

# La lettre Grex

Juin 2007

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

## Editorial

L'anniversaire des vingt ans de Grex se prépare et s'annonce fort bien. Vous êtes de plus en plus nombreux à tenter votre chance et à jouer... Merci à Air France et au réseau Novotel de nous permettre d'offrir aux gagnants des lots plus qu'attractifs !

Il ne vous reste plus qu'à noter la date du **24 septembre**, pour une soirée ouverte à nos adhérents, nos partenaires, mais aussi à toutes les entreprises exportatrices de l'Isère.

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



>> Emirats arabes unis p. 3



>> Actualité documentaire p. 7



>> 20 ans p. 8

Actualité internationale > p. 2

Actualité européenne > p. 4

Infos Plus > p. 5

Agenda > p. 6

Actualité documentaire > p. 7

WTC Grenoble news > p. 8

## Zoom La logistique internationale... au cœur du combat

Le développement à l'international de l'entreprise entraîne de nouveaux risques qu'elle découvre parfois lors d'un contrôle douanier, d'une perte de marchandises en transport ou d'un litige sur les modalités de livraison avec un client important. Les activités logistiques sont de plus en plus complexes, du fait de la mondialisation des opérations. La responsabilité des choix douaniers incombe intégralement à l'entreprise. Le transport à l'international peut être aussi un des principaux postes de coût. Il est donc nécessaire d'intégrer ces paramètres dans la stratégie de l'entreprise.

Les entreprises doivent d'abord respecter les règles douanières pour éviter des pénalités ou des blocages en douane. Elles peuvent aussi réaliser des économies de droits et taxes en maîtrisant les règles de classement tarifaire, les accords préférentiels ou les règles de valeur en douane. Elles peuvent encore tirer profit des régimes proposés par la Douane. Former les équipes aux techniques du commerce international peut s'avérer très payant. Cette fonction est en plein développement et n'est pas l'apanage des grandes sociétés.

Le programme d'appui de Grex sur ces sujets comprend le club logistique et l'espace réglementation de Grex Ecobiz, l'actualité réglementaire et les fiches techniques de la Lettre Grex sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr), le programme de formation action **Optilog** pour aider les entreprises à minimiser les risques et les coûts de leurs opérations, sans oublier les formations techniques animées par des professionnels d'entreprises, proposées par le Groupe Formation et Grex.

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

## Actualité internationale



Scène de la vie quotidienne à Istanbul.

### Pologne

#### Vigueur de l'investissement

L'investissement croît à un rythme proche de 20 % en glissement annuel et est devenu la 1<sup>er</sup> contribution à la croissance polonaise. La valeur ajoutée a progressé vivement dans les secteurs de la construction, du commerce, de l'industrie, des transports/de la logistique et des services.

Selon les prévisions, la croissance au 1<sup>er</sup> trimestre 2007 devrait se situer autour de 6,5 % à 7 % et être tirée par l'investissement (construction et logement notamment) et la consommation individuelle, sous l'effet en partie du redressement du marché de l'emploi.

Source : ME Varsovie - mars 2007.

### Tunisie

#### Avis d'appels d'offres

- Mise en œuvre d'un projet de dessalement d'eau de mer de Jerba.

- Cession de 90,76 % du capital de la société "Ateliers Mécaniques du Sahel" (robinetterie, ustensiles de cuisine en inox...).

**Contact Grex : Olivier Bozon,**  
04 76 28 28 43 - olivier.bozon@grex.fr

#### Des opportunités dans le BTP

Les entreprises françaises sont peu présentes sur le marché tunisien : les travaux publics ne sont pas ouverts à la participation étrangère majoritaire et la plupart des marchés publics sont attribués au moins-disant. Toutefois, les entreprises françaises peuvent

trouver des alliances stratégiques leur permettant de se positionner en proposant des compétences techniques spécifiques et des solutions innovantes dans les créneaux suivants :

- le génie civil : des niches techniques telles que les travaux en mer, les travaux de dépollution, la réhabilitation d'ouvrages d'art, les chantiers portuaires, les fondations spéciales ;

- l'ingénierie : les compétences étrangères sont recherchées pour l'assistance technique à la maîtrise d'ouvrage et pour des partenariats avec les ingénieries locales ;

- dans le second œuvre de bâtiment : des partenariats techniques/commerciaux pour l'introduction de nouveaux matériaux ou des technologies innovantes.

