

# La lettre Grex

Mai 2006

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

## Editorial

### L'exception française

De retour de Chine et du Vietnam, où les deux partis communistes au pouvoir ont, pour leur développement, choisi le système de la "libre entreprise", le voyageur lecteur du *South China Morning Post* du 29 mars 2006 à Hong Kong comprend enfin la portée de "l'exception française".

L'article analyse une étude effectuée en juin dans 22 pays.

A la question "Est-ce que le meilleur modèle économique est celui de la libre entreprise ?", les Français répondent oui à 36 %, là où les Italiens répondent à 59 %, les Allemands à 65 %, les Anglais à 66 %, les Américains à 71 % et les... Chinois à 74 %.

France, pays de la liberté, mais pas de la libre entreprise !  
Question de vocabulaire ? d'ouverture internationale ?

### Zoom

#### La Chine : pas si "low cost" que ça !

"L'implantation en Chine doit avoir comme objectif de fournir le marché local. S'implanter uniquement dans une optique de réduction de coût peut réserver souvent de mauvaises surprises."

C'est un des messages passé par l'ensemble des intervenants au séminaire Chine organisé par Grex le 18 avril dernier.

L'importance des coûts cachés (non qualité, logistique), les tensions sur le marché du travail, les exigences en matière de protection de l'environnement (pour les entreprises étrangères notamment) doivent être mesurés attentivement.

Vous souhaitez approfondir ces questions ? N'hésitez pas à consulter les ressources documentaires du club "Monde chinois" de Grex Ecobiz (réservé aux adhérents Grex).

Vous avez un projet sur le marché chinois ? Grâce à notre solide réseau de partenaires locaux (CCI française en Chine et ses entreprises membres, Mission économique notamment), nous vous conseillons dans votre approche et nous vous apportons un appui sur mesure.

Contact Grex : Anne-Laure Pauty, 04 76 28 29 41, [anne-laure.pauty@grex.fr](mailto:anne-laure.pauty@grex.fr)



>> A propos de l'Asean p. 3



>> Europe p. 4



>> WTC news p. 8

Actualité internationale > p. 2

A propos de... > p. 3

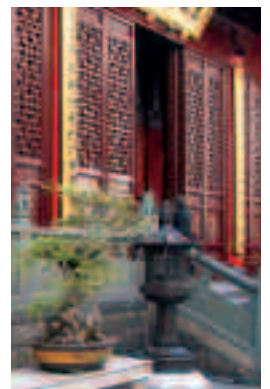
Actualité européenne > p. 4

Infos Plus > p. 5

Agenda > p. 6

Actualité documentaire > p. 7

WTC Grenoble news > p. 8



## Actualité internationale

### Argentine

#### Croissance soutenue et perspectives

Les perspectives de l'activité industrielle demeurent favorables. L'ensemble des secteurs devraient connaître une évolution positive, la branche automobile s'affirmant comme un moteur de l'activité, aux côtés des matériaux de construction et des produits agroalimentaires. Le renforcement de l'investissement devrait se poursuivre.

Au-delà des méfiances de la communauté d'affaires envers la politique économique du gouvernement, l'incertitude liée à la persistance d'une inflation élevée devrait limiter le ratio d'investissement autour de 20 % du PIB. Les infrastructures, tant de transport qu'énergétiques, risquent de constituer un véritable goulet d'étranglement au développement de la production industrielle et à la poursuite des investissements. (Source : ME Buenos Aires - mai 2006).

### Pologne

#### De bons indicateurs

La croissance polonaise est forte : la production industrielle a atteint en mars dernier 16,4 % en glissement annuel, soit son plus haut niveau depuis avril 2004.

La consommation des ménages est dynamique : les ventes de détail sont soutenues par le dynamisme tant des crédits à la



Varsovie

consommation que de l'emploi. L'inflation reste faible.

(Source : ME Varsovie - avril 2006).

### Taiwan

#### Le secteur des PC portables

Les fabricants taiwanais de PC portables connaissent une forte croissance de leurs ventes qui devrait se confirmer à la faveur du dynamisme du marché et sur fond de recomposition du secteur taiwanais de la sous-traitance informatique.

**85,7 % des PC portables vendus dans le**

**monde en 2005 étaient fabriqués par des sociétés taiwanaises.** Le dynamisme du marché profite aux fabricants en sous-traitance (OEM / ODM) et aux fabricants locaux qui commercialisent des matériels sous leur propre marque.

