

HAUTE-NORMANDIE

INTERNATIONAL

La Lettre des Chambres de Commerce et d'Industrie de Haute-Normandie - Janvier 2003 - n°21

ÉDITORIAL



Depuis des années, le déclin des crédits documentaires (crédocs) est annoncé par les spécialistes du commerce international dans le contexte de la mondialisation et de la

révolution des technologies de l'information.

Et pourtant, le crédoc demeure un instrument de sécurité des paiements sans égal dans le commerce avec les pays émergents où les risques politiques et commerciaux demeurent élevés. On le voit ressurgir dans des pays où il n'avait plus cours au rythme des crises économiques, qu'il s'agisse du Sud-Est Asiatique ou de l'Amérique Latine. Il demeure particulièrement bien adapté au commerce au comptant ou à court terme, toujours prisé par le négoce et conseillé pour les exportations de biens de consommation ou d'équipement. Le crédoc a donc encore de beaux jours devant lui si l'on veut bien l'adapter aux évolutions de son temps : qualité accrue, simplification de l'offre, nouvelles techniques en vigueur...

C'est ce que le CIN a fait avec NETIMEX, nouvel outil sécurisé, transactionnel, d'information et de gestion des crédits documentaires via internet. Outil idéal pour sécuriser ses échanges avec la Chine, pays dans lequel le Groupe CIC dispose de trois Bureaux de Représentation (Pékin, Shanghai et Hong Kong), à la disposition des entreprises régionales qui souhaitent aborder ce gigantesque marché d'avenir. Le CIN, Banque Régionale, a toujours entretenu des liens d'action étroits avec le Réseau Consulaire, considérant que la mise en synergie des moyens sur le terrain est un gage de réussite et d'efficacité de l'accompagnement des entreprises normandes dans leurs ambitions de développement à l'international. Poursuivons ce travail en commun, en regroupant nos compétences régionales. C'est ce que font les CCI de Haute et Basse-Normandie. C'est ce que fait le CIN en participant à leur action et en offrant tous les ans la présence des Représentants à l'étranger du Groupe CIC à Rouen et à Caen. Enfin, permettez-moi, l'époque y étant propice, de vous exprimer tous mes vœux de réussite professionnelle et personnelle ainsi que d'excellentes affaires à l'international pour 2003.

Gérard Romedenne
Président Directeur Général du CIN

PROTECOP : Un concept universel

Positionnée depuis vingt ans en tant que concepteur, fabricant et «développeur» d'équipements et de matériels, PROTECOP, une PME haut-normande implantée à Bernay — ex-A2CM — est aujourd'hui leader mondial sur son marché, celui du maintien de l'ordre. Un succès qui, récemment, a motivé son changement de nom, «pour des raisons de «marketing international» et qui lui vaut, chaque année, de voir multiplier par deux son CA à l'exportation. Commentaires de Jérôme Le Carpentier, fondateur de PROTECOP et président du conseil d'administration.

■ A l'heure actuelle, comment s'organise PROTECOP ?

Jérôme Le Carpentier - «Il y a deux ans, nous avons choisi de répartir les activités de la société entre la France et la Tunisie. Avec d'un côté, le siège haut-normand qui compte une trentaine de salariés en charge du volet "prototypes et commercial" tandis que la fabrication des produits s'effectue à Tunis, par l'intermédiaire d'une filiale de 150 personnes. Le tout pour un chiffre d'affaires de 50 à 60 MF en 2002, dont 80% à l'international.

■ Quelles sont les spécificités de votre marché ?

J.L.-C. - La problématique du maintien de l'ordre est d'ordre mondial et peut intervenir à tout moment, sous quelque forme que ce soit. C'est donc un marché de professionnels, extrêmement mouvant, concurrentiel et fortement dépendant de l'actualité. C'est pourquoi nous fonctionnons dans l'urgence, avec une marge de manœuvre réduite et des délais de livraison de quelques semaines.

■ Quels types de produits y proposez-vous ?

J.L.-C. - Des équipements exclusifs de protection individuelle, de portage et de sécurité

(gilets pare-balles, ceinturons d'armes, etc..), avec la particularité d'être les seuls à offrir une gamme aussi élargie de produits. J'ajouterais que la plupart d'entre eux sont protégés par des brevets internationaux et nous consacrons un budget important pour lutter contre les contrefaçons..

■ Votre renommée est bâtie sur un concept particulier. Comment le définissez-vous ?

