

La lettre Grex

Mai 2004

www.grex.fr

Editorial

A propos du Japon

C'est avec beaucoup de joie que l'équipe Grex observe le changement de ton concernant le Japon dont on clamait l'agonie et l'archaïsme il y a encore quelques mois...

Aveuglement, inculture, incapacité à accepter la différence, ou tout simplement manque d'intuition... ? Leader technologique sur les domaines du futur, principal bénéficiaire de la croissance chinoise, le Japon exporte son modèle à toute la jeunesse asiatique qui l'adopte. Et si l'attention portée aux seniors japonais devenait aussi un modèle pