

La lettre Grex

Mars 2006

www.grex.fr

Editorial



Partenaire agréé et partenaire prioritaire d'UBIFRANCE, Grex propose à l'ensemble des entreprises les prestations des Missions économiques à l'étranger et du réseau public (notamment VIE et communiqués de presse). La convention de partenariat UBIFRANCE, signée le 1^{er} mars par Gilles Dumolard, président de la CCI de Grenoble, conforte ainsi Grex dans son rôle de proximité avec les entreprises.



>> A propos du Mexique 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

Zoom

Avec le programme européen ETP, formez vos managers et réussissez au Japon ou en Corée



Pour réussir au Japon et en Corée, il faut une stratégie bien définie, un produit adapté, une volonté sans faille, mais aussi, condition *sine qua non*, des responsables formés aux spécificités de la pratique des affaires.

A ce titre, le programme ETP (Executive Training Programme) Japon ou Corée est un outil unique mis à la disposition des entreprises européennes ayant un projet avancé sur ces marchés (développement des ventes, implantation, expatriation de salariés...).



Créé et financé par la Commission européenne, il s'adresse à des cadres d'entreprise et leur propose sur un an (dont 9 mois en immersion totale au Japon ou en Corée) :

- > des cours intensifs de langue,
- > des séminaires sur l'approche socio-culturelle et la pratique des affaires de ces pays,
- > un stage en entreprise japonaise ou coréenne.

La session 2006-2007 des programmes ETP Japon et ETP Corée sera ouverte à 45 participants pour le Japon et 15 pour la Corée. Elle démarrera en octobre 2006. **La date limite de dépôt des candidatures est le 1^{er} juin 2006 !**

Grex, en tant que coordinateur pour la France des programmes ETP et Gateway to Japan, est à votre disposition pour tout conseil sur ces marchés.

Contact Grex : Catherine André - 04 76 28 28 32, catherine.andre@grex.fr

Actualité internationale

Koweït

Un contexte économique porteur

Les exportations françaises au Koweït ont réalisé de bonnes performances au cours de l'année 2005 et les perspectives 2006 sont encourageantes.

Les ventes se sont élevées à un montant de 350 M euros, réalisant une progression annuelle de 20 %. Elles ont été caractérisées par la bonne tenue des biens de consommation, les efforts marqués des distributeurs de voitures françaises pour les promouvoir sur un marché difficile car hyper concurrentiel, la livraison de deux Airbus A320 et les fournitures régulières de matériel électrique.

Pour 2006, on peut anticiper un contexte économique koweïtien très porteur :

- l'excellente dynamique économique liée au niveau élevé des revenus pétroliers continuera de pousser la consommation et l'investissement,
- les ventes de biens de consommation devraient largement en bénéficier et les projets de nouveaux points de vente devraient se multiplier,
- plusieurs grands contrats dans le domaine de l'énergie et du génie civil sont espérés, et les livraisons d'Airbus vont se poursuivre.

Au plan des relations bilatérales institutionnelles, il est prévu de mettre en œuvre les recommandations de la commission mixte franco-koweïtienne, notamment au plan de la promotion mutuelle du commerce et de l'investissement direct.

(Source : ME Koweït - janvier 2006).



Copacabana - Brésil

Brésil

Un marché à fort potentiel et ses secteurs porteurs

Le Brésil est le 1^{er} marché de la France en Amérique latine.

Grand pays émergent et considéré comme la 12^e économie mondiale avec un PIB de 614 Mds US\$ (qui correspond à 50 % du PIB de l'Amérique du Sud), le Brésil, grande puissance agricole, se hisse progressivement au rang de puissance industrielle.

Le Brésil est aujourd'hui un pays politiquement stable avec une économie équilibrée et ouverte, riche en ressources naturelles et disposant d'un fort potentiel. Les résultats des principaux indicateurs économiques, tels que le PIB, le taux d'ouverture, la consommation interne, l'inflation continue... sont encourageants.

La France est un partenaire commercial majeur du Brésil : 7^e pays fournisseur et 10^e pays client, loin toutefois derrière les Etats-Unis, l'Argentine, l'Allemagne et les Pays-Bas.

En 2005, la France occupait la 4^e place comme pays investisseur. Parmi les secteurs porteurs, on peut citer :

> **L'énergie : le secteur de l'électricité** connaît une très forte croissance (production hydroélectrique, co-génération, optimisation des réseaux, lutte contre pertes, énergies alternatives...).

> **L'environnement**, notamment le traitement des déchets industriels et domestiques (systèmes et matériels de traitement, collecte, tri, recyclage... et matériel de mesure) et le traitement des eaux.

