

HAUTE-NORMANDIE

INTERNATIONAL

La Lettre des Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie - Septembre 2002 - n°19

ÉDITORIAL



Organisées au sein d'un puissant réseau — Haute-Normandie International — les huit Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-

Normandie offrent un appui solide aux entreprises de la région dans leur développement international.

Par leur connaissance et leur pratique des marchés étrangers, elles conseillent et accompagnent les professionnels dans leur prospection, avec le soutien d'un réseau de partenaires à l'étranger.

Elles accueillent ainsi chaque année des délégations, acheteurs ou experts internationaux dans le cadre de rendez-vous d'affaires individuels avec les entreprises haut-normandes. Elles organisent des missions individuelles ou collectives de prospection et des participations à des salons à l'étranger.

Le réseau HNI est un formidable outil qui facilite l'approche et la conquête des marchés extérieurs, souvent lointains et complexes pour les entreprises haut-normandes.

Une récente mission organisée au Mexique illustre cet accompagnement personnalisé à l'international. A travers un programme de rendez-vous individuels, six entreprises de la région ont ainsi rencontré durant cinq jours des partenaires potentiels, préalablement identifiés selon un cahier des charges qu'elles avaient défini, et concrétiser des premiers échanges sur ce marché émergent d'Amérique latine.

La présence permanente et quotidienne du réseau HNI aux côtés des entreprises leur permet de demeurer ouvertes sur un monde en évolution et de développer de nouveaux marchés grâce à une expertise efficace. Convaincue que HNI occupe, plus que jamais, une place stratégique au carrefour des marchés mondiaux, la CCI du Havre soutient activement ce réseau unique et incontournable au seul service des entreprises.

Philippe Rosay

Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Havre

GROUPE LEADER: une stratégie d'entreprise (s)

A l'origine du Groupe Leader — une PME havraise spécialisée dans les domaines de la protection et de la lutte contre l'incendie — se trouvait la volonté de son pdg, Thierry Delerue, d'importer des produits innovants sur un marché ciblé. 16 ans plus tard, le Groupe est représenté sur les cinq continents et d'autant mieux relayé que son métier de distributeur est désormais complété par une activité de production. Retour sur une «stratégie d'entreprises» avec Christophe Cahoreau, directeur commercial.

■ **Aujourd'hui, vos activités sont déclinées par sociétés. Comment sont-elles réparties ?**

Christophe Cahoreau - «Tous nos volets d'intervention sont réunis à l'intérieur du Groupe Genetech, qui englobe "Groupe Leader" et deux sociétés : "Promat Sécurité" et "Bio-Ex", basée près de Lyon. La première, fondée il y a plus de 30 ans, a une vocation régionale et généraliste de fourniture d'équipements de protection incendie, avec un service de maintenance et un centre de formation pour la prévention des risques.

■ **Et Bio-Ex ?**

C.C. - Elle a été créée en 1998 pour fabriquer des émulseurs, des produits chimiques utilisés pour lutter contre les risques naturels ou industriels et distribués par "Groupe Leader".

■ **Enfin, Groupe Leader ?**

C.C. - Pour compléter la commercialisation de matériels destinés à la lutte contre le feu (lances et canons à incendie...), nous avons

intégré une cellule R&D en 1995, afin de concevoir et fabriquer nos produits : un ventilateur à pression positive qui nous vaut d'être leader européen sur ce marché et un générateur de foyer écologique pour répondre à l'ISO 14001. Nous comptons deux filiales (Allemagne et Royaume-Uni) et une agence commerciale en Espagne, soit environ 80 personnes à travers le monde pour un CA de 90 MF en 2001.

■ **Qui sont vos clients ?**

C.C. - Les services d'incendie et de secours et les armées, les collectivités, les groupes industriels et les entreprises "à risque".

■ **Vous exportez depuis 1988. Comment fonctionnez-vous ?**

C.C. - Outre nos filiales, nous disposons d'un réseau complet de distributeurs, appuyé sur un interlocuteur privilégié par pays qui évolue en quasi-autonomie. Nous participons à des salons professionnels, organisons des rencontres entre fournisseurs et distributeurs... Il y a deux ans, nous avons fait partie d'une mission en Chine avec la CCI du Havre. C'était notre première expérience hors Europe en tant que "fabricant" et elle nous a conforté dans nos actions de prospection "grand export".

■ **Selon vous, les raisons de votre succès ?**

C.C. - La qualité des produits distribués et un "contact client" qui reste fondamental. Par exemple, nos commerciaux sont suréquipés en moyens de communication (Internet...), ce qui garantit, quelle que soit la distance, une réactivité "en temps réel" entre le siège français, le commercial et le client».

Propos recueillis par Isabelle Pauthier

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

POUR TOUT VOUS DIRE

EXPORTER

**Vous voulez accéder
à de nouveaux marchés**

Le réseau HNI peut vous aider dans la conception de votre stratégie à l'export ainsi que dans l'accompagnement jusqu'à la mise en relation avec un client potentiel.

Nous vous proposons d'intégrer le dispositif «nouveaux exportateurs» tout en bénéficiant de nos services à la carte, de nos conseils et de clubs comme le Club Affaires...

Il s'agit en déterminant un ou plusieurs «pays cibles» de vous trouver un **marché pertinent** pour votre projet de développement et de vous mettre en **relation avec un client** ou un intermédiaire du «pays cible», par le biais d'opportunités d'affaires ou d'enquêtes de prospects.

**Contact : Patrice Buchicchio - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 92**

CAP A L'EST

Forts de leur tradition industrielle, de leur potentiel économique et de leurs divers pôles d'excellence, nos voisins des pays de l'est misent sur leurs ressources, leurs capacités exportatrices et de sous-traitance pour développer des partenariats avec des entreprises françaises.

Les plus développés d'entre eux confirment actuellement leur volonté de jouer à plein la carte de l'élargissement de l'Union Européenne et de leur intégration communautaire.

Afin d'anticiper et d'accompagner cette ouverture vers l'est, HNI Le Havre propose aux entreprises normandes une **journée de contacts avec la Russie et la Hongrie**, deux des principaux pays de la zone, le **28 octobre 2002**.

Au programme de cette journée, des rendez-vous d'affaires individuels pour évaluer le potentiel de votre société sur ces marchés et un déjeuner-débat organisé par le Club WTC Le Havre sur l'évolution économique de ces deux pays.

Interviendront respectivement pour le marché russe et hongrois, Monsieur Igor Malceff, Conseiller Russie à la CCI de Paris (CCIP) et Nadia Charrault, la correspondante du Bureau de la CCIP à Moscou ainsi que Bénédicte Forget, Directrice de la CCI Franco-Hongroise de Budapest.

Cette journée pourra se poursuivre par des missions de prospection en Russie et en Hongrie en 2003.

**Contacts : Laurence Mahot / Christine Le Floch - HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95 / 94**



Délégation roumaine de Kluj en visite au Port de Rouen

R O U M A N I E

Visite d'une délégation roumaine

Une délégation roumaine composée notamment de 20 hommes d'affaires de la région de Kluj s'est rendue à Rouen du **13 au 16 mai 2002** et a été reçue notamment à la CCI de Rouen. Outre la présentation économique de notre région par Monsieur Silvestri, la CCI de l'Eure par son représentant, Monsieur Lemoine, s'attacha à retracer l'historique de la coopération roumano-normande et à envisager l'élargissement de la coopération et de la sous-traitance notamment métallurgique entre nos deux régions.

Cette délégation fut aussi reçue par le Port Autonome de Rouen.

Journée Roumanie

Monsieur Olivier Rémond, Chef de la Mission Economique (Ambassade de France) à Bucarest, s'est rendu le **7 juin dernier** à la CCI de l'Eure pour y rencontrer sous forme d'entretiens individuels, des entreprises de Haute et Basse-Normandie.

Les possibilités de coopération et le potentiel de développement ne fera que s'accroître lors de l'accession de la Roumanie à l'Union Européenne.

La Roumanie réalise 60% de ses échanges avec l'Union Européenne et la France est le premier investisseur étranger. Mais l'Italie détient toujours 20% de part de marché, l'Allemagne 15% et la France avec 6,5% se situe en quatrième position derrière la Russie.

Une mission d'industriels haut-normands est programmée pour la deuxième quinzaine d'octobre.

Contact : Bernard Lemoine - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 24

POUR TOUT VOUS DIRE

J o u r n é e s P a y s

Irlande

Afin de relancer notre coopération avec la Mission Economique de Dublin dont l'objectif est d'aider les entreprises françaises à exporter vers l'Irlande, HNI Rouen a reçu le **14 mai** dernier Monsieur Grancher, Adjoint au Chef de la Mission Economique pour une **journée d'entretiens individuels** avec les entreprises haut-normandes.

Huit entretiens ont été organisés au cours de cette journée et deux dossiers ont été remis à Monsieur Grancher pour étude.

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

Italie

HNI Rouen a accueilli Chantal Violet, attachée sectorielle de la Mission Economique de Milan en Italie, le **jeudi 6 juin 2002**.

Celle-ci a reçu 10 entreprises en entretien individuel et doit analyser deux dossiers en complément. Les marchés étudiés couvrent des domaines très variés, allant de l'agro-alimentaire aux nouvelles technologies, en passant par la mécanique de très haute précision, la confection enfantine ou encore la ferronnerie d'art.

Au cours de cette journée, et compte-tenu des débouchés potentiels, une **mission collective** (17 au 20 novembre 2002) a été proposée aux entreprises, pour laquelle elles ont manifesté a priori un réel intérêt.

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



Maroc

Dans le cadre des relations que le Réseau Haute-Normandie International entretient depuis de nombreuses années avec le Maroc, HNI Rouen a reçu le **27 juin** dernier Monsieur Attou, Directeur de l'Appui Commercial aux entreprises de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Maroc ainsi que Monsieur El Manser, Responsable de la zone industrielle de Bouskoura pour laquelle la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen avait réalisé des études de faisabilité.

Monsieur Attou a rencontré en entretiens individuels 10 entreprises souhaitant se développer sur le marché marocain et a visité une entreprise désireuse de développer un partenariat avec une entreprise.

Monsieur El Manser a rencontré pour sa part, trois entreprises désireuses de s'implanter sur la zone industrielle de Bouskoura, dont une a d'ores et déjà concrétisé son investissement.

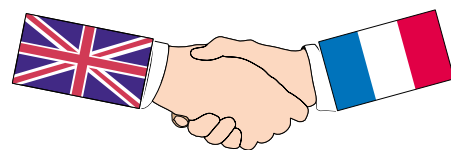
Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78

Espagne

Prochaine «Journée Pays» le **17 octobre**, Madame Marie-Pierre Degueil responsable de la Chambre Franco Espagnole de Commerce et d'Industrie de Madrid recevra, en entretiens individuels dans nos locaux, les entreprises désireuses de s'introduire sur le marché espagnol.

Contact : Férid Ben Raïs - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 72

The French Desk



Southampton, capitale du sud de l'Angleterre

Située sur la côte sud de l'Angleterre au coeur d'un environnement exceptionnel, à seulement deux heures de Londres en voiture et moins de deux heures en train express, Southampton est incontestablement la capitale économique de la côte sud de l'Angleterre.

Avec une population de plus de 210 000 habitants et située au coeur d'un bassin de population de plus de 4 millions d'habitants, Southampton et sa région génèrent une richesse économique reposant sur une **économie fortement diversifiée**.

La ville abrite de nombreux employeurs du secteur public tels que la ville, l'université ou même l'hôpital mais aussi d'importantes entreprises privées dans le secteur industriel (tels que Ford ou British American Tobacco) ou dans le secteur des services (tels que Skandia Assurances ou P&O Travel).

A ces entreprises s'ajoute un réseau extrêmement dense de petites et moyennes entreprises dans des secteurs d'activités aussi divers que les équipements pour la marine, les technologies de l'information, les biotechnologies, les fibres optiques ou encore le commerce et la distribution.

Tous ces éléments et bien d'autres contribuent de faire de Southampton la tête de pont idéale pour le développement des entreprises de Normandie souhaitant se développer en Grande-Bretagne.

Pour savoir comment utiliser Southampton comme tête de pont pour votre développement en Grande-Bretagne, veuillez contacter le French Desk of Southampton, Alexandre Hamelin ou Nelly Pautre - Tél. +44(0)23 8020 6157 ou par e-mail : a.hamelin@soton-chamber.co.uk vous pourrez également visiter le site www.soton-chamber.co.uk

CARNET DE ROUTE

ECTI Seniors volontaires français

LA CHINE

Un Ectien d'Evreux, nous confie ses impressions de sa dernière mission d'avril dans la province de Zhejiang au sud de Shanghai : les usines de céramique industrielle qui fabriquent des aimants pour les équipements automobiles sont dans une situation comparable aux usines européennes d'il y a 40 ans.

