

HAUTE-NORMANDIE

INTERNATIONAL

La Lettre des Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie - mai 2002 - n°18

É D I T O R I A L



L'Institut de Promotion des Activités de Développement

Depuis plus de quinze ans, l'IPAD a pour objectif d'aider les PME-PMI normandes dans leur développement vers l'Afrique. Pour ce faire, il intervient principalement à trois niveaux.

Il mène des actions de proximité directement en Afrique, s'appuyant sur les structures de développement propres au secteur privé, notamment les Chambres de Commerce et d'Industrie. Il contribue de la sorte à l'émergence de services opérationnels à la disposition des entreprises.

A travers le club Echanges Normandie Afrique, l'IPAD propose aux chefs d'entreprise normands des services et actions pour les préparer le mieux possible à travailler en Afrique. Une cinquantaine d'opérateurs se retrouve ainsi régulièrement, afin de discuter des problèmes qu'ils rencontrent et d'échanger des informations. Tous les ans, une mission collective de prospection est organisée ; la prochaine aura lieu au Sénégal du 20 au 25 octobre 2002.

Enfin, l'IPAD est l'un des acteurs français qui met en place des programmes de compagnonnage industriel pour encourager des partenariats entre des PME normandes et des opérateurs économiques africains. Ces programmes, soutenus par le Ministère Français des Affaires Etrangères et le Centre pour le Développement de l'Entreprise de Bruxelles, permettent de faire rencontrer des hommes de même métier : lors d'une mission d'expertise le chef d'entreprise français se déplace dans la société africaine préalablement identifiée. Un nouveau programme dont l'IPAD assure la coordination nationale est actuellement en cours dans trois pays (notre article page 2).

Au service de tous les opérateurs de Haute-Normandie, basé désormais au sein du réseau Haute-Normandie International, l'IPAD est un outil opérationnel, original et ciblé qui permet d'apporter des solutions concrètes aux préoccupations des PME-PMI.

Christian Héral
Président de la CCI de Rouen

ERLAB : Concilier l'innovation et l'actualité

Fondé en 1968 par François-Pierre Hauville — l'actuel pdg — le groupe Erlab (Val-de-Reuil) compte aujourd'hui 2 sociétés en France, ainsi que 2 filiales (USA et Singapour) et 4 bureaux de représentation (RFA, Angleterre, Italie, Espagne) à l'étranger. Soit un effectif de près de 100 personnes pour un CA consolidé de 11 millions d'euros, dont plus de 60% réalisés à l'export dans 45 pays. Sa recette ? Une approche clients et marché particulièrement soignée, avec le souci constant de faire se concilier l'innovation et l'actualité. Explications de Dominique Laloux, directeur commercial international.

■ Quel a été le «facteur-déclenchant» du succès du groupe ?

Dominique Laloux - «Tout a commencé en 1971 grâce à la mise au point d'un produit totalement novateur à l'époque : une gamme de hottes de laboratoire à filtration des toxiques, à la fois simple, écologique et performante, destinée à la protection du chimiste. Rapidement, les hottes "Captair" se sont vues plébiscitées par la clientèle française et étrangère et depuis lors, Erlab a développé trois autres gammes d'équipements : des armoires à filtration pour le rangement des produits chimiques, des enceintes pour l'amplification de l'ADN et des hottes à flux laminaire. Sans compter une activité "filtres" importante, puisqu'en la matière, un renouvellement est nécessaire d'une année sur l'autre. Quant à notre champ d'action, en France comme ailleurs, il concerne en priorité

les laboratoires de chimie dans tous les secteurs (industrie, hôpitaux, universités, écoles) et quelles que soient leurs spécialités (analyses, contrôle qualité, R&D).

■ Concrètement, comment fonctionnez-vous à l'international ?

D.L. - Nous nous appuyons sur l'expertise unique au monde de notre laboratoire pour conseiller directement nos clients ou nos distributeurs avant, pendant et après la vente, afin de développer une excellente "image produit". Depuis quelques années, nous avons également modifié notre dispositif en remplaçant le réseau existant de distributeurs exclusifs sur les grands marchés européens par la mise en place progressive de bureaux de représentations. Et parallèlement, nous disposons d'un réseau de grands distributeurs internationaux, avec lesquels nous avons des accords privilégiés en tant que leader mondial sur notre marché. Par ailleurs, nous menons une politique active d'information pédagogique, notamment en participant à l'élaboration des normes internationales, dont nous assurons une forte promotion par l'organisation de conférences auprès des professionnels du monde entier.

■ En conclusion, une autre de vos spécificités ?

D.L. - Nous investissons énormément en termes d'innovation. Dernier exemple en date : une boîte à gants jetable, conçue à partir d'une sollicitation du FBI au moment de l'affaire de l'anthrax. Un produit initialement destiné à l'ouverture de courriers "à risques" dans les entreprises et décliné depuis par nos clients et prescripteurs au travers d'utilisations beaucoup plus pérennes. »

Propos recueillis par Isabelle Pauthier

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

CIC Banque CIN

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

POUR TOUT VOUS DIRE

Compagnonnage industriel

L'IPAD développe actuellement un nouveau programme de compagnonnage industriel en Côte-d'Ivoire et au Sénégal dans le cadre du réseau Entreprises et Développement. L'objectif est de faire rencontrer des chefs d'entreprises normands et leurs homologues ivoiriens et/ou sénégalais. Un certain nombre de dirigeants se rendent en Côte-d'Ivoire ou au Sénégal et ils y rencontrent des entrepreneurs africains intervenant dans leur secteur d'activités ; ceci afin de leur apporter des conseils et de développer les collaborations adéquates.

Pour chacun des projets identifiés (9 au Sénégal et 10 en Côte-d'Ivoire) une fiche synthétique de présentation est disponible sur simple demande.

Les secteurs d'activités concernés sont les suivants :

- **Pour le Sénégal** : la mécanique générale, la biscuiterie, le bobinage d'équipements électriques, la chaudronnerie - tuyauterie - soudure - étude et montage de charpentes métalliques, la fabrication de dentifrice et de cosmétiques, les produits avicoles et la production d'aliments, l'usinage de pièces mécaniques - moteurs thermiques - maintenance, l'énergie - l'électromécanique - la sécurité industrielle.

- **Pour la Côte-d'Ivoire** : la production de jus de fruit, la fabrication de meubles d'intérieur en teck, la fabrication de sacs en polypropylène, la fabrication de produits en fibrociment, la pâtisserie-chocolaterie, le nettoyage et l'entretien, la menuiserie et la fabrication de meubles en bois, la production pharmaceutique et la fabrication de solutions pour perfusions intra veineuses, la fabrication de tuiles fibrociment, l'imprimerie et la production d'articles de papeterie.

Si vous êtes intéressés pour établir un contact avec une entreprise de Côte-d'Ivoire ou du Sénégal, manifestez-vous rapidement auprès de l'I.P.A.D. : un simple appel de votre part suffira au 02 35 14 38 86 ou 38 87

R O U M A N I E

Journée Roumanie : mardi 11 juin 2002

Dans le cadre des «journées pays», la Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Eure reçoit Monsieur Olivier Rémond, Conseiller Economique et Commercial, Ambassade de France à Bucarest.

Monsieur Rémond rencontrera en entretiens individuels les entreprises de Haute-Normandie désireuses de s'informer de leurs possibilités de débouchés sur le marché roumain.

Ce pays, économiquement sclérosé pendant un demi-siècle, s'ouvre avec détermination sur la voie de l'économie de marché et est candidat à l'entrée dans l'Union européenne.

La France se situe au premier rang des investisseurs étrangers, du fait de la présence de grands groupes : RENAULT, VIVENDI, LAFARGE, SOCIETE GENERALE.... Les PME françaises ne manifestent cependant pas le dynamisme de leurs alter ego italiennes et allemandes.

La Roumanie avec 22,4 millions d'habitants est le deuxième marché de l'Europe Centrale et Orientale derrière la Pologne. Le grand atout de ce pays : la main-d'oeuvre très peu coûteuse et très compétitive.

Cette journée sera suivie d'une mission collective de prospection programmée pour la deuxième semaine d'octobre 2002.

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



*Délégation du département de Galati (Roumanie).
De gauche à droite : M. JP. Girod du Conseil Régional
M. Dan Lilion Gogoncea, Président de la CCI de Galati.*

Accueil d'une délégation Roumaine

Une délégation roumaine du département de Galati (Est de la Roumanie), composée notamment de membres de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Galati, a été reçue à la CCI de Rouen (3 - 6 mars 2002). Divers rendez-vous ont par ailleurs été organisés avec visite du Port de Rouen, CCI du Havre...

Monsieur Lemoine de la CCI de l'Eure, plus spécialement chargé de la Roumanie au sein du réseau HNI, a présenté les perspectives de coopération entre les deux régions, notamment dans le domaine de la sous-traitance.

Reçue également au Conseil Régional par le Vice-Président, Monsieur J.P. Girod, les perspectives de coopération décentralisée ont été envisagées.

POUR TOUT VOUS DIRE

CUBA

Journée économique le 26 mars 2002

Comme chaque année, la présence d'un pays étranger invité d'honneur à la Foire internationale de Rouen constitue l'opportunité d'organiser une **journée destinée à informer les opérateurs économiques régionaux** sur le contexte des relations économiques et commerciales et de mettre en exergue les possibilités de coopération pouvant être développées.

Par cette édition 2002, CUBA fut donc le pays invité d'honneur et une délégation composée des vices-ministres et de hauts fonctionnaires cubains fut donc constituée pour participer à cette journée qui s'est déroulée en présence de M. Eumelio Caballero Rodriguez, Ambassadeur de la République de Cuba à Paris.

Une importante délégation conduite par Mme Ileana Morales Suarez Vice-Ministre de la santé, a été également accueillie par le CHU et la Faculté de Rouen.

Concernant les aspects économiques, un accord de coopération fut signé entre la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen et la Chambre de Commerce de la République de Cuba afin de mettre à la disposition des opérateurs économiques des deux pays désireux d'initier et de développer des partenariats, **une structure d'accueil susceptible de les accompagner dans leurs projets.**

Co-organisateur de cette journée économique, le Port Autonome de Rouen a mis à profit la présence de cette délégation et des représentants des Services Commerciaux de l'Ambassade de la République de Cuba à Paris pour jeter les bases de la création d'une ligne Maritime entre Rouen et Cuba.

Enfin M. Marti Montero, Vice-Ministre des Sports a été accueilli par l'Association des Amis de l'Océan Indien qui a favorisé des contacts avec les instances sportives régionales et les Clubs dans différentes disciplines.

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

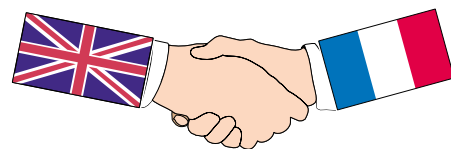
Le commerce extérieur de la Haute-Normandie en 2001 : une année difficile

En 2001, la Haute-Normandie se classe 6^{ème} région exportatrice française et recule donc d'une place, en un an, mais conserve une balance commerciale équilibrée : avec 18,65 Md EUR d'exportations (5,8% du total France) et 18,52 Md EUR d'importations, elle enregistre un solde commercial à peine positif et un taux de couverture de 101 (contre 103 en 2000). Les effets conjugués de la bonne tenue du secteur automobile et de la diminution de la facture énergétique permettent à la région de conserver un taux de couverture positif : en dépit d'une baisse de 4% de ses exportations, la région conserve une balance commerciale légèrement excédentaire —solde de 0,125 Md EUR contre 0,600 Md EUR en 2000— du fait d'importations elles aussi en baisse de 1,9%. Ce résultat honorable ne doit pas cacher la légère érosion qui touche l'ensemble des secteurs d'activité (à l'exception de l'industrie automobile et des biens de consommation en progression continue), et qui fait passer la Haute-Normandie de la 5^{ème} à la 6^{ème} place des régions exportatrices françaises.

Les pays d'Europe Occidentale continuent de représenter près des 2/3 des débouchés de la région (62,49%), avec en tête toujours le Royaume-Uni qui dans ce contexte morose consolide encore sa place de premier partenaire de la région avec 12,54% des exportations. Les relations commerciales avec les Etats-Unis, 5^{ème} client, montrent une grande stabilité dans les deux sens et ne semblent pas avoir souffert des événements du 11 septembre (1,34 Md EUR d'export contre 1,39 Md EUR en 2000 et 0,93 Md EUR d'import en 2000 comme en 2001).

Contact : Jacques Cassier - DRCE - jacques.cassier@dree.org

The French Desk



Internet et l'entreprise : la situation dans le sud-est de l'Angleterre

Un rapport de recherche indépendant récemment publié en Angleterre montre que les entreprises du sud-est de l'Angleterre arrivent à économiser 856 millions d'Euros par an rien que grâce aux technologies Internet.

Le rapport, commissionné par un des plus importants fournisseurs d'accès Internet de Grande-Bretagne, montre également que près de 100% des entreprises de taille moyenne utilisent déjà les technologies Internet, celles-ci allant de simples e-mail jusqu'à des applications complexes de commerce en ligne.

Les entreprises contactées pour cette recherche avaient en moyenne 170 employés et la recherche montre que, en moyenne, une entreprise de cette taille génère des économies de 176 000 euros par an.

De plus, il est prévu que l'utilisation de technologies Internet augmentera de 17% dans les 12 mois prochains. Ces économies devraient aller en s'accroissant, du fait que plus d'entreprises commenceront à vendre et acheter en ligne.

Toutefois, de tels développements signifient qu'il y aura une pression très importante sur les professions du secteur de l'informatique. Ainsi, il est estimé que, d'ici à 2003, la Grande-Bretagne manquera de 300 000 professionnels des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Pour encore mieux connaître les défis de ce secteur en Grande-Bretagne et les opportunités pouvant en découler pour des entreprises de Haute-Normandie, veuillez contacter Alexandre Hamelin au French Desk of Southampton - Tél direct +44(0)23 8020 6157 ou par e-mail : a.hamelin@soton-chamber.co.uk

CARNET DE ROUTE

E C T I

Seniors volontaires français

MISSION EN IRAN

Une mission vient d'être réalisée en Iran par un expert Ecti de Haute-Normandie, auprès d'une entreprise de 360 personnes spécialisée dans la fabrication d'outils à mains destinés au marché iranien (clés plates — clés à œil — pinces tenailles, etc).

