

HAUTE-NORMANDIE

INTERNATIONAL

La Lettre des Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie - Novembre 2002 - n°20

ÉDITORIAL



15 + 10

Une Europe à 25. Cette vision sera donc réalité dès 2004, autant dire demain sur l'échelle

du temps de l'action économique. La Commission de Bruxelles, vient en effet, le 9 octobre dernier, d'adopter un rapport formalisant l'élargissement de l'Union Européenne à dix nouveaux Etats membres⁽¹⁾.

Cette échéance est bien évidemment un défi que la construction européenne se lance à elle-même. Il s'agit sans doute là d'une réponse politique attendue aux nombreuses questions issues d'une nouvelle configuration géographique du continent, débarrassé depuis une décennie de ses anciens clivages antagonistes et fratricides. C'est également un enjeu pour le devenir institutionnel et financier de l'organisation communautaire, aux fins d'imaginer le fonctionnement le plus harmonieux possible de ses instances et de ses procédures de prises de décision.

Mais surtout, pour ce qui nous concerne, c'est une dimension déterminante de l'environnement économique, que les entreprises haut-normandes vont devoir, une fois de plus et au-delà des jugements de valeurs, intégrer dans la pratique de leurs marchés respectifs. En effet, les interrogations comme les perspectives ne manquent pas : —Quels impacts réels faut-il en attendre pour nos filières d'excellences régionales ? —Quels risques de concurrences supplémentaires sont à craindre ? —Quelles opportunités de marchés sont à privilégier ? —Des financements spécifiques d'accompagnement existent-ils ? ...

Nous aurons donc l'occasion d'y revenir régulièrement. Mais n'hésitez pas, dès maintenant, à nous faire connaître vos attentes sur ce sujet.

Edouard Labelle

Président de la CRCI de Haute-Normandie

⁽¹⁾ Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République Tchèque, Slovaquie et Slovénie.

MANOIR INDUSTRIES : 40 ans d'expérience en Europe de l'Est

Fondé au début du siècle et spécialisé dans la métallurgie — dans les activités de forge et de fonderie — le groupe Manoir Industries exerce une position de leadership, en particulier dans les domaines du nucléaire, de l'aéronautique et de la pétrochimie. Aujourd'hui, l'entreprise française emploie 3 500 personnes et s'appuie sur un réseau d'agents qui couvre l'ensemble de la planète, y compris les pays de l'Est. Explications avec Florent Baudu, chef de marché pour la pétrochimie sur le site de Pîtres (Eure), en charge de l'Europe Centrale, l'Amérique du Sud et l'Europe de l'Est.

■ Que représente votre site à l'échelle de Manoir Industries ?

Florent Baudu - «A l'heure actuelle, le groupe compte huit implantations sur le territoire et son chiffre d'affaires avoisinait les 2 milliards de francs en 2001. Quant à l'usine haut-normande, dirigée par Marc Girardin, elle compte un effectif permanent de 450 salariés, avec à la clef un CA d'environ 300 MF. L'activité "pétrochimie", qui représente les 3/4 du CA, réalise 80% de ses ventes à l'export.

■ En la matière, quelles sont vos prestations ?

F.B. - Nous intervenons sur des projets à plus ou moins long terme, généralement rattachés à la fourniture de biens d'équipements industriels, depuis la fourniture de pièces de rechanges en alliages réfractaires jusqu'à la livraison d'ensembles finis, destinés aux unités pétrochimiques.

■ Qui sont vos clients à l'international ?

F.B. - Tout dépend de la nature et de l'importance des investissements, qui restent

fortement dépendants de la conjoncture économique et du contexte politique. Il s'agit, soit de sociétés intermédiaires (ingéniering ou "contractor") qui vendent des unités "clés en main" à nos clients finaux, soit les clients finaux eux-mêmes, qui s'adressent à Manoir Industries pour des travaux de maintenance et de renouvellement.

■ Votre groupe s'est intéressé très tôt aux pays de l'Est. Comment l'expliquez-vous ?

F.B. - A partir de 1960, dès ses débuts sur le créneau de la pétrochimie, Manoir Industries a souhaité se développer hors de France et dans le cadre de gros contrats, notamment en Russie, Yougoslavie et Roumanie, les pays de l'ex-URSS ont fait partie de ses premières implantations. Plus récemment, nous avons orienté notre activité vers une approche plus directe de nos clients et nous couvrons la Bulgarie, la Pologne, l'Ukraine, la Roumanie, l'ex-Yougoslavie, etc...

■ Sur le terrain, comment fonctionnez-vous ?