La **main-d'oeuvre** est particulièrement nombreuse et la recherche de productivité n'est pas une priorité. Les manutentions, ne sont pas mécanisées et le contrôle qualité est réalisé sur le produit fini. Les pratiques de contrôle en continu, du procédé de fabrication, ne sont pas connues.

Le **développement des produits** et la recherche d'amélioration ne sont pas supportés par un laboratoire ou tout au moins une cellule d'assistance technique. C'est d'ailleurs dans ce domaine que les experts d'Ecti interviennent le plus souvent avec leurs compétences.

Le **management** est de type hiérarchique avec de nombreux niveaux. L'établissement d'un organigramme précis avec les fonctions liées n'est pas chose facile.

L'**équipement industriel** est basique, similaire dans les différentes usines qui fabriquent le même produit. Il s'agit, en général, de matériel chinois ; copie conforme de machines occidentales. Le **personnel technique** (ingénieurs, techniciens...) est d'un excellent niveau car seuls les meilleurs peuvent accéder à l'université et poursuivre des études supérieures. La pratique de la langue anglaise, par contre, n'est pas maîtrisée par des cadres.

Nul doute que, la Chine rattrapera son retard, car la volonté de progresser est manifeste.

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



A

ALGERIE

Foire Internationale d'Alger 12 au 21 juin 2002

La participation française à la 35^{ème} édition de la Foire internationale d'Alger a atteint un nouveau record avec plus de 300 exposants.

L'intérêt retrouvé des entreprises françaises pour le marché algérien s'est traduit en 2001 par un accroissement de nos exportations de près de 20%. Aujourd'hui, l'Algérie est notre 1^{er} client au Maghreb.

8 entreprises (dont 3 nouvelles) se sont regroupées sur le stand HNI organisé par la CCIR :

- AWF / Le Havre
- Dosapro Milton Roy / Pont St Pierre
- Grem / St Pierre les Elbeuf
- LBSM / St Aubin sur Gaillon
- Nollet / Le Havre
- Pompes ITT Goulds / Nanterre
- Procom Industrie - Sotra Seperef / Normanville
- Ressorts Masselin / Petit Quevilly

Plus de 350 000 visiteurs dont un nombre croissant de professionnels : les ventes directes qui avaient lieu sur les stands nationaux algériens ayant été supprimées, la fréquentation du grand public a été moindre.

Une **mission de suivi** est envisagée d'ici la fin de l'année, organisée avec le concours de la

CFCIA (Chambre Française de Commerce & d'Industrie en Algérie).

Cette **mission** sera précédée d'une **réunion d'information** sur le marché algérien animée par le Chef de la Mission Economique à Alger.

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

S

SENEGAL

Mission de prospection de chefs d'entreprises

Dans le cadre du réseau HNI, en collaboration avec NORMANEX pour la Basse-Normandie, l'I.P.A.D. organise une mission de prospection d'entreprises normandes à Dakar du **20 au 25 octobre 2002**.

Pendant une semaine, des rendez-vous d'affaires et des visites d'entreprises seront organisés afin de permettre aux responsables des entreprises normandes de rencontrer les opérateurs économiques sénégalais.

Les entreprises de Haute-Normandie, éligibles à l'Aide Régionale au Développement International des Entreprises (A.R.D.I.E.) pourront soumettre une demande afin de solliciter un soutien financier du Conseil

Régional de Haute-Normandie pouvant prendre en charge jusqu'à 50% du coût de la mission TTC.

Afin de préparer ce déplacement, une **journée d'information SENEGAL** s'est déroulée à la CCI de Rouen le **mardi 18 juin**. Elle était animée par Monsieur Alain Frossard, chef de la Mission Economique près l'Ambassade de France à Dakar.

Contact et inscription auprès de l'I.P.A.D. - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 87

C

CHINE

Objectif Normandie-Chine 2002

HNI Le Havre, en partenariat avec les CCI de Basse-Normandie, la CCI Française en Chine et son antenne à Dalian, organise du **13 au 25 octobre prochain, une mission de prospection** sous la forme de rendez-vous individuels sur Canton, Shanghai, Pékin et Dalian. Cette opération a pour principal objectif de mettre en relation les entreprises régionales à la recherche de partenariats avec leurs homologues chinois (distribution, représentation, sous-traitance...).

Parallèlement, cette opération offrira aux entreprises normandes l'occasion de visiter la plus grande foire au monde : la Foire de Canton. Un rendez-vous incontournable pour les acheteurs internationaux, avec plus de huit mille stands et plus d'un millier de produits présentés : une exposition multi-sectorielle exclusivement destinée aux produits d'exportation chinois.

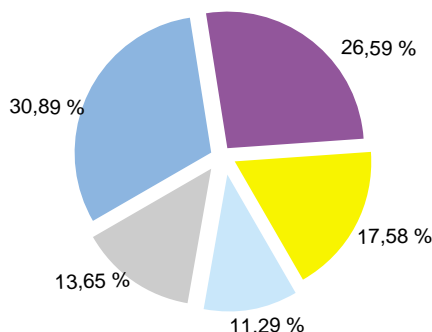
Contact : Laurence Mahot
HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95
lmahot@havre.cci.fr

CARNET DE ROUTE

Echanges Mexique / Haute-Normandie

Exportations 2001 vers le Mexique

- Produits de l'industrie automobile
- Equipements mécaniques
- Produits pharmaceutiques et de parfumerie
- Composants électriques et électroniques
- Autres

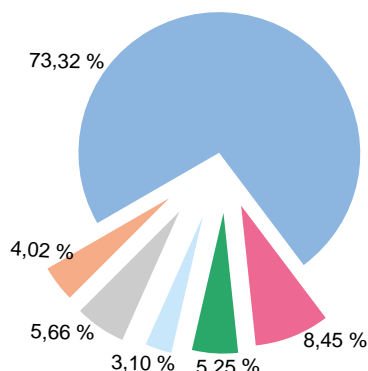


- Produits de l'industrie automobile	50 169
- Equipements mécaniques	43 188
- Produits pharmaceutiques et de parfumerie	28 556
- Composants électriques et électroniques	18 330
- Autres	22 176

Total 162 419

Importations 2001 du Mexique

- Produits de l'industrie automobile
- Produits chimiques, caoutchouc
- Produits agricoles, sylvicoles
- Produits d'industries agricoles et alimentaires
- Composants électriques et électroniques
- Autres



- Produits de l'industrie automobile	88 367
- Produits chimiques, caoutchouc	10 181
- Produits agricoles, sylvicoles	6 331
- Produits d'industries agricoles et alimentaires	4 852
- Composants électriques et électroniques	3 725
- Autres	7 062

Total 120 518

Chiffres fournis par les Douanes de Rouen

Bilan Mission Mexique

Le Mexique renoue depuis le mois d'avril avec la croissance qui avait marqué son économie entre 1996 et 2000. 10^{ème} puissance commerciale au monde, 1^{er} exportateur et importateur d'Amérique latine, ce pays connaît une évolution spectaculaire de son commerce extérieur depuis 15 ans.

Malgré le lien encore très fort avec les USA, l'Europe devient un partenaire privilégié depuis l'accord de libre échange signé en juillet 2000 (suppression progressive des droits de douane d'ici à 2007). Les besoins en investissements sont énormes dans les secteurs de l'énergie, de la construction, des transports, ... et représentent une priorité pour le nouveau gouvernement Fox.

Les télécoms, l'automobile, l'environnement, les composants électriques/électroniques, les produits chimiques, métalliques ou encore pharmaceutiques représentent également d'importants débouchés pour les entreprises françaises.

Cinq entreprises haut-normandes se sont rendues du **25 au 31 mai 2002** au Mexique dans le cadre d'une **mission de prospection commerciale** organisée par HNI Le Havre en collaboration avec la Chambre Franco-Mexicaine de Commerce et d'Industrie, et le soutien financier du Conseil Régional pour quatre d'entre elles.

Ces entreprises spécialisées dans les biens et les services à l'industrie (emballages pour palettisation, auscultation des chaussées, assistance technique/maîtrise des risques et de la qualité, maintenance) et le transport international ont rencontré des partenaires potentiels dans le cadre de rendez-vous d'affaires individuels.