J.L.-C. - Un concept au langage universel, qui consiste à fournir à nos clients des équipements performants adaptés à la demande, disponibles en kit pour une optimisation maximale, et sans violence, des interventions. Nous l'avons mis au point à la fin des années 1980 et commencé par le "tester" en France avant de le diffuser à l'international, dix ans plus tard, en participant à des salons professionnels et en nous appuyant sur des produits originaux..

■ Qui sont vos clients ?

J.L.-C. - Nous fournissons l'armée française, la police nationale et des grandes administrations, de même à l'étranger, où nos premiers clients furent le Salvador et le Nicaragua. Nous avons équipé notamment les polices de Pékin, Singapour et Shanghaï, et nous venons de remporter le marché de la police d'Irlande du Nord après deux ans de compétition.

■ Sur le terrain, comment fonctionnez-vous ?

J.L.-C. - Pour représenter nos produits sur les cinq continents, nous disposons d'un réseau qui compte une cinquantaine d'agents et de distributeurs. A mon sens, il est essentiel en effet de disposer d'un relais "sur place" pour communiquer et rassurer la clientèle potentielle. A cet effet, nous venons d'ouvrir, avec l'appui de la Coface, un bureau à New-York.

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 - eap@cin.cic.fr

POUR TOUT VOUS DIRE

Elargissement de l'Union Européenne

*Nouveaux marchés
ou nouvelle concurrence ?*

Tel sera le thème du Forum qui sera organisé par le réseau «Haute-Normandie International», le **jeudi 23 janvier 2003** à l'INSA au Technopôle du Madrillet de 16h à 19h. Nombreuses sont les entreprises qui face à cette nouvelle dimension de l'Union Européenne s'interrogent sur leur positionnement futur soit pour certaines, parce qu'elles se sentent menacées à terme dans leur activité, soit, au contraire, que les nouveaux entrants constituent des opportunités de développement pour d'autres.

De façon à permettre aux entreprises régionales de disposer de points de repère et d'apprécier les effets induits engendrés par l'élargissement, le réseau HNI a réuni pour ce forum — auquel participeront deux Députés européens ; **Jean-Louis Bourlanges** et **François Zimeray** — plusieurs intervenants qualifiés :

□ **Christian de Boissieu**, Directeur scientifique du Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, professeur d'économie à l'Université de Paris I - Panthéon Sorbonne.

Thème d'intervention : «**LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT POUR L'ÉCONOMIE ET LES ENTREPRISES FRANÇAISES**».

□ **Olivier Louis**, Ministre Conseiller, Chef du Service Economique pour l'Elargissement, Mission Economique de Varsovie.

Thème d'intervention : «**LES OPPORTUNITÉS POUR LES PME SUR CES NOUVEAUX MARCHÉS ET LE DISPOSITIF FRANÇAIS D'APPUI**».

□ **Wenceslas Lobkowicz**, Chef d'Unité, Direction Générale Elargissement de la Commission Européenne.

Thème d'intervention : «**LES CONDITIONS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIALES DE L'ÉLARGISSEMENT**».

□ **Richard Ferrer**, Cellule Entreprises, Représentation Permanente de la France auprès de la Commission Européenne.

Thème d'intervention : «**LES PROGRAMMES DE SOUTIEN DE L'UNION EUROPÉENNE**».

A l'occasion de ce forum, des **entreprises de la région apporteront leurs témoignages** quant à la pratique qu'elles ont de ces marchés et des expériences acquises.

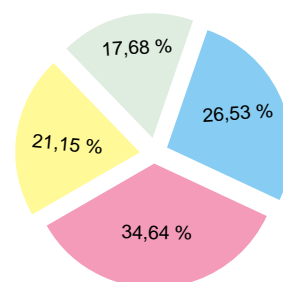
Contacts pour toute information sur ce forum :

- HNI Rouen - Férid Ben Raïs - Tél : 02 35 14 38 77
- CRCI - EIC - Véronique Tetu - Tél : 02 35 88 44 42

Echanges Pays de l'Est / Haute-Ndie

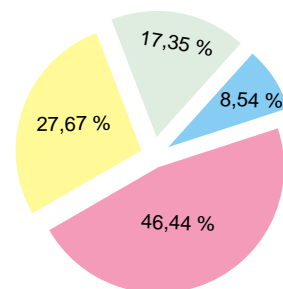
Importations 2001 des PECO

Produits de l'industrie automobile	44 460 000
Produits chimiques en caoutchouc ou en plastiques	37 180 000
Composants électriques et électroniques	55 773 000
Autres	72 828 000
Total	210 241 000



