

# La lettre GreX

Décembre 2011

Centre de commerce international, l'entreprise et l'international pour passions !

[www.grex.fr](http://www.grex.fr)

## Edito



Ukraine p. 2



Russie p. 3

A propos de l'Ukraine p. 2  
Actualité réglementaire p. 3  
Agenda p. 4  
WTC News p. 4

Toutes les études démontrent que les entreprises exportatrices résistent beaucoup mieux aux crises économiques. Plus que jamais, la mission de Grex, le soutien au développement international des entreprises, est pertinente et légitime.

L'équipe Grex vous souhaite une très bonne fin d'année, un **joyeux Noël** et une **belle année 2012**.

## Zoom

**Pour réussir à l'international, formez vos équipes !**

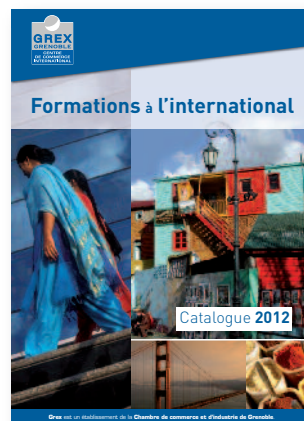
Grex élabore chaque année, en collaboration avec le Groupe Formation de la CCI de Grenoble, un programme de formations adapté aux besoins exprimés par les entreprises sur les techniques du commerce international et l'approche interculturelle.

**Parmi les nouveautés proposées en 2012 figurent les formations suivantes :**

- "l'import/export pratique",
- "maîtriser les paramètres fondamentaux de la douane : espèce tarifaire, origine, valeur",
- "optimiser la gestion des opérations de douane" (régimes et procédures douanières),
- "acheter une prestation de transport international".

Au total, ce sont 16 formations dédiées à l'international qui vous sont proposées. De quoi bâtir un parcours de formation sur mesure pour vous-même ou vos équipes.

Contact : Claire Quesada - Tél. : 04 76 28 28 45 - [claire.quesada@grex.fr](mailto:claire.quesada@grex.fr)



# A propos de l'Ukraine



Ukraine - marché couvert de Kiev.

Depuis son indépendance en 2001, l'Ukraine a connu plusieurs phases de récession et de croissance. Fortement impactée par la dernière crise de 2008 et 2009, le pays a vu son PIB chuter de 15 % et sa monnaie se dévaluer de 40 % par rapport au dollar. Ses exportations ont été également réduites de moitié. Néanmoins, avec 46 millions d'habitants, de forts besoins en infrastructures et une nécessaire mise à niveau des entreprises industrielles et agricoles, l'Ukraine est un marché, aux portes de l'Europe, qu'il faut considérer.

## Nouvelle donne politique et risques économiques persistants

En place depuis 14 mois, le nouveau pouvoir a instauré un régime présidentiel plus fort. Il a également imposé une réforme fiscale et négocie actuellement une loi sur les retraites. Grâce à cela, un nouvel accord a été signé avec le FMI en juillet 2010 pour presque 15 milliards de US\$ sur 29 mois. L'Ukraine reste cependant fragilisée par une dette extérieure grandissante (82 % de son PIB en 2010). Le revenu moyen par habitant n'était que de 3 000 US\$ en 2010. Avec

une croissance prévue en 2011 de 4,7 %, le pays est en phase de retrouver son niveau économique de 2008.

La capacité des investissements publics demeure aujourd'hui très limitée. L'inflation, de 9,4 % en 2010, la dépréciation de la monnaie par rapport à l'euro, l'augmentation des taxes et charges pour la population, la fragilité des décisions de l'Etat sont autant de points d'attention.

## Les principaux secteurs porteurs

Les exportations ukrainiennes sont concentrées sur l'acier, les engrais et les céréales.

L'Ukraine est un "grenier à grain" du fait de la qualité de ses terres ; les exploitants agricoles, parmi lesquels des entreprises de très grande taille, sont demandeurs de **produits et équipements technologiques**.

Les industries de transformation investissent également beaucoup dans les équipements. La **construction mécanique** est à la recherche de compétences étrangères pour améliorer la production.

Très dépendante du gaz russe, l'Ukraine cherche à développer d'autres sources d'énergie, notamment l'**hydraulique, la biomasse ou le solaire**.

L'habitat, la décoration et l'hôtellerie sont aussi en expansion.

Enfin, sa position géographique confère à l'Ukraine un rôle important dans les flux est/ouest : **les transports** représentent 11,7 % du PIB et méritent d'être améliorés.

## Quelques conseils pour approcher le marché

Les produits doivent être certifiés pour se vendre en Ukraine. Il faut intégrer le coût de certification de sa production.

De nombreuses lois se contredisent car rédigées sur la base du lobbying. La législation ukrainienne impose aussi un formalisme important aux opérateurs économiques.

Les relations avec les administrations des douanes et fiscales sont difficiles. La bureaucratie est importante. Un acheteur ukrainien a besoin d'un contrat pour débloquer les fonds pour l'achat de produits ou services étrangers auprès de sa banque ou pour passer les produits en douanes. Les lettres de crédit sont difficiles à mettre en place.

Investir sur place est très complexe.

Un partenaire sur place est très utile pour faciliter les démarches auprès des entreprises et des administrations. Il faut prendre le temps de bien le choisir, de se renseigner sur l'entreprise et d'établir une relation de confiance.

La langue des affaires est le russe. L'anglais est encore peu maîtrisé.

## A vos agendas !

**Le mercredi 18 janvier 2012 : déjeuner de travail sur l'approche du marché ukrainien et rendez-vous individuels avec le directeur d'Ubifrance Ukraine.**



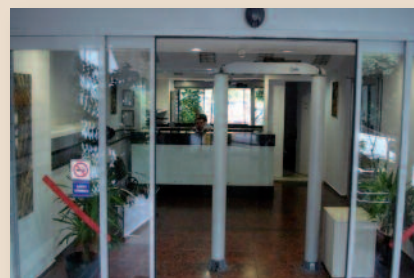
Pour vous accompagner sur ce marché, Grex vous propose un appui sur mesure : test produit-marché, approche de clients ou recherche de partenaires...  
Pierre-Emmanuel Chaux, 04 76 28 28 39  
pierre-emmanuel.chaux@grex.fr

## Vous cherchez une solution simple et souple pour vous implanter en Turquie ?

La Chambre de commerce française en Turquie ouvre son centre d'affaires et vous propose :

- des solutions d'hébergement clés en main immédiatement opérationnelles,
- la présence sur place d'une équipe franco-turque,
- la possibilité de bénéficier du réseau des contacts de la CCFT et de ses membres (près de 450 sociétés impliquées dans tous les secteurs clés de l'économie turque),
- une maîtrise parfaite de vos coûts,
- et de nombreux autres services...

Contact : Anne-Laure Pauty - Tél. : 04 76 28 29 41 - anne-laure.pauty@grex.fr



Centre d'affaires de la CCIF Turquie.

# Actualité Réglementaire

## Exportateur agréé

La douane française a publié une liste de questions/réponses relatives au statut d'exportateur agréé.

A consulter sur notre site.

## Exportation vers la Biélorussie

La nouvelle liste des produits soumis à la certification de conformité entre en vigueur le 11 décembre 2011.

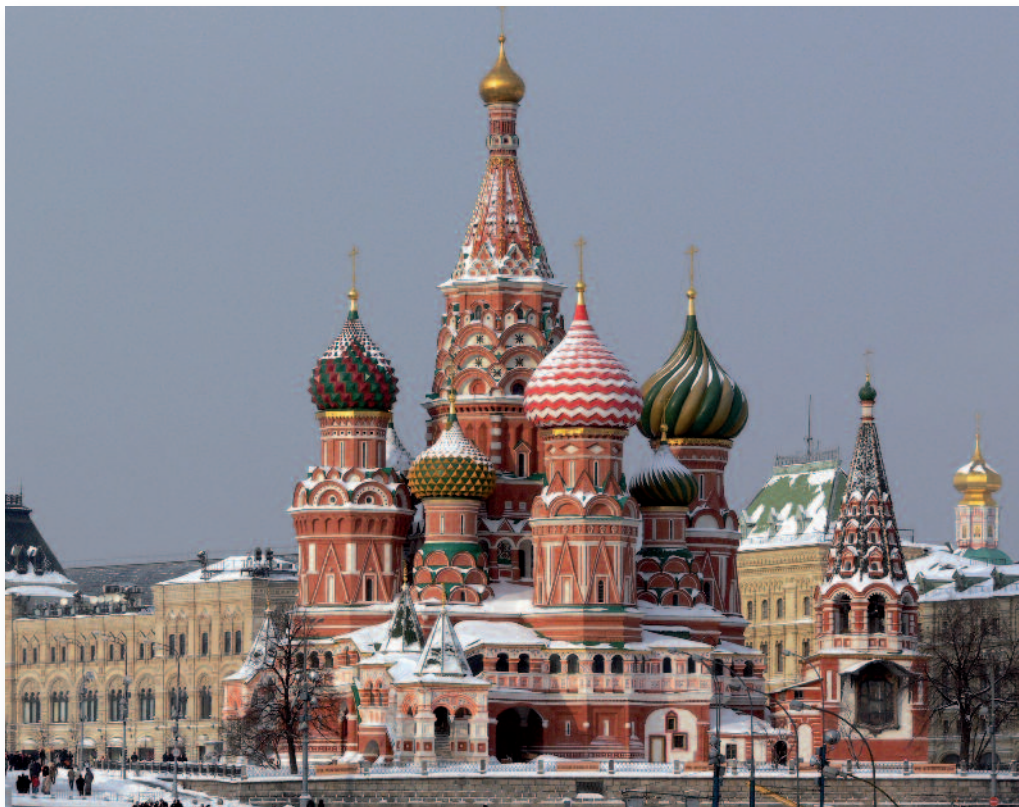
La liste des produits soumis au contrôle de la valeur douanière lors de l'importation a été modifiée.

