

# HAUTE-NORMANDIE

## INTERNATIONAL

La Lettre des Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie - mars 2002 - n°17

### ÉDITORIAL



#### Innovation et Exportation

Dans la nécessaire recherche du profit et de la croissance par les entreprises, l'innovation constitue un précieux moteur. Plus les capitaux investis sont importants à l'échelle de l'entreprise, plus cette innovation se devra de trouver, le plus rapidement possible, sa place dans un marché national, européen ou aujourd'hui mondial.

Les PME et les TPE ne sont pas en reste quant à l'innovation, mais les courbes de vie des produits se raccourcissent. L'entreprise a donc tout intérêt à rechercher une diffusion rapide de son avancée technologique. Et pour ce faire, l'expérience montre que la réussite vient plus souvent au rendez-vous lorsque l'entrepreneur a su s'entourer rapidement de conseils extérieurs compétents.

La société AMG, de Grossoeuvre (27), dont l'interview est ci-contre, créée il n'y a guère plus de 20 ans, s'est entourée des conseils de l'ANVAR, de l'INPI, du Centre Relais Innovation, pour développer ses «préhenseurs». Ceux-ci ont trouvé l'intérêt des marchés étrangers, pour lesquels AMG a fait appel à des conseils extérieurs : CFCE, Missions Economiques à l'Etranger,... et le réseau consulaire avec Haute-Normandie International qui a pu l'appuyer dans ses recherches, contacts et missions.

90% des entreprises françaises ont moins de 250 salariés. Pour que ces entreprises progressent dans un grand marché toujours plus mondial, pour valoriser leur potentiel d'innovation et contribuer à leur prospérité comme à celle du pays, il nous faut les inciter à recourir davantage et rapidement au réseau institutionnel d'appui. C'est là, la fierté de nos conseillers et toute l'ambition de HNI.

**Jean-Pierre Désormeaux**  
Président de la CCI de l'Eure

### A M G : La volonté d'exporter

**A ses débuts, en 1979, l'entreprise fondée par Dominique Neveu, l'actuel pdg des «Ateliers de Mécanique générale» (AMG) basés à Grossœuvre (Eure), était spécialisée dans la mécanique de précision et fonctionnait avec un effectif de cinq personnes. Au fil des années, elle a diversifié ses activités... Un choix qui lui a stratégiquement réussi puisqu'en une vingtaine d'années, la PME d'origine s'est métamorphosée en holding véritable — «AMG Industries» — qui connaît depuis peu une dimension nouvelle à l'internationale. Gros plan sur les récentes retombées d'une «volonté d'exporter» avec Christophe Chapeaucou, directeur commercial export, qui a rejoint il y a quelques mois la société.**

■ A l'heure actuelle, que représente le groupe AMG ?

**Christophe Chapeaucou** - «AMG Industries regroupe cinq sociétés différentes, dont les champs d'action sont parfaitement délimités. Il y a d'un côté «AMG Services» en charge de la partie administrative et commerciale, de l'autre «AMG Fabrication» pour la gestion de production, enfin «AMG Ingénierie» qui couvre l'ingénierie et une cellule «R & D» chargée notamment d'une veille technologique. S'y ajoutent deux filiales, la première basée aux USA et la seconde en Allemagne. Au total, la holding

emploie 120 personnes et l'année dernière, elle a réalisé un chiffre d'affaires de l'ordre de 70 MF.

■ Quelles sont vos activités ?

C.C. - Nous avons trois domaines d'activité, dont en premier lieu notre métier initial, la mécanique de précision. Ce qui nous permet de demeurer notre propre fournisseur en la matière et de sous-traiter un minimum d'opérations. Par la suite, AMG a mis en place une activité «machines spéciales». A partir d'un cahier des charges, nous réalisons l'étude et la réalisation de petites lignes de montage et de contrôle. Nous avons également développé une activité «préhenseurs» destinée aux lignes d'emboutissage automobile et sur ce créneau, la société domine aujourd'hui le marché français. C'est d'ailleurs cette activité que nous développons à l'exportation.

■ De quoi s'agit-il ?