> **Les infrastructures et travaux publics.**

> **Les télécommunications, notamment la téléphonie et l'informatique.**

Chine pour signer des contrats. Leur seul objectif est de leur soutirer des fonds (commissions, dépenses somptuaires, cadeaux, frais de voyage).

Plusieurs entreprises de l'Isère, dans le secteur de la sous-traitance mécanique notamment, ont ainsi été approchées par des "acheteurs" chinois.

En cas de doute, nous vous invitons à contacter la Mission économique la plus proche.

Nous vous rappelons que Grex vous propose un service de renseignements financiers sur les entreprises étrangères (rapports de crédits export).

Si, vous aussi, vous avez été victime d'une telle escroquerie, n'hésitez pas à nous en informer.

Contact Grex : 04 76 28 28 40

Enfin, le profil de risque s'est nettement amélioré. Le gouvernement s'efforce, en effet, d'adopter des mesures susceptibles de rendre le pays plus attractif pour les investissements étrangers. Le Brésil demeure un pays émergent comme l'atteste son rating "BB-". Toutefois, les analystes le considère comme beaucoup moins sensible aux chocs externes et moins sujet aux effets de cycle très prononcés qu'il a connus dans le passé.

Rappelons que le Brésil est l'un des 25 pays-cibles d'action prioritaire définis par le gouvernement français.

(Source : CCI France-Brésil - janvier 2006).

Russie

L'industrie du sport en pleine croissance

Le marché russe des produits de sport et des services liés au fitness est en progression de 30 % par an, bien que les amateurs de vie active soient relativement peu nombreux en Russie : 10 à 15 % de la population par rapport à 40 % pour les Etats-Unis et 60 % en Allemagne.

Dans les grandes villes, 10 à 15 salles de fitness ouvrent chaque année (2 000 au total). Les clients à revenu moyen représentent la cible la plus porteuse. Le marché moscovite est en pleine croissance alors que les marchés régionaux commencent à peine à se structurer. Le CA moyen d'une salle à Moscou peut atteindre 15 millions de dollars ; 6 000 dollars pour une salle régionale est déjà un bon résultat.

Le marché des produits du sport et du loisir représente 1 à 1,7 milliard de dollars par an (il est de 120-150 milliards au niveau mondial et de 70 milliards aux Etats-Unis).

Malgré un volume de ventes de produits de sport assez modeste, ce marché prend en Russie un essor extraordinaire avec une croissance de 30 % par an (5,4 % par an en Europe). Il est à noter que 60 % de la demande pour des produits de sport est masculine (Source : ME Moscou - janvier 2006).

Attention : escroqueries !

Plusieurs cas d'escroquerie nous ont été récemment signalés par des entreprises iséroises. Ces escroqueries répondent globalement à deux modes :

1^{er} mode d'action : les cas signalés concernent la Côte d'Ivoire.

Des personnes vous demandent un devis sous le nom d'une société fictive. Ils répondront généralement à vos télécopies, courriers électroniques et appels téléphoniques. Ensuite, ils vous passent commande.

Le règlement est prévu soit :

> par carte bancaire (volée ou piratée) : votre compte sera effectivement crédité mais la somme versée vous sera par la suite débitée car votre banque s'apercevra qu'il s'agit d'un paiement frauduleux ;

> par virement via une banque étrangère souvent connue et généralement située à Londres. Une fausse attestation bancaire vous sera transmise en justificatif. Les personnes mentionnées sur l'attestation sont des complices qui se feront passer, le cas échéant, pour des conseillers clientèle de la banque ; ils vous confirmeront que le virement a été effectué. Enfin, il sera fait pression sur vous afin que la marchandise soit expédiée le plus rapidement possible par courrier express (type UPS, DHL ou Chronopost).

2^e possibilité : les cas signalés concernent la Chine. Il est recommandé la plus grande prudence aux entreprises françaises approchées spontanément par des acheteurs chinois, ou qui se présentent en tant que tels, pour passer commande et les attirer en

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
Site Grex : www.grex.fr

A propos du Mexique...

Le Mexique, aux portes des Amériques anglophone et latine

Membre de l'Aléna depuis sa création, le Mexique est à la fois la première économie d'Amérique latine et un point d'entrée pour le marché américain.

Le Mexique repose aujourd'hui sur des fondamentaux sains (inflation maîtrisée, chômage en baisse...) et de nombreux secteurs en plein développement offrent des opportunités pour les entreprises françaises. De plus, depuis l'accord UE-Mexique ("accord d'association économique, de concertation politique et de coopération"), les droits de douane sont limités à 5 % pour les produits industriels en provenance de l'Union européenne.