Source : ME Tunis - avril 2007.

### Afrique du Sud

#### Dynamisme des importations

Traditionnellement excédentaire en sa qualité de producteur de matières premières, le commerce extérieur de l'Afrique du Sud affiche un déficit de 7,2 Mds euros qui a triplé depuis 2004. Cette évolution reflète le dynamisme de la demande intérieure, mais traduit aussi l'incapacité de l'offre sud-africaine à satisfaire cette demande et à tirer parti de la dépréciation du rand amorcée en 2006. Cet important déficit commercial s'explique par la hausse continue tant des importations que de la facture

pétrolière, que le dynamisme des exportations ne permet pas de maîtriser.

Depuis 2006, l'Asie est le 1<sup>er</sup> fournisseur de l'Afrique du Sud à la place de l'Europe. La Chine devient le 1<sup>er</sup> déficit bilatéral avec une progression de 48 % des importations. L'Europe, qui demeure le 1<sup>er</sup> débouché de l'Afrique du Sud, reste toutefois son 1<sup>er</sup> partenaire devant l'Asie.

Source : ME Johannesburg - avril 2007.

### Turquie

#### Des signes de bonne santé

En 2006, l'économie turque a enregistré une croissance de 6 %. Il s'agit de la cinquième année de croissance rapide, marquée notamment par une politique budgétaire très stricte, une lutte contre l'inflation et un volume d'investissements directs étrangers qui ne cesse de croître. Cette croissance est tirée par la production industrielle et le secteur du BTP ; elle manque toutefois d'une épargne nationale suffisante et orientée vers le secteur productif pour assurer sa pérennité. Ce sont les capitaux étrangers qui viennent la financer.

La Turquie s'est engagée dans un vaste processus de réformes structurelles et d'assainissement macro-économique. Elle offre des opportunités dans de nombreux secteurs d'activité économique, à court et moyen termes, pour les entreprises françaises.

Source : CCI française en Turquie / Les Echos et AFP - mars 2007.

### Slovénie

#### Un marché structuré et performant

Point de rencontre entre l'Autriche et la Croatie d'une part, entre l'Italie et la Hongrie d'autre part, la Slovénie, longtemps surnommée "la Suisse des Balkans", vient d'entrer dans la zone euro au 1<sup>er</sup> janvier 2007.

C'est un petit pays disposant de revenus relativement élevés, soucieux de préserver une qualité de vie exceptionnelle (le respect de l'environnement y tient une place fondamentale), bénéficiant à la fois d'une grande diversité naturelle et d'une grande homogénéité économique et sociale (pays de classe moyenne et de PME performantes). C'est un pays prospère, en plein mouvement, doté d'un nouveau gouvernement soucieux de relancer les investissements, d'entreprises innovantes et dynamiques, présentes dans l'ensemble de l'Europe pour les plus importantes d'entre elles, et de marchés structurés et performants. Source : Ubifrance - avril 2007.

**Toute l'actualité internationale sur**  
**[www.grex.fr](http://www.grex.fr)**

## A propos des Émirats arabes unis

### Un marché en plein essor peu connu des investisseurs français

Le marché des Émirats arabes unis ne doit pas être négligé : pays stable aux plans politique, économique et financier, il offre un niveau de sécurité élevé et une main d'œuvre qualifiée et peu chère malgré l'inflation galopante.

Les Émirats arabes unis (4,5 millions d'habitants dont 1,2 million à Dubaï et 1,9 million à Abu-Dhabi) connaissent actuellement une très forte immigration. Ils sont également une plateforme multiculturelle, ce qui rend leur marché très spécifique, mais facilement accessible d'un point de vue linguistique, puisque, même si la langue officielle est l'arabe, l'anglais est la langue de travail.

#### Dubaï

C'est le 1<sup>er</sup> centre d'affaires du Moyen-Orient au développement exponentiel (+ 18 % en 2006) grâce notamment à sa position géostratégique et à sa proximité avec l'Asie.

Le marché de la construction est en pleine croissance (+ 30 % par an). Le secteur IT, tout comme les mannes pétrolière et gazière, contribuent à la bonne santé économique de la ville. En outre, Dubaï est une plate-forme de réexportation et dispose de deux grands ports. La qualité des infrastructures est un avantage non négligeable et un nouvel aéroport est en construction. Dubaï se positionne actuellement comme le centre financier de référence, à mi-chemin entre l'Europe et l'Asie. Les capitaux arabes y ont été rapatriés en nombre après les attentats du 11 septembre 2001 et la Dubaï International Financial City, véritable ville dans la ville, a enregistré un essor remarquable.

Quant au tourisme, il constitue l'un des enjeux majeurs du futur. Dubaï souhaite, d'ici 2015, faire passer de 5 à 15 millions le nombre de touristes qu'elle accueille et l'offre touristique se développe rapidement.



Vue de Dubaï.

#### Abu-Dhabi

Siège des organes politiques et des ambassades, ainsi que des grandes entreprises, elle est la capitale d'un émirat plus riche, mais est plus discrète, moins "show off" que Dubaï.

En 2004, elle a vu l'arrivée au pouvoir d'une nouvelle génération qui a changé la donne, boostant la culture d'entreprendre et menant des réformes politiques en profondeur.

L'émirat d'Abu-Dhabi concentre 90 % des réserves d'hydrocarbures, ce qui lui garantit une forte attractivité.

Abu-Dhabi a pour ambition de développer ses activités touristiques et culturelles (cf. projets menés par le Louvre et la Sorbonne). A ce titre, elle dispose d'un atout majeur avec les 200 îles naturelles dispersées le long de ses côtes.

Industriellement, Abu-Dhabi est surtout orientée vers les secteurs du pétrole, de l'acier, des télécoms et du dessalement de l'eau de mer. Des projets pharaoniques ont été lancés dans de nombreux domaines et 180 milliards USD devraient être investis dans les 15 prochaines années. Abu-Dhabi fait d'ailleurs de plus en plus appel aux

investissements directs étrangers et 30 zones d'implantation ont été créées par secteur d'activité.

#### Les Français jouissent dans l'ensemble d'une bonne réputation aux Émirats arabes unis,

du fait des positions politiques du gouvernement et de l'image de marque véhiculée par l'industrie du luxe et la gastronomie. La présence française est en augmentation : 232 grandes entreprises françaises sont actuellement répertoriées aux Émirats arabes unis. A noter que pour s'implanter dans ce pays, 51 % minimum des actions doivent être détenues par des Emiriens. Les Emiriens sont nécessairement très actifs dans tous les secteurs et sont très friands d'opportunités d'affaires ; chaque famille locale détient donc des franchises. Les secteurs énergétique, bancaire et aéronautique constituent des secteurs porteurs pour les entreprises françaises, tout comme le luxe, l'agroalimentaire et le domaine pharmaceutique.

D'un point de vue stratégique, brader ses produits pour s'implanter n'est pas payant. Il est nécessaire de promouvoir

l'innovation et de viser le moyen ou le haut de gamme. Un produit innovant ou une stratégie particulière rencontreront des succès certains. De plus, les marques disposant d'une renommée internationale, d'une franchise connue à l'étranger, bénéficient d'entrée de jeu d'un engouement de la clientèle émirati.

Grâce à leurs réseaux de membres, des entreprises françaises ont réussi à Dubaï et Abu-Dhabi. les CCI françaises sur place et les partenaires de Grex peuvent faciliter votre approche commerciale ou votre implantation.



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...

Contact :  
Pierre-Emmanuel Chauv.  
Tél. : 04 76 28 28 39  
E-mail : [choux@grex.fr](mailto:choux@grex.fr)  
Site Grex : [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

## Actualité européenne

### 1<sup>er</sup> juin 2007 : entrée en vigueur du règlement Reach

Le règlement européen 1907/2006 Reach\* entre en vigueur le 1<sup>er</sup> juin 2007. Producteurs et importateurs de substances et préparations chimiques, ce règlement crée pour vous de nouvelles obligations qui auront des conséquences sur vos relations commerciales avec vos fournisseurs et vos clients.

Pour plus d'informations, visitez la rubrique réglementation internationale et UE de notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

\* Registration Evaluation Authorisation of Chemicals.

#### Sécurité des dispositifs médicaux : vers de nouvelles règles européennes

Le 29 mars 2007, le Parlement européen a adopté une nouvelle directive européenne relative aux dispositifs médicaux. Celle-ci remettra à jour les directives 93/42 sur la mise sur le marché des dispositifs médicaux et 90/385 sur les dispositifs médicaux implantables actifs. A noter parmi les nouveautés que les logiciels sont en eux-mêmes des dispositifs médicaux, lorsqu'ils sont expressément destinés par le fabricant à être utilisés à des fins diagnostiques ou thérapeutiques. Les logiciels à usage général utilisés dans un environnement médical ne constituent pas des dispositifs médicaux.

Source : communiqué de presse site Europa et réseau EIC.

#### Export Control System (ECS) : dématérialisation des justificatifs de sortie de l'UE

Le système ECS a pour objet de dématérialiser les formalités de justification de

sortie des marchandises hors du territoire communautaire.

Il remplacera l'actuelle procédure papier de visa de l'exemplaire n° 3 du DAV (Document administratif unique) par le bureau de sortie de la Communauté.

Il sera obligatoire dans l'Union européenne au plus tard le 30 juin 2007.

Pour plus d'informations, visitez la rubrique réglementation internationale et UE de notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

Source : Bulletin Officiel des Douanes n°6702 du 7 mars 2007.



#### Marchés publics dans l'Arc alpin

Dans le cadre du projet ALPPS, Grex et ses partenaires du réseau Euro Info Centre ont réalisé un guide pratique pour les entreprises souhaitant décrocher des marchés publics en Allemagne, Autriche, Italie, Suisse ou France. Ce guide, disponible en version anglaise uniquement, présente la réglementation des marchés publics

applicable dans les régions partenaires du projet, des informations sur les documents à fournir pour la constitution d'un dossier de candidature dans ces pays, ainsi qu'une liste de sites web utiles. Edité une première fois en 2003, ce guide vient de faire l'objet d'une réactualisation pour tenir compte des nouvelles réglementations applicables depuis 2004 en matière de marchés publics.

Vous pouvez le télécharger sur le site de Grex, [http://www.grex.fr/reglementation/marches\\_publics.htm](http://www.grex.fr/reglementation/marches_publics.htm)

#### UE et politique d'aménagement du territoire

La politique d'aménagement du territoire se fait, dans l'Union européenne, à travers un

certain nombre d'objectifs et d'instruments financiers qui lui sont associés. Des modifications substantielles ont été apportées pour la période 2007-2013 aux instruments financiers préexistants. Une note de synthèse rédigée par l'EIC de Grenoble permet de faire le point sur les différents fonds mis en jeu (fonds de cohésion, fonds structurels FSE/FEDER, FEP, FEADER...) et les règles d'utilisation de ces fonds.