Quanta et Compal occupent les 1<sup>er</sup> et 2<sup>es</sup> places des fabricants mondiaux de PC en sous-traitance. Acer et Asustek ont renforcé leurs positions parmi les principales marques mondiales. Ces bonnes performances s'expliquent par la forte demande en provenance des marchés américain et

asiatique, ainsi que par le succès des PC portables d'entrée de gamme et par le décollage des marchés émergents. Selon les analystes, avec un taux de croissance annuelle supérieur à 20 % jusqu'en 2008, **le segment des PC portables devrait s'affirmer comme l'un des plus dynamiques du marché des matériels informatiques.** Dans ce contexte, les fabricants taiwanais devraient maintenir un rythme de croissance soutenu. Toutefois, une recomposition du secteur est attendue et des incertitudes persistent quant à l'évolution du niveau des marges, et la recherche de nouveaux relais de croissance et de profit constitue une priorité pour les fabricants taiwanais. (Source : ME Taipei - mars 2006).

### Espagne

#### La Catalogne intègre l'Euro BioCluster

Grâce au projet de Biorégion, la Catalogne a intégré le groupe d'investigation biomédicale le plus important du sud de l'Europe, l'EuroBioCluster, réseau de régions et de villes regroupant centres de recherche, parcs technologiques, universités et entreprises qui se consacrent à la biomédecine et aux biotechnologies appliquées à la santé. L'EuroBioCluster est constitué des régions de Lyon et Grenoble, des villes suisses de Zurich, Genève et Bâle, du Piémont et de la Lombardie (Italie), de Heidelberg (Allemagne) et de la Catalogne.

Il touche aux domaines de l'oncologie, de la neuroscience, des nanotechnologies et de la génomique.

Cette alliance comporte de nombreux avantages, notamment le renforcement de la base scientifique, l'échange de chercheurs et d'entreprises afin de promouvoir la création de synergies au sein de plates-formes technologiques conjointes.

(Source : ME Barcelone - mars 2006).

## Gateway to Japan : pour réussir au Japon

Le marché japonais est un marché lointain et réputé difficile. Pour contourner ces difficultés, la Commission européenne finance le programme Gateway to Japan.

Avec sa croissance confirmée, le Japon offre de très belles opportunités aux exportateurs français.

Après douze ans d'existence, le programme est toujours autant plébiscité par les entreprises. En 2006, **229 entreprises européennes** ont été sélectionnées pour participer à un événement Gateway dont **35 entreprises françaises**. GREX, centre de commerce international de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble, assure la coordination nationale du programme depuis 1994 pour le compte de l'ACFCI. La Commission européenne vient d'annoncer la poursuite de Gateway to Japan en 2007, la coordination pour la France étant à nouveau confiée à Grex. Les exportateurs des secteurs concernés sont invités à prendre contact avec l'équipe Gateway to Japan pour tout renseignement, et notamment pour obtenir le dossier de candidature.

Retrouvez toutes les informations relatives au programme ainsi que le calendrier 2007 sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr), rubrique Gateway to Japan.

#### Les six prochains recrutements :

> **Equiperment de la maison**, mission commerciale à Tokyo du 30 octobre au 3 novembre 2006. Date limite de recrutement : **10 juillet 2006.**

> **Technologies de l'information et de la communication**, mission commerciale à Tokyo du 29 janvier au 2 février 2007. Date limite de recrutement :

**2 octobre 2006.**

> **Créateurs de mode pour la femme**, mission commerciale à Tokyo du 12 au 16 mars 2007. Date limite de recrutement : **20 octobre 2006.**

> **Matériaux de construction**, mission commerciale à Tokyo du 16 au 20 avril 2007. Date limite de recrutement : **24 novembre 2006.**

> **Technologies de l'environnement**, participation au salon N'EXPO du 21 au

25 mai 2007. Date limite de recrutement : **8 janvier 2007.**

> **Equiperment de la santé**, mission commerciale à Tokyo du 18 au 22 juin 2007. Date limite de recrutement : **16 février 2007.**

Contacts Grex : Odile Arnould / Guillaume

Metais / Gwenaëlle Valentin.

Tél. : 04 76 28 29 43/29 49

E-mail : [gatewaytojapan@grex.fr](mailto:gatewaytojapan@grex.fr)



Pour vous accompagner dans votre développement sur les marchés étrangers, Grex vous propose un appui sur mesure : recherche de partenaires, implantation de filiale, test produit-marché...

Contact : Anne-Laure Pauty.

Tél. : 04 76 28 29 41

E-mail : [anne-laure.pauty@grex.fr](mailto:anne-laure.pauty@grex.fr)

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

## A propos de l'Asean...



L'Association des nations asiatiques du sud-est (Asean) est composée de 10 pays asiatiques du sud-est : Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam.

Sa position principale dans la région Asie-Pacifique et son poids économique important ont fait de l'Asean un partenaire essentiel de l'Union européenne en Asie. Avec une population de 500 millions de personnes environ, l'Asean est un des plus grands marchés régionaux du monde.

Le Vietnam s'affiche comme un des pays émergents les plus dynamiques de la zone avec un taux de croissance (7 à 8 % par an) qui le place en 2<sup>e</sup> position mondiale derrière la Chine.

Il est considéré comme un acteur majeur de la zone Asean, et Hanoï organise fin 2006 le sommet de l'Apec (Asia Pacific Economic Cooperation).