F.B. - Pendant vingt ans, nous avons traité, comme il était d'usage, via des centrales d'achat, mais désormais, nous privilégions le contact direct avec des structures locales et recherchons en permanence l'évolution du réseau. C'est un excellent moyen de "professionnaliser" nos relations avec la clientèle, notamment grâce à la maîtrise des us et coutumes en vigueur, sous-entendu des négociations facilitées et sécurisées.

■ En conclusion, votre avis sur l'élargissement de la zone Euro ?

F.B. - Sur un plan technique, il est déjà à l'honneur dans l'entreprise car la plupart de nos clients directement concernés sont prêts à appliquer les normes européennes».

Propos recueillis par Isabelle Pauthier

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

L'Ambassadeur de Grande-Bretagne à Rouen

L'ambassadeur de Grande-Bretagne en France, Sir John Holmes, était à Rouen le 15 octobre dernier, où il a pu rencontrer notamment Alain Le Vern, Président de la région Haute-Normandie, le Préfet Bruno Fontenaist, et le Maire Pierre Albertini.

Il a visité la société **SMC Electronique Europe**, basée à Val-de-Reuil créée par les frères Korangi. Filiale de SMC Electronics Ltd, elle est spécialisée dans la réparation et la maintenance de produits réseaux informatique, et s'est implantée en Haute-Normandie sur le Pharma-Parc. Cette PME illustre parfaitement la politique commerciale britannique.

Sir John Holmes a participé ensuite au **déjeuner-débat** organisé par la **Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Britannique**, qui a eu lieu à la CCI de Rouen. L'ambassadeur y a rappelé quelques chiffres : la Grande-Bretagne absorbe 12,5% des exportations de la Haute-Normandie (son premier marché). Elle est aussi son premier fournisseur, et 16% de ses importations en sont originaires. Il s'échange entre 2,5 et 3 milliards d'euros de biens dans les deux sens par an. Le stock d'investissement direct français en Grande-Bretagne tourne autour de 80 milliards d'euros à la fin de l'année 2000. L'investissement britannique en France tourne autour de 65 milliards d'euros.



Étaient présents : les représentants de la **Chambre de Commerce Franco-Britannique** et de l'agence **Invest-uk**, dont la mission est de faciliter les démarches des entreprises étrangères qui envisagent de s'implanter au Royaume-Uni.

L'ambassadeur était accompagné de son conseiller à l'expansion commerciale et aux investissements, John Duncan, et de son équipe d'attachés spécialisés. Ces derniers sont allés à la rencontre des industriels de la région. Leur objectif : faciliter les rapprochements entre sociétés britanniques et françaises dans tous les secteurs de l'économie.

Cette campagne de promotion en direction des entreprises françaises de la région Haute-Normandie a été réalisée en collaboration avec le **réseau Haute-Normandie International**.

Contacts : Véronique Crézé - FBCCI - Tél : 02 35 14 38 78 - veronique.creze@rouen.cci.fr

Un nouveau directeur régional des Douanes



Nommé le 1^{er} juillet au Havre, Monsieur **Jean-Yves Mahé** vient de Roissy-Charles de Gaulle où il a passé quatre ans en qualité de directeur régional.

Pour ce breton, le milieu maritime n'est pas inconnu.

En effet, au fil des affectations, il a eu l'occasion de passer cinq ans à Martigues. A ce titre, il a dirigé les services douaniers des bassins ouest du port autonome de Marseille.

Son arrivée coïncide avec l'ouverture d'un dossier particulièrement important pour la place portuaire : la sécurisation du fret à destination des USA. Son service est appelé à y jouer un rôle capital.

Son expérience aéroportuaire le rend sensible à toutes les questions relatives à la sûreté. La mission économique de la douane est par ailleurs une préoccupation à laquelle il attache la plus grande attention. Il entend dans ce domaine poursuivre les efforts déjà entrepris.

Contact : Direction Régionale des Douanes du Havre - Tél : 02 35 19 51 06

Salons internationaux en France : aides ARDIE

Afin de promouvoir les T.P.E. et P.M.E. à l'exportation, le Conseil Régional de Haute-Normandie met à la disposition de ces entreprises des **aides financières ARDIE** pour participer à des salons internationaux en France.

Cette politique d'incitation — menée depuis plusieurs années — porte ses fruits et la société **CUIRS DELL'ARTE** (27 - Verneuil sur Avre) qui a participé au salon **Maison & Objet** en septembre 2002 à Villepinte est là pour en témoigner.

Ces aides s'élèvent à 1 830 euros TTC et sont réservées aux primo-exportateurs ou entreprises débutantes à l'exportation.



M. Marchaland de CUIRS DELL'ARTE : «L'aide ARDIE est un réel encouragement pour notre petite entreprise à se promouvoir sur les salons internationaux et donc à l'exportation».