Vous pouvez la télécharger sur le site de Grex [http://www.grex.fr/EIC/financements\\_europeens.htm](http://www.grex.fr/EIC/financements_europeens.htm)



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. Veuillez nous contacter pour connaître les coordonnées des entreprises émettrices.

Réf 20070501275

Entreprise italienne fabriquant des parcs en bois de qualité supérieure depuis quarante ans, recherche des distributeurs dans le secteur du mobilier de jardin, pour conclure des accords d'exclusivité.

Réf 20070308358

Entreprise autrichienne, inventeur d'une nouvelle génération de barbecues à gaz, est à la recherche de partenaires, tant pour la fabrication que pour la distribution.

Réf 20070306312

Entreprise néerlandaise spécialisée dans la production de produits bio-pharmaceutiques, recherche des partenaires en Europe : pour joint-venture, recherche & développement et production.

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

Contact : [stephanie.plante@grex.fr](mailto:stephanie.plante@grex.fr)

## Infos plus



### Côte d'Ivoire

#### Contrôle avant embarquement

Depuis le 6 mars 2007, une nouvelle réglementation est entrée en vigueur. Elle concerne les produits conteneurisés importés en Côte d'Ivoire :

- les produits conteneurisés (conteneurs complets ou en groupage) sont exemptés d'inspection avant expédition, à l'exception des produits sensibles ;

- à leur arrivée au port d'Abidjan, les conteneurs sont susceptibles d'être contrôlés par scanner. Cette décision dépend des autorités douanières locales.

- Les envois aériens, le vrac, les produits non conteneurisés et les produits sensibles (produits alimentaires, boissons, produits pharmaceutiques, tôles de couverture, matériel électrique) restent soumis à inspection avant expédition ;

Source : Bureau Veritas - Informations issues de l'Echo réglementaire, juridique et fiscal - avril 2007.

### Document administratif unique (DAU)

#### Changement du format de données

Le règlement communautaire CE n°2286/2003 de la Commission du 18 décembre 2003 (JOCE L 343 du 31 décembre 2003) modifiant le règlement CEE n°2454/93 de la Commission du 2 juillet 1993 a prévu le changement du format des données du document administratif unique (DAU).

Le nouveau Bulletin officiel des douanes n°6705 du 21 mars 2007 définit les modalités d'établissement de la déclaration en douane au moyen du document administratif unique.

Pour en savoir plus consultez notre note de synthèse sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr) et sur le site des douanes : [www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr)

### Venezuela

#### Modification de la liste de produits exemptés de l'IVA

Le décret n°5.189 paru dans la Gaceta



Oficial du 13 février 2007 vient modifier la liste de produits exemptés de "l'Impuesto al Valor Agregado" et celle de ceux imposables à hauteur de 8 %. Parmi ces produits, on compte entre autres les viandes, certaines céréales, de nombreux produits alimentaires et certains biens de consommation.

Source : Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela.

Informations issues de l'Echo réglementaire, juridique et fiscal - avril 2007.



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 à l'international 2007

### Nouvelles dates à noter dans vos agendas

- > **Incoterm 2000** : 1 jour
  - le 18 septembre.
- > **La douane et l'entreprise** : 3 jours
  - les 25 septembre, 1<sup>er</sup> et 9 octobre.
- > **Aspects juridiques des contrats internationaux** : 2 jours
  - les 20 et 26 novembre.
- > **Les techniques de paiement à l'international** : 1 jour
  - le 16 octobre.
- > **Déclaration d'échanges de biens et TVA intracommunautaire** : 2 jours
  - les 18 et 25 octobre.
- > **Réussir une opération d'importation** : 3 jours
  - les 22, 23 et 29 novembre.
- > **Déclaration d'échanges de biens : utilisation des logiciels et d'Internet** : 1 jour
  - le 13 novembre.
- > **Le crédit documentaire** : 1 jour
  - le 7 juin,
  - le 13 décembre.
- > **Optilog** : 3 jours de formation intensive sur une période de 4 semaines :
  - 10, 11 septembre et 8 octobre.
- > **Réussir une présentation en anglais** : 2 jours
  - les 4 et 5 décembre.
- > **Mieux connaître vos interlocuteurs pour bien négocier** : Japon, Allemagne, Etats-Unis, Inde et Russie. Ces séminaires se dérouleront en 2007.