Exportations 2001 vers les PECO

Produits de l'industrie automobile	162 877 000
Produits chimiques en caoutchouc ou en plastiques	102 135 000
Composants électriques et électroniques	50 249 000
Autres	273 360 000
Total	588 621 000



PECO : Bulgarie - Pologne - Tchéquie - Slovaquie - Hongrie - Slovénie - Roumanie

Importations 2001 des PAYS BALTES

Combustibles et carburants	181 036 000
Produits chimiques, en caoutchouc ou en plastiques	11 104 000
Produits en bois, papier et carton	2 443 000
Autres	2 183 000
Total	196 766 000

Exportations 2001 vers des PAYS BALTES

Equipements mécaniques	2 749 000
Produits des industries agricoles et alimentaires	1 917 000
Produits chimiques, en caoutchouc ou en plastiques	1 805 000
Autres	5 114 000
Total	11 585 000

Importations 2001 de TURQUIE, MALTE, CHYPRE

Produits de l'industrie automobile	61 396 000
Produits agricoles, sylvicoles et piscicoles	50 219 000
Equipements du foyer	17 926 000
Autres	30 064 000
Total	159 605 000

Exportations 2001 vers la TURQUIE, MALTE, CHYPRE

Produits de l'industrie automobile	86 325 000
Produits chimiques, en caoutchouc ou en plastiques	43 937 000
Equipements mécaniques	27 829 000
Autres	66 459 000
Total	224 550 000

POUR TOUT VOUS DIRE

J o u r n é e s P a y s

JAPON

HNI Le Havre a accueilli, le 12 novembre dernier, les **directeurs commerciaux de la CCI Française au Japon** (CCIFJ), son partenaire privilégié sur le marché nippon. Des rendez-vous individuels ont été organisés avec six entreprises normandes qui recherchent un développement d'affaires avec des entreprises japonaises. Ces échanges feront l'objet de propositions de prospection commerciale et d'identification de partenaires nippons en 2003. Cette visite au Havre fut également l'occasion de retrouver les quatre sociétés normandes ayant participé à une mission de prospection au Japon, en avril dernier, et de réaliser un point de l'évolution de leurs contacts.

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

USA - MEXIQUE : à la conquête du continent nord-américain

HNI Le Havre organise une journée USA/Mexique le **11 février 2003** avec des **rencontres d'affaires** pour les entreprises souhaitant développer ou renforcer leur présence sur ces deux marchés. Partenaires : Steve Lanier - AWS Corp., (Washington D.C.), études & prospection sur le marché américain, Thomas Thorelli, avocat américain, et la CCI Franco-Mexicaine (Mexico).

Cette **journée** se poursuivra par une **mission de propection au Mexique du 26 au 30 mai 2003**. Un programme de rendez-vous individuels et des visites d'entreprises seront organisés avec des partenaires potentiels (agent, distributeur, client final...).

Une participation au forum AL-PARTENARIAT'2003 - WTC de Mexico du 28 au 30 mai 2003, pourra compléter cette approche du marché pour les entreprises des secteurs Agrolimentaire, Environnement, Télécommunications et Composants automobiles. 500 entreprises mexicaines et d'Amérique Centrale sont attendues à ce forum.

Des missions de prospection individuelles aux USA pourront également être organisées à la demande des entreprises.

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

AUSTRALIE : un marché qui intéresse les entreprises haut-normandes

Monsieur Duday, Directeur de la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Australienne a pu s'entretenir avec 12 d'entre elles de leurs possibilités de débouchés sur ce continent.

Le marché australien est important :

- le niveau de vie de ses habitants est sans comparaison avec celui de ses voisins (le PIB par habitant s'élève à 20 300 USD en dollars américains)
- La prospection y est aisée :
 - la population est concentrée sur la côte sud-est, Sydney et Melbourne regroupe à elles-seules, la moitié de la population.
 - les dirigeants australiens sont d'une approche facile et ouverts sur les nouveaux produits.
- Le prix du fret a considérablement baissé et est égal à celui des Etats-Unis.
- C'est un marché ouvert (moyenne des droits de douanes 5%).