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

POUR TOUT VOUS DIRE

Journées Pays

AUSTRALIE : un monde des affaires proche de l'EUROPE

Une journée sous forme d'**entretiens individuels** avec le directeur de la CCI française en Australie aura lieu le **11 décembre 2002 à Rouen** afin d'étudier avec les entreprises de la Région leurs possibilités de débouchés sur ce marché ou le développement de courants d'affaires déjà existants.

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78 - veronique.creze@rouen.cci.fr

USA

Trois sociétés haut-normandes ont rencontré le **1^{er} octobre** dernier **M. Steve Lanier**, dirigeant de **AWS Corp. (American World Services Corp.)**, société de conseil en développement international basée à Washington D.C., qui offre un appui personnalisé aux entreprises françaises dans leur prospection sur le marché nord-américain : étude du marché, recherche de partenaires aux Etats-Unis (clients, agents, importateurs,...), stratégie d'approche, appui marketing et promotionnel.

Une **journée USA** est à nouveau programmée en **février 2003** à la CCI du Havre en présence de cet expert américain.

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

Philippines - Thaïlande

Les Conseillers économiques et commerciaux, **Jean-Philippe Quercy** et **Jacques Torregrossa**, chefs des Missions Economiques françaises aux Philippines et en Thaïlande ont animé des «Journée pays» dans les locaux d'HNI le **jeudi 10 octobre 2002**.

Chacun d'entre eux s'entretint, pendant quelque 45 minutes, avec sept entreprises haut-normandes intéressées par ces marchés lointains mais dynamiques.

Dans les prochains mois, une **mission de prospection** sera organisée avec les PME convaincues que des débouchés existent dans ces pays pour leurs produits et leurs services.

*Contact : Jacques Cassier - DRCE
Tél : 02 35 52 41 00 - rouen@dree.org*

Bahreïn

Dans le cadre des «Journée Pays» organisées par le réseau HNI en partenariat avec la Direction Régionale du Commerce Extérieur de Haute-Normandie, HNI Rouen accueillait Mme **Malika Guessous** de la Mission Economique de Bahreïn le **vendredi 25 octobre 2002** à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen.

Elle a rencontré les entreprises de Haute-Normandie désireuses de s'informer de leurs possibilités de débouchés sur le marché de Bahreïn. Aujourd'hui 14 entreprises ont participé à cette opération.

*Contact : Patrice Buchicchio - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 92 - patrice.buchicchio@rouen.cci.fr*

Pays de l'Est

La Russie, la Hongrie et la République Tchèque étaient à l'honneur le **28 octobre** dernier à la CCI du Havre lors de **rencontres d'affaires** réunissant des entreprises haut-normandes et des experts internationaux représentant la CCI de Paris et son bureau de représentation à Moscou, ainsi que les Chambres de Commerce et d'Industrie Française en Hongrie et en République Tchèque.

Onze sociétés haut-normandes ont ainsi pu évaluer leur potentiel sur ces marchés émergents et, pour certaines, démarrer une action de prospection. Un **déjeuner-débat** était organisé par le Club WTC Le Havre sur l'approche commerciale de ces trois marchés.

L'activité et les marchés des entreprises présentes illustraient les secteurs actuellement porteurs dans les pays de l'Est : infrastructures de transport, chimie et pétrochimie, biens de consommation (alimentaire, confection haut de gamme, ameublement, cosmétiques), électronique, industrie pharmaceutique, informatique,...

Au-delà de leur forte tradition industrielle et de leur capacité de sous-traitance, les marchés russe, hongrois et tchèque se rejoignent par leurs besoins importants en investissement (construction, biens d'équipement, ...) et l'évolution de leur consommation interne.

Depuis le 9 octobre, la Hongrie et la République Tchèque font partie des dix heureux élus à l'adhésion à l'Union Européenne dès 2004.

Cette journée, riche en contacts, devrait 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 - lmahot@havre.cci.fr*

Espagne

HNI Rouen a reçu M. **Bertrand Barthelemy**, directeur de la Chambre Franco-Espagnole de Commerce et d'Industrie, le **17 octobre dernier**. Celui-ci a rencontré en entretien individuel, 11 entreprises de la région intéressées par ce marché qui a connu une forte croissance au cours de ces dernières années.

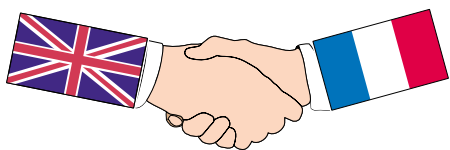
Ces entretiens seront suivis courant novembre de propositions d'**actions adaptées aux attentes exprimées** par les entreprises (listes validées d'importateurs ou de distributeurs, missions individuelles de prospection, pré-études de marchés).

Offrant des potentialités de débouchés non négligeables, l'Espagne reste un marché difficile à approcher compte tenu de multiples identités régionales se traduisant par des différences culturelles très prononcées. Celles-ci nécessitent parfois de dupliquer les modèles d'implantations retenus, voire de les adapter en fonction des «Autonomies» (Régions) dans lesquelles on souhaite être présents.

*Contact : Férid Ben Raïs - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 77 - ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr*

CARNET DE ROUTE

The French Desk



Créer une entreprise en Grande-Bretagne

PRÉPARATION

Avant toute chose, le chef d'entreprise devra s'interroger sur sa véritable motivation pour créer une entreprise en G-B. Les points qu'il devra avoir clarifiés comprennent : la pertinence stratégique ou industrielle de son projet, sa capacité financière à le mettre en oeuvre et sa connaissance du milieu des affaires.

CHOIX DU STATUT

Parmi les types de statuts disponibles pour créer une entreprise, les statuts de «sole trader» (proche du statut d'entreprise individuelle) et «limited company» (proche du statut de SARL) sont les mieux adaptés. Dans le cas du «sole trader», il n'y a aucune distinction entre l'entrepreneur en tant que personne et le chef d'entreprise. Le risque est donc maximal. Dans le cas d'une «limited company», qui est une société par actions, il y a une distinction. Pour les dettes de l'entreprise, la responsabilité d'un actionnaire est limitée à son apport. Le risque est donc moindre. Toutefois, des garanties sont toujours demandées à l'entrepreneur dans le cas d'une nouvelle entreprise.

COMMENT DÉMARRER

Il est très facile de créer une entreprise. Dans le cas d'un statut de «sole trader», le démarrage de l'activité peut être immédiat. Il suffira alors d'aviser le département des impôts. Dans le cas de la «limited company», il suffira de quelques jours, l'immatriculation se faisant auprès de Companies House, le registre national du commerce.

SE FAIRE CONSEILLER

Il est primordial de se faire conseiller avant toute création, que ce soit sur le plan fiscal, légal, social ou du plan de développement de l'entreprise. Il est ainsi très important de recueillir l'avis d'un avocat et d'un expert comptable.

PREMIER CONTACT

Pour trouver le bon interlocuteur pour votre projet d'entreprise, contacter le French Desk de la CCI de Southampton & Fareham, Alexandre Hamelin ou Nelly Pautre - Tél. +44(0)23 8020 6157 ou +44(0)23 8020 6162 par e-mail : n.pautre@soton-chamber.co.uk ou visiter www.soton-chamber.co.uk

P

POLOGNE

Mission collective du 13 au 16 octobre

1^{ère} opération sur le terrain depuis l'action de sensibilisation que nous avons menée tout au long de l'année 2002, la mission que nous venons d'organiser sur la Pologne a mobilisé 4 entreprises régionales de différents secteurs (textile et biens d'équipement).

La Mission Economique à Varsovie a fait bénéficier les participants de sa connaissance du marché et des opérateurs. La prochaine entrée —en 2004— de la Pologne dans la Communauté Européenne entraîne un **regain d'intérêt** pour ce marché où la France dispose déjà de positions commerciales intéressantes, notamment par le biais d'investissements très importants réalisés dans de nombreux secteurs :

- Télécommunications,
- Grande distribution,
- Industrie lourde (chimie).

Ce mouvement, initié par les grandes entreprises, devrait **profiter aux PME** qui ont tout intérêt à prospecter un marché de 38 millions d'habitants, soit près de 50% de la totalité des nouveaux pays adhérents en 2004.

En 2003, nous prévoyons de nouvelles actions vers ce pays, le rapprochement qui devrait se faire entre la Haute-Normandie et la Poméranie (Nord de la Pologne) comportant un volet économique.

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

S

SENEGAL

Mission du 20 au 25 octobre

L'IPAD vient d'organiser dans le cadre du club Echanges Normandie Afrique une **mission de prospection** au Sénégal pour le compte des réseaux HNI et NORMANEX. Par ailleurs, le Conseil Régional de Haute-Normandie a soutenu cette initiative pour les entreprises de Hte-Ndie dans le cadre de l'ARDIE.

Les responsables des 21 entreprises qui ont participé à ce déplacement ont rencontré,

tout au long de la semaine passée à Dakar, des opérateurs économiques sénégalais avec lesquels ils ont envisagé des **relations d'affaires ou de partenariat**. En effet, avec l'aide de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar, des rendez-vous ciblés avaient été organisés sur un plateau d'affaires. La délégation s'était également présentée à l'occasion d'une manifestation à laquelle 200 représentants de sociétés sénégalaises participaient et d'une journée «Portes Ouvertes».