C.C. - Les «préhenseurs» sont des équipements en aluminium installés sur des têtes de robot ou bras mécanisés et qui servent à transporter des tôles d'une presse d'emboutissage à une autre. Il s'agit d'un produit extrêmement compétitif et là encore, nous proposons un service personnalisé, qui va de la prestation globale (depuis l'étude du projet jusqu'à son installation sur le site) à la fourniture d'un équipement en pièces détachées. La mise en fonction relève alors de nos clients, mais nous avons prévu une prise en charge «de démarrage» assurée par nos soins, quel que soit le lieu. Ce qui amène nos techniciens à mener des missions de longue durée hors de nos frontières, car après avoir effectué les premières «mises en route», ils forment sur place ceux qui, ensuite, prendront le relais.

.../...

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 - [eepta@cin.cic.fr](mailto:eepta@cin.cic.fr)

# POUR TOUT VOUS DIRE

## ■ Sur ce créneau, qui sont vos clients ?

C.C. - Contrairement aux deux autres activités qui sont diffusées auprès des industriels, tous secteurs confondus (automobile, aéronautique, chimie-pharmacie...), les "préhenseurs" sont destinés aux constructeurs automobiles, mais aussi aux sous-traitants en emboutissage, aux fabricants de robots et aux "intégrateurs", qui fournissent des lignes d'emboutissage complètes incluant ces préhenseurs.

## ■ Qu'en est-il de votre "vocation à l'exportation" ?

C.C. - Depuis environ deux ans, fort du succès remporté en France, la société a décidé de miser sur l'offre "préhenseurs" en la positionnant à l'export. Nous avons commencé par valider l'existence des marchés potentiels, fait breveter le concept AMG à l'international, et nos premiers contacts ont été noués à partir du tissu relationnel existant, fondé sur le réseau de nos clients,

fournisseurs et avec l'aide de certains relais institutionnels (C(R)CI, CFCE...).

## ■ En conclusion, votre stratégie d'implantation ?

C.C. - Elle consiste à s'associer avec des partenaires locaux et si possible déjà référencés dans le secteur automobile (société de représentation commerciale ou industrielle) en vue de créer, à moyen terme, une filiale locale. Cela sans restriction géographique, la prospection se faisant sur les salons professionnels ou lors de rencontres organisées sur le terrain. Les produits AMG sont déjà vendus au Brésil, en Espagne et en Allemagne. Prochains pays visés : le Mexique, la Chine, le Japon, l'Angleterre, l'Italie, les Etats-Unis et la Corée du Sud.

*Propos recueillis par Isabelle Pauthier*

## L'innovation est un facteur reconnu de croissance économique

Le fait de développer un produit innovant permet au-delà du chiffre d'affaires qu'il va engendrer, de dynamiser les exportations d'une société directement au travers du produit innovant ou indirectement par l'image que ce produit innovant peut engendrer.

L'exploitation du chiffre d'affaires d'un échantillon d'entreprises aidées par l'ANVAR en 1998, révèle que celles-ci ont vu leur chiffre d'affaires général après 3 années progresser de 43% en moyenne pour des croissances à l'export variant de 40 à 800%.

Dans un cercle vertueux, l'entreprise innove, poussée par un besoin d'élargissement de ses marchés mais voit également ses marchés s'étendre grâce à l'innovation.

*Information fournie par l'ANVAR Haute-Normandie  
Tél : 02 35 71 14 71*

## PRIMEX : le point de vue de Jacques Cassier Directeur Régional du Commerce Extérieur

Les entreprises dynamiques exportent, les entreprises exportatrices créent des emplois, en Haute-Normandie, comme dans le reste de la France, tous les observateurs en conviennent, le PRIMEX le démontre pour la quatorzième fois.

L'objectif de ce prix, créé en 1983, à l'initiative du Président de la CCI de Bolbec, est d'attirer l'attention des entrepreneurs haut-normands sur les succès à l'international de certains de leurs pairs, de souligner l'exemplarité des efforts consentis et des résultats obtenus.

Les entrepreneurs sont particulièrement sensibles aux expériences de leurs collègues et ils acceptent volontiers de s'inspirer des stratégies novatrices et performantes. L'exportateur «PRIMEXé» —qu'on nous pardonne ce néologisme— est, de ce fait, désigné comme membre éminent de la communauté d'affaire régionale et requis de partager son expérience, sinon tous les secrets de sa réussite.

Dès lors, le PRIMEX participe à l'animation d'une sorte de club —plus ou moins formalisé— des exportateurs régionaux où sont mutualisés les expériences et les savoirs singuliers— sur un marché particulier, sur un pays donné. Club aux multiples avatars, indispensable aux échanges d'informations pertinentes et où se démultiplient —pour le plus grand bénéfice de tous— l'expérience de chacun.