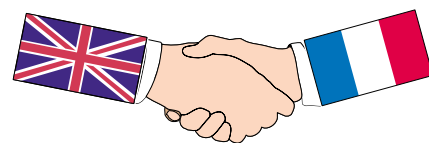
HNI Rouen organisera en Octobre 2003 une mission de prospection en collaboration avec la CCIFA. *Pour tout renseignement sur cette opération, Véronique Crézé est à votre disposition au 02 35 14 38 78*

GRECE

Mlle Marylise Takvorian, Attachée sectorielle «Biens de Consommation, Jeux Olympiques» de la Mission Economique d'Athènes recevra les entreprises intéressées par le marché grec en entretien individuel le 14 mars 2003 dans les locaux de HNI Rouen.

Contact : Patrice Buchicchio au 02 35 14 38 92

The French Desk



L'Université de Southampton, centre de haute-technologie

Située au coeur du quartier résidentiel de Southampton, la capitale économique de la côte sud de la Grande-Bretagne, l'université de Southampton s'est faite une place de premier plan dans les hautes technologies.

Centre expert officiellement reconnu en Grande-Bretagne dans de nombreux domaines tels que les biotechnologies, les fibres optiques, l'océanographie et les sciences de l'informatique, l'université de Southampton a mis en place de nombreux dispositifs pour faciliter le transfert de l'innovation de l'université vers le secteur privé.

Elle a ainsi développé une offre complète de services adaptés aux besoins de ses étudiants, chercheurs ou professeurs voulant créer ou développer une entreprise basée sur des technologies développées au sein de l'université. Ces services comprennent de l'aide pour le dépôt de brevets et de la participation au capital des entreprises nouvellement créées. L'université de Southampton possède également un parc technologique qu'elle gère directement et un incubateur dans lequel sont abritées des entreprises innovantes.

D'autres dispositifs ont été également développés pour permettre la dissémination de l'innovation dans les entreprises existantes.

Pour en savoir plus sur les moyens d'accéder à ces ressources technologiques, veuillez contacter Alexandre Hamelin ou Nelly Pautre, The French Desk of Southampton - Tél. direct +44(0)23 8020 6157 ou par e-mail : a.hamelin@soton-chamber.co.uk Vous pouvez également visiter le site de la CCI de Southampton : www.soton-chamber.co.uk

CARNET DE ROUTE

ECTI

Seniors volontaires français

LA CORÉE DU SUD

La Société Samjin de droit privé, fondée en 1978, dont le siège social est à Séoul et employant 85 personnes, produit des pompes hydrauliques. Elle fournit des pompes étanches à immersion pour un marché uniquement Asiatique. Elle vient de bénéficier de l'assistance d'un expert Ectien de Gaillon.

La mission concernait principalement le domaine hydraulique (amélioration des bancs d'essais, étude de la réalisation d'un nouveau banc, actualisation et connaissances des ingénieurs).

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

Accueil d'une délégation chinoise

Une délégation de 11 personnes, composée de responsables d'entreprises de la ville de Ningbo, a séjourné à Rouen du 5 au 19 novembre 2002.

Le programme de leur séjour, organisé par HNI Rouen, comportait des aspects théoriques et des conférences sur des thèmes économiques choisis par la délégation ainsi que des visites d'entreprises régionales : Port Autonome de Rouen, Renault Cléon, SMEDAR-Usine Vesta.

Cette opération s'est inscrite dans le cadre des relations privilégiées que nous entretenons avec le Centre de formation des cadres de la ville de Ningbo.

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

C

CHINE

La Normandie s'unit pour conquérir le marché chinois

Fort des nombreuses actions menées depuis plusieurs années en Chine et notamment de la présence d'un bureau permanent à Dalian, HNI Le Havre a organisé du 13 au 25 octobre dernier pour le compte des réseaux HNI et NORMANEX (Réseau des CCI bas-normandes à l'international) une mission commerciale sur quatre sites économiques majeurs chinois : Canton, Shanghai, Pékin, Dalian.

14 entreprises venues de toute la Normandie et représentants de compagnies consulaires participaient à cette opération menée en collaboration avec la CCI Française en Chine et le Bureau Le Havre-Normandie à Dalian.

Pour les sociétés, au-delà de la visite de la Foire de CANTON, ont été organisés plus de 150 rendez-vous individuels sur 6 journées de contacts avec des agents, distributeurs, importateurs ou sous-traitants potentiels.

La délégation institutionnelle, composée des présidents des deux réseaux normands HNI et Normanex et de représentants de HNI Le Havre et Rouen a profité de cette mission pour conforter officiellement auprès des autorités basées en Chine la démarche à vocation économique et commerciale mise en oeuvre depuis plusieurs années par la Normandie sur la Chine.

