des filiales sur les 5 continents. Nous sommes très présents en Afrique. La mission en Côte-d'Ivoire nous a permis de rencontrer de nombreux investisseurs et d'avoir connaissance d'un bon nombre d'opportunités de marchés. Nous attendons la concrétisation de 2 ou 3 commandes intéressantes pour le premier semestre 2002.

□ **Christian Maurey  
SOJEP à Grand-Couronne**  
(étanchéité industrielle).

Cette mission était notre première expérience à l'étranger et notre premier contact avec l'Afrique.

Nous avons été mis en relation avec les bons partenaires. Le résultat est très satisfaisant, car nous avons pu rencontrer aussi bien des utilisateurs que des revendeurs. Un manque de formation technique des revendeurs locaux, d'ailleurs constaté par leurs clients, nous est apparu.

De belles perspectives s'ouvrent à nous et nous avons



*La délégation, composée de 19 chefs d'entreprises et conduite par Ch. Hérail, Président de la CCI de Rouen et D. Verger, Président de Haute-Normandie International, reçue par le Chef de l'état à Abidjan, Son Excellence, Monsieur Laurent GBAGBO.*

# CARNET DE ROUTE

d'ailleurs déjà honoré une première commande. Nous avons pour le début de l'année 2002 une autre commande en cours avec un distributeur.

## □ Joël Bachelay E.C.P.I. à Cléon

(étude et transformation des matières plastiques et composites en produits finis pour milieux acides et corrosifs).

Cette mission était la première que j'effectuais en Afrique. Le métier de la plasturgie est assez difficile à définir, ce qui n'avait pas rendu facile l'organisation de notre programme de rendez-vous. Toutefois, nous avons rencontré quelques bons interlocuteurs et avons déjà été relancés. Notre objectif est de créer à Abidjan un réseau de distributeurs à travers des sociétés de chaudronnerie métallique et de les former au métier de la plasturgie afin qu'elles puissent assurer un service de maintenance sur place.

Les premières commandes devraient voir le jour au cours du premier semestre 2002.

## □ Alain Palou A.W.F. Le Havre

(régulation de vitesse et auxiliaires - injection diesel).

Nous connaissons déjà la Côte-d'Ivoire car nous y assurons la maintenance d'une société de raffinage.

Nous avons rencontré à Abidjan des entreprises importantes dans les secteurs des transports ferroviaires, des taxis boats, des chantiers navals et de la fabrication de moteurs.

Notre objectif est d'assurer la gestion totale des parcs de matériels par des contrats de maintenance préventive. Pour cela, un superviseur de notre société accompagne et forme le

personnel en place. Les retombées de la mission devraient se faire ressentir dès le premier semestre 2002.

**Contact : IPAD  
Thierry Peleau - HNI Rouen  
Annie Ducloy  
Tél : 02 35 14 38 87**

C

## CHINE

### Salon France-Chine 2001

7 entreprises haut-normandes parmi plus de 150 entreprises françaises étaient présentes à Pékin du 20 au 24 novembre dernier pour exposer leur savoir-faire à l'occasion de la tenue du Salon France-Chine 2001.



Regroupées sous un stand collectif régional soutenu financièrement par le Conseil Régional de Haute-Normandie et coordonné par HNI et le Bureau Economique Le Havre-Normandie à Dalian, les entreprises\*

- Evers Isolation (Isolations industrielles),
- Devatec (Traitement de l'air),
- Legal (Café),

- Girpi (Canalisation Plastique),
- Navelec (Sonorisation marine),
- Sagatrans (Transitaire)
- et Lampes Berger (Stand individuel),

ont participé à ce salon pour convaincre les partenaires chinois que leurs souhaits de coopération ou leurs présences sur le marché chinois ne sont pas un coup de tête mais bien inscrits dans la durée à un moment où la Chine est au coeur de toutes les stratégies avec son adhésion à l'O.M.C.

M. François Huwart, Secrétaire d'Etat qui inaugurerait ce salon est resté longuement sur le stand Haut-Normand en compagnie de l'Ambassadeur de France en Chine, Son Excellence P. MOREL qui a présenté notre région comme

stand très luxueux le savoir-faire et savoir-vivre à la française.