Haute-Normandie International —qui mutualise les services de soutien des entreprises à l'international des CCI et de la CRCI de la région— souhaite participer activement à l'animation de la communauté des exportateurs. Il est donc légitime que les PRIMEX soient désormais remis par le président d'HNI.



# POUR TOUT VOUS DIRE

## Conseillers du Commerce Extérieur

Le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur de la France vient de tenir son **assemblée générale** et a élu son **nouveau bureau**. Les Conseillers du Commerce Extérieur sont des responsables d'entreprise désignés par le gouvernement, ayant une grande expérience de l'export et qui mettent de manière bénévole leurs compétences au service des entreprises. Ils peuvent ainsi venir compléter l'action des Conseillers en Développement International du Réseau Haute-Normandie International.

- **Président d'honneur - Daniel Verger** - CLPI - Lillebonne
- **Président - Jean Duramé** - Consultant/Expert judiciaire Mont-Saint-Aignan
- **Vice-Président - Jean-Pierre Mathias** - ACO Produits Polymères - Notre Dame de l'Isle
- **Secrétaire Général - Alain Michon** - CCI de Fécamp
- **Trésorier - Gérard Kassarian** - SIC - Le Havre
- **Frédéric Alland** - Alland & Robert - Paris
- **Eric Bardinet** - Slaur - Le Havre
- **Vianney de Chalus** - Groupama Transport - Le Havre
- **Jacques Flick** - TP Tinel - Bolbec
- **Hervé Gomond** - Membre honoraire - Mont-Saint-Aignan
- **François Gouet** - Maire de la Ville d'Eu
- **Maurice Hersant** - Hypertac SA - St Aubin les Elbeuf
- **Claude Lecharpentier** - Fisher Scientific SA - Elancourt
- **Alain Mare** - A.C.S.C. - Bretteville du Grand Caux
- **Francis Olivier** - Sidel - Octeville sur mer
- **Alain Patrizio** - Vice-Président de la CCIR - Membre du Comité Afrique de MEDEF International - Bois-Guillaume
- **Brice Vatinel** - Georges Vatinel & Cie - Le Havre

*Information auprès du secrétariat du Comité Régional des CCE - Tél : 02 35 14 38 70*

## POLOGNE

HNI Rouen a engagé depuis plusieurs mois une action de fonds vers la Pologne afin de sensibiliser les entreprises régionales à ce grand marché à croissance rapide et à les assister dans leur démarche d'approche. Selon les besoins exprimés par les entreprises, il a été prévu de proposer des recours à des intermédiaires reconnus en Pologne :

- Poste d'Expansion Economique
- CCI Française à Varsovie
- Consultants privés recommandés par le PEE

Les demandes de renseignements sur le marché sont traitées par le CRDI de Rouen dans un premier temps. Une **journée de rencontres** avec des entreprises régionales s'est tenue le 28 janvier avec le concours d'un consultant privé. A terme, des opérations sur le terrain type missions collectives et individuelles seront proposées aux entreprises intéressées.

*Contact : Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80*



## IFI

L'IFI a organisé un «**Forum Entreprises**» dans ses locaux le **mardi 22 janvier** dernier. Cette journée d'échanges entre les étudiants et les entreprises a été l'occasion pour les entreprises de tous secteurs d'activité de présenter des offres de stages et d'emploi aux étudiants des promotions de l'IFI.

L'IFI continue de se développer à l'international. **Deux nouvelles conventions d'échanges** viennent d'être conclues avec l'**Université de Pittsburgh, Pensylvanie** et l'**Université de Fairfield, Connecticut**. Ces accords portent à 15 le nombre d'Universités et Business Schools partenaires de l'IFI en Amérique du Nord. En tout, 40 universités et grandes écoles de commerce réparties dans 16 pays du monde entier, accueillent chaque année les étudiants de l'IFI-Groupe ESC Rouen.

*Contact : Caroline Quesnay - IFI - Groupe ESC Rouen  
Tél : 02 32 82 58 68*

## Mission Economique

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002, les services extérieurs du MINEFI (Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie) —essentiellement les Agences financières relevant de la Direction du Trésor et les Postes d'Expansion Economique relevant de la Direction des Relations Economiques Extérieures complétée, dans certains pays, par les Agences douanières— sont unifiés, dans tous les pays entretenant des relations diplomatiques avec la France, au sein d'une structure commune :

la **MISSION ECONOMIQUE**, placée sous l'autorité de notre Ambassadeur.