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

## Dematériation des procédures douanières - Delt@- Commun

Le Bulletin officiel des Douanes n° 6707 du 23 mars 2007 est paru sur Delta C, nouvelle télé-procédure de la gamme Delt@. Il s'agit de la procédure en ligne de dédouanement de droit commun par transmission automatisée destinée à remplacer le SOFI (Système d'ordinateur pour le traitement du fret international).

Rappelons que ce nouvel outil de dédouanement à l'importation et à l'exportation, accessible via le portail internet de la douane ProDouane, respecte le nouveau format de données du DAU (Document administratif unique).

Pour en savoir plus, consultez sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr), la fiche technique de Grex : "le portail ProDouane et Delta, nouveau système de dédouanement en ligne" et sur <http://www.douane.gouv.fr>

# Agenda

Pour participer  
AUX  
événements  
GreX,  
inscrivez-vous  
SUR

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

## Juin 2007

### 5 Royaume-Uni

Renforcez votre présence sur le marché britannique. Rendez-vous individuels.

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

### 5 au 8 Espagne

Salon international de la logistique (SIL) à Barcelone.

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

### 7 Formation

Le crédit documentaire.

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

### 7 Suisse

Salon EMPT-Rencontres donneurs d'ordre suisses/prestataires français. Secteur micro-technique, en partenariat avec la CCIF Suisse.

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

### 12 Graines d'exportateurs, Graines d'importateurs

Réunion d'information et rendez-vous individuels.

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

### 18 au 22 Japon

Programme Gateway to Japan, mission commerciale à Tokyo, secteur "équipement de la santé".

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

### 19 au 22 Singapour

Salon CommunicAsia et BroadcastAsia.

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

### 26 Formation Optilog

Réunion de lancement.

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

## Propriété intellectuelle : identifier, prévenir et assurer les risques

Une réunion d'information, co-organisée par Grex et Gras Savoye Rhône-Alpes Auvergne, se tiendra **vendredi 6 juillet**, de 9 h à 12 h, au World Trade Center de Grenoble.

Elle permettra aux entreprises de faire le point sur les moyens leur permettant de maîtriser les risques liés à la propriété intellectuelle, tant au niveau européen qu'international. Les Cabinets FIDAL, HECKE et GRAS SAVOYE développeront ces différents aspects.

Vous pouvez vous inscrire à cette manifestation auprès de Dolores Adamski, [dolores.adamski@grex.fr](mailto:dolores.adamski@grex.fr)

## Septembre 2007

### 10 et 11 Formation Optilog

Optimisez le coût de vos opérations logistiques à l'international.

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

### 18 Formation

Incoterms 2000.

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

### 24 20 ans de Grex

Soirée anniversaire au World Trade Center.

Contact Grex : Sylvie Moulherat - 04 76 28 29 44.

### 25 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)

### La conjoncture internationale

> Emirats arabes unis : des marchés en plein essor...

> Slovaquie : bilan de l'industrie automobile ;

> Inde : les projets de mécanismes pour un développement propre ... ;

### L'évolution de la réglementation (DAU :

changement du format des données, Export Control System : dématérialisation des justificatifs de sortie du territoire communautaire... ;

Les réunions et formations liées au développement international de votre entreprise, rubrique "Nos prochains rendez-vous";

### Des dossiers qui vous facilitent la vie

(aides financières à l'export, financements européens, marchés publics, l'UE des 27...).

Tout cela est disponible en un seul clic sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr) (dès la page d'accueil).