Cette mission a pu confirmer l'ambition légitime de la Chine de jouer un rôle de tout premier rang. Elle souhaite dorénavant en effet s'affirmer internationalement sur le plan économique, politique, culturel, diplomatique. Des choix politiques et économiques d'une importance équivalente à la décision d'ouverture de la Chine par Deng Xiao Ping il y a 20 ans



La délégation Haute-Normandie Internationale au Consulat général de France à Canton

sont en cours et l'intégration définitive et irréversible dans le système commercial international de la Chine a été confirmée par son adhésion à l'OMC.

D'ores et déjà, et en parallèle des dossiers qui peuvent être confiés tout au long de l'année au réseau HNI, une mission collective sur Canton, Shanghai, Pékin et Dalian est prévue en octobre 2003 (en parallèle de la tenue de la Foire de Canton 2003).

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

Mission du 25 octobre au 1^{er} novembre

L'objet de cette mission, dirigée par Mme Elisabeth Boudier, 1^{ère} adjoint au Maire de Rouen, était de reprendre contact avec la Municipalité de Ningbo et de détecter les coopérations possibles, dans le cadre du jumelage qui lie les 2 villes.

Les différentes rencontres organisées sur place pour les membres de cette délégation : CHU, Université, TCAR et entreprises régionales ont été l'occasion de faire des propositions concrètes à la partie chinoise (formation, échanges de personnel, ...).

La délégation rouennaise a pu constater le dynamisme de Ningbo

et les opportunités d'affaires de tous ordres (exportation, importation, implantation) que présente cette ville.

Le rôle d'interface que joue depuis près de 18 ans la CCIR dans cette relation a été confirmé par les parties chinoises et françaises et la Ville de Rouen devrait continuer à apporter son soutien à cette relation privilégiée. La délégation rouennaise a ensuite rencontré à Hangzhou nos correspondants de l'Université Technologique du Zhejiang qui ont fait part de leur attachement à la poursuite de la coopération mise en route il y a plusieurs années.

Ce déplacement s'est clôturé par une rencontre avec le Consulat de France à Shanghai qui nous a encouragé à poursuivre nos relations avec une région chinoise particulièrement dynamique.

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

ITALIE

Déplacement à Milan du 17 au 20 novembre

Dans le cadre du programme des actions collectives 2003, faisant l'objet d'une subvention régionale (ARDIE), HNI Rouen a mené une

CARNET DE ROUTE

mission d'entreprises haut-normandes en Italie du **17 au 20 novembre** dernier. Parallèlement à cette première expérience prometteuse, organisée en collaboration avec la Mission Economique de Milan, plusieurs entreprises ont déjà fait (ou feront) également l'objet d'un déplacement individuel.

Ont participé à ce jour à ces actions 5 entreprises aux activités très variées :
(- mareyeur transformateur de coquilles St-Jacques, - légumes pommes de terre, - engineering acoustique, - prêt-à-porter enfants, - légumes endives).

Même si l'économie italienne traverse une phase difficile, il existe de réelles opportunités d'affaires pour les entreprises françaises. Les secteurs les plus porteurs sont le multimédia, la sous-traitance, le bois, la distribution et les biens de consommation (en particulier les produits alimentaires). Dans ce dernier domaine, plus particulièrement, la clé du succès reste la **qualité des produits**.

Ce bilan positif, nous amène à prévoir une nouvelle journée Italie en juin 2003, en collaboration avec la Basse-Normandie, ainsi que la participation à une ou deux journées collectives organisées par la Mission Economique de Milan (cf, rencontres sous-traitance, équipements automobiles, agro-alimentaire...)

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

R

ROUMANIE

Mission collective du 17 au 22 novembre 2002

Quatre entreprises dont deux du secteur biens d'équipement pour l'industrie pétro-chimique ont participé à cette opération qui faisait suite à la venue de Olivier Remond (Conseiller économique et commercial de l'Ambassade de France à Bucarest) en juin dernier à Evreux.

- L'intégration prévue pour 2007 de la Roumanie et Bulgarie dans l'Union

Européenne a relancé très vivement l'intérêt des investisseurs internationaux pour ces deux pays. Peuplée de 23 millions d'habitants.

- La Roumanie offre de nombreuses possibilités en matière de sous-traitance métallurgique et textile. Leurs voisins allemands et italiens sont dans ce domaine bien présents.

Compte tenu de ces diverses opportunités, une mission de suivi est envisagée courant deuxième semestre 2003.