Source : Comité de normalisation et de métrologie / Comité des douanes biélorusses / Echo réglementaire, juridique et fiscal d'UbiFrance.

## Russie : exonération de TVA

Le gouvernement russe a modifié la liste des produits importés en Russie en exonération de TVA. Cette exemption concerne les équipements, les pièces de rechange et les matériaux utilisés dans les secteurs ferroviaire et automobile.

Source : Journal Officiel russe / Echo réglementaire, juridique et fiscal d'UbiFrance



Moscou, cathédrale Saint-Basile.

## Focus Europe

### Double usage : nouveaux formulaires

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2011, de nouveaux formulaires sont à utiliser pour l'obtention de l'autorisation générale communautaire et du certificat international d'importation de biens et technologies dits "à double usage" (BDU) civil et militaire. Ces documents permettent de contrôler les importations et exportations de ces biens sensibles, le plus souvent destinés à un usage civil mais susceptibles d'avoir une utilité militaire (composant électronique, logiciel, produit chimique, virus, etc.). La liste des biens soumis à contrôle est actualisée tous les ans.

### Nomenclature douanière : nouvelle version applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2012

La nouvelle version de la nomenclature combinée (8 chiffres) a été publiée au Journal officiel de l'Union européenne du 28 octobre 2011. La nomenclature combinée constitue la base de la déclaration des marchandises à l'importation ou à l'exportation ou lorsqu'elles sont sujettes à des statistiques relatives au commerce intracommunautaire. Visitez notre site pour savoir si des changements concernant vos produits sont intervenus.

### Ventes à distance dans l'Union européenne

Les seuils au-dessus desquels vous devez vous faire identifier à la TVA dans le pays de vos clients ont été modifiés (notamment en Estonie, Italie et Autriche). Le régime fiscal des ventes à distance concerne notamment les ventes par correspondance de biens à des particuliers basés dans un autre Etat membre de l'UE. Dans certains cas, il convient de facturer la TVA française ; dans d'autres, c'est la TVA du pays de destination qui s'applique. Chaque Etat membre a pour cela défini un seuil.

### Faites entendre votre voix

GreX / Enterprise Europe Network Grenoble est votre porte-parole auprès de la Commission européenne si vous rencontrez des problèmes sur le marché communautaire.

Plus d'info  
sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr)  
rubrique Réglementation



L'Europe à la portée de votre entreprise.

GreX / Enterprise Europe Network Grenoble est à la disposition des entreprises pour toute information communautaire  
Contacts : Olivier Bozon, 04 76 28 28 43  
E-mail : [olivier.bozon@grex.fr](mailto:olivier.bozon@grex.fr)  
Amandine Bastien, 04 76 28 28 46  
E-mail : [amandine.bastien@grex.fr](mailto:amandine.bastien@grex.fr)

Base de données européenne  
"Business Cooperation"

Consulter / diffuser des offres de  
partenariat dans l'UE via la base  
de données "Business Cooperation" :  
[www.grex.fr/een/business.htm](http://www.grex.fr/een/business.htm)