*Information auprès de la DRCE - 02 35 52 41 00*

# CARNET DE ROUTE

## E C T I

### Seniors volontaires français

#### LE SOUS-CONTINENT INDIEN

Vu d'Ecti, le sous-continent indien couvre : l'Inde, le Pakistan, le Bangladesh, le Népal, le Bhoutan, le Sri-Lanka, les Maldives et l'Afghanistan. Ensemble de pays où notre action est difficile à cause du contexte international actuel.

#### • L'INDE

Sa population dépasse le milliard d'habitants, dont un tiers est illettré, et son économie obtient une croissance de 4,5% par an.

Les opportunités essentielles concernent les infrastructures, les hautes technologies en forte croissance avec ses logiciels, les biotechnologies et l'espace avec le lancement de satellites.

L'agriculture, qui emploie aujourd'hui 67% de la population active, reste encore archaïque et les besoins d'assistance en agroalimentaire sont importants mais difficiles pour nos missions de seniors.

En métallurgie, les demandes d'experts sont nombreuses, principalement pour les ferrites.

#### • LE PAKISTAN

6 missions sont engagées concernant l'agriculture et le textile. Les problèmes récents de sécheresse augmentent les difficultés de ce pays.

#### • LE BANGLADESH

Le nouveau gouvernement a pour objectif d'assainir l'économie et nous espérons que les missions dans le domaine du bois se réaliseront cette année.

• **Les royaumes du NÉPAL et du BHOUTAN, ainsi que, les Iles des républiques MALDIVES et SRI-LANKA** nous consultent et les contacts repris avec les postes d'expansion économiques sont prometteurs pour nos interventions d'expert seniors.

Contact : Michel Rouvillois  
Tél : 02 35 14 37 90  
ecti-rouen@wanadoo.fr

## J

### JAPON

#### Mission commerciale

HNI Le Havre a organisé lundi 28 et mardi 29 janvier dernier, deux «**journées Japon**» en présence de Monsieur Yoshinobu Mizutani, Directeur de l'Appui aux entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie française au Japon.

20 entreprises (secteurs de l'agro-alimentaire, du bois, de l'ingénierie, de la logistique, de l'automatisme industriel, de l'automobile...) ont rencontré Monsieur Mizutani dans le cadre de rendez-vous individuels pour échanger des informations sur le marché japonais et mesurer leurs opportunités de développement auprès de la 2<sup>ème</sup> puissance économique mondiale.

406 entreprises françaises sont déjà implantées au Japon.

La France est le premier pays investisseur au Japon avant les Etats-Unis (en 1999 : 6,6 milliards de dollars) et les échanges commerciaux France/Japon se développent régulièrement.

Ces deux journées se concrétiseront par une **mission commerciale au Japon organisée par HNI Le Havre du 22 au 27 avril 2002** avec des entreprises haut-normandes susceptibles de renforcer leur présence sur ce marché.

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



## M

### MEXIQUE

#### Mission de prospection

HNI Le Havre accompagnera du **25 au 31 mai 2002** une délégation de PME/PMI haut-normandes au Mexique.

5 entreprises normandes sont aujourd'hui sur les rangs pour s'attaquer à la 10<sup>ème</sup> puissance commerciale au monde et 1<sup>er</sup> importateur et exportateur d'Amérique Latine avant le Brésil. Intéressées par le potentiel de ce pays dans des secteurs aussi variés que les télécoms, l'automobile, l'énergie, l'électronique, l'agro-alimentaire ou encore l'environnement, elles souhaitent profiter de l'accord de libre-échange, signé le 1<sup>er</sup> juillet 2000 entre le Mexique et l'Union Européenne, qui concerne l'abaissement des barrières douanières et leur suppression d'ici 2007.

Organisée en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Mexique (CCIFM), cette mission de prospection est une opportunité unique pour les entreprises haut-normandes de développer ou de renforcer leur présence sur ce marché porteur

d'Amérique latine au travers de rendez-vous d'affaires avec des entreprises mexicaines.

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

## Journée Royaume-Uni

Le Royaume-Uni est le 2<sup>ème</sup> client de la France et le 1<sup>er</sup> de la région avec 10,5% des exportations haut-normandes. Les flux commerciaux entre les deux pays continuent de progresser, sur des produits identiques.

Arguments développés par Alain Soulas, Directeur de la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne (CCFGB) au cours de la «**Journée Royaume-Uni**» le **21 février** dernier à la CCI du Havre.