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

E

PAYS DE L'EST

Missions de prospection

Après le succès des **rencontres d'affaires** organisées à la CCI du Havre sur la **République Tchèque, la Hongrie et la Russie** le 28 octobre dernier, des missions de prospection sont programmées à **Prague fin mars**, à **Budapest fin juin** et à **Moscou/Saint-Petersbourg du 23 au 28 juin 2003**.

Des visites d'entreprises et des rendez-vous d'affaires avec des partenaires potentiels (agent, distributeur, client final,...) seront organisés, opportunité unique de pénétrer ces marchés en pleine croissance où les besoins en investissement sont énormes (énergie, infrastructure, télécoms,...).

Leur tradition industrielle et leur main-d'oeuvre qualifiée ont attiré de nombreux investisseurs qui y transfèrent leur technologie, renforçant ainsi la capacité de sous-traitance de ces marchés.

Ces missions seront organisées respectivement avec la Chambre de Commerce franco-tchèque, la CCI franco-hongroise et le Bureau de liaison de la CCI de Paris à Moscou.

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

Programme prévisionnel des actions collectives 2003 HNI/NORMANEX

ACTIONS SÉLECTIONNÉES *

- MALI - Mission de prospection
- POLOGNE - Mission de prospection
- ALGERIE - Foire Internationale d'Alger
- IRAN - Foire Internationale de Téhéran
- ESPAGNE - Mission de prospection (Filière automobile)

PROGRAMME COMPLÉMENTAIRE

Des missions vers les destinations suivantes sont proposées :

— MAROC — MEXIQUE — USA — CHINE (Dalian - Liaoning) — INDE — AUTRICHE — HONGRIE — ITALIE — NORVEGE / SUEDE — REPUBLIQUE TCHEQUE — RUSSIE — AUSTRALIE

* Actions faisant l'objet d'une demande de subvention auprès du Conseil Régional de Haute-Normandie

Plus d'informations auprès de :
Vincent Lemarchand - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 80

MAROC : du nouveau

• **Monsieur Attou**, directeur de la CFCIM au Maroc rencontrera en entretiens particuliers les entreprises soucieuses de développer leurs affaires vers ce pays, le **28 janvier prochain**.

• Lieu d'échanges, le tout nouveau **Club «Maroc-Normandie Initiatives»** permet aux entreprises de communiquer leurs expériences ; une rencontre a eu lieu le 13 décembre dernier ; d'autres réunions sont déjà programmées : le **28 janvier** à la suite de la journée pays, en mars à l'invitation de l'un des membres du Club, la Société Mustad

• La **revue de presse Maghreb/ Maroc** se «professionnalise» - disponible sur Internet www.rouen.cci.fr/crdi, elle sélectionne les informations des plus intéressants de la semaine à partir de la presse quotidienne française, des magasins spécialisés sur l'Afrique et la presse marocaine

• Une **mission** est envisagée pour **mai prochain** (semaine du 8 mai à confirmer).

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

LES BREVES

Gateway to Japan III

Lancée par la Commission Européenne en 1995 pour dynamiser les exportations des PME européennes vers le Japon, Gateway III vient d'être lancée.

Son objectif est de permettre la prospection du marché japonais dans le cadre de missions ou salons. Huit secteurs sont concernés : santé, NTIC, btp, équipement de la maison, mode, environnement, plein air, agro-alimentaire.

De nombreux atouts logistiques, politiques et financiers sont proposés par la Commission Européenne et la CCI Française à Tokyo ou la Mission Economique pour le montage du programme de rendez-vous individuels.

HNI Le Havre est le relais régional de cette campagne.

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

Accueil d'une délégation de Pointe Noire

Dans le cadre des relations que nous entretenons avec les pays du continent africain, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen a accueilli du 2 au 4 décembre, une **délégation de 17 opérateurs économiques** de Pointe Noire (Congo), conduite par Mme Adélaïde Moundele Ngollo, Ministre du Commerce, de la Consommation chargée des Approvisionnements et de M. Didier Mavouenzela, Président de la Chambre de Commerce, d'Agriculture et des Métiers de Pointe Noire. La visite de différents sites ont permis à la délégation de découvrir les potentialités de notre région : centre multi-marchandises, centres de formation consulaires, Port autonome de Rouen, ...