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

Pologne

La mission prévue en Pologne et organisée avec la Mission Economique à Varsovie se déroulera du **14 au 18 octobre 2002**. 5 entreprises sont déjà inscrites à cette opération. Quelques dossiers supplémentaires sont encore possibles.

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

Tunisie

Les 3^{èmes} journées partenariales Tuniso-Françaises qui se tiendront les **24, 25 et 26 octobre** prochains à Tunis (organisées par la Chambre Tuniso-Française).

Contact : Férid Ben Raïs - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 72

LES BREVES

Accueil de délégations Hongroise et Coréenne invitées de la Mairie de Rouen

□ Une **délégation hongroise** de la Ville de Szekesfehervar (50 km au sud de Budapest), était en visite dans la région du 1^{er} au 6 juillet dernier.

Cette délégation composée de 6 personnes :

- Ville de Szekesfehervar :
 - M. Attila Lorinczy, Maire adjoint
 - Dr. Andras Szeller, Maire adjoint
 - M. Robert Beller, Responsable des Affaires Internationales,
- Docteur Laszlo Szabo, Médecin Hopital,
- M. Andras Szasz, Spécialiste des Affaires Economiques -CCI,
- Monika Miskolczy, Interprète,

a été reçue à la CCIR le **vendredi 5 juillet**.

Une présentation économique de la Région a été assurée par le Département Economique et Aménagement et un cocktail a été offert.

□ Une **délégation coréenne** de la Ville de Jeju (Sud de la Corée), était en visite à Rouen du 24 au 27 juin dernier.

Cette délégation, composée de 2 personnes :

- M. Young Toon Kim, Vice-Maire de Jeju,
- M. Chi Seok Kim, Directeur du Bureau du Tourisme de Jeju,

a été reçue à la CCIR le **jeudi 27 juin** par Alain Patrizio, Vice-Président de la CCI Rouen.

Une présentation économique de la Région a été assurée par le Département Economique et Aménagement et un déjeuner a été offert.

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

LES CLUBS

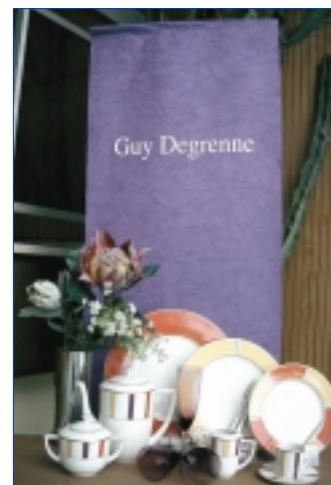
Cercle des Exportateurs et Club affaires

Le Cercle des Exportateurs et le Club Affaires se sont associés pour organiser une «**2^{ème} rencontre Interclubs**» autour de la **visite de l'entreprise GARDY** à Barentin, le **jeudi 16 mai** dernier. Cette visite a été suivie d'une présentation de la stratégie export de l'entreprise et d'un dîner-débat.

Les deux clubs se sont retrouvés dans le cadre de la «**3^{ème} réunion Interclubs des Exportateurs de Normandie**», le **mardi 25 juin 2002** chez «**Guy Degrenne**» à Vire en Basse-Normandie.

La prochaine rencontre portera, selon les souhaits des participants, sur le thème : «**Comment s'y retrouver dans le maquis des aides à l'export ?**».

Contacts : HNI Rouen - Martine Boisnard - Tél : 02 35 14 38 70 & Patrice Buchicchio - Tél : 02 35 14 38 92



Club Echanges Normandie Afrique

Deux réunions du Club Echanges Normandie Afrique se sont déroulées les **23 mai et 4 juillet**. La première s'est tenue au sein de l'**entreprise E.C.P.I. (Entreprise Cléonnaise de Plastiques Industriels)** à Cléon dirigée par **Joël Bachelay**, en présence de 30 participants. Cette réunion avait pour thème principal «la présentation du potentiel économique de l'Ile Maurice». Le **4 juillet**, c'est à la CCI de Rouen que les participants de cette rencontre se sont retrouvés pour faire un bilan des actions menées depuis le début de l'année et évoquer les projets pour le second semestre.

Parmi les sujets abordés :

- bilan du déjeuner débat du 29 mars avec M. Michel Rocard,
- point sur l'organisation de la **mission de prospection de chefs d'entreprises au Sénégal** (cf p.4).
A ce jour, une dizaine d'entreprises sont intéressées par ce déplacement,
- accueil d'une délégation de **chefs d'entreprises de Pointe Noire** (Congo), fin 2002,
- organisation courant décembre 2002, d'une manifestation avec une personnalité africaine,
- projet de rapprochement avec le **Club des Exportateurs du Hainaut**,
- démarrage du nouveau programme de **compagnonnage industriel au Sénégal et en Côte-d'Ivoire**.

4 nouvelles demandes d'adhésion d'entreprises ont été présentées aux membres du Club. Un dîner convivial a ensuite permis aux participants de poursuivre les discussions engagées.

La prochaine réunion a été fixée au **jeudi 26 septembre 2002 à la Société SNEP à Montivilliers..**

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

Club WTC Le Havre - nouvelle vague d'adhésions

Cinq nouveaux membres rejoignent le Club WTC Le Havre : **Auscult** - Techniques radars d'auscultation des chaussées, **Pôle Industriel et Naval de Normandie** - Groupement d'entreprises des secteurs industriel et naval, **SEEE** - Electricité industrielle, instrumentation et automatisme, **S.I.C.** - Société Industrielle de Cloisons et **Soget** - SSII spécialisée maritime et portuaire.

Chaque mois, petits-déjeuners ou déjeuners-débats animent ce Club affilié au réseau mondial des 320 World Trade Centers, réunissant des exportateurs et importateurs de la région.

Programme de la rentrée 2002/03

- 28 octobre : les opportunités d'affaires en Russie et en Hongrie
- 21 novembre : Gestion des risques de change à l'international
- 19 décembre : Gérer les différences culturelles dans la négociation internationale

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

VOCATION EXPORT

FORMATIONS :

HNI Rouen / CARI

- ☐ Les conditions générales de vente et le contrat de vente à l'international : 21 et 22 octobre
- ☐ Spécial commerciaux export : 30 et 31 octobre
- ☐ Internet et l'exportateur : 28 novembre
- ☐ Management Interculturel : courant décembre

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

CEPPIC

- ☐ Parler Anglais : un «must» pour communiquer à l'échelon international
- ☐ Parler Espagnol, Allemand, Italien, Chinois ou Turc... : un «plus» pour se démarquer

Pour acquérir ces compétences ou les améliorer, le CEPPIC-Centre d'Etude des Langues propose tout un éventail de formations parmi lesquelles il en existe forcément une adaptée à vos besoins, qu'il s'agisse de formation en groupe, en individuel ou à distance.

- stages collectifs extensifs de 50h (3h/semaine).
- stages collectifs semi-intensifs de 60h (4h/jour sur 3 semaines).
- cours particuliers (intensifs, semi-intensifs ou extensifs), à la carte.
- cours à distance par téléphone ou via internet.

Un test de niveau linguistique suivi d'un entretien de définition d'objectifs (gratuit sur rendez-vous) permet de proposer la solution qui convient le mieux : en «prêt à porter» ou «sur mesure» !

Renseignements au CEPPIC-Centre d'Etude des Langues
9, rue Andreï Sakharov - 76130 Mont-Saint-Aignan - Tél : 02 35 59 44 00

IDIT

Après une longue gestation, la **libéralisation des services portuaires** est enfin en marche. En effet, une **proposition de directive** vise à mettre en place un cadre juridique commun pour garantir le libre accès au marché à ces services (lavage, remorquage, pilotage, manutention...)

L'IDIT propose à tous les professionnels concernés par cette problématique essentielle (manutentionnaires, transitaires, chargeurs, avocats, autorité portuaire...) de se réunir lors d'une **journée d'étude à Rouen le 29 novembre 2002**, dans les locaux de l'Union Portuaire Rouennaise.

D'ores et déjà, les organismes et personnalités suivantes interviendront lors de ce colloque :

- Commission Européenne — DG TREN
- Alain Gilles, Directeur des Transports Maritimes, France
- Pierre Bonassies, Université d'Aix-Marseille
- Jean-Marcel Piétri, Directeur du Port de Dieppe
- Port d'Anvers
- Pierre Hannon, Président de l'UNIM
- Alain Le Bars, Président de la FACAM
- Philippe Corruble, Avocat à Paris
- Jacques Bonnaud, Avocat à Marseille

Contact : IDIT - Tél : +33(0)2 35 71 33 50 - IDIT@wanadoo.fr

Ouverture du Pôle Normand pour développer les échanges électroniques...