Automobile : le Mexique bientôt 5^e acteur mondial ?

Dès 2006, la production automobile devrait atteindre plus de deux millions d'unités, suite à un afflux d'investissements, dû en grande partie aux constructeurs qui démarrent la production de nouveaux modèles : Ford Fusion, Nissan TIIDA, VW Bora, GM HHR... etc.

Pour passer à un statut de véritable centre manufacturier, pouvant exporter de l'ordre de 3 millions d'unités par an vers tous les continents, le Mexique doit cependant renforcer son offre côté équipements. Les fournisseurs nationaux, tournés essentiellement vers les Etats-Unis, n'ont

pas été incités à développer une offre technologique, et ne sont pas aujourd'hui capables de répondre aux nouvelles exigences technologiques des constructeurs. Le gouvernement mexicain a pourtant réaffirmé sa volonté de transformer le Mexique en grand fournisseur mondial de véhicules et d'équipements automobiles, et devrait prendre une série de mesures pour favoriser le développement de l'ensemble de la chaîne productive (Sources : ME de Mexico, novembre et décembre 2005).

Infrastructures : rattraper le retard

10^e puissance économique mondiale, le Mexique n'arrive qu'au 58^e rang en termes d'infrastructures générales, et de nombreux projets sont en cours pour rattraper ce retard. En matière de construction, 750 000 logements sont prévus par an, ainsi que le développement des infrastructures pour l'épuration des eaux et le traitement des déchets, et le réaménagement de l'aéroport international de la ville de Mexico. En ce qui concerne le secteur de l'énergie, l'ouverture des secteurs gazier et pétrolier aux capitaux privés et étrangers fait l'objet d'une opposition du Parlement mexicain, mais la libéralisation de ces secteurs est inéluctable, et 47 plates-formes marines et 56 oléoducs devraient voir le jour dans les années à venir (Source : Chambre franco-mexicaine de commerce et d'industrie, février 2006).

Les chiffres clés de la première économie latino-américaine :

- > 105 millions d'habitants,
- > 10^e économie mondiale,
- > 1^{er} importateur et 1^{er} exportateur d'Amérique latine,
- > PIB / habitant : 6 150 US\$,
- > Croissance > 4 % en 2005,
- > Taux de chômage officiel : 3,8 % estimé 9 %.



Jean-Luc Ferrant, directeur de la CFMCI.

La CFMCI (Chambre franco-mexicaine de commerce et d'industrie), une équipe locale de qualité, partenaire de Grex pour le soutien aux entreprises de l'Isère.

La CFMCI est une association d'entreprises créée en 1884. Elle regroupe 250 membres, principalement des entreprises françaises implantées au Mexique, mais aussi des entreprises espagnoles ayant des relations avec le marché français.

Grex s'appuie sur l'équipe bi-culturelle de la CFMCI pour vous aider dans votre approche du marché mexicain : études, recherches de partenaires, accompagnement sur salon...

Les événements Grex / CFMCI :

- > présentation de produits français à Costo, Mexique,
- > 4^e forum mondial de l'eau : 17 au 21 mars 2006,
- > rencontres public/privé 2006/2007 mise en relation avec des acheteurs du secteur public.

Pour en savoir plus, retrouvez notre dossier complet sur www.grex.fr, Grex Ecobiz, l'Espace des adhérents Grex, rubrique ressources documentaires.

Gateway to Japan

pour bien commencer votre approche du marché japonais.

Depuis 1994, le programme Gateway to Japan permet aux entreprises européennes d'oser le Japon. En douze ans, 408 entreprises françaises ont saisi cette formidable opportunité et ont participé à un événement Gateway (mission commerciale ou participation à un salon).

Le marché japonais est un marché lointain et réputé difficile. Pour contourner ces difficultés, la Commission européenne a instauré (et finance) le programme Gateway to Japan. Les entreprises sélectionnées bénéficient de conseils ainsi que d'un véritable soutien logistique et financier.

En 2005, le succès du programme ne s'est pas démenti puisque 286 entreprises européennes dont 45 entreprises françaises ont participé à un événement Gateway to Japan (mission commerciale ou salon).

Dernier événement 2006 : équipement de la santé, mission commerciale à Tokyo du 3 au 7 juillet 2006.
Date limite de recrutement : 17 mars 2006.

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.