Il est important de signaler que seules les plus grandes régions françaises exportatrices étaient présentes sur ce salon (Nord-Pas de Calais, Alsace, Rhône-Alpes).

La participation des entreprises haut-normandes confirme donc bien la volonté de notre région de faire partie des régions françaises pour lesquelles le marché chinois représente déjà un partenaire incontournable.

\* Membres du Bureau de Dalian

**Contact : Laurence Mahot  
HNI Le Havre  
Tél : 02 35 55 26 95  
lmahot@havre.cci.fr**

## Rencontres d'affaires

Le Service de l'ONUDI en France, en partenariat avec le CITPAR (Centre d'Intégration de Technologies de l'Etat du Paraná) au Brésil, organisent, dans le cadre du programme AI-Invest, des rencontres d'affaires dans le secteur agro-alimentaire, qui auront lieu à Curitiba, du 25 au 28 février 2002 (plus particulièrement dans les filières :

- produits carnés,
- produits laitiers,
- produits biologiques : «BIO»).

Les projets de partenariat sont disponibles auprès de :

- HNI - Férid Ben Raïs  
Tél : 02 35 14 38 77
- ONUDI  
Hosana Senna Ganem  
Amandine Molin  
Tél : 01 44 55 05 15/08  
onudibr@free.fr

# CARNET DE ROUTE

## Journée MEXIQUE

9 entreprises haut-normandes ont rencontré, le 23 novembre dernier à la CCI du Havre, le Directeur de la CCI française au Mexique (CCIFM) dans le cadre de **rendez-vous d'affaires individuels**.



L'objectif des entreprises : optimiser leur approche du marché et mesurer leurs opportunités de développement ou de renforcement de leur présence au Mexique.

12<sup>ème</sup> puissance industrielle et 10<sup>ème</sup> puissance commerciale au monde, le Mexique est le 1<sup>er</sup> importateur et exportateur d'Amérique Latine avant le Brésil.

580 entreprises à capital français sont déjà implantées et se développent sur les secteurs porteurs des télécoms (succès français dans la téléphonie à travers la fibre optique), de l'automobile, de l'électronique, de l'énergie, de l'agro-alimentaire et de l'environnement.

Les échanges franco-mexicains sont en nette progression depuis 1998 (+15% pour les exportations sur les 8 premiers mois 2001 et +20,6% pour les importations), même si les Etats-Unis restent le 1<sup>er</sup> partenaire du pays.

La montée en puissance de l'accord de libre-échange signé le 1<sup>er</sup> juillet 2000 entre le Mexique et l'Union européenne est un véritable moteur dans le développement des échanges commerciaux du fait de l'abaissement puis de la suppression des barrières douanières. Par ailleurs, l'implantation de grands groupes français comme Renault devrait confirmer cette tendance.

La journée Mexique du 23 novembre 2001 fut particulièrement constructive pour les entreprises présentes par la qualité des informations recueillies et les premières démarches de prospection qui en découlent. Cette rencontre se poursuivra en 2002 par l'organisation d'une mission commerciale.

Contact : *Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94*

## Actions collectives 2002 programme prévisionnel

- Allemagne - Foire de Hanovre
- Algérie - Foire internationale d'Alger
- Sénégal
- Japon (filiale automobile)
- Inde
- Pologne
- Mexique

et aussi

- Italie
- Pays Nordiques
- République Tchèque ou Slovaquie
- Roumanie

- Algérie
- Maroc
- Tunisie
- Chine (Dalian - Liaoning)
- Chine (Ningbo - Zhejiang)
- Corée

*Certaines actions pourront bénéficier d'aides de la Région. Pour davantage d'informations concernant ce programme contactez Vincent Lemarchand  
Tél : 02 35 14 38 80*

## Convention entre le Bureau Normand à Dalian et la CCI française en Chine

Une convention de partenariat a été signée le 22 novembre dernier entre l'Association de Jumelage Le Havre/Dalian, gestionnaire et coordinatrice du Bureau régional normand à Dalian et la CCI française en Chine (CCIFC).

Signée par M. Claude Gross, Président de l'Association de Jumelage et ex-président de la CCIH et M. Germain, Président de la CCIFC, cette convention a pour objet d'ouvrir l'ensemble des antennes aux membres respectifs des deux entités et de bénéficier à titre privilégié de leurs prestations de services, logistiques et espaces de bureaux, basés pour rappel à Dalian, Pékin, Shanghai et Canton.

Contact : *Laurence Mahot  
HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95*

## Chambres consulaires africaines et françaises

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen était représentée par son Président Monsieur Christian Hérial, à la 27<sup>ème</sup> Assemblée Générale de la Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Françaises qui s'est déroulée à Niamey au Niger du 13 au 15 novembre 2001. Cette institution réunit des chambres de commerce et d'industrie d'Afrique et de France dont l'objectif est de contribuer à l'amélioration du fonctionnement des compagnies consulaires africaines dans le but de renforcer et développer les relations économiques entre des opérateurs français et africains.

Contact : *IPAD - Tél : 02 35 14 38 86*

# LES BREVES

## LES CLUBS

### Club Echanges Normandie Afrique

23 représentants d'entreprises, sur un total de 30 participants, étaient présents à la dernière rencontre du Club Echanges Normandie Afrique de l'année 2001 qui s'est déroulée à l'Aéroport de Rouen Vallée de Seine le jeudi 13 décembre.

Nous avons accueilli **Monsieur Tidiane Boye, délégué du Sénégal auprès de l'O.N.U.D.I. en France**. Celui-ci avait rendu visite, avant la réunion, à une dizaine d'entreprises qui souhaitaient le rencontrer pour évoquer les actions qu'ils mènent au Sénégal et leurs projets avec ce pays.

Suite à l'intervention de M. Boye, l'opportunité d'une mission d'entreprises au Sénégal en 2002 a été évoquée. Différents points ont ensuite été abordés dont le bilan de la mission de chefs d'entreprises en Côte-d'Ivoire du mois d'octobre 2001 et le programme des actions du Club pour l'année 2002.

La prochaine réunion du Club a été fixée au 21 février 2002.

Contact : Annie Ducloy à l'IPAD - Tél : 02 35 14 38 86 - clubena@rouen.cci.fr

### Club WTC Le Havre

M. Jacques Cassier, Directeur Régional du Commerce Extérieur a animé la dernière réunion de l'année du Club WTC au Havre le 13 décembre 2001 autour du thème : «**Le ralentissement actuel de la croissance économique mondiale : conséquences et perspectives pour les entreprises françaises**».

Contact : Christine Le Floch - Tél : 02 35 55 26 94 - clefloch@havre.cci.fr

### Club logistique de l'Eure

Il s'est réuni à la CCI le 26 novembre pour une soirée technique : «**L'enjeu douane dans l'entreprise : comment gagner en coût et en délai dans les opérations d'import et d'export ?**».

Cette réunion a réuni 40 responsables de l'industrie locale.

Contact : Club logistique de l'Eure - FX Guéné - Tél : 02 32 38 81 22

## Salons internationaux en France : aides ARDIE

Afin d'inciter les TPE (Très Petites Entreprises) et les PME (entreprises de moins de 250 salariés) à se promouvoir à l'exportation, le Conseil Régional de Haute-Normandie met à la disposition de ces entreprises des aides financières pour prospecter à l'étranger mais aussi participer à certains salons internationaux en France. L'aide s'élève à 1830 euros TTC.

C'est le cas de la société PROMAPACK qui a participé au salon **Equip'hotel** à Villepinte (Paris Nord, 3-8 novembre). Cette TPE, créée en 1986, évolue dans un créneau bien particulier : la fabrication de housses principalement pour la restauration collective. Ces housses utilisées dans les hopitaux, restaurants d'entreprises répondent à la Directive 93/43 CEE. Il s'agit là d'une norme européenne concernant l'hygiène en restauration collective.

Autre participation normande, ASTRÉE qui chaque année dispose d'un grand stand dans des salons en France tels que **Maison et Objet**, salon de l'importation, et **Equip'hotel**. Cette entreprise de négoce réalise près de 5% de son CA à l'export.