Les représentants des entreprises françaises ont été largement satisfaits des contacts qu'ils ont ainsi établis. Beaucoup de demandes ont été exprimées et il revient maintenant aux opérateurs normands de transmettre leurs offres commerciales. Pour certaines entreprises, des **commandes fermes** ont même été passées. Dans certains cas, des discussions ont été engagées pour établir des relations plus étroites dans le cadre de **partenariats techniques**.

Contact : Thierry Peleau - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 86

R

ROUMANIE

Mission du 16 au 22 novembre

Suite à la visite de M. O Remond, chef de la Mission Economique (ambassade de France) à Bucarest 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, une **mission d'industriels** pilotée par HNI Eure se rendra à Bucarest deuxième quinzaine de novembre.

Des déplacements à Ploesti, Pitesti, Craiova et Constanta sont au programme. La Roumanie reste plus que jamais dans le champ de vision des investisseurs internationaux.

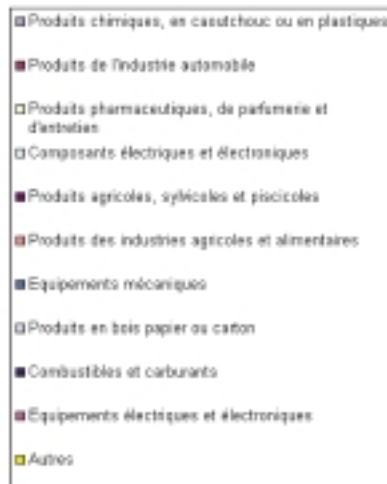
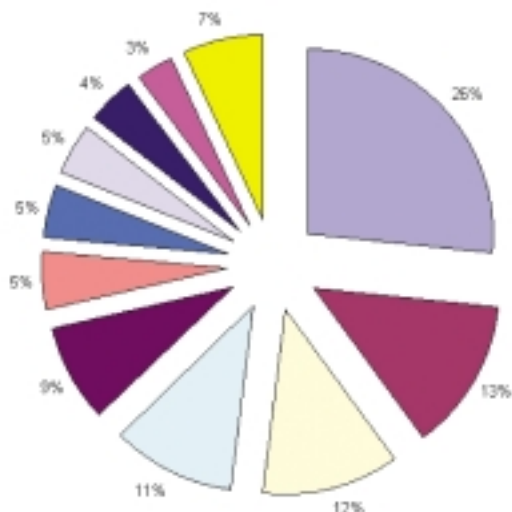
Au-delà des péripéties des accords avec le FMI ou la Banque Mondiale, les investisseurs raisonnent essentiellement sur la base des profits présents et futurs et les banquiers regardent avec attention un pays qui leur apporte encore aujourd'hui des **résultats tout à fait satisfaisants**.

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

CARNET DE ROUTE

Echanges Italie / Haute-Normandie

Exportations 2001 vers l'Italie

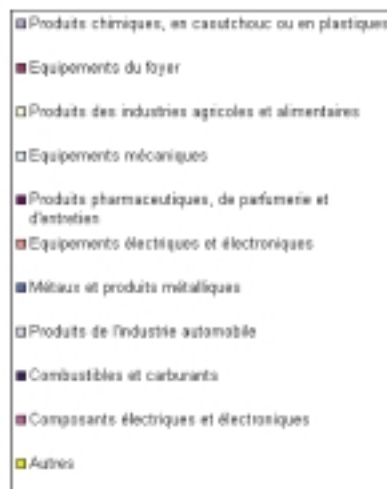
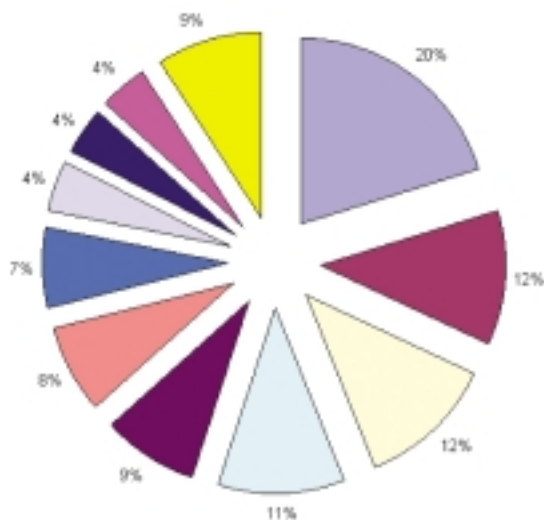


- Produits chimiques, en caoutchouc ou en plastique
- Produits de l'industrie automobile
- Produits pharmaceutiques, de parfumerie et d'entretien
- Composants électriques et électroniques
- Autres

358 095 000
178 224 000
159 954 000
144 229 000
498 376 000

Total 1 338 878 000

Importations 2001 de l'Italie



- Produits chimiques, en caoutchouc ou en plastique
- Equipements du foyer
- Produits des industries agricoles et alimentaires
- Equipements mécaniques
- Autres