**8 rendez-vous d'affaires individuels** ont été organisés avec des entreprises prospectant le marché britannique, ainsi qu'un **déjeuner-débat du Club WTC Le Havre** sur les avantages de l'implantation outre-manche.

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

# CARNET DE ROUTE

## INDONÉSIE

A la suite de contacts établis entre l'Ambassade d'Indonésie à Paris et Francis Herbet, président de l'Association des Amis de l'Océan Indien, HNI Rouen a organisé une **réunion d'information sur l'Indonésie le 23 janvier** dans les locaux de la CCIR.

Son excellence, **Adian Silalahi**, Ambassadeur d'Indonésie, a présenté un tableau de l'état économique actuel du pays devant un auditoire de 80 personnes. La stabilité politique retrouvée du pays crée un environnement favorable au développement des affaires.

La France occupe une place modeste dans les partenaires de l'Indonésie et ainsi que l'a souligné Jacques Cassier, DRCE, le commerce franco-indonésien est très déséquilibré en faveur de l'Indonésie.

Contact : Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80

## Mission d'entreprises au Sénégal fin 2002

Dans le cadre du Club Echanges Normandie Afrique, l'IPAD organise une mission de chefs d'entreprises au Sénégal. Cette opération se déroulera du 21 au 26 octobre prochain.

Des informations plus précises sur l'organisation du déplacement vous seront communiquées dans la prochaine édition de la lettre HNI.

Contact : HNI Rouen - IPAD - Tél : 02 35 14 38 87

## Troisièmes journées partenariales Tuniso-Françaises

La Chambre Tuniso-Française de Commerce & d'Industrie (CTFCI) en collaboration avec l'Agence de Promotion des Investissements Extérieurs (FIPA) et la Mission Economique près l'Ambassade de France en Tunisie (ME) organise les troisièmes journées partenariales tuniso-françaises les **24, 25 et 26 octobre 2002** à l'hôtel «Golden Tulip».

Ces journées prendront principalement la forme de rendez-vous multisectoriels et d'ateliers thématiques qui porteront sur des secteurs préférentiels (Technologies de l'Information et de la Communication - TIC — Services liés à l'Industrie — Opportunités d'Investissement en Tunisie) dans lesquels les partenariats tuniso-français sont particulièrement encouragés.

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

## Partenariat d'entreprises

Dans le cadre d'un partenariat avec des opérateurs malgaches, la Société SAVI à Saint-Jacques-sur-Darnétal vient de recevoir un premier lot de bacs pour plantations, fabriqués à Madagascar. Cette opération marque l'aboutissement des actions engagées par cette société normande depuis quelques années, avec ses partenaires.

## MAROC

Dans le cadre du partenariat avec la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc, et en vue de l'organisation d'une mission, **deux journées d'entretiens individuels** avec les entreprises haut-normandes étaient proposées par Monsieur ATTOU, Directeur de l'Appui Commercial de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Maroc les **28 et 29 janvier**.

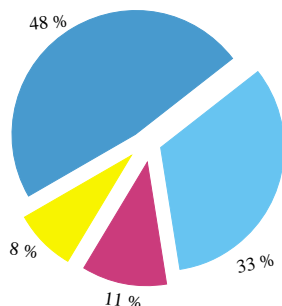
Une quinzaine d'entreprises étaient au rendez-vous, une mission Maroc suivra du **22 avril au 26 avril 2002**. Chaque entreprise participante bénéficiera de l'établissement d'un dossier de pré-étude, d'une sélection de prospects par le correspondant au Maroc, de la prise de contact et l'organisation de rendez-vous. Coût : 2 300 euros HT

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78

## Echanges Maroc / Haute-Normandie

### Exportations 2001 au MAROC

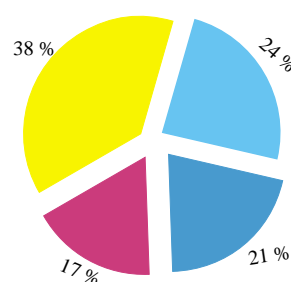
- Produits agricoles
- Produits de l'industrie automobile
- Produits chimiques
- Autres productions



- Produits agricoles	67 532
- Produits de l'industrie automobile	15 971
- Produits chimiques	11 306
- Autres productions	13 707

### Importations 2001 du MAROC

- Produits agricoles
- Produits de l'industrie automobile
- Produits minéraux
- Autres productions