Cette manifestation, organisée par l'I.P.A.D., a été l'occasion pour les chefs d'entreprises normands de rencontrer leurs homologues congolais au cours d'une journée d'information et de rendez-vous d'affaires. Une cinquantaine de responsables de PME/PMI normandes ont participé à cette journée et plus de 200 contacts ont été initiés avec les opérateurs congolais.

Contacts : I.P.A.D. - Thierry Peleau - Jean-Marc Aucouturier - Tél : 02 35 14 38 86

LES CLUBS

WTC Le Havre

Prochaines rencontres en 2003 :

□ 16 janvier : «**Améliorer vos performances à l'export : démarche et outils de gestion des marchés étrangers**»

intervenant : OPTIMARGES

□ 11 février : «**Approche des marchés nord-américains USA/Mexique**»

intervenants : A.W.S. Corp. (Washington D.C.) et la CCI française au Mexique

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

Echanges Normandie Afrique

Dans le cadre de l'accueil de la délégation d'opérateurs de Pointe Noire à Rouen, les entreprises du Club ENA se sont retrouvées à l'occasion d'un déjeuner le mardi 3 décembre.

Une trentaine de PME/PMI régionales étaient représentées et ont pu, à cette occasion, prendre des contacts avec leurs homologues congolais ou poursuivre les échanges engagés au cours des **rendez-vous d'affaires** qui se sont tenus à l'issue de la réunion d'information. Des visites en entreprises ont également eu lieu pour certains opérateurs de la délégation.

Prochain rendez-vous du Club le 16 janvier 2003.

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

Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Françaises • Assemblée générale à Conakry du 29 au 31 octobre 2002

Les Chambres de Commerce Africaines et Françaises réunies au sein de la Conférence Permanente des CCAF se sont retrouvées du 29 au 31 octobre à Conakry en Guinée, où s'est déroulée la 28^{ème} Assemblée Générale. La CCI de Rouen était représentée par son Président Christian Héral accompagné de Gérard Vargas, Directeur Général Adjoint chargé du Développement et Thierry Peleau, Responsable de l'I.P.A.D.

Cette manifestation a été marquée par une journée de travail consacrée à des rencontres bilatérales entre les compagnies consulaires africaines et françaises. A cette occasion, nous avons été approchés par les représentants de plusieurs CCI africaines, avec lesquelles différents projets ont été envisagés, en particulier avec :

- la C.C.I.A. du **Burkina Faso** : l'ouverture de l'Institut Supérieur de Génie Electrique réalisé avec l'ESIGELEC, est envisagée pour le mois d'octobre 2003.
- la C.C.I.A. de **Dakar** : une mission de compagnonnage industriel sur la filière Traitement des Déchets devrait se réaliser en collaboration avec le Club des Exportateurs du Hainaut.
- C.C.I.A.M. du **Cameroun** : projet de développer un programme de compagnonnage industriel dans le cadre du réseau Entreprises & Développement.
- etc.

La C.C.I. accueillera à Rouen le Comité Directeur de la C.P.C.C.A.F. les **5 et 6 juin 2003**.

Contact : I.P.A.D. - Annie Ducloy - Tél : 02 35 14 38 86

VOCATION EXPORT

EUROPRACTIKA

Tous les ans, plusieurs centaines de milliers de projets obtiennent le soutien des instances communautaires à travers l'Europe.

- Qu'en est-il en Haute-Normandie ?
- Comment l'Europe intervient dans notre région ?
- Pouvez-vous bénéficier d'un financement pour vos projets ?

Europractika est là pour vous donner des idées et des exemples.

Cet outil recense l'ensemble des projets haut-normands, qui ont bénéficié de subventions européennes. Ces exemples sont accessibles en utilisant les critères de recherche de votre choix : thématiques, domaines, programmes, organismes, localité, budget...

Pour en savoir plus sur la mise en oeuvre d'un programme, **contacter votre Euro Info Centre : Géraldine Lecarpentier - Tél : 02 35 88 44 42**

CCI Formation

Le Havre

- ☐ «Les Incoterms» le 2 avril 2003
- ☐ «Le Crédit documentaire» les 8, 15 et 22 avril 2003

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

Rouen

- ☐ «Les Incoterms» le 27 février 2003
- ☐ «La Douane à l'importation et à l'exportation» le 18 mars, les 3 et 10 avril 2003
- ☐ «Gérer efficacement vos commandes export» les 17, 24 et 29 avril 2003

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

Une nouvelle possibilité de stages à l'international pour les étudiants de l'ESIGELEC

L'Ecole s'associe à UBIFRANCE et le CIVI pour promouvoir le Volontariat International en Entreprise et intègre le VIE dans son programme de formation ingénieur.