*Société Promapack - Mme Gautier (à gauche) au salon Equip'hotel : «Outre l'aide financière du Conseil Régional, c'est aussi pour nous TPE de 4 salariés, une reconnaissance, un encouragement à se développer avec l'aide de partenaires tels que HNI.»*

Contact : Bernard Lemoine  
HNI Eure - Tél : 02 32 38 81 10

## Marché intérieur : faites connaître vos difficultés via votre EIC

Le Traité CE a établi le principe de **la libre circulation des marchandises**, selon lequel les Etats membres ne peuvent pas maintenir ou imposer des entraves aux échanges à l'intérieur de l'Union Européenne. Or, dans la pratique, il existe encore des obstacles. La reconnaissance mutuelle ne s'opère pas totalement. En effet, beaucoup d'entreprises indiquent que ces obstacles engendrent des modifications de leurs produits ou de leurs services et donc une augmentation des coûts qui leur fait perdre leurs avantages compétitifs. De manière générale, elles se plaignent d'un manque d'harmonisation. Consciente de ces difficultés, la Commission Européenne a souhaité entendre les entreprises sur cette question afin d'améliorer la mise en oeuvre de ces politiques, elle a mis en place des **mécanismes de consultations et de feedback** permettant de remonter les informations.

Le **réseau des Euro Info Centres** participent activement à cette **remontée d'information vers Bruxelles**. Les entreprises s'adressent aux EIC de leur propre initiative, pour obtenir informations et conseils. Les EIC de façon anonyme feront, quant à eux, remonter les difficultés de l'entreprise à la Commission européenne.



## Nouvelle collection : les clefs de l'Europe

L'EIC propose : «**Les clefs de l'Europe**» dont l'objectif est de présenter les programmes et financements européens. Le premier numéro est consacré au **DOCUP Objectif 2**.

Cette publication (3 numéros par an) est à votre disposition gratuitement. Prochain numéro : Interreg II

Contact : Euro Info Centre - Géraldine Lecarpentier - Tél : 02 35 88 44 42

# VOCATION EXPORT

## ERLAB

### Rencontre avec des exportateurs normands



HNI organise régulièrement des rencontres avec les exportateurs haut et bas normands.

*M. Hauville (PDG) entouré de M. Bénisti (Coface) à sa gauche et de M. Cassier (DRCE).*

La dernière rencontre en entreprise eut lieu dans l'entreprise ERLAB à Val de Reuil, en octobre. Monsieur Hauville, Président Directeur Général et son Directeur commercial international, Monsieur Laloux exposèrent tour à tour, l'historique... et surtout leur politique à l'international. Rappelons que le Groupe ERLAB est leader mondial sur son marché de la fabrication de hottes à filtration. C'est quatre sociétés, plus de 100 personnes et 70% de son chiffre d'affaires à l'export. Plus de 35 personnes assistaient à cette sympathique réunion.

Contact : Bernard Lemoine - HNI Eure - Tél : 02 32 38 81 10

## IDIT

### Un programme chargé pour 2002

Si le transport est depuis toujours au centre des échanges internationaux, les impératifs logistiques ont conduit les agents économiques à lui reconnaître une place de plus en plus importante dans leurs préoccupations.

Conscient de cet intérêt grandissant et soucieux de se rapprocher des professionnels, l'IDIT s'est doté pour 2002 d'un programme très chargé.

La première tâche consiste à numériser un important **fonds documentaire unique en Europe**, alimenté depuis trente ans.

Le second grand chantier démarré en 2001 est la participation à la création à l'Université de Rouen à un **DESS Logistique et Droit des Transports**. Ce cycle de formation devrait voir le jour dès janvier 2003 et sera développé en collaboration avec le Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM).

En outre, l'IDIT va organiser en 2002 à Rouen **deux grands colloques européens** : le premier, le 26 avril avec l'Union Internationale des Transports Routiers (IRU-Genève) sur le **droit de rétention et de gage des transporteurs** et le second à l'automne 2002 sur la **libéralisation des services portuaires**.

Toutes ces missions ne doivent pas faire oublier les activités de l'IDIT : contrats de recherche, demandes régulières des professionnels, formation en droit des Transports.