- Produits agricoles	12 074
- Produits de l'industrie automobile	10 028
- Produits minéraux	22 079
- Autres productions	13 707

Source : Douanes - Sylvie Foubert - Tél : 02 35 52 36 05

# LES BREVES

## LES CLUBS

### Club Echanges Normandie Afrique

La première rencontre du Club Echanges Normandie Afrique de l'année 2002 s'est tenue le 21 février à la Société NUTRISET, récemment installée dans ses nouveaux locaux à Malaunay. Son Président Directeur Général, Monsieur Michel Lescanne, a accueilli les 30 participants parmi lesquels étaient présents 22 représentants d'entreprises.

Au cours de cette rencontre, les membres du Club ont évoqué le **programme des actions** qui seront menées en 2002. Parmi celles-ci, on peut noter en particulier :

- l'accueil de Monsieur Michel Rocard, Président d'Afrique Initiatives, à l'occasion d'un déjeuner-débat le 29 mars sur le thème «Les PME-PMI normandes face à l'émergence du secteur privé en Afrique» (voir ci-dessous).
- l'organisation d'une mission de chefs d'entreprises au Sénégal du 21 au 26 octobre. Une réflexion a également été menée par les entreprises en vue de mettre en place une organisation administrative et juridique du Club.

*Pour rejoindre le Club E.N.A., contacter Annie Ducloy à l'IPAD - Tél : 02 35 14 38 86 clubena@rouen.cci.fr*

### Club WTC Le Havre - un nouveau départ

Le Club WTC Le Havre, version 2002, propose 7 privilèges à la carte à ses membres, exportateurs/importateurs de la région havraise :

- 1 - des déjeuners-débats animés par des spécialistes du commerce international
- 2 - l'information économique internationale à tarif préférentiel : réglementation, veille commerciale et technologique, notes de PEE, annuaire Telexport,...
- 3 - un appui à la prospection sur les marchés étrangers
- 4 - la mise à disposition de salles et d'espaces d'exposition
- 5 - des déplacements aériens à tarifs compétitifs
- 6 - des formations professionnelles au commerce extérieur
- 7 - l'accueil privilégié dans les 321 World Trade Centers dans plus de 100 pays.

Club d'échanges privilégiés de savoir-faire et d'opportunités à l'international, le Club WTC Le Havre se dote de tous les moyens nécessaires pour faciliter le développement des entreprises sur les marchés étrangers.

**Prochain rendez-vous** : «Les contrats de vente à l'international» le 21 mars.

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

### «Les PME-PMI normandes face à l'émergence du secteur privé en Afrique» thème du déjeuner-débat du Club ENA le 29 mars avec Monsieur Michel Rocard

Le Club Echanges Normandie Afrique organise le **vendredi 29 mars 2002 de 12h 30 à 15h 30**, un déjeuner-débat en présence de **Monsieur Michel Rocard**, au cours duquel sera menée une discussion sur **l'émergence du secteur privé en Afrique et l'intérêt pour les PME-PMI normandes d'engager des démarches vers ces pays**. Monsieur Rocard est président de la société «AFRIQUE INITIATIVES» qui investit des fonds dans des entreprises africaines. Il a, par conséquent, une connaissance très fine de la situation de l'ensemble du continent africain et dispose d'une forte expérience en matière de développement du secteur privé en Afrique. C'est donc en sa qualité de chef d'entreprise qu'il viendra rencontrer les dirigeants d'entreprises normandes. Cette manifestation se déroulera à l'Hôtel Mercure Champ de Mars à Rouen.

*Contact : Annie Ducloy - Tél : 02 35 14 38 86 - clubena@rouen.cci.fr*

### Salons internationaux en France : Aide ARDIE

Certains salons internationaux se déroulant en France sont éligibles à l'aide ARDIE (Aide Régionale pour le Développement à l'International des Entreprises) mise en place par le Conseil Régional de Haute-Normandie depuis quelques années. Concrètement, les entreprises du secteur de l'industrie, l'agro-alimentaire, l'agro-industrie, du BTP, de l'artisanat de production, des services à l'industrie et dans certains cas du négoce peuvent bénéficier d'une aide allant jusqu'à 1 830 euros TTC pour leur participation à l'un des 19 salons sélectionnés pour l'année 2002 (liste disponible auprès de votre guichet HNI).

Les entreprises postulantes doivent être débutantes à l'exportation par opposition aux entreprises déjà fortement exportatrices.

L'objectif recherché étant d'aider ces TPE, PME (moins de 250 salariés) à disposer d'un stand dans des grands salons fréquentés par des acheteurs étrangers.

Rappelons que l'aide ARDIE peut s'appliquer aussi pour tout salon à l'étranger.

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



*Société Jorelle (27), JF. Jorelle (à droite) au salon Univers Enfant - janvier 2002 : «L'aide du Conseil Régional via le Réseau HNI nous encourage à développer notre partenariat avec des acteurs économiques nationaux et régionaux liés à l'international».*

# VOCATION EXPORT

## e-business : une affaire de PME

Le e-business est une des priorités de l'agenda de l'Union Européenne. C'est pourquoi, le réseau européen des 300 Euro Info Centres, sur une initiative de la Commission européenne, participe à une vaste campagne de communication visant à encourager les PME à intégrer Internet dans leurs activités et à adopter le commerce électronique. Les Euro Info Centres de Rouen et de Caen ont établi un programme d'action à destination des PME qui comprend :

- **des sessions de démonstration** : avec visualisation en ligne des solutions Internet actuelles. C'est une première approche des problèmes d'ergonomie de site, de sécurisation des paiements et de travail en 3D.
- **une veille** : pour rester informé des évolutions du commerce électronique. Les entreprises seront également destinataires d'un dossier réglementaire relatif au cadre juridique européen du commerce électronique.
- **un audit** : un audit en ligne de leur site permettra de bénéficier du label normand «CCRIE (Charte Consulaire Régionale Internet et Entreprises - www.ccrie.com). Ce label est attribué aux entreprises qui respectent sur leur site les réglementations notamment sur la vente à distance, la protection des consommateurs, la loi informatique et libertés, le e-commerce, les communications audiovisuelles. Au total un quinzaine d'entreprises haut et bas normandes auront bénéficiées de cette action financée par la Commission européenne.

Contact : *Géraldine Lecarpentier - Tél : 02 35 88 44 22 - geraldine@haute-normandie.cci.fr*

## CCI formation continue

□ **au Havre** deux séminaires :

- «Les Incoterms» le 21 mars (1 jour)
  - «Le crédit documentaire» les 16, 22 et 29 avril (3 jours)
- seront également proposés : «Les contrats de vente à l'international» (1 jour), «Les certificats d'origine» (1 demi-journée), «L'exportation et ses documents» (1 jour).

Contact : *Sophie Zakian - HNI Le Havre - Tél : 02 32 79 55 84*

□ **à Rouen - au CARI**

- «La Douane à l'importation et à l'exportation» les 7, 14 et 28 mars
- «TVA intracommunautaire» le 26 mars

Contact : *Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78*

## Divertissement Export

### Solution

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I		T	E	C		A	I	D	E	
II	D	E	T	O	U	R	N	E		H
III	E			F	E	D		D	O	N
IV		A	T	A		I	S	O		I
V	F		O	C	D	E		U	R	
VI	A		M	E	R		E	A	U	
VII	S	E			C		A	N	E	S
III	E	S	P		E	L	U	E		C
IX	P	T	E			T			M	I
X		E	E		M	A	R	G	E	

### 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*

## IDIT

### Symposium sur le droit de rétention et le droit de gage des transporteurs en Europe

L'un des risques récurrents qui menace le transporteur est celui du défaut de paiement du prix de sa prestation. Pour contraindre au paiement il dispose d'un arsenal de moyens juridiques dont les plus connus sont le droit de rétention, le droit de gage et autre privilège. Ces armes juridiques varient cependant d'un pays à l'autre et obligent à s'informer des droits et des possibilités offerts par les différents Etats.

C'est pourquoi, l'IRU (Union Internationale des Transports Routiers à Genève) et l'IDIT organisent le **26 avril 2002 à Rouen (Hôtel de Région) un colloque international sur les garanties de paiement des transporteurs** (droit de rétention, droit de gage, privilège, action directe...) dans six pays de l'Union Européenne : Allemagne - Belgique - Espagne - France - Pays-Bas et Royaume-Uni.