### Pourquoi choisir le Vietnam ?

> comme une alternative intéressante à la Chine pour un projet industriel (secteur électrique ou électronique),  
> pour une taille de marché qui va devenir

rapidement significative (secteur de la construction et des infrastructures en plein essor).

Singapour est le principal partenaire commercial de la France au sein de l'Asean.

### Quelles sont les plus de Singapour ?

> c'est une base pour rayonner au niveau régional,  
> son environnement favorable aux projets high tec et à la R&D (biomédical, micro-technologie, environnement...),  
> ses grands contrats en cours dans les infrastructures (aéronautique et transports).

Les échanges bilatéraux entre la France et la Thaïlande ont progressé de 38 % en 2005.

### Pourquoi aller en Thaïlande ?

> c'est un pays qui a de gros besoins en biens d'équipements, en particulier dans l'automobile,  
> de grands contrats sont en perspective notamment dans l'aéronautique et les télécoms,  
> son marché intérieur dont le pouvoir d'achat devient significatif.

La Malaisie a un solde positif d'exportations vers la France du fait du dynamisme de son industrie de produits finis électroniques et médicaux.

### Quelles sont les plus de la Malaisie ?

> de forts investissements dans les services, l'automobile et l'électronique,  
> de gros contrats dans l'aéronautique.

Le Cambodge est un marché relativement ouvert avec un croissance de 7 %. Il représente un marché supplémentaire mais en interaction avec ses voisins (Thaïlande ou Vietnam).

Des perspectives existent sur des niches dans les secteurs des biens d'équipements et l'agroalimentaire.

Enfin, la position de la France reste modeste en Indonésie et aux Philippines.

Sur ces marchés : des perspectives dans les secteurs des biens de consommation, du transport et de la chimie.



Pour vous accompagner dans votre développement sur ces marchés, Grex vous propose un appui sur mesure : recherche de partenaires, implantation de filiale, test produit-marché...

Contacts :

Karine Capelle.

Tél. : 04 76 28 28 36

E-mail : karine.capelle@grex.fr

Sylvie Moulherat.

Tél. : 04 76 28 29 44

E-mail : sylvie.moulherat@grex.fr

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

## GreX et l'Asean avec ses partenaires, les CCIFE

Les Chambres de commerce et d'industrie françaises de Singapour, de la Thaïlande et du Vietnam : partenaires de Grex pour votre appui sur ces marchés.

Les CCIFE mettent à votre disposition des équipes locales de qualité, bilingues, expérimentées pour vous appuyer dans votre approche de ces marchés : recherche de partenaires, études, création de sociétés, accompagnement sur salon, domiciliation.



Carine Lespayandel, directrice French Chamber of Commerce, Singapour, créée en 1979. 500 membres.



Sukanya Uerchuchai, directrice Chambre de commerce Franco-Thai, Bangkok, créée en 1996. 260 membres.



Eric Flambard, directeur Chambre de commerce française au Vietnam, Ho chi Minh Ville, créée en 1989. 200 membres.

### GreX organise le 4 juillet

prochain une rencontre avec ses partenaires, les CCIFE de la Thaïlande, de Singapour et du Vietnam.

### Au programme :

- > Quels pays pour quels projets ?
- > Zoom : Vietnam et Thaïlande, alternative ou complément à la Chine ?
- > Zoom : les opportunités dans la microélectronique à Singapour.
- > Rendez-vous individuels pour évoquer votre projet.

### Contact Grex :

Singapour & Thaïlande,  
Karine Capelle 04 76 28 28 36  
Vietnam,  
Sylvie Moulherat 04 76 28 29 44

## Actualité européenne



### Installations à câbles transportant des personnes

La Commission européenne vient de publier un guide d'application de la directive 2000/9/CE du 20 mars 2000 relative aux installations à câbles transportant des personnes. Ce guide est disponible gratuitement auprès de l'EIC Grenoble en version française et anglaise ([eic@grex.fr](mailto:eic@grex.fr)).

### Détachement de travailleurs dans l'UE

Par le passé, certains Etats membres ont mis en place des mesures de contrôle souvent excessives envers les sociétés issues d'autres Etats membres réalisant des prestations de service sur leur territoire. Forte de ce constat, la Commission européenne a souhaité clarifier, dans une communication du 4 avril 2006, les lignes directrices relatives à la directive 96/71/CE concernant le détachement de travailleurs dans le

cadre d'une prestation de services. Vous pouvez consulter cette communication sur le site [www.grex.fr](http://www.grex.fr), page législation européenne.

(Source : Grex / EIC Grenoble).

### Directive RoHS : nouvelles applications du plomb autorisées après le 1<sup>er</sup> juillet 2006

Une nouvelle liste autorisant après le 1<sup>er</sup> juillet 2006 certaines applications du plomb dans les équipements électriques et électroniques a été publiée par la Commission européenne. La directive 2002/95 RoHS (Restriction of Hazardous Substances) vise à réduire les quantités de substances dangereuses dans les équipements électriques et électroniques à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2006.