## 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 : Emirats arabes unis),

> échanger avec les autres entreprises membres de Grex sur des thématiques précises (clubs Juridique, Réglementation, Allemagne et Peco, 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)



## S'implanter à Singapour 29 juin

Réunion d'information, séminaire et rendez-vous individuels.

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.

### International



#### ☐ Contrat modèle ICC de concession commerciale – Importateur concessionnaire exclusif

Concis et pratique, le modèle de contrat de concession commerciale d'ICC répond aux besoins des entreprises et de leurs juristes, ainsi qu'à ceux des professionnels exerçant des activités à l'étranger.

Avec exclusivité de l'importateur – concessionnaire. ICC. 2003.  
79,13 € TTC.

### Royaume-Uni

#### ☐ S'implanter au Royaume-Uni

Cet ouvrage décrit les différentes formes de présence au Royaume-Uni, leurs particularités, leurs contraintes et offres, par le biais de nombreux témoignages, des informations pratiques relatives aux procédures administratives.

ME Londres. Ubifrance. 2007. 69 € TTC.

### Etats-Unis

#### ☐ L'approche normative industrielle aux Etats-Unis

Cette étude a pour but de présenter de façon la plus lisible possible le système américain, d'identifier les différents acteurs et les différents moyens de faire accréditer

ses produits aux normes en vigueur pour permettre leur importation aux Etats-Unis.  
ME Chicago. Ubifrance. 2006.  
128,71 € TTC.

### Etats-Unis

#### ☐ Les principaux groupes d'électricité aux Etats-Unis

Vous cherchez à mieux connaître l'organisation du secteur électrique américain ? Vous souhaitez entrer en contact avec les entreprises américaines majeures du marché ?

Dans un premier temps, ce guide vous propose une analyse globale du secteur. Dans un second temps, des fiches détaillées sur les principales sociétés permettront de faciliter l'approche de ce secteur aux équipementiers français.

ME Houston. Ubifrance. 2007.  
128,71 € TTC.

### Roumanie

#### ☐ Les opérateurs de la distribution en Roumanie

Le guide offre un panorama du marché de la distribution en Roumanie, y compris la distribution spécialisée, suivi d'une sélection d'entreprises intéressées par les produits français :

- 20 entités de la grande distribution ("cash & carry", hypermarchés, supermarchés, discounts),
- 17 entreprises (importateurs / distributeurs) du secteur alimentaire,
- 6 enseignes locales de restauration,
- 11 entreprises locales de l'habillement, la maroquinerie et les chaussures,
- 7 entreprises locales du secteur de la bijouterie et de l'horlogerie,
- 21 entreprises locales de produits beauté et santé,
- 12 entreprises locales de produits électroménagers et informatiques,
- 17 entreprises locales intéressées de l'équipement de la maison (décoration, meubles, bricolage, jardinage),

- 5 entreprises locales du secteur de la papeterie et bureautique,
  - 2 entreprises locales du secteur des livres et journaux.
- ME Bucarest. Ubifrance. 2007.  
128,71 € TTC.

### Algérie

#### ☐ Le marché des matériels électriques basse et moyenne tension en Algérie

Destiné aux spécialistes du secteur, ce guide répertoire met en exergue les opportunités du marché algérien ; sans prétention d'exhaustivité, il donne un aperçu du secteur de l'électricité basse et moyenne tension, aussi bien domestique qu'industrielle.

Des conseils pratiques et un répertoire présentant les 80 principales entreprises algériennes du secteur complètent ce guide pour faciliter l'approche du marché algérien aux exportateurs français. ME Alger. Ubifrance. 2007. 247,93 € 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

#### > Club juridique :

Le dernier club juridique s'est déroulé le jeudi 24 mai sur le thème du "droit russe des affaires".

Jean-Luc Pipon, avocat associé et responsable du bureau du bureau CMS Francis Lefebvre de Moscou, a traité les points suivants :

- l'implantation de sociétés (création de sociétés et partenariat avec des sociétés russes),
- le droit commercial russe (contrat de vente, de distribution et d'agent commercial).