Contact et inscription : *IDIT - Tél : 02 35 71 33 50*

Coût : *215 euros (107 euros pour les membres IRU et IDIT)*

## L'ESC Rouen around the world

□ Les étudiants du Graduate Program in European Management accompagnés de **Bruno Cohanier** se sont rendus au parlement européen de Bruxelles les **6 et 7 décembre** pour deux journées de conférences avec des parlementaires européens, **Jean Louis Bourlanges**, **Mary Banotti**, ..., des membres de la Commission Européenne, **Tim Pape**, ... des représentants du secteur industriel, **Koen Coppenholle** de General Electric, ... et des universitaires, **Haluk Kabaalioglu**, ...

□ Du **lundi 4 au vendredi 15 février**, l'ESCR a accueilli les étudiants polonais du *Mastère spécialisée en management financier et relations bancaires*, programme commun entre l'ESC Rouen et la faculté d'économie de l'université technique de Gdansk.

# A G E N D A

## Informations sur vos marchés

**Le Centre Régional de Documentation Internationale de Rouen** organise régulièrement des petits-déjeuners à l'intention de groupes d'entreprises. A travers la surabondance d'informations aujourd'hui disponibles, il présente une sélection de sources, le moyen de s'y repérer, les produits du CFCE dont il est centre-relais, les services qu'il peut apporter (réponse à un besoin formel ou veille sur mesure).

Ces rencontres sont la plupart du temps suivies d'un rendez-vous personnalisé.

Les prochains **petits-déjeuners de documentation internationale** auront lieu les 19 avril et 4 juin de 8h 30 à 10h directement dans les locaux du CRDI au rez-de-chaussée du Palais des Consuls - quai de la Bourse à Rouen

**Vous pouvez réserver votre place dès maintenant en téléphonant au 02 35 14 38 90 - C. Lhotellier**

## C U B A

La République de Cuba sera le pays invité d'honneur de l'édition 2002 de la **foire internationale de Rouen qui se tiendra du 22 mars au 1<sup>er</sup> avril** au Parc Exposition.

Comme chaque année, une journée économique est organisée par la CCI Rouen, le COMET et le Port Autonome de Rouen. Celle-ci aura lieu le mardi 26 mars en présence de **Monsieur Caballero-Rodriguez** Ambassadeur de Cuba en France.

Sont attendues les interventions de **Mme Martha Rippes** de la CCI de Cuba sur les opportunités d'affaires, du **Docteur Heleana Morales Suarez** Vice-Ministre de la Santé sur les opportunités et partenariats dans le domaine bio-médical, de **M. Miguel Brugueras** sur le tourisme...

L'après-midi, quatre tables rondes traiteront de la santé, des investissements, des transports et des sports.

**Information et inscription (coût : 40 euros TTC) auprès de : HNI Rouen - Férid Ben Raïs - Tél : 02 35 14 38 77**

## Programme d'échanges avec le Mexique

Dans le cadre d'un programme européen de coopération entre Chambres de Commerce et d'Industrie d'Europe et d'Amérique Latine, la CCI du Havre accueille du **25 au 29 mars 2002** Monsieur Alejandro Navarro, Directeur du Commerce Extérieur à la CCI de Guadalajara (Mexique). Objectifs : favoriser le transfert de savoir-faire et développer un réseau professionnel visant, à terme, à faciliter les courants d'affaires entre les deux régions.

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

## Rencontres internationales PECO/CIN-HNI

Les représentants permanents du CIC Banque CIN dans les PECO (Pays d'Europe Centrale et Orientale) seront présents à Rouen le **29 mars 2002** et pourront recevoir les entreprises dans le cadre d'**entretiens individuels et personnalisés**. Ces rencontres internationales, organisées par le CIN en partenariat avec Haute-Normandie International, sont ouvertes aux entreprises normandes souhaitant développer des relations commerciales avec ces pays qui sont candidats à l'élargissement de l'Union Européenne. En une seule journée, en un seul lieu, seront présentées les **opportunités d'affaires offertes par la Russie (C.E.I.), la Hongrie et la Pologne**. **Lieu** : Banque CIN - 15 place de la Pucelle Rouen

**Coût** : 75 euros HT

**Contacts** : • Banque CIN - David Eap - Tél : 02 35 08 63 04

• Réseau HNI - Martine Boissard - Tél : 02 35 14 38 70



**Daniel Verger, Président de Haute-Normandie International et Georges Cornier, Président de Normanex lors de la signature de la convention de collaboration entre les 2 réseaux le 18 décembre 2001 à la CRCI de Caen.**  
**Premiers objectifs en commun** : • mission Sénégal • mission Irlande • Primex 2003 • Forum destination à l'export 2002



## 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 REDACTION** : 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.tm.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>