Pour en savoir plus, visitez la rubrique Législation européenne du site : [www.grex.fr](http://www.grex.fr) (Source : Grex / EIC Grenoble).

### Eurlex, portail du droit communautaire, change d'adresse internet

Depuis le 9 mai, l'adresse du site Eurlex est <http://eur-lex.europa.eu>. Pensez à mettre vos favoris à jour ! Eurlex permet notamment d'accéder en ligne à la législation européenne, aux traités européens et à la jurisprudence européenne. (Source : Grex / EIC Grenoble – Commission européenne).

### La société européenne (SE) : nouvelles modalités de création en France

La France a introduit dans son droit interne les dispositions du règlement européen 2157/2001 et de la directive 2001/86/ créant le statut de société européenne. Le décret français 2006-448 du 14 avril 2006 relatif à la société européenne définit les conditions pratiques de création de la SE. Les sociétés européennes peuvent exercer leurs activités dans l'ensemble de l'Union européenne, sur la base d'un ensemble unifié de gestion et de publication de l'information financière.

Pour en savoir plus, visitez la rubrique Législation européenne du site [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

### Des problèmes liés au marché unique ?

L'Euro Info Centre de Grenoble est votre porte-parole auprès de la Commission européenne pour lui faire part des problèmes que vous rencontrez dans le cadre de vos activités intra-communautaires (fiscalité, application des directives, etc.).

N'hésitez pas à contacter l'Euro Info Centre de Grenoble, 04 76 28 28 46.

### Vous détenez des brevets en Europe ? Faites entendre votre voix à la Commission européenne

Participer au panel de PME consultées par l'Euro Info Centre de Grenoble (EIC), c'est faire entendre votre voix auprès de la Commission européenne sur la protection accordée par les brevets dans l'Union européenne. Saisissez cette opportunité pour contribuer à améliorer et simplifier le système des brevets en Europe en contactant l'EIC de Grenoble. L'EIC se chargera de communiquer votre point de vue à la Commission européenne.

Contact : Amandine Bastien - 04 76 28 28 46



L'Euro Info Centre de Grenoble, géré par Grex, est à la disposition des entreprises pour toute information communautaire (réglementation, recherche documentaire, programmes de recherche européens, marchés publics...).

Contacts :

Olivier Bozon, 04 76 28 28 43

E-mail : [olivier.bozon@grex.fr](mailto:olivier.bozon@grex.fr)

Dolores Adamski, 04 76 28 28 37

E-mail : [dolores.adamski@grex.fr](mailto:dolores.adamski@grex.fr)

Amandine Bastien, 04 76 28 28 46

E-mail : [amandine.bastien@grex.fr](mailto:amandine.bastien@grex.fr)

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



## Partenariats... Partenariats... Partenariats... Partenariats ...

**Grex Euro Info Centre Grenoble a sélectionné pour vous les offres de partenariats suivantes, sur la base Business Cooperation du réseau Euro Info Centre.**

**Contactez-nous pour connaître les coordonnées des entreprises émettrices.**

Ref. 200609934

**Société chypriote** recherche des fournisseurs de ballons, articles festifs, cadeaux, carterie... pour distribution sur leur marché.

des technologies nouvelles recherche distributeur en France.

Ref. 200609388

**Société suédoise** spécialisée dans les matériels de chirurgie et gynécologie recherche de nouveaux produits à diffuser sur le marché suédois.

Ref. 200609973

**Société chypriote** recherche des fournisseurs de soude caustique liquide et de nitrate d'ammonium à usage industriel.

Ref. 200610083

**Société italienne** produisant des équipements de diagnostic et radiologie utilisant

D'autres annonces sont consultables sur le site [www.grex.fr](http://www.grex.fr), page Euro Info Centre.

Contact : [dolores.adamski@grex.fr](mailto:dolores.adamski@grex.fr)

## Infos plus

### Avis aux importateurs et aux exportateurs

Les avis aux importateurs sont maintenant uniquement disponibles sur le site internet de la douane (rubrique entreprises et professionnels / opérations du commerce international puis avis aux opérateurs). Ces avis ne sont plus publiés au Journal officiel de la République française depuis le 15 mars 2006.

### Inde : baisse des droits de douane et instauration d'un droit additionnel complémentaire

Le 28 février 2006, le ministre des Finances a présenté le budget 2006-2007 qui prévoit notamment une baisse des droits de douanes ("basic duty"), à quelques rares exceptions près, pour les produits non agricoles (baisse effective depuis le 1<sup>er</sup> mars 2006).