La mission consistait à :

- diminuer les temps de montage et de réglage sur presse à forger et marteau pilon,
- améliorer les techniques de découpage et de poinçonnage à froid.

Techniques et matériels sont les mêmes que ceux en usage en France il y a une vingtaine d'années. Beaucoup d'opérations de parachèvement sont nécessaires pour obtenir un produit fini acceptable en raison de l'état de vétusté des matériels.

En visite à Téhéran (20 millions d'habitants), notre expert a été frappé par le nombre de chantiers —immeubles, usines, infrastructures—.

La population ne paraît pas malheureuse, mais beaucoup d'iraniens sont inquiets pour l'avenir en raison de la situation créée par les attentats du 11 septembre dernier.

Contact : Michel Rouvillois

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

J

JAPON

Au pays du Soleil Levant, du nouveau...

Quatre entreprises haut-normandes se sont rendues au Japon du 17 au 26 avril dernier dans le cadre d'une mission de prospection commerciale organisée par HNI en collaboration avec la Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Japon, la Mission Economique et Financière et avec le soutien financier du Conseil Régional.

Les entreprises spécialisées dans les biens industriels (traitement de l'air, tissus enduits caoutchoutés, pièces pour automobiles, équipements de conditionnement, matériel horticole) ont pu rencontrer, après un séminaire d'introduction au marché des affaires au Japon, des partenaires, importateurs ou distributeurs potentiels de leurs produits.

Malgré la crise profonde qui touche ce marché depuis 10 ans, force a été de constater le décalage entre la presse internationale et la réalité. Le déficit public s'élève certes à 140% du PIB (x3/France) mais le Japon détient encore 1/3 de l'épargne mondiale.

Les japonais restent confiants dans leur économie (cohésion sociale, dynamique collective maintenue) ; on peut observer une ouverture vers l'extérieur avec un leadership mondial dans le domaine de la nanotechnologie et de la téléphonie mobile par exemple.

Comme chacun sait, le Japon est par tradition le pays de la manufacture (pas de ressources naturelles) ; les produits japonais sont orientés qualité avant tout et tiennent compte du détail (d'où le problème actuel compétitivité/mondialisation).

Les PME japonaises sont restées jusqu'alors à l'ombre des grands groupes (marché intérieur

important et non concurrence entre les entreprises). Aujourd'hui, les grands groupes, notamment dans le secteur automobile s'implantent en Chine (pièces caoutchouc), dans les PECO (pièces métalliques fondues et embouties) ou à proximité des sites de construction (produits à forte valeur ajoutée, flux tendus). Les PME japonaises soumises à la concurrence mondiale sont donc contraintes (malgré un blocage culturel important) de rechercher des partenariats avec des entreprises des pays tiers (complément de gamme, licence...).

L'offre française si elle veut réussir doit s'adapter à l'ensemble de ces contraintes et offrir un accompagnement non seulement sur le produit mais également en terme de services.

Le Japon vit donc actuellement une **mutation** sur le plan économique, culturel et social qui se révèle de fait une **opportunité réelle pour nos entreprises.**

CHINE

HNI Le Havre propose aux entreprises normandes une nouvelle **mission de prospection en Chine du 20 au 30 octobre 2002**. Au programme, les options suivantes : visite de la Foire internationale de Canton et mission de prospection sur Shanghai, Pékin, Dalian. A Dalian se tiendra en parallèle du 26 au 30 octobre la **Conférence Internationale Villes et Ports**.

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

P

PORTUGAL

Bourse Luso-Française à Porto les 7 et 8 octobre

Avec les coûts salariaux les moins élevés d'Europe et une main-d'œuvre flexible, le Portugal est reconnu comme un pays d'attrait pour la coopération industrielle. De plus, sa proximité géographique et culturelle en font l'un des marchés de prédilection pour les industriels français au regard d'autres pays plus lointains ou moins accessibles culturellement parlant.

Parallèlement, les entreprises portugaises recherchent activement de nouveaux partenaires. La France est l'un de leur premier marché cible.

La CCILF et l'ICEP Portugal (Organisation de Promotion des Investissements, du Commerce et du Tourisme du Portugal), proposent aux entreprises de participer à la **Bourse Luso-Française de la Coopération Industrielle** qui aura lieu les 7 et 8 octobre à l'Hôtel Méridien Park Atlantic de Porto.

L'objectif de cette manifestation est de permettre un rapprochement entre partenaires français et portugais.