Les exportateurs des secteurs concernés sont invités à prendre contact avec l'équipe Gateway to Japan pour tout

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

Contact : Karine Capelle.
Tél. : 04 76 28 28 36
E-mail : karine.capelle@grex.fr
Site Grex : www.grex.fr



renseignement, et notamment pour obtenir le formulaire de candidature.

Toutes les informations sont disponibles et téléchargeables sur le site www.grex.fr, rubrique Gateway to Japan.

Contacts Grex :
Odile Arnould / Guillaume Metais /
Gwenaëlle Valentin.
Tél. : 04 76 28 29 43
E-mail : gatewaytojapan@grex.fr

Actualité européenne

Marchés publics : cherchons entreprises pilotes

GreX-EIC recrute, dans le cadre d'un projet pilote européen (projet Etis), des entreprises volontaires pour tester une nouvelle base de données comportant des appels d'offres émis dans 10 Etats membres, ainsi que les appels d'offres publiés au Journal officiel de l'UE (25 Etats membres).

La phase test devrait se dérouler de mai à octobre 2006. L'accès à cette base sera gratuit, pour les entreprises qui se seront fait connaître auprès de nos services, pendant toute la durée de la phase pilote.

Contact GreX : 04 76 28 28 37 - dolores.adamski@grex.fr

Payer vos prestataires de transport à 30 jours

Les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture pour le transport routier de marchandises, pour la location de véhicules avec ou sans conducteur, pour la commission de transport ainsi que pour les activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane.

Cette nouvelle disposition est une exception au principe selon lequel le délai de paiement est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée, sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties.

La loi 2006-10 du 5 janvier 2006 est à l'origine de cette nouvelle disposition qui a été insérée à l'article L.441-6 du code de commerce français.

(Source : GreX - Euro Info Centre Grenoble).

Programme eTEN : financements européens pour les services électroniques

Des financements européens sont disponibles pour les projets qui contribuent au déploiement de services d'intérêt général fondés sur les réseaux de télécommunications (services en ligne ou services électroniques).

Les projets susceptibles d'être financés porteront notamment sur les thèmes :

- services aux PME,
- apprentissage en ligne,
- intégration dans la société de l'information,
- santé en ligne.

Les phases de déploiement initial et de validation commerciale du projet pourront être éligibles à ces financements. Les propositions de projets doivent être envoyées à la Commission européenne avant le 19 mai 2006.

Pour en savoir plus, visitez la rubrique Euro Info Centre de notre site www.grex.fr

(Source : GreX / Euro Info Centre - Commission européenne).

REACH : enregistrement, évaluation et autorisation des produits chimiques en Europe

L'Union européenne souhaite moderniser la législation sur les produits chimiques en mettant en place un système intégré unique d'enregistrement et d'autorisation des substances chimiques, le système REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals). REACH exigera des fabricants et importateurs de réunir des informations exhaustives sur les propriétés des substances chimiques qu'ils fabriquent ou importent à hauteur d'au moins une tonne par an. Il leur faudra fournir les informations nécessaires pour démontrer leur sécurité d'utilisation

dans un dossier d'enregistrement présenté à l'Agence européenne des produits chimiques.

Pour en savoir plus, visitez la rubrique Législation européenne de notre site www.grex.fr

Champs électromagnétiques : norme EN 50366

Depuis le 1^{er} février 2006, la norme européenne EN 50366 (2003) relative aux méthodes d'évaluation et de mesure des champs électromagnétiques (EMF) pour les appareils électrodomestiques remplace toutes les dispositions normatives en vigueur. Elle est harmonisée au titre de la directive Basse Tension (73/23/CE). Les fabricants ou importateurs pourront prouver par l'application de la norme EN 50366 que les rayonnements électromagnétiques émis par leurs appareils sont inférieurs aux seuils limites admissibles.

(Source : Laboratoire central des industries électriques).

B2Europe : un programme pour renforcer la coopération entre les réseaux communautaires de soutien aux entreprises de Rhône-Alpes



Le 19 janvier dernier, GreX et son Euro Info Centre ont signé la charte "B2Europe Rhône-Alpes".

B2Europe est une initiative lancée par la

Commission européenne pour renforcer la coopération entre les réseaux communautaires de soutien aux entreprises.

Les structures de Rhône-Alpes appartenant aux réseaux européens "Centres européens d'entreprises et d'innovation" (CEEI), "Centres relais innovation" (CRI) et "Euro Info Centres" (EIC) ont donc décidé de formaliser leur partenariat par le biais de B2Europe.

Ces trois réseaux ont des activités complémentaires, les EIC sont plutôt généralistes avec une mission d'information et de conseil dans les matières communautaires (exemples : législation européenne, douane et fiscalité, marchés publics), les CRI facilitent les transferts et coopérations technologiques transnationaux et les CEEI accompagnent la création d'entreprises innovantes.