<http://indiabudget.nic.in/ub2006-07/ubmain.htm>

Cependant un droit additionnel complémentaire "Countervailing duty" (CVD) de 4 % a été instauré par le gouvernement indien. Ce CVD est applicable à l'ensemble

des produits importés à l'exception de 61 catégories de produits qui bénéficient soit d'une exemption soit de l'application d'un taux réduit. (Source : Echo réglementaire d'Ubrifrance - avril 2006).

### Téléprocédure DELTA - D (version 1)

La procédure simplifiée de dédouanement à l'importation par transmission automatisée vient d'être reprise en détail (conditions d'attribution, demande, modalités d'octroi, demande d'agrément...) dans le bulletin Officiel des douanes n°6672 du 9 mai 2006. Delta-D est un outil de dédouanement pour l'ensemble des procédures domiciliées à l'importation accessible via le portail internet dédié aux professionnels [Prodou@ne](mailto:Prodou@ne) : <https://pro.douane.gouv.fr>

Pour en savoir plus, consultez le site des douanes :

<http://www.douane.gouv.fr/dab/pdf/06-022.pdf> ou le site de Grex : [www.grex.fr](http://www.grex.fr) - rubrique actualité réglementaire — note d'information "Prodou@ne et procédure deltd@D, les nouveaux outils de la douane au service des entreprises".

### Cambodge : modifications des inspections avant embarquement

Les dispositions relatives aux inspections avant embarquement viennent d'être modifiées au Cambodge. A compter du 1<sup>er</sup> mai 2006, l'inspection avant embarquement, requise par le gouvernement cambodgien, est obligatoire pour toutes les importations d'une valeur supérieure ou égale à 4 500 US\$ FOB à l'exception des effets personnels, des dons réalisés par des gouvernements à des organisations humanitaires, des métaux précieux, des objets d'art, des animaux vivants, des échantillons et des envois postaux, des déchets métalliques, des importations temporaires, des produits explosifs et pyrotechniques, des armes et des cigarettes. Cette inspection devra être réalisée par le BIVAC.

(Sources : Mission économique de Phnom Penh, Douanes cambodgiennes et service réglementaire d'Ubrifrance — 5 mai 2006).



GREX peut vous apporter assistance et conseil sur les techniques du commerce international et assure l'interface avec les organismes spécialisés (DRCE, Coface, administrations douanières

et fiscales...).

Contacts : Claire Quesada, 04 76 28 28 45

E-mail : [claire.quesada@grex.fr](mailto:claire.quesada@grex.fr)

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

## Formations international 2006

### Nouvelles dates à noter dans vos agendas.

- > **Les Incoterms 2000**  
1 jour :  
• le 19 septembre 2006.
- > **La douane et l'entreprise**  
3 jours :  
• le 26 septembre, 5 et 10 octobre 2006.
- > **Réussir une opération d'importation**  
3 jours :  
• les 16, 23 et 30 novembre 2006.
- > **Les techniques de paiement à l'international**  
1 jour :  
• le 12 octobre 2006.
- > **Déclaration d'échanges de biens et TVA intra-communautaire**  
2 jours :  
• les 17 et 24 octobre 2006.
- > **Le crédit documentaire**  
1 jour :  
• le 12 décembre 2006.
- > **Aspects juridiques des contrats internationaux**  
2 jours :  
• les 14 et 21 novembre 2006.
- > **Optilog, optimisez le coût de vos opérations logistiques à l'international**  
3 jours :  
• septembre/octobre 2006.
- > **La DEB : utilisation des logiciels et d'Internet**  
1 jour :  
• le 9 novembre 2006.
- > **Réussir une présentation en anglais**  
2 jours :  
• les 4 et 5 décembre 2006.

Pour plus de renseignements :

Contact Grex :

Claire Quesada, 04 76 28 28 45.

Contact Groupe Formation :

Lise Bron, 04 76 28 29 62.

## Mise en place en Isère du passeport électronique pour tous pays

La Préfecture de l'Isère sera en mesure de délivrer les passeports électroniques dans les prochaines semaines. Ce nouveau passeport sera délivré dans l'ensemble des départements selon un calendrier défini par le ministère de l'Intérieur.

Depuis le 18 avril 2006 (arrondissement de Grenoble) et le 19 avril pour l'arrondissement de Vienne et la Tour-du-Pin, vous pouvez déposer une demande de passeport électronique à la mairie de votre domicile.

**Attention :** pendant la mise en place progressive de cette nouvelle procédure, un délai de 3 semaines est nécessaire pour la délivrance du passeport électronique.

Les anciens passeports ne seront plus délivrés sauf pour les demandes déposées avant le 18 avril pour l'arrondissement de Grenoble et le 19 avril pour l'arrondissement de Vienne et la Tour-du-Pin.

Une procédure de délivrance des passeports d'urgence est maintenue à la Préfecture, mais cette facilité est

exclusivement réservée aux motifs humanitaires et médicaux.

Afin d'éviter tout désagrément dans l'organisation de votre voyage, la Préfecture rappelle les risques de retard liés au démarrage de cette nouvelle procédure.