Les secteurs concernés sont les suivants :

- Confection
- Métallurgie/Mécanique
- Moules pour injection plastique
- Bois (mobilier, menuiserie)

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

Disparition de Laurence Farget

La communauté havraise est profondément bouleversée par la disparition tragique de Laurence FARGET, Directrice du Bureau Economique du Havre à Dalian, survenue le 7 mai dernier dans le crash du Boeing au large de Dalian. Présente en Chine depuis plus de 16 ans, sinologue et sinophile éminente, elle était la véritable ambassadrice de notre région à Dalian. Le Bureau, grâce aux multiples contacts qu'elle avait initiés et aux résultats commerciaux obtenus, était déjà reconnu auprès des autorités françaises et chinoises après seulement deux années d'existence.

CARNET DE ROUTE

MAROC



Comme annoncé dans notre précédent numéro, HNI Rouen a mené du 22 au 26 avril une mission de prospection sur le Maroc avec 10 participants.

Chaque entreprise a bénéficié d'un programme de rendez-vous individuels ciblés dans les entreprises marocaines, à partir d'un cahier des charges établi par elle-même avec le Conseiller en Développement International chargé de la mission.

Les secteurs concernés étaient les suivants : mécanique de très haute précision, contrôle non destructif - énergie de secours - produits chimiques et réactifs de laboratoire - conception et réalisation de laboratoire - fabrication de produits cosmétiques alcooliques - fabrication de meubles en kit - études techniques.

Le Maroc poursuit ses réformes afin d'assurer son développement. L'approfondissement de ses relations avec l'Union Européenne notamment par l'achèvement d'ici 2012 d'une

zone de libre échange l'amène à accélérer sa modernisation et la mise à niveau de ses entreprises.

Ses échanges avec l'Union Européenne représentent actuellement 60% de ses exportations et 50% de ses importations. A noter que les Etats-Unis vont également mettre en place une zone de libre échange avec le Royaume Chérifien.

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

MADAGASCAR

Depuis la mi-décembre, Madagascar vit une situation instable. Les élections présidentielles ont provoqué une division dans la population lors de la proclamation des résultats. Didier Ratsiraka voulait se maintenir à la présidence malgré des résultats défavorables et Marc Ravalomanana le Maire de Tananarive arrivé en tête, mettre en place son gouvernement afin de se consacrer au redressement économique du pays. C'est dans ce contexte que l'association des Amis de l'Océan Indien a organisé le jeudi 25 avril 2002 au Parc des Expositions de Rouen, une grande réunion d'information sur la situation actuelle et les perspectives d'avenir dans la grande île.

Dix institutions régionales, départementales et locales normandes sont jumelées avec leurs homologues malgaches. Les actions de

coopération sont nombreuses dans les domaines médicaux sociaux, culturels et sportifs et sont menées par 38 associations normandes. 1 600 personnes d'origine malgache vivent en terre normande.

Du 17 mai au 23 juin 2002, ce sera l'île Maurice qui sera accueillie dans le cadre du festival de l'Océan Indien. Les Ports de Rouen et du Havre assurent plus de la moitié du trafic portuaire entre la France et l'île Maurice. Trois cent cinquante Mauriciens vivent en Normandie. A côté de spectacles folkloriques, de rencontres sportives et d'expositions une grande partie de ce festival, qui se déroulera dans une cinquantaine de villes ou villages, sera consacrée aux relations économiques.

Contact : Francis Herbet - Les Amis de l'Océan Indien
4 avenue Léon Blum - 76120 Grand-Quevilly - Tél : 02 35 69 62 52

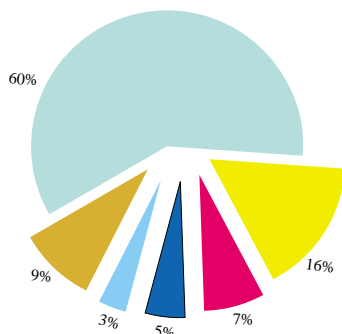
ALGERIE

HNI Rouen participera à la 35ème édition de la Foire Internationale d'Alger du 12 au 21 juin 2002. 8 entreprises sont déjà inscrites. A noter le 15 juin «la journée de la France». - Information auprès de Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80

Echanges Algérie / Haute-Normandie

Exportations 2001 en ALGERIE

- Produits chimiques, caoutchouc et plastique
- Equipements mécaniques
- Composants électriques et électroniques
- Equipements électriques et électroniques
- Produits agricoles et industries agricoles et alimentaires
- Autres

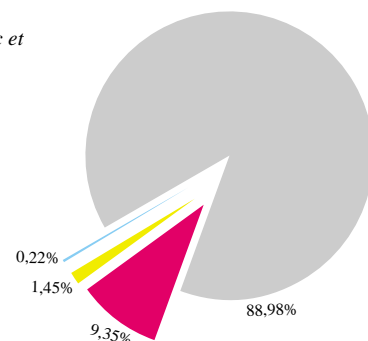


- Produits chimiques, caoutchouc et plastique	14 188
- Equipements mécaniques	31 281
- Composants électriques et électroniques	6 724
- Equipements électriques et électroniques	9 308
- Produits agricoles et industries agricoles et alimentaires	117 463
- Autres	17 776
	en K euro = 196 740