# Agenda

Inscrivez-vous  
sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

## Mars 2012

**2 Permanence Coface à Grex**  
Rendez-vous individuels

**6 Acheter une prestation de transport à l'international**  
Formation.

**9 Graines d'exportateur / d'importateur**  
Réunion d'information et rendez-vous individuels.

**15 & 16 L'import/export pratique**  
Formation.

**16 Journée pays : Pologne, Roumanie, République tchèque, Hongrie, Serbie**  
Rendez-vous individuels.

**22 & 29 Assurer la sécurité juridique des contrats internationaux**  
Formation.

**26 Une journée pour dynamiser votre projet à l'export**  
Conférences, ateliers thématiques, rendez-vous individuels.

**26 & 27 Réussir une négociation à l'anglo-saxonne**  
Formation.

**26 Utiliser les règles Incoterms 2010**  
Formation.

**27 Bâtir un devis export**  
Formation.

## Février 2012

**3 Permanence Coface à Grex**  
Rendez-vous individuels.

**6 Etablir une DEB en lien avec la déclaration de TVA**  
Formation.

**7 Comprendre les règles de TVA à l'international**  
Formation.

**7 Journée pays : Turquie**  
Rendez-vous individuels et déjeuner de travail.

**9 La dématérialisation dans les marchés publics**  
Conférence web.

Contact : Stéphanie Planté,  
04 76 28 28 40

## Janvier 2012

**6 Permanence Coface à Grex**  
Rendez-vous individuels.

**16 Graines "spécial import"**  
Réunion d'information.

**17 Rencontre acheteurs publics / PME**  
Rendez-vous individuels.

**18 Journée pays : Ukraine**  
Rendez-vous individuels et déjeuner de travail.

**23 Mieux connaître vos interlocuteurs pour communiquer efficacement : Etats-Unis**  
Séminaire interculturel.

# WTC news

## News des clubs

**Soirée des adhérents 2012 : réservez le 9 janvier !**

Nous vous accueillerons à la Chapelle Saint-Cécile à Grenoble dès 17 h 30 pour la traditionnelle soirée des adhérents Grex. Le programme et l'invitation vous seront adressés début décembre.



Soirée des adhérents 2011.

## Des nouvelles de nos adhérents et partenaires

### Usharesoft au Japon

La start-up qui fournit des solutions logicielles pour le déploiement d'applications sur le "cloud" a signé un partenariat avec la société Maximize qui sera son agent au Japon. A cette occasion, Usharesoft a également lancé officiellement sa plateforme japonaise de déploiement virtuel sur le nuage.

### Xenocs accélère au plan mondial

Dix ans après sa création, l'entreprise donne un coup d'accélérateur à son déploiement à

l'international après s'être dotée de distributeurs bien implantés en Amérique, Chine, Japon et Inde.

### A.Raymond se diversifie...

... dans le secteur solaire, avec le lancement de la gamme "Ray volt", et ouvre un bureau en Californie, pour être au cœur des innovations dans les "clean tech".

L'entreprise vient également de recevoir le Prix de la Performance, porté par Les Echos et la carte Corporate Air France American Express.



Grex est dépositaire exclusif du label World Trade Center Grenoble et, à ce titre, affilié au réseau des 300 Wtc implantés dans plus de 60 pays.  
Contact Grex :  
Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44  
E-mail : [sylvie.moulherat@grex.fr](mailto:sylvie.moulherat@grex.fr)

**Grex est un établissement de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble. Le Conseil général de l'Isère et la Ville de Grenoble apportent leur soutien financier.**

Les partenaires de Grex : AEPI, Banque Populaire des Alpes, BNP Paribas, CCE, CGPME, Coface, Direction régionale des douanes, FBTP, HSBC, Medef Isère, Minalogic, Natixis, Ordre des Avocats, Oséo, Société Générale, UbiFrance et les Missions économiques, UCCIFE et le réseau des CCI françaises à l'étranger, UDIMEC, WTCA et le réseau des World Trade Centers.

Directeur de la publication : Jean Vaylet • Rédaction : Catherine André, Odile Arnould et l'équipe Grex • Numéro de Commission paritaire : n° 10110B07101

**GREX - WORLD TRADE CENTER GRENOBLE**  
Place Robert Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France

Tél. : +33 (0)4 76 28 28 40 - Fax : +33 (0)4 76 28 28 35  
[grex@grex.fr](http://grex@grex.fr) - [www.grex.fr](http://www.grex.fr)