Pour en savoir plus, consultez le site de la Préfecture de l'Isère : [www.isere.pref.gouv.fr](http://www.isere.pref.gouv.fr) et le site de Grex : [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

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

# Agenda

Pour participer  
aux  
événements  
GreX,  
inscrivez-vous  
sur

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

## Mai 2006

### 22 au 27 Chine

Mission Pékin, Shanghai, Canton : "validez l'intérêt du marché chinois pour votre entreprise et nouez des premiers contacts" en collaboration avec la CCIF en Chine.  
Contact Grex : Anne-Laure Pauty - 04 76 28 29 41.

### 23 au 26 Espagne

Salon international de la logistique (SIL) à Barcelone, organisé par la CCIF à Barcelone.  
Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36.

## Juin 2006

### 1<sup>er</sup> Formation

"Déclarations d'échanges de biens (DEB) : utilisation des logiciels et d'internet".  
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

### 1<sup>er</sup> Japon/Corée

Date limite de dépôt des candidatures pour le programme ETP (Executive training programme).  
Contact Grex : Catherine André - 04 76 28 28 32.

### 6 Inde

Mieux connaître le marché indien. Séminaire à Grex avec la Mission économique de New Delhi.  
Contact Grex : Olivier Bozon - 04 76 28 28 43.

### 8 Formation

"Le crédit documentaire".  
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

### 12 au 16 Japon

Programme Gateway to Japan. Participation au Interior Lifestyle à Tokyo secteur équipement de la maison.

Contact Grex : Odile Arnould, Guillaume Metais, Gwenaëlle Valentin - 04 76 28 29 49.

### 13 Graines d'exportateurs et importateurs

Réunion d'information sur la démarche internationale et rendez-vous d'experts.  
Contact Grex : Sylvie Moulherat - 04 76 28 29 44.

### 19 & 21 Portugal

Mission de prospection dans le domaine des NTIC à Lisbonne.  
Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36.

### 29 Optilog

Mieux maîtriser les risques et les coûts liés au transport.  
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

## Juillet 2006

### 4 Asean

Déjeuner de travail et rendez-vous individuels avec les CCIF de Singapour, de la Thaïlande et du Vietnam.

Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36 et Sylvie Moulherat - 04 76 28 29 44.

### 3 au 7 Japon

Programme Gateway to Japan. Mission à Tokyo, secteur équipement de la santé.

Contact Grex : Odile Arnould, Guillaume Metais, Gwenaëlle Valentin - 04 76 28 29 49.

## Septembre 2006

### 11 & 12 Formation Optilog

Mieux maîtriser les risques et les coûts liés au transport.

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

### 14 Club logistique

Réunion "Les risques logistiques à l'international liés à la mondialisation".

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45, Pierre-Emmanuel Chaux - 04 76 28 28 39.

### 19 Formation

"Les incoterms 2000".

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

### 26 Formation

"La douane et l'entreprise".

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

## Quoi de neuf sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

En attendant de "faire peau neuve" dans le courant du mois de juin, le site GREX vous propose toujours les dernières actualités sur le commerce international.

### Retrouvez :

- dans la rubrique "Zoom", la mise en lumière de certaines informations (par exemple, mise en place du passeport électronique en Isère),
- dans la rubrique "Actualité internationale", des brèves sur la conjoncture économique, les secteurs porteurs ou les domaines d'excellence des pays qui vous intéressent,
- dans les rubriques "actualité réglementaire" et "législation européenne", un "digest" des dernières réglementations mises en place concernant vos secteurs d'activité.

Sans oublier toute l'actualité de Grex (l'agenda des réunions et séminaires, nos formations à l'international, nos programmes pour vous aider dans chaque étape de votre développement international).

### Vous êtes adhérent Grex ?

Ayez le réflexe "Espace des adhérents, Grex Ecobiz".

C'est un espace accessible depuis le site Grex, conçu pour vous où vous pouvez :

- > accéder à des ressources documentaires sur les marchés étrangers (ex. notre dossier du mois : Vietnam),
- > échanger avec les autres entreprises membres de Grex sur des thématiques précises (clubs Juridique, Réglementation, Allemagne, Japon, Monde chinois et Questions d'actualités),
- > bénéficier d'une veille informative en fonction de vos centres d'intérêt.

Les comptes-rendus de nos réunions, les questions à nos experts sont sur l'espace des adhérents, Grex Ecobiz, [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

Contact GREX : Catherine André, 04 76 28 28 32  
E-mail : [catherine.andre@grex.fr](mailto:catherine.andre@grex.fr)



## Séminaire Etats-unis spécial "Bay Area"

7 juillet 2006,

rencontre avec la directrice de la Chambre de commerce française à San Francisco.

Contact Grex :  
Karine Capelle - 04 76 28 28 36

## Actualité documentaire

bon de commande

Voici les ouvrages et études que Grex a sélectionnés pour vous.

Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander.

### Asie



#### ☐ Réussir avec les Asiatiques

Ce guide présente les règles de base pour parvenir à de bonnes relations avec ses interlocuteurs et donne les clés du succès pour réussir ses affaires. Vous trouverez des recommandations précises pour les négociations et les éléments culturels qu'il est indispensable de connaître quand on travaille avec des Asiatiques en Asie, en Europe ou à distance. Bruno Marion-2005. Editions Organisation – 246 pages. 28 € TTC.

#### ☐ Les grands magasins

Destiné aussi bien aux investisseurs qui souhaitent établir des partenariats avec les groupes propriétaires d'enseignes de grands magasins qu'aux entreprises françaises qui souhaitent vendre leurs produits par ce canal de distribution. Ce guide comprend 60 fiches descriptives des principales enseignes de grands magasins dans 10 pays d'Asie : Chine, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Taiwan, Thaïlande. 2006. Ubifrance. 145,91 € TTC.

### Etats-Unis

#### ☐ Le système américain des marques

La protection conférée par l'enregistrement d'une marque est strictement territoriale, c'est-à-dire qu'une marque enregistrée

en France est protégée en France. L'entrepreneur français qui souhaite s'implanter ou simplement exporter ses produits aux Etats-Unis devra donc veiller à enregistrer sa ou ses marques aux Etats-Unis. Le système américain diffère en de nombreux points du système français. Grâce à cette étude, l'entreprise française disposera d'une vision globale de toutes les démarches à effectuer. 2005. ME Washington. 126,60 € TTC.

### Algérie

#### ☐ S'implanter en Algérie

L'économie algérienne, en forte croissance, a besoin de transferts de savoir-faire et de technologies pour ses grands programmes d'infrastructures comme pour le renforcement ou la création de nouvelles filières industrielles. Ce guide a pour ambition de présenter aux entreprises françaises l'ensemble des outils leur permettant de réussir leur implantation, en particulier les réformes les plus récentes qui peuvent créer un climat de confiance. 2006. ME Alger. 60 € TTC.

### Roumanie

#### ☐ Le marché de l'industrie automobile

Ce guide-répertoire comporte une analyse chiffrée de la situation actuelle et des évolutions de l'industrie automobile en Roumanie, complétée par un répertoire de près de 140 sociétés de droit roumain, fournisseurs de l'industrie automobile locale et étrangère. 2006. ME Bucarest. 128,71 € TTC.

### Allemagne

#### ☐ Les principaux constructeurs, équipementiers et ingénieristes automobiles

L'industrie automobile allemande est le premier secteur industriel du pays. Pour faciliter votre prospection, ce guide-répertoire est composé d'un panorama du marché complété par 120 fiches présentant les principales entreprises du secteur. 2006. ME Düsseldorf. 275,08 € TTC.

### Union européenne 2006-2007

#### ☐ Mémento pratique Bureau Francis Lefebvre

Exporter, importer, s'implanter, transférer technologies et compétences, maîtriser les mécanismes européens... Le Mémento Union européenne 2006-2007 expose toutes les règles européennes : libre circulation, protection des consommateurs, droit des sociétés, concurrence, marchés publics, propriété industrielle, financement des entreprises, fiscalité, législation sociale, harmonisation comptable... 2005 - Ed. Francis Lefebvre - 1334 pages. 125 € TTC.

### Tous pays

#### Nouvelle collection "Ouvrir un point de vente"

Réalisés par les Missions économiques, les guides "Ouvrir un point de vente" ont pour vocation de fournir les informations concrètes, actualisées, indispensables tout en présentant le contexte commercial, culturel et socio-économique du pays ou des villes concernés et les modalités d'accès.

A la lumière d'expériences vécues, ces guides donnent toute la marche à suivre pour réussir l'ouverture d'un point de vente : les conseils de base en matière de budget minimum requis, de gestion du personnel, de visas, d'erreurs à ne pas faire, les coûts comparés selon les quartiers, les précautions juridiques à prendre, etc. Ces guides sont complétés par un répertoire de contacts utiles. Titres disponibles :

- ☐ Brésil, Missions économiques du Brésil. 2006. 63 € TTC.
- ☐ Shanghai, Mission économique de Shanghai. 2006. 63 € TTC.
- ☐ Londres, Mission économique de Londres. 2006. 63 € TTC.



Partenaire agréé d'Ubifrance, Grex propose à l'ensemble des entreprises les publications et prestations du réseau des Missions économiques.

Contact : Stéphanie Planté, Tél. 04 76 28 28 40, fax 04 76 28 28 35. E-mail : stephanie.plante@grex.fr Site Grex : [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

## 2 Remplissez vos coordonnées.

Montant total de la commande ..... + 7 € (frais de port).....

Paiement à réception de la facture.

Société .....

Nom .....

Fonction .....

Adresse .....

Tél. .... Fax .....