Pour plus d'informations sur cette initiative, contact : Olivier Bozon - 04 76 28 28 43 - olivier.bozon@grex.fr



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

Dolores Adamski, 04 76 28 28 37

E-mail : dolores.adamski@grex.fr

Amandine Bastien, 04 76 28 28 46

E-mail : amandine.bastien@grex.fr

Site GreX : 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. Veuillez nous contacter pour connaître les coordonnées des entreprises émettrices.

Ref. 200508825

Distributeur roumain de pièces détachées pour l'industrie automobile recherche des accords commerciaux de distribution avec des producteurs/fournisseurs européens, intéressés par le marché roumain.

Ref. 200508905

Start-up suédoise spécialisée dans l'industrie papetière recherche des producteurs de pompes, vannes, instruments de mesure, équipements de laboratoire et autres pro-

duits pour l'industrie du papier. Ces produits seront vendus aux utilisateurs finaux sur le marché scandinave.

Ref. 200608951

Société jordanienne recherche des produits chimiques innovants applicables dans le domaine de la construction.

D'autres annonces sont consultables sur le site www.grex.fr, page Euro Info Centre.

Contact : dolores.adamski@grex.fr

Infos plus

Nomenclature combinée des Communautés européennes : nouvelle version des notes explicatives

Publication du JOUE n°C 50/7 du 28 février 2006 à consulter à l'adresse internet suivante :

http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/fr/oj/2006/c_050/c_05020060228fr00010381.pdf

Pour mémoire, la version de la nomenclature combinée a été publiée au JOUE n°L 286 du 28 octobre 2005 disponible sur :

http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/fr/oj/2005/l_286/l_28620051028fr00010886.pdf

Programme de conformité phytosanitaire des emballages en bois destinés à l'exportation NIMP15 : dernière mise à jour au 17/2/06

Un tableau récapitulatif au 17 février 2006 des pays ayant adopté la norme NIMP15 ou ayant mis en place une réglementation spécifique avec une mise à jour notamment sur les pays suivants : Côte d'Ivoire, Nicaragua, Taïwan, Samoa, Singapour est disponible sur le site de Grex : www.grex.fr (rubrique actualité réglementaire). (Source : Service régional de la protection des végétaux à Lyon).

Procédure spéciale pour l'exportation d'ensembles industriels : bulletin officiel des Douanes n° 6661 du 13 janvier 2006

Le règlement CE n°1949/2005 de la Commission du 28 novembre 2005 modifie le règlement CE n°1917/200 du 7 septembre 2000.

Ce règlement modificatif augmente substantiellement la valeur statistique globale minimale requise pour qu'un ensemble industriel puisse bénéficier de la procédure simplifiée d'exportation.

Cette valeur passe de 1,5 million d'euros à 3 millions d'euros. Le BOD est applicable à compter du 1^{er} janvier 2006.

Pour en savoir plus, vous pouvez visiter le site des douanes www.douane.gov.fr ou contacter la direction générale des douanes et droits indirects à Paris, bureau E3 au 01 44 74 49 33.

Conventions fiscales internationales : liste des conventions conclues par la France en vigueur au 1^{er} janvier 2006

Elle a été publiée au Bulletin officiel des impôts n°26 du 13 février 2006 réf 14-A-1-06 disponible à l'adresse suivante : <http://alizer.finances.gouv.fr/dgibo/boi2001/boi.htm>, rubrique - 14 A-1 - conventions internationales.

Vous pouvez consulter les textes complets des conventions fiscales internationales sur : http://www2.impots.gouv.fr/conventions_fiscales/index-d.html

Etats-Unis : report de la délivrance passeport biométrique français

Les ressortissants d'un certain nombre de pays dont la France peuvent se rendre aux Etats-Unis sans visa pour des séjours touristiques ou d'affaires de 90 jours maximum (dans le cadre du Programme d'exemption de visa - Visa Waiver Program) à condition que leur passeport soit conforme à la nouvelle réglementation en vigueur.

L'ambassade des Etats-Unis rappelle que les passeports émis après le 26 octobre 2005 doivent comporter soit une photo numérisée (digital photo) ou une puce contenant des données biométriques (chip containing biometric information).

Toutefois, la préfecture de l'Isère précise en date du 28/2/06 que le calendrier de mise en œuvre du dispositif permettant la délivrance des passeports biométriques a été reporté en principe au début du second semestre 2006.

Elle rappelle les points suivants :

- > seuls les passeports à lecture optique délivrés avant le 26 octobre 2005 sont dispensés de visa jusqu'à leur date de fin de validité ;
- > les passeports à lecture optique délivrés depuis le 26 octobre 2005 sont soumis à l'obligation d'obtention d'un visa d'entrée sur le territoire américain ;
- > les enfants mineurs doivent être titulaires d'un passeport individuel.

Attention ! Les délais pour obtenir un rendez-vous et un visa sont très longs. Afin de réduire cette attente, les ressortissants français peuvent contacter les ambassades ou consulats des Etats-Unis à Berlin,

Berne, Bruxelles, Florence, Francfort, Londres, Madrid et Rome.

Pour en savoir plus, consultez les sites suivants : www.grex (rubrique actualité réglementaire), Préfecture de l'Isère www.isere.pref.gouv.fr et www.service-public.fr

- Ambassade des Etats-Unis à Paris : 0810 26 46 26 - <http://www.amb-usa.fr/consul/niv.htm>

Biens et technologies à double usage (BDU) : nouvelle liste commune de biens soumis à contrôle lors de leur exportation hors de la Communauté.

Les biens à double usage sont les produits, les logiciels et les technologies (y compris l'assistance technique) susceptibles d'avoir une utilisation tant civile que militaire.

Le règlement communautaire de base n°1334/2000 du conseil du 22 juin 2000 (JOCE L 159 du 30 juin 2000) fixe le régime communautaire de contrôle des exportations des biens et technologies à double usage.

Il vient d'être mis à jour par le règlement CE N°394/2006 du Conseil du 27 février 2006 paru au Journal officiel de l'Union européenne n° L 74/1 du 13 mars 2006.

Ce règlement entre en vigueur le 30^e jour suivant sa publication au Journal officiel de l'Union européenne.

Vous pouvez retrouver le texte complet à l'adresse internet :

http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/fr/oj/2006/l_074/l_07420060313fr00010227.pdf

Pour en savoir plus, consultez également notre fiche technique sur www.grex.fr - rubrique espace réglementaire.



GREX
GRENOBLE
CENTRE
DE COMMERCE
INTERNATIONAL

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
Site GreX : 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 :
• les 16, 23 et 30 mars 2006,
• le 26 septembre, 5 et 10 octobre 2006.
- > **Réussir une opération d'importation**
3 jours :
• les 11, 18 et 30 mai 2006,
• les 16, 23 et 30 novembre 2006.
- > **Les techniques de paiement à l'international**
1 jour :
• le 28 mars 2006,
• le 12 octobre 2006.
- > **Déclaration d'échanges de biens et TVA intra-communautaire**
2 jours :
• les 4 et 11 avril 2006,
• les 17 et 24 octobre 2006.
- > **Le crédit documentaire**
1 jour :
• le 8 juin 2006,
• 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 1^{er} juin 2006,
• le 9 novembre 2006.
- > **Réussir une présentation en anglais**
2 jours :
• les 15 et 16 mai 2006,
• 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.

Inscrivez-vous sur
www.grex.fr

Agenda

Pour participer
aux
événements
GreX,
inscrivez-vous
sur

www.grex.fr

Mars 2006

27 au 31 Espagne

Salon de l'emballage à Barcelone – Hispack-organisé par la CCI française à Barcelone.

Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36.

28 Formation

"Les techniques de paiement à l'international".

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

30 Etats-Unis

Où en est l'industrie aux Etats-Unis ? Quelles opportunités pour les entreprises françaises ? Déjeuner de travail et rendez-vous individuels.

Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36.

Avril 2006

4 & 11 Formation

"Déclarations d'échanges de biens et TVA intracommunautaire".

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

10 au 14 Japon

Programme Gateway to Japan, mission commerciale à Tokyo "créateurs de mode pour la femme".

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

19 Espagne

Renforcez votre présence sur ce marché.

Rendez-vous individuels avec des experts.

Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36.

Mai 2006

11, 18 & 30 Formation

"Réussir une opération d'importation".

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

15 & 16 Formation

"Réussir une présentation en anglais".

Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36.

16 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.

22 au 26 Japon

Programme Gateway to Japan. Participation au salon N-expo à Tokyo secteur technologies de l'environnement.

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

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.

Quoi de neuf sur www.grex.fr

Toutes les semaines, le site GREX est enrichi des dernières nouveautés en matière de commerce international.

Alors pour tout connaître sur...