Contact : Ludovic Couturier  
idit@wanadoo.fr - Tél : 02 35 71 33 50

## Divertissement Export



(solution dans la prochaine revue Haute-Normandie International)

### Horizontal

I - Indice de taux obligataire français créé en 1996. - Soutien à l'export.  
II - Utilise un texte de loi à son avantage. III - Equivalent de la BCE aux USA. - Destiné aux bonnes oeuvres. IV - Ce carnet délivré par les CCI permet une succession d'opérations douanières. - Norme de qualité bien utile pour exporter. V - Un grand nombre de pays y sont les membres. - Lieu de fouilles. VI - Près d'un port. - Dans le Golfe. VII - Pronom. - Sots. VIII - Ancien code d'une devise européenne. On a voté pour elle. IX - Ancien code d'une devise européenne. - Note de musique. X - Fin de soirée. - Pour le calcul de celle ci : appliquez la formule = Excédent Brut d'Exploitation/Chiffre d'affaires HT.

### Vertical

1 - Article. - Nom d'une garantie d'un risque économique lié à une implantation à l'étranger. 2 - A dessin. - Plaide en justice. 3 - Conjonction de coordination. - Ne font partie ni du territoire douanier, ni du territoire fiscal de la Communauté Européenne. - Relais à l'étranger du réseau public d'appui aux échanges internationaux. 4 - Compagnie d'Assurance à l'Export présente dans notre région. 5 - Remplace la Communauté depuis 1993. - Relais du dispositif d'appui au Commerce Extérieur dans une région. 6 - Subvention régionale en faveur des PME. - Sigle d'un document d'accompagnement de marchandises transportées par voie aérienne. 7 - En finance, se dit d'une option dans la monnaie. - Élément. 8 - Lorsque le produit a franchi la douane, il l'est. 9 - Artère. - Pronom. 10 - Son comité de rédaction a conçu ce moment de détente. - Forme juridique.

Cette grille a été conçue par Monsieur Bénisti - Coface Rouen



En présence de nombreuses personnalités du monde du transport et d'universitaires, le dernier colloque, organisé par l'IDIT le 13 décembre a été l'occasion de faire le point sur les pratiques de la sous-traitance routière.

# INTERN@TION@L SUR L@TOILE

Votre CRDI vous informe

## 1er janvier 2002 : l'euro au quotidien...

-  **Affranchissement du courrier - colis et logistique en euro** : [www.laposte.fr/euro/index.asp](http://www.laposte.fr/euro/index.asp)
- Convertisseur en ligne - Symbole euro (téléchargement)** : [www.euro.gouv.fr](http://www.euro.gouv.fr)
-  **Cours de change en euro** : [www.multidevises.com/](http://www.multidevises.com/)
- Devises et paiements à l'étranger** : [www.inc60.fr/guide\\_euro/devises.htm](http://www.inc60.fr/guide_euro/devises.htm)
-  **Ecrire l'euro dans les autres langues européennes** :  
[www.euro.fbf.fr/web/euro/euomain.nsf/documentsbyldweb/52qlx9\\_fr?opendocument&loglvl=52kc68](http://www.euro.fbf.fr/web/euro/euomain.nsf/documentsbyldweb/52qlx9_fr?opendocument&loglvl=52kc68)
-  **Faces des pièces en euros par pays** : [www.monnaieedeparis.fr/](http://www.monnaieedeparis.fr/)
- Interdits du 1er janvier 2002** : [www.medef.fr/euro/euro.htm/02\\_interdits-janvier-2002.htm](http://www.medef.fr/euro/euro.htm/02_interdits-janvier-2002.htm)
-  **Franc pacifique et franc CFA et euro** : [www.lemoneymag.fr/kalideo/site/application/fiche\\_pratique/s\\_fichepratique/0,1729,10-7431-0-8784-8789-8804-fic,00.html](http://www.lemoneymag.fr/kalideo/site/application/fiche_pratique/s_fichepratique/0,1729,10-7431-0-8784-8789-8804-fic,00.html) **pour Monaco, Saint-Martin et le Vatican**
-  **l'euro dans les micro-états** : *changer uniquement le chiffre 8804 par 8806*
- Micros et tableurs : le signe euro** : [www.perso.club-internet.fr/art2/micros.htm#deb](http://www.perso.club-internet.fr/art2/micros.htm#deb)
-  **Pièces et billets, les signes de sécurité** : [www.euro.ecb.int/fr/section/recoq.html](http://www.euro.ecb.int/fr/section/recoq.html)
- Tableau de bord de l'entrepreneur en euro** : [www.medef.fr/euro/euro.htm/04\\_tableaux-bord.htm](http://www.medef.fr/euro/euro.htm/04_tableaux-bord.htm)
-  **Taux de conversion irrévocables de l'euro** : [www.banque-france.fr/fr/euro/main.htm](http://www.banque-france.fr/fr/euro/main.htm)
- Virements internationaux, impact de l'euro** : [www.euro.bnpparibas.com/entreprises/template01.html](http://www.euro.bnpparibas.com/entreprises/template01.html)
-  **Virements transfrontaliers, IBAN et BIC** : [www.nxbp.fr/pqs/entreprises/h\\_entreprises.htm](http://www.nxbp.fr/pqs/entreprises/h_entreprises.htm)
- Voyager en euro** : [www.euro.fbf.fr/web/euro/euomain.nsf/cat2faq?readform&restrictcategory=522njv&count=100](http://www.euro.fbf.fr/web/euro/euomain.nsf/cat2faq?readform&restrictcategory=522njv&count=100)



Vos Centres Régionaux de Documentation Internationale  
M-CI. Bernis - C. Lhotellier - D. Morin - 02 35 14 38 89 (Rouen)  
C. Cavelan 02 35 55 27 11 (Le Havre)  
Correspondant à Evreux : M. Chauvel 02 32 38 81 00



## HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL

[www.haute-normandie.net/hni](http://www.haute-normandie.net/hni)

Lettre éditée par les **Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie**

ISSN en cours

**DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** : Gérard Vargas

**CONCEPTION ET RÉDACTION** : Marie-Claude Bernis

**COMITE DE REDACTION** : CCI d'Evreux, du Havre et de Rouen avec la participation des CCI de Bolbec, Dieppe, Elbeuf, Fécamp, Le Tréport et de leurs partenaires

**MAQUETTE** : Nicole Vespier - CCI de Rouen

**IMPRESSION** : Yves Soyer - CCI de Rouen - Quai de la Bourse - 76000 Rouen

### LES POINTS D'ENTREE DU RESEAU CONSULAIRE

«HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL»

- **CCI de l'Eure** - 35, rue du Docteur Oursel - 27000 Evreux

Tél : 02 32 38 81 00 - Fax : 02 32 38 81 07 - E-mail : industrie@eure.cci.fr

- **CCI du Havre/World Trade Center** - Place Jules Ferry - 76600 Le Havre

Tél : 02 35 55 26 00 - Fax : 02 35 55 26 78 - E-mail : wtc.lh@hps.tn.fr

Internet : <http://www.havre.cci.fr>

- **CCI de Rouen/Centre d'Affaires Rouen International** - 4, rue du Docteur

Rambert - 76000 Rouen - Tél : 02 35 14 38 89 - Fax : 02 35 14 38 26

E-mail : cari@rouen.cci.fr - Internet : <http://www.rouen.cci.fr/cari>



## Bloc-Notes

- 16 janvier 2002** - [Internet et la recherche d'informations sur les marchés étrangers](#)  
Atelier de travail organisé par la CCI du Havre, animé par Jean-Jacques Rechenmann, intervenant au CFCE et spécialiste des Technologies de l'information.  
Contact : Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00
- 18 au 20 mars** - [Rendez-vous international 2002 du secteur de la chimie à Mexico](#)  
ACHEMAMERICA, principal salon international avec plus de 300 exposants et 20 000 visiteurs accueillera pour la première fois un pavillon français.  
Contact : Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00
- 26 mars** - [Journée économique Cuba](#)  
Dans le cadre de la Foire Internationale de Rouen  
Contact : Férid Ben Raïs - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 77
- 28 mars** - «[Les 10 ans du Comité Cavalier la Salle](#)»  
Foire Internationale de Rouen - 17h 30  
Contact : Martine Boisnard - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70