209 221 000
122 404 000
120 973 000
115 973 000
466 257 000

Total 1 034 346 000

Chiffres fournis par les Douanes de Rouen

En collaboration avec la Mission Economique de Milan, HNI Rouen propose du **17 au 20 novembre** une **mission commerciale en Italie** —6 entreprises participent—

Contacts : Martine Boisnard - Patrice Buchicchio - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70/92 - hni@rouen.cci.fr

E C T I Seniors volontaires français

MISSION AU PEROU

Un Ectien du département de l'Eure revient d'une **mission** de 23 jours à **Lima**, capitale du Pérou. L'entreprise «Teknoquinica» désire améliorer ses produits chimiques dans la fabrication des colles, des adhésifs et des polymères pour les industrialiser.

L'intervention de notre expert sera effectuée en 3 temps :

- **Formation** sous forme de cours pour standardiser les compétences.
- Mise au point des **pratiques** du laboratoire.
- Définition des **analyses** et des **contrôles** des produits élaborés.

La main-d'oeuvre, de ce pays catholique, est peu coûteuse, la moitié de la population est pauvre. Elle montre une volonté de s'adapter aux méthodes industrielles. Seule une personne sur huit, en âge de travailler, occupe un emploi stable.

Les retombées de la mission pour l'économie française se situent sur leurs besoins en matériel d'extrusion et d'équipement servant à moderniser leurs laboratoires. Une remise de documents sur le matériel français disponible leur sera fournie.

La mission se poursuivra en février 2003 pour une durée de 3 semaines. Elle sera particulièrement spécialisée dans les polymères super absorbants et les floculants. L'objectif de modernité fixé, pour l'industrialisation de ces produits, demandera du temps.

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

LES BREVES

Accueil de délégations

• Chinoise du ZHEJIANG du 15 au 29 septembre 2002

Dans le cadre des accords de partenariat entre la Haute-Normandie et la Province chinoise du Zhejiang, nous avons accueilli en septembre dernier une délégation de 12 responsables économiques de la région de Hangzhou.

Cette délégation était particulièrement intéressée par l'organisation et le fonctionnement d'organismes aujourd'hui encore peu représentés en Chine :

- Chambre de commerce et d'industrie
- Fédérations professionnelles.

Des rencontres ont eu lieu notamment avec les responsables régionaux et nationaux de la Fédération des Industries chimiques. Des visites d'entreprises —PAR, Renault Cléon, Ethypharm Industries— ont complété le programme de cette délégation. Du **5 au 19 novembre**, nous recevrons une autre **délégation chinoise** composée d'un groupe de cadres sélectionnés par le **Centre de formation de la ville de Ningbo**.

• de LOUISIANE le 17 octobre 2002

Une délégation de 60 personnes de l'Etat de Louisiane, comprenant des sénateurs, des représentants (députés) ainsi que des hommes d'affaires, a fait une escale d'une journée à Rouen le 17 octobre dans le cadre d'un voyage d'une semaine en France.

Après une réception à l'Hôtel de ville de Rouen, une partie de la délégation a assisté à la CCIR à une présentation de l'économie régionale par U. Silvestri.

M. Frédéric Henry, directeur général de Lubrizol France a fait part de l'expérience positive de son groupe, présent depuis longtemps en Haute-Normandie.

Le Président Hérail, qui a assisté à cette réunion, a souligné tout l'intérêt que la CCIR portait aux relations avec les Etats-Unis et la Louisiane en particulier.

Il est convenu que des contacts seront maintenus avec cet Etat par le biais de la CCI Française à la Nouvelle-Orléans dont le Président Damien Régnard, était organisateur de ce déplacement.

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

LES CLUBS

Club Echanges Normandie Afrique

Les entreprises du Club Echanges Normandie Afrique se sont réunies le **26 septembre** au sein de la **Société Normande d'Emballages Plastiques (S.N.E.P.)** à Montivilliers où elles ont été accueillies par M. Frédéric Peloux, P.D.G., qui a présidé la rencontre. Cette rencontre qui a réuni 23 participants dont 20 représentants d'entreprises a été l'occasion pour les membres du Club de faire le point sur l'activité de l'année 2002 et en particulier :

- L'organisation de la **mission** de prospection de chefs d'entreprises au **Sénégal** du 20 au 25 octobre.
- Le bilan du nouveau **programme de compagnonnage industriel** au Sénégal et en Côte-d'Ivoire pour la période 2002/2004.
- Le projet de rapprochement avec le Club des Exportateurs du Hainaut.
- et tout particulièrement l'**accueil d'une délégation de 14 opérateurs économiques de Pointe Noire, à Rouen du 2 au 5 décembre**.