Chiffres fournis par les Douanes de Rouen

Importations 2001 de l'ALGERIE

- Produits chimiques, caoutchouc et plastique
- Equipements mécaniques
- Composants électriques et électroniques
- Combustibles



- Produits chimiques, caoutchouc et plastique	7 005
- Equipements mécaniques	1 083
- Composants électriques et électroniques	158
- Combustibles	66 615
	en K euro = 74 861

LES BREVES

LES CLUBS



Club Echanges Normandie Afrique

Le Club a accueilli **Michel Rocard** de la Société Afrique Initiatives, lors d'un **déjeuner-débat** qui s'est déroulé le **vendredi 29 mars 2002** à l'hôtel Mercure Champ de Mars à Rouen

réunissant une centaine de participants, dont 68 représentants d'entreprises. Cette manifestation était présidée par Monsieur Alain Carrié, PDG de la Société Cattoire, membre élu de la CCI d'Elbeuf, membre du comité d'orientation stratégique HNI, initiateur de la manifestation.

La première partie du déjeuner-débat portait sur la présentation filmée de témoignages d'entreprises membres du Club ENA, sur leur approche du continent africain et leur expérience en matière de compagnonnage industriel.

Monsieur Rocard, après avoir félicité les entreprises pour leurs actions, a évoqué la situation générale de l'Afrique, le rôle du secteur privé dans son développement économique et a présenté la société Afrique Initiatives dont il est président. Il a ensuite répondu aux questions qui lui ont été posées.

*La prochaine réunion du Club Echanges Normandie Afrique est fixée au **jeudi 23 mai 2002**. Elle se déroulera dans les locaux de l'entreprise **E.C.P.I. à Cléon**. Le club rappelle l'organisation d'une mission au Sénégal du 20 au 25 octobre prochain.*

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

Club WTC Le Havre

Le Club WTC Le Havre accueille sept nouveaux membres :

• **PPG Coatings**, anciennement International Celomer - peintures et vernis pour emballage et aéronautique, • **Groupe Leader** - matériel à incendie, • **SNEP** - transformation de matières plastiques, • **TGD S.A.** - organisation de groupage maritime et aérien pour produits de luxe à l'exportation, • **E.T.I.** - Equipements Techniques Industriels, • **Winterisation Europe** - huiles végétales et animales, • **Etudes et Services** - bureau d'études spécialisé dans la connectique, la mécanique, le moulage plastique et l'automobile.

Ce club, affilié au réseau mondial des 320 World Trade Centers, est avant tout un lieu d'échanges privilégié et convivial entre exportateurs et importateurs de la région. Chaque mois, sont organisés des petits-déjeuners ou déjeuners-débats animés par des spécialistes du commerce extérieur, ainsi que des visites d'entreprises performantes à l'export.

Prochain rendez-vous le 13 juin 2002 - Les opportunités du marché libanais

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

Autres rendez-vous «Club»

- Le **16 mai**, le Cercle des Exportateurs invité de la **Société Gardy à Barentin**.
Inscription auprès de **Martine Boisnard - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70**
- le **27 juin**, rencontre interclubs à la **Société Guy Degrenne à Vire**.

Le Comité Cavalier de la Salle a 10 ans



Le Comité Cavalier de la Salle a fêté ses 10 ans le 28 mars à la Foire Internationale de Rouen, en présence d'une cinquantaine de participants.

A noter parmi eux, outre les membres des organismes haut-normands et leurs responsables, quelques invités étrangers :

- M. Brandt, du Ministère de l'Education de Basse-Saxe,
- M. Eichler, directeur de la fondation Karl Duisbeg (Formations initiales et continues dans le domaine des échanges internationaux),
- Maître Westphal du barreau de Hanovre,
- M. Ouattara, directeur de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Ouagadougou,
- des représentants de la délégation cubaine.

Une conférence sur les actions de coopération et les projets à venir (Basse-Saxe/Hanovre, Burkina Faso, Vietnam, Madagascar) a été suivie d'un dîner dans le pavillon officiel de Cuba.

Au vu de la médiatisation de l'événement, on peut affirmer que les actions et le fonctionnement du Comité (seul club de ce type existant en France) ont suscité un réel intérêt.

Rappelons-en les grandes lignes : **ce club**, créé à l'initiative de 7 membres, **rassemble aujourd'hui 20 organismes* et devient un véritable centre de ressources à l'international reposant sur l'effet réseau et sur la dynamique propre à chacun des participants**. Si la **coordination des missions** à l'international, **l'accueil de délégations étrangères** demeurent les actions principales de «Cavalier de la Salle», sa force réside dans sa capacité de proposer une véritable offre de coopération à l'international, déclinant les particularités de chacun de ses acteurs dans les registres d'action qui lui sont propres.

* en tant que membres fondateurs : - l'Université - le C.H.U. - la Ville de Rouen - le COMET - le Port de Rouen - la CCI de Rouen, à travers HNI Rouen - l'Ecole d'Architecture de Normandie, en font également partie : - le Conseil Régional - le Conseil Général - la Chambre Régionale de Métiers de Hte-Ndie - la DRCE - le MEDEF International - la Préfecture de Région (secrétariat général pour les Affaires Régionales) - l'Ordre des Avocats - la Mission du Développement Régional - l'Institut Culinaire et Touristique de Normandie - L'institut Marcel Sauvage - l'ESC de Rouen - l'Institut de Formation Internationale - les Amis de l'Océan Indien.

Contact : **Martine Boisnard - HNI Rouen**
Tél : 02 35 14 38 70

VOCATION EXPORT

FORMATIONS :

CCI Formation Le Havre

- ❑ **Le cadre juridique du transport maritime** : 25 et 26 juin 2002
- ❑ **Netlangues Pro** permet d'apprendre l'anglais des affaires en ligne : 20 heures de formation sur internet avec tutorat sur trois sujets : Réussir une présentation, Vente-Négociation, Téléphone.

Contact : CCI Formation Le Havre - Tél : 02 32 79 50 90

CCI de Rouen - au CARI

- ❑ **Crédit documentaire** : 23 et 24 mai 2002
- ❑ **Documents d'accompagnement à l'exportation** : 6 juin 2002
- ❑ **Optimiser vos performances à l'export** : 10 juin 2002

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

CCI de l'Eure - ECOFIC

- ❑ **Paiements internationaux : classiques, Crédoc, SBLC** - 23 mai et 5 juin 2002
- ❑ **Incoterms 2000 : comment éviter les pièges** - 16 mai 2002
- ❑ **Effectuer les Déclarations d'Echanges de Biens mensuelles** - 13 juin 2002
- ❑ **Parlez-vous international ?** (Lire, comprendre, rédiger et communiquer simplement et directement vos documents import/export) - 17 et 24 juin 2002

Contact : ECOFIC - Agnès Bove - HNI Evreux - Tél : 02 32 28 70 50 - ecofic@eure.cci.fr

Marchés publics, marchés privés en Europe : Comment y accéder facilement ?

Dans un espace de libre circulation des personnes, des marchandises et des prestations de service, la pratique quotidienne des entreprises révèle qu'il existe encore des obstacles qui les empêchent de se développer sur le marché européen. Ces entraves prennent différentes formes : obligation d'obtenir un agrément pour la réalisation d'un chantier, contrôle abusif sur les produits, exigences normatives disproportionnées, obligation d'avoir un établissement stable pour effectuer une prestation temporaire, problèmes liés aux délais de paiement...

Les disparités des législations nationales renforcent le cloisonnement de ces marchés. Il a donc fallu légiférer afin d'offrir aux entreprises des conditions égales de participation aux marchés publics et privés dans tous les Etats membres et garantir une transparence des procédures. Ce cadre juridique doit permettre aux entreprises européennes d'accéder à des débouchés importants.

Afin de mieux comprendre ces mécanismes et de présenter aux entreprises les solutions les concernant, l'Euro Info Centre de la CRCI de Haute-Normandie et la CCI du Havre, avec la collaboration de la Cellule Régionale des Marchés (CRM), organisent un **petit-déjeuner le 31 mai 2002** à 8h 30 à la CCI du Havre. Cette réunion s'appuiera sur l'intervention de spécialistes du droit européen des marchés publics et des délais de paiements. Afin de faciliter l'accès à ces marchés, des **outils de veille individualisée** seront également présentés aux participants. Ce sera l'occasion également pour les **entreprises de témoigner de leur expérience sur le marché intérieur**, de leurs difficultés mais surtout des opportunités qu'elles saisissent en Europe.

Contacts : • EIC Hte-Ndie - G. Lecarpentier - Tél : 02 35 88 44 42 - geraldine@haute-normandie.cci.fr
• CCI du Havre - Zdenka Zljubicic - Tél : 02 35 55 27 16 - zljubicic@havre.cci.fr

L'ESC Le Havre - Appui à la prospection

Pour préparer votre mission de prospection, bénéficiez de l'appui des étudiants de l'ESC Le Havre évoluant à l'étranger pendant 6 à 14 mois, dans le cadre d'un stage ou d'une année universitaire.

Contact : international@esc-lehavre.fr

SPECIAL EQUIS

Le 10 avril, l'ESC Rouen a reçu de l'EFMD (European Foundation for Management Development) l'accréditation EQUIS.

Il n'y a que 55 Business Schools dans le monde (européennes, mais aussi nord-américaines, australiennes, asiatiques et sud-africaines) à avoir obtenu à ce jour le label de qualité EQUIS (European Quality Improvement System).

Celui-ci a été conféré à l'Ecole après un audit international effectué par une Peer Review Team composée de quatre personnalités reconnues.

L'accréditation EQUIS a été obtenue après un Audit International approfondi qui a évalué :

- la clarté et la cohérence de la stratégie,
- la qualité des étudiants et des programmes,
- le développement des activités de recherche,
- les compétences du corps professoral,
- la force des relations avec les entreprises,
- l'importance des ressources pédagogiques et financières,
- l'intensification de la politique d'internationalisation.

L'obtention du label EQUIS est un événement considérable pour le positionnement et la reconnaissance au niveau international de l'ESC de Rouen.


Contact :
Jean-Claude De Schièrè
Directeur du Groupe ESC
Rouen
Tél : 02 32 82 57 05


INTERN@TION@L SUR L@TOILE


Votre CRDI vous informe

Une information ciblée à votre disposition

De plus en plus souvent, dans un contexte où l'information devient pléthorique et envahissante, l'entreprise a besoin d'un service sur mesure. HNI vous présente ici quelques produits de veille dont vous pouvez bénéficier.

 **TMPE (Téléservice Marchés Publics Européens) *** — Une entreprise qui souhaite faire une veille sur les avis de marchés publics doit consulter chaque jour le Journal Officiel des Communautés européennes série S qui regroupe jusqu'à 500 appels d'offres listés sans aucun lien entre eux. Le «TMPE» transmet quotidiennement une sélection d'appels d'offres effectuée selon l'activité et les marchés géographiques de l'entreprise. Ce service est accompagné de l'assistance juridique nécessaire (*Tarif : 762,25 euros HT/an*).

 **Prestations règlementaires et normatives : marquage CE ou pas marquage CE *** — Cette prestation a pour finalité d'établir le cadre normatif et réglementaire qui entoure le produit ou le service désigné. Une mise à jour est effectuée pour que l'entreprise reste informée des évolutions textuelles. Accompagnement personnalisé possible (*sur devis*).

 **Quick news : ports nord-européens **** — Une revue de presse spécialisée sur l'actualité et le positionnement des ports du range nord-européen (Dunkerque, Felixstowe, Southampton, Zeebrugge, Anvers, Rotterdam, Bremerhaven, Hambourg) réalisée à partir de la presse spécialisée maritime et des bulletins des ports. Diffusion hebdomadaire. (*Tarif : 9,12 euros HT/mois ou 109,40 euros HT/an*). Disponible sur www.ma-cci.com

Disponible également sur www.haute-normandie.net/hni

 De même la revue de presse **Echanges Normandie Afrique/Maghreb ***** pour laquelle dans le cadre des clubs ENA —et prochainement «Maroc»— des DSI (Diffusion Sélective de l'Information) sont proposées.

 **La veille informative et stratégique à l'international *****, un produit totalement calibrable avec 3 niveaux de traitement de l'information : • informatif simple (*Tarif : 190 euros HT/an*) • synthétique (*sur devis*) • stratégique (*sur devis*).

Vos contacts : * **EIC - Géraldine Lecarpentier - Tél : 02 35 88 44 42**

** **CRDI du Havre - Catherine Cavelan - Tél : 02 35 55 27 11**

*** **CRDI de Rouen - Marie-Claude Bernis - Tél : 02 35 14 38 89**



HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL

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>



Bloc-Notes

❑ 6 juin 2002 - Journée d'information Italie

Dans le cadre des «Journées Pays» organisées par le réseau HNI, il est proposé des rendez-vous individuels avec Madame Chantal Violet, Attachée sectorielle de la Mission Economique de Milan en Italie. Cette journée sera suivie d'une mission collective de prospection au 4^{ème} trimestre 2002.

Contact : *Martine Boisnard - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70*

❑ 13 juin 2002 - Le Liban tend les bras aux entreprises locales

Dans le cadre de la convention de partenariat entre la CCI du Havre et la Chambre de Commerce franco-libanaise, le Club WTC Le Havre organise un déjeuner-débat sur le LIBAN : présentation de la situation économique du pays et des relations commerciales avec la France, identification des secteurs porteurs et conseils sur l'approche opérationnelle du marché libanais.

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

Vous voulez accroître votre notoriété, vous recherchez de nouveaux partenaires commerciaux :

Répondez avant le 30 juin au dossier du Commerce International de votre CCI — Enquête Téléexport—

Vous serez alors référencé gratuitement : • sur Internet, à l'adresse <http://www.telexport.tm.fr> —• dans le CD-Export France, CD-Rom des exportateurs et importateurs français —• dans l'annuaire France Téléexport, annuaire des exportateurs et importateurs français diffusé à l'étranger.