Destiné aux secteurs de l'entreprise industrielle, de la distribution et de l'artisanat, le **Pôle Normand des Echanges Electroniques** a ouvert ses portes sur un espace de 200 m² situé au nord de Rouen, à Mont-Saint-Aignan sur le Parc Technologique de la Vatine. Plate-forme de démonstrations, le Pôle Normand a pour vocation de sensibiliser les entreprises aux enjeux et impacts organisationnels de l'e-business et de l'internet.

Sur place, des usages et pratiques d'entreprises liés aux dernières technologies de l'information peuvent être visualisés. Avec des démonstrations mises en scène (sites web, logiciels ou progiciels), l'aspect pédagogique a prévalu dans la conception de ce nouveau service dont la mission est de présenter des expertises.

Intégré au réseau national Echangeur géré par la structure parisienne GEIE (Groupement Européen d'Intérêt Economique, centre de formation et de réflexion sur les nouvelles technologies du commerce, un réseau national de 9 Echangeurs), le Pôle Normand dispose de plus d'une centaine de démonstrations dans le cadre d'approches métiers ou filières.

Outre quatre modules standards, une centaine de démonstrations à la carte est proposée aux entreprises haut-normandes, répartie autour de six thèmes consacrés à l'e-business : web analyse, web commerce, convergence, data net, commerce Lab, la relation inter-industrielle (ingénierie et sous-traitance industrielles).

Créé par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie pour le compte des Chambres de Commerce et d'Industrie, le Pôle Normand des Echanges Electroniques (qui n'a aucune vocation de vente) reçoit le soutien de l'Etat, de la Région Haute-Normandie, des deux unions professionnelles des technologies de l'information (UP ENTICE - UP NTIC) ainsi que celui de quatre partenaires privés : le CIN, CPInet, France Télécom et Inter@ction multimédia.

Contact : Béatrice Decroux - EIC
Tél : 02 35 12 44 53

INTERN@TION@L SUR L@TOILE

Votre CRDI vous informe

Une sélection de sites sur le Mexique

-  **Carte + données de base (en anglais)** — www.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/mx.html
Infos pratiques, coût de la vie... — www.lonelyplanet.fr/destinations/north_america/mexico/index.htm
-  **Indicateurs économiques** — www.countrydata.com/data/
Prévisions économiques à court terme — www.inegi.gov.mx/estadistica/ingles/economia/fieconomia.html
Appréciation du risque pays — www.cofacerating.com/fr/index.html
-  **Echanges commerciaux France/Mexique** — www.commerce-exterieur.gouv.fr/CdTabEchangesPays.htm
-  **Portail entreprises mexicaines** — www.corporateinformation.com/mxcorp.html
Moteurs de recherche (en anglais) — www.iguana.com.mx/indexs.html
— www.mexicoweb.com.mx/english/
— www.mexicochannel.net/
-  **Chambre Franco Mexicaine de Commerce et d'Industrie** — www.cfmci.com/
Mission Economique — www.dree.org/mexique/
WTC Mexico — www.wtcmexico.com/
Maison de la France — www.francia.org.mx



Vos Centres Régionaux de Documentation Internationale
M.-Cl. 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

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>

GEMCO

Après deux semaines en Gambie, **GEMCO** assisté de Philippe Degrémont, consultant à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen a signé avec le gouvernement gambien et le département Water Ressources du pays, **un protocole d'accord** pour le traitement de l'eau en zone rurale.

Un accord de principe a d'ores et déjà été passé avec **Opalium**, une filiale de **Vivendi Water** pour la mise en place de tous les équipements de traitement d'eau.

Un dossier de financement est en cours. **GEMCO** a signé également en Gambie avec une société d'import export un accord de partenariat pour le développement de la pêche à la crevette : **Gandiol Fisherie** a confié à la société le soin de lui fournir 3 crevettiers tout équipés ainsi que la construction d'une usine à glace.

D'autres projets sont en cours au **Sénégal**, en **Mauritanie** et au **Burkina Faso**.

Contact : Patrice Buchicchio - HNI Rouen

Tél : 02 35 14 38 92