M. Peloux faisant découvrir son entreprise

La réunion s'est poursuivie par la présentation et la visite de la S.N.E.P. et s'est terminée autour d'un dîner qui a réuni une quinzaine de participants.

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

Le Cercle des Exportateurs de Rouen

avec le concours de Valérie Duca, chef du service «entreprises et emplois» au Conseil Régional de Haute-Normandie, Véronique Tetu, responsable de l'Euro Info Centre de Haute-Normandie, Rémy Lenoble, directeur adjoint à la Direction Régionale du Commerce Extérieur, propose une **conférence-débat** sur le thème «**Comment s'y retrouver dans le maquis des aides à l'export ?**» le **jeudi 7 novembre 2002 à 19 h** à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen.

La discussion se poursuivra au Restaurant «Palais d'Asie» jusqu'à 22 h.

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

Club WTC Le Havre

INTERFLOW (Le Havre), opérateur de conteneurs-citernes pour le transport de produits chimiques et **PETROVAL** (Saint-Romain de Colbosc), gestion de brevets, conception de procédés dans le chargement dense de catalyseurs et amélioration des échanges thermiques, rejoignent le Club WTC Le Havre.

Prochaines rencontres :

- 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

CCI Formation

Le Havre

☐ «Le crédit documentaire» les 20, 27 novembre et 4 décembre 2002

Contact : Sophie Zakian - HNI Le Havre - Tél : 02 32 79 50 90

Rouen

☐ «L'internet et l'Exportateur» le 28 novembre 2002 - 305 euros

☐ «Management Interculturel» le 5 décembre 2002 - 229 euros

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

Quoi de neuf à l'ESC Rouen ?

☐ **27 septembre** : Françoise Castel a reçu Eugenio Caceres de l'Université de Los Andes, Santiago du Chili. Un accord va être signé en octobre et deux ou trois étudiants de l'École pourront aller en programme d'échange dans cette université, de juillet à décembre 2003, pour suivre des cours de MBA. En échange, les étudiants chiliens viendront dans les divers programmes de l'ESC.

☐ **du 23 au 27 septembre** : mission Canada

David Butler a rencontré à cette occasion les responsables internationaux et académiques et nos étudiants en échange à : Western Ontario, Mc Master, York University et University of Ottawa.

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

L'enquête-Marché-Cible (EMC)

Le réseau de la Direction des Relations Economiques Extérieures (DREE) — c'est-à-dire les 166 Missions Economiques françaises auprès de nos ambassades et les 23 Directions Régionales du Commerce Extérieur— développe une nouvelle prestation en faveur des PME à vocation exportatrice : l'**Enquête-Marché-Cible (EMC)**.

Il s'agit de contribuer aux efforts de réflexion des entreprises à la recherche de nouveaux marchés vers lesquels elles pourraient le plus certainement se développer. Sont concernés non seulement, évidemment, les **primo-exportateurs**, mais tout aussi bien les **exportateurs confirmés** qui souhaitent diversifier leurs débouchés extérieurs.

La DRCE est le guichet — entrée du réseau DREE— auquel la PME est invitée à s'adresser. Suite à une réflexion menée en commun, **cinq pays sont sélectionnés comme pouvant offrir des débouchés nouveaux**. A ce stade, la DRCE interroge les Missions Economiques (M.E.) concernées, à l'aide d'un questionnaire spécifique conçu par la PME avec l'aide de la DRCE.

Les réponses et informations fournies par les M.E. sont recueillies, analysées et synthétisées par la DRCE puis communiquées et discutées avec les responsables de l'entreprise. Un plan de «conquête» du ou des nouveaux marchés est élaboré. La DRCE précise alors les appuis que la PME obtiendra des différentes composantes du réseau DREE.

Contact : Rémy Lenoble - DRCE
Tél : 02 35 52 41 00 - remy.lenoble@dree.org

Les cellules conseil aux entreprises des douanes

Afin d'accompagner les entreprises dans la promotion et le développement de leurs échanges commerciaux, les cellules conseil de la direction générale des douanes et droits indirects offrent un service global d'informations sur les procédures et réglementations douanières.

Ce conseil, fruit d'une expertise de l'entreprise, est gratuit et personnalisé.

La méthode d'expertise offre :

- une analyse des besoins sous les angles financiers, logistiques, informatiques et commerciaux.
- une sélection d'informations juridiques et statistiques en fonction de chaque activité.
- des solutions personnalisées proposées par écrit (outil d'aide à la décision).
- un suivi dans la mise en place et l'évolution des solutions retenues.

Cette expertise vise à :

- accroître la compétitivité des entreprises dans leurs échanges internationaux.
- permettre les exportations dans des conditions optimales.
- aider à bâtir une stratégie à l'international.