A partir de cette année, les élèves auront la possibilité de choisir un stage en entreprise sous forme de VIE (nouvelle mission qui remplace l'ancienne formule du CSNE).

Les stages pourront avoir une durée de 12 mois les premières années ou encore de 6 à 9 mois en fin de cursus. Le VIE sera évalué au même titre qu'un stage «classique» en entreprise et il comptera pour l'obtention du diplôme.

Contact : *Sandra Saas - ESIGELEC - 02 35 52 80 20*

La Douane vous aide à trouver de nouveaux débouchés

1 - Pour trouver de nouveaux partenaires commerciaux : un publipostage ciblé «Contacts entreprises»

BP 4084 - 76022 Rouen cedex 3
Tél : 02 35 52 36 28
Fax : 02 35 52 36 85

• **Direction Nationale du Commerce Extérieur**
161, chemin de Lestang
31057 Toulouse cedex
Tél : 05 62 11 25 24
Fax : 05 62 11 24 80

Dans le cadre de sa mission statistique, la Douane peut effectuer pour les entreprises une sélection de «prospects» permettant de trouver de nouveaux clients ou fournisseurs :

- par zone géographique
- par secteur d'activité
- par produits importés ou exportés

En effet, sur la base de critères sélectionnés, la Douane, peut ensuite faire parvenir un courrier rédigé par le demandeur à ces entreprises.

Ces envois respectent le secret professionnel puisque l'identité des destinataires n'est pas révélée. Ces derniers restent libres de donner suite à vos propositions.

Exemples d'utilisation du service «Contacts entreprises» :

- un fabricant de ciment met sur le marché une nouvelle gamme de produits et souhaite en faire la promotion auprès de l'ensemble des importateurs.
- un exportateur dont l'activité est orientée vers l'Amérique du Sud recherche d'autres exportateurs pour grouper leurs marchandises et réduire ainsi les frais de transport.

Pour utiliser le service de publipostage «Contacts entreprises» :

• **Direction Interrégionale des Douanes de Rouen**
Centre de renseignements statistiques
13, avenue du Mont Riboudet

2 - Pour mieux connaître un marché : les statistiques du commerce extérieur

Les statistiques du commerce extérieur de la France élaborées par la Douane peuvent vous aider à vendre à l'étranger, développer vos parts de marché et diversifier vos gammes de produits.

Ces renseignements sont disponibles :

• sur **CDRom Codex**, mis à jour mensuellement si vous désirez faire des analyses nationales du commerce extérieur par produits détaillés (plus de 10 000 références) et pays partenaires.

• sur le site internet : **www.finances.gouv.fr/douane** qui contient également des informations générales sur la réglementation douanière.

• sur le serveur minitel **3615 DOUANETEL** où sont accessibles des informations par produits et par pays partenaires.

• auprès des onze **centres de renseignements statistiques** installés dans les métropoles régionales et qui peuvent répondre de façon précise à vos demandes.

• auprès du **réseau d'attachés douaniers** implantés à l'étranger qui peut fournir des informations économiques.

Les revues de presse Afrique

Les 2 revues de presse hebdomadaires AFRIQUE et MAGHREB qui accompagnent l'activité des clubs, permettent de suivre à travers de rapides résumés les événements économiques marquants de la semaine.

Les informations sont sélectionnées à partir de la presse quotidienne française, des nombreuses revues sur l'Afrique auxquelles le Centre Régional de Documentation Internationale de Rouen est abonné (dont vous pouvez prendre connaissance des titres sur son site www.rouen.cci.fr/crdi) et de la presse des différents pays.

Elle est disponible chaque lundi soit sur le site du CRDI mais également sur :

 www.rouen.cci.fr/ipad/ ou
www.haute-normandie.net/hni

Un menu déroulant permet de retrouver les sélections antérieures.

Pour les membres du Club Echanges Normandie Afrique, cette revue de presse est complétée par une revue des sommaires : «Revue des publications» mensuelle où sont également signalés tous les «dossiers phares» du mois, une sélection d'appels d'offres et le calendrier des événements les plus importants.

Pour davantage d'informations : M-CI. Bernis - D. Morin - C. Lhotellier - 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>



Les Présidents Daniel Verger (HNI) et Georges Cornier (NORMANEX) en compagnie du Ministre des Affaires Etrangères chinois dans le cadre des bonnes relations tissées lors la mission du 13 au 25 octobre dernier.