Compte-rendu sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr), Grex Ecobiz, l'espace des adhérents Grex (mot de passe obligatoire).

Contact Grex : Sylvie Moulherat ,  
04 76 28 2944.

#### > Club logistique :

Le prochain club logistique se déroulera le **jeudi 13 septembre** sur le thème de "l'origine des produits et la zone Paneuromed".

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



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)

### > 20 ans... en trois temps

#### Un livre : "Talents partagés"

A l'occasion de son vingtième anniversaire, Grex a décidé de mettre à l'honneur vingt talents, membres du club ou partenaires, à travers un livre intitulé "Talents partagés". Ils s'exprimeront sur un sujet pérenne, lié à l'international, ayant déjà été débattu à Grex.

Originales et optimistes, ces contributions apportent des recettes simples mais parfois oubliées, qui rappellent à tous que le développement international d'une entreprise est une question de volonté et, avant tout, un défi humain. De l'importance de l'innovation au goût du risque, en passant par la maîtrise de la douane, 20 hommes et femmes évoquent les ingrédients du succès.

#### Une soirée

Le lancement du livre aura lieu lors de la soirée anniversaire de Grex, le **24 septembre prochain**. Temps fort de l'année 2007, elle sera non seulement ouverte aux entreprises actives à l'international de l'agglomération grenobloise, mais aussi à tous ; ce sera l'occasion d'évoquer les clés de la réussite internationale des unes et des autres. La soirée verra aussi la remise des lots du jeu des 20 ans, tout comme le grand tirage au sort du gagnant des deux billets d'avion pour New-York.

**Une date à noter absolument dans votre agenda.**

#### Un jeu

Les **20 ans de Grex** sont aussi l'occasion de s'évader aux quatre coins de l'Europe. Le jeu des 20 ans, auquel vous pouvez participer sur le site Grex Ecobiz, met en jeu, tous les 15 du mois, deux billets d'avion offerts par Air France. Cinq gagnants ont déjà été désignés, vous disposez encore de deux chances pour remporter les précieux sésames. Quant à ceux qui ont répondu correctement, mais ne sont arrivés que second, ils pourront profiter de week-ends offerts par le réseau Novotel dans toute la France.



Identifiez l'entreprise du mois, répondez à la question technique ou culturelle ; bref n'hésitez plus et tentez votre chance !

**Voici les réponses aux deux dernières questions.**

L'entreprise à reconnaître au mois de mars était **Teisseire** (fabricant de sirops) et seule la Cour de justice des Communautés européennes n'a pas pour siège ni lieu de travail Bruxelles.

Pour vos questions relatives à l'Union européenne, Grex et son Euro Info Centre (EIC) vous fournissent informations, assistance et conseils sur toutes les matières communautaires. L'EIC Grenoble, qui fait partie du réseau mis en place par la Commission européenne depuis 1989, est votre porte-parole auprès de la Commission européenne. Il a notamment participé au développement d'Etis, un service de veille des appels d'offres européens unique en Europe.

L'entreprise mystère du mois d'avril était **Gorgy Timing** (fabricant de bases de temps) et lorsqu'un Japonais vous dit "Hai", cela signifie qu'il vous a entendu.

Le Japon est un des pays d'expertise de Grex puisqu'il est le coordinateur national du programme Gateway to Japan depuis 1994. Ce programme est destiné à aider les PME des États membres à réussir sur le marché japonais.

Les entreprises sélectionnées bénéficient d'une aide logistique et financière. En treize ans, 683 entreprises françaises ont été conseillées et plus de 458 entreprises françaises ont participé aux missions commerciales ou salons organisés au Japon. Le programme a également un rôle incitatif pour passer outre l'éloignement géographique et culturel.

Contact Grex : Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44 -  
[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, Cc de Grenoble.  
Imprimeur : Imprimerie du Pont-de-Claix.  
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)