Ainsi, les entreprises gagnent :

- du temps dans leurs échanges commerciaux, en utilisant les procédures de dédouanement simplifiées.
- de l'argent en allégeant la facture en douane grâce à une meilleure utilisation de la réglementation, et notamment des régimes économiques.
- en sécurité en assurant la régularité des flux logistiques.

Contactez les cellules conseil aux entreprises :

Il existe 40 cellules conseil rattachées aux directeurs régionaux, fonctionnant en réseau et implantées au niveau local pour une plus grande proximité des entreprises et une meilleure connaissance du tissu économique.

A la cellule conseil de Rouen, Mme Nicole Cabaud a succédé, au mois de septembre, à Mme Sylvie Foubert.

Contacts :

• **Cellule Conseil aux Entreprises**
Direction Interrégionale des Douanes de Rouen
13, avenue du Mont Riboudet - BP 4084
76022 Rouen cedex 3
Tél : 02 35 52 36 05 - Fax : 02 35 52 36 80
nicole.cabaud@douane.finances.gouv.fr

• **Cellule Conseil aux Entreprises**
Direction Régionale des Douanes du Havre
21, Boulevard de Strasbourg - BP 27
76083 Le Havre cedex
Tél : 02 35 19 51 12 - Fax : 02 35 52 51 48
cecile.malleret@douane.finances.gouv.fr

N O S R E N D E Z - V O U S

D E S T I N A T I O N L ' E X P O R T

Le 29 octobre 2002 au Centre des Congrès de Caen.

Pour la 5^{ème} année consécutive, NORMANEX, en collaboration avec le réseau H.N.I. propose aux entreprises un **forum** ouvert à tous les secteurs d'activités et destiné à les aider dans les différentes étapes de l'exportation (rechercher de nouveaux débouchés, développer leur marché ou se mettre au point sur les pays où elles sont déjà exportatrices, cibler de nouveaux marchés, élargir leur carnet d'adresses, actualiser leurs informations, gagner du temps dans leurs démarches).

Chaque entreprise qui participe a la possibilité de rencontrer des experts, des entreprises qui travaillent déjà avec ces pays, ainsi que des exposants.

Cette année, l'accent est mis sur l'**Elargissement de l'Union Européenne**. Parallèlement aux rencontres et rendez-vous, 2 conférences sont organisées :

□ «**Les défis et enjeux de l'Elargissement**» avec :

- **Henri Malosse** - directeur de l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie à Bruxelles, membre du Comité Economique et Social des Communautés européennes,
- **René André** - député de la 2^{ème} circonscription de la Manche, membre et vice-président de la Délégation de l'Assemblée Nationale pour l'Union européenne, membre de la Commission des Affaires Etrangères à l'Assemblée Nationale, qui débatera des risques et opportunités vus par un parlementaire français,
- et **Vladimir Fedorovski**, Professeur HEC, ancien conseiller du président Gorbatchev et écrivain, qui traitera de l'Elargissement d'un point de vue **géopolitique**.

□ «**Comment aborder le marché polonais ?**» avec :

- **Omar Saoudi**, directeur de l'EIC de Kalisz,
- et **Marina Gawor-Edery**, représentante de l'antenne Basse-Normandie en Pologne.

Contact : Réseau NORMANEX - Michèle Vauclin - Tél : 02 31 38 31 38



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>

Les Après-midi de l'export

L'Etat, la Région, les Institutions consulaires développent des dispositifs et des aides en faveur des PME exportatrices confirmées ou débutantes.

Afin de mieux les faire connaître, la DRCE, Haute-Normandie International (HNI), la COFACE et la Banque du Développement des PME (BDPME) organisent les *Après-midi de l'export*. Au près des PME.

La réunion commence à 17 h. Pendant la première heure, chacun des «organiseurs» présente une description rapide mais précise des dispositifs et aides dont il assure la gestion. Une deuxième heure est consacrée à des entretiens particuliers : le directeur de la PME rencontre l'organisateur avec lequel il souhaite traiter d'un sujet concernant son entreprise.

Les organisateurs entendent multiplier les *Après-midi de l'export*, et leur imprimer un rythme périodique —c'est-à-dire : revenir à dates régulières afin d'instituer de véritables rendez-vous.

Les *Après-midi de l'export* seront inaugurés le **mercredi 20 novembre 2002 de 17 h à 19 h, à la CCI de Bolbec**.

La seconde manifestation se déroulera le **mercredi 4 décembre 2002 de 17 h à 19 h, à la CCI d'Evreux**.

Contact : Jacques Cassier - DRCE

Tél : 02 35 52 41 00 - jacques.cassier@dree.org