E-mail ..... Site web .....

Date ..... Signature : .....

## 3 Faxez directement ce bon de commande à Grex, > 04 76 28 28 35.

Vos documents et la facture vous seront adressés dès réception de votre fax.

## WTC News

### > News des clubs

> **Le dernier Club juridique** s'est tenu le 11 avril sur le thème "Les risques liés aux transports internationaux : définir les responsabilités de chaque acteur et faire face à un litige".

#### Intervenants :

> **Madeleine Nguyen The**, International Pratique, sur les points de transferts des frais et risques des Incoterms,

> **Maître Depierre**, avocat, sur les plafonds d'indemnisation et causes d'exonération édictées par les conventions de transport (mer - air - route),

> **Magali Leclercq**, Cabinet Gras Savoye Rhône Alpes Auvergne, sur l'apport de l'assurance ad-valorem dans un contrat de vente de marchandises.

Retrouvez le compte-rendu sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr), GrexEcobiz, l'espace des adhérents Grex.

Prochaine réunion du Club juridique : **dîner/bilan**. Date à confirmer.

#### Contact Grex :

Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44  
[sylvie.moulherat@grex.fr](mailto:sylvie.moulherat@grex.fr)

> **Le cabinet Gras Savoye Rhône Alpes Auvergne (adhérent Grex)** organise un atelier de réflexion le **13 juin 2006** de 9 h 30 à 11 h 30 sur le thème : "La mobilité internationale des salariés, quelles conséquences pour l'entreprise ?"

#### Plus d'informations :

Anne Anselmetti, 04 76 70 87 18,  
fax : 04 76 70 87 03,  
[anne.anselmetti@grassavoye.com](mailto:anne.anselmetti@grassavoye.com)  
ou sur l'agenda de [www.grex.fr](http://www.grex.fr).

### > Quoi de neuf de nos adhérents et partenaires ?

#### Des Grenoblois à Tokyo



Daniel Lonati, Teisseire.

Que ce soit dans le cadre des programmes européens **Gateway to Japan** et **ETP**, des prestations d'appui commercial mises en place en collaboration avec la Chambre de commerce et d'industrie française au Japon (CCIFJ) ou des relations que nous avons tissées avec de nombreux partenaires (Jetro, EU-Japan Center for Industrial Cooperation...), GREX propose à chaque entreprise iséroise le type de prestation adaptée à son développement et sa stratégie sur le Japon.

C'est ainsi que depuis le début de l'année, **6 sociétés iséroises** ont pu prospecter le marché japonais :



M. Maire de Sendai city & Pascal Ducros, Pivano.



Bernard Bijot - Xyalis, Monique Gorgy et Maryse Grondin - Gorgy Timing, Eric Beisser - Xyalis, Patrick Laborde - Ulis.

> **Pivano** a participé à une mission Jetro d'une semaine, spécialisée sur le marché de la restauration,

> **Teisseire** a bénéficié d'un programme de rendez-vous sur mesure réalisé par la CCIFJ,

> **Gorgy Timing, Xyalis, Ophrys et Ulis** sont partis sur une mission "Technologies de l'information" avec Gateway to Japan.

Elles seront bientôt suivies par **Intuiskin** qui prépare actuellement sa participation à une mission Gateway to Japan dans le secteur médical, en collaboration avec la Mission économique.

#### Pourquoi pas vous ?

Contact : Odile Arnould, Catherine André,  
04 76 28 28 32.

#### L'hebdo du Japon : une revue de presse nippone sur votre e-mail

La Chambre de commerce et d'industrie française au Japon, en partenariat avec le service presse de l'ambassade de France au Japon, vous propose de recevoir sur

vos mails le seul hebdomadaire en français traitant de l'actualité japonaise (principaux articles de la presse nippone traduits et synthétisés). Tarif : 1 250 yens le numéro (soit 8,80 euros) / 50 % de réduction à partir du 2<sup>e</sup> abonnement.

#### Contact Grex :

Catherine André, 04 76 28 28 32  
[catherine.andre@grex.fr](mailto:catherine.andre@grex.fr)

**Retrouvez toute l'information du club et échangez avec des experts sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr), Espace des adhérents, Grex Ecobiz.**



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)

Avec le soutien du Conseil général de l'Isère et de la Ville de Grenoble

Directeur de la publication : Odile Arnould.  
Rédaction : Sylvie Moulherat et l'équipe Grex.  
Maquette : Service communication, Cci de Grenoble.  
Imprimeur : Imprimerie Bastianelli.  
Numéro de Commission paritaire : n° 10110807101



CHAMBRE  
DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
DE GRENOBLE



GREX WORLD TRADE CENTER GRENOBLE

Place Robert-Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France

Tél. : (33) 4 76 28 28 40 - Fax : (33) 4 76 28 28 35

[www.grex.fr](http://www.grex.fr) - E-mail : [grex@grex.fr](mailto:grex@grex.fr)