- les dernières actualités réglementaires,
- la conjoncture économique internationale (rubriques actualité internationale, zoom),
- les programmes de GREX pour vous aider dans votre développement international : Graines d'exportateurs et d'importateurs, Valid'export, Objectif export, Optilog,

consultez www.grex.fr

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 : Hong Kong),
- > 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

Contact GREX : Catherine André, 04 76 28 28 32
E-mail : catherine.andre@grex.fr

Allemagne

3 et 4 avril 2006,

Séminaire "Mieux connaître vos interlocuteurs pour bien négocier" et rendez-vous individuels avec Gilles Untereiner, directeur CCFA.

Contact Grex : Pierre-Emmanuel Chaux - 04 76 28 28 39.

Chine

Le 18 avril 2006, au World Trade Center Grenoble, séminaire : "Les enjeux d'une implantation industrielle en Chine".

Du 22 au 27 mai 2006, mission découverte : Pékin, Shanghai, Canton.

Contact Grex : Anne-Laure Pauty - 04 76 28 29 41.



Actualité documentaire

bon de commande

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



Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander.

International



Risque Pays 2006

Atlas géopolitique et économique de 152 pays : principaux indicateurs économiques, points forts et points faibles de l'économie et des politiques gouvernementales, appréciation du risque, conditions d'accès au marché et mesure des opportunités. Réalisé en collaboration avec la Coface. 2006 - Mémo-guide MOCI. 434 pages. 39 € TTC.

Exporter : pratique du commerce international – 19^e édition

Quels aspects prendre en compte avant d'engager son entreprise à l'export ? Quels outils concevoir pour gérer au quotidien son entreprise internationale ? Quelle organisation mettre en place dans une entreprise fortement internationalisée, pour consolider sa position ? A travers 650 pages, "Exporter" répond à l'ensemble des préoccupations des professionnels de l'export. De nombreux exemples, schémas synthétiques ou tableaux, conçus à partir de l'actualité récente, étayent le propos des auteurs. D'une grande clarté, l'ouvrage offrira aussi à l'étudiant en commerce international les indications méthodologiques et les concepts fondamentaux nécessaires pour la réussite de l'examen. Au-delà, il lui apportera tous les outils indispensables pour mener efficacement sa carrière à l'international.

Exporter constitue en tout point une référence sûre dans l'exercice quotidien du métier. Faciles à consulter, ses 65 fiches techniques donnent des réponses précises sur une technique ou un aspect particulier. Elles réunissent avec pertinence des données pratiques et fiables pour être opérationnel. 2005 - 656 pages. 40,81 € TTC.

Etats-Unis

Exporter aux Etats-Unis

Exporter aux Etats-Unis peut être une expérience déroutante. La taille du marché est autant une promesse qu'un obstacle. Exporter aux Etats-Unis demande du temps et de la persévérance, mais l'entreprise qui souhaite y établir un courant d'affaires doit savoir que l'effort initial est à la mesure de l'énorme potentiel de ce marché. Grâce à ce guide pratique, vous disposerez de précieux conseils et de clés pour y réussir votre approche.

Un titre supplémentaire de la collection "l'Essentiel d'un marché", dont l'objectif est d'apporter des repères utiles à tous ceux qui veulent développer des relations d'affaires avec de nouveaux marchés :

- une vue d'ensemble du pays (la situation économique et financière, les principaux secteurs d'activité, le commerce extérieur, les investissements étrangers, la place de la France, les principales réglementations...),
 - des informations concrètes (carte détaillée du pays, tableaux synthétiques, témoignages de chefs d'entreprise, contacts en France et dans le pays).
2005. Ubifrance – 304 pages. 25 € TTC.

Le marché de l'automobile

Ce document se compose d'un rappel des grandes orientations actuelles du secteur automobile aux Etats-Unis, de fiches complètes sur les 19 principaux équipementiers américains (activités, implantations géographiques, principaux axes de développement...), d'une liste de contacts utiles au sein des équipementiers étudiés et de plusieurs annexes statistiques. La nature et la

précision des informations qu'il contient rendent ce guide immédiatement opérationnel par les industriels français du secteur souhaitant approcher de grands équipementiers américains. 2006. Ubifrance – 197 pages. 275,08 € TTC.

Chine

La protection de l'environnement en Chine du Sud (Guangdong)

Ce guide-répertoire vous procure une analyse détaillée du secteur de l'environnement (déchets, air et eau) dans la province du Guangdong, avec la liste des installations existantes et des projets à réaliser. Il est à jour des dernières évolutions législatives au niveau provincial et municipal, ainsi que sur le cadre réglementaire des investissements étrangers dans ce secteur. Il vous présente les importateurs, fabricants, distributeurs, bureaux d'études et opérateurs chinois spécialisés, de même que les technologies françaises recherchées par plus d'une trentaine d'entre eux. Les contacts et coordonnées des différents bureaux de l'environnement des

principales villes de la province sont également listés ainsi que les instituts de recherche, centres de surveillance et associations. Un excellent outil pour apprécier les opportunités d'affaires en Chine du Sud, qui saura aussi intéresser des entreprises déjà implantées, désireuses d'étendre leur activité en rencontrant de nouveaux partenaires. 2006. Ubifrance. 136 pages. 275,08 € 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



Remplissez vos coordonnées.

Montant total de la commande

Paiement à réception de la facture.

Société

Nom

Fonction

Adresse

Tél. Fax

E-mail Site web

Date Signature :



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

Club juridique :

Le dernier Club juridique s'est tenu le 7 février dernier sur "L'harmonisation de la fiscalité directe par le droit communautaire : quelles conséquences pour les entreprises françaises ?"

Retrouvez le compte-rendu sur l'espace des adhérents, GrexEcobiz depuis www.grex.fr (Login et mot de passe obligatoires).

Le prochain club se déroulera le 11 avril prochain 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.

Pour plus d'informations ou vous inscrire : Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44
E-mail : sylvie.moulherat@grex.fr

> Quoi de neuf de nos adhérents et partenaires ?

Les World Trade Centers dans le monde

Présents dans les 5 continents, ce sont près de 300 adresses de prestige qui sont réparties dans 75 pays.

En Europe (plus d'une centaine), en Amérique (près d'une centaine), en Asie, au Proche et Moyen Orient, en Afrique.

Lors de la dernière assemblée générale annuelle de la WTCA, 13 nouveaux membres ont été acceptés par le membership board de la World Trade Centers Association : Aquaba (Jordanie), Astana (Kazakhstan), Cheungju (Corée du Sud), Chungchen (Corée du Sud), Copenhagen (Danemark), Dead Sea (Jordanie), Dulles Airport (USA), Hengelo (Pays-Bas), Kyiv (Ukraine), Malmö (Suède), Téhéran (Iran), Tri-Cities (USA), Wuxi (Chine).

Organismes indépendants, publics ou privés, les World Trade Centers se sont regroupés en 1968 au sein d'une association, la World Trade Center Association (WTCA).

Avec son siège à New York, la WTCA est une organisation apolitique et à but non-lucratif au service de toutes les régions du monde intéressées par la promotion du commerce international. Sa mission est d'**encourager les échanges mondiaux** en aidant à la création et au développement de World Trade Centers à travers le monde.

Les World Trade Center (WTC) mettent à la disposition des entreprises membres divers services et équipements de pointe dans le domaine du commerce mondial, pour les aider à se développer à l'international.

Retrouvez toute l'information des WTC du monde sur : <http://world.wtca.org/portal/site/wtcaonline>.



Robert Frueh, WTCA, président comité qualité - Olga Milicevic, WTC Belgrade et coordinateur des WTC europe de l'Est - Geneviève Fournier, WTCA et coordinateur des WTC europe de l'Ouest.

Les World Trade Centers en France

A ce jour, 11 World Trade Centers sont implantés dans les principales villes françaises notamment à côté des frontières européennes, des ports et des aéroports internationaux.

Ce sont les WTC de Grenoble, Le Havre, Lille, Lyon, Marseille, Metz, Nantes, Nice Sophia Antipolis, Paris, Point-à-Pitre et Strasbourg.

Les WTC français proposent des services traditionnels de domiciliation, location de salle et visio-conférence.

Mais au sein des clubs, ce sont avant tout des facilitateurs de contacts, qui dans une atmosphère de convivialité favorisent le développement des relations professionnelles au sein du réseau mondial des WTC.

Les WTC français se réunissent régulièrement pour discuter de nouveaux projets ou services à proposer aux membres des WTC.

C'est ainsi que le WTC de Nice Sophia-Antipolis propose depuis peu un "Data Center" comprenant entre autres l'hébergement de PBX pour la téléphonie sur IP, de serveurs y compris de visioconférence, de sites Internet...

Agenda du réseau des World Trade Centers :

14 - 18 mai 2006

Réunion des WTC européens et des WTC de la zone Moyent-Orient à Limassol (Chypre).

28 octobre 2006

Assemblée générale annuelle de la WTCA à Istanbul (Turquie).

Pour connaître les services des World Trade Centers accessibles aux adhérents Grex, contacter Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44.

Retrouvez toute l'information du club et échangez avec des experts sur 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

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 - E-mail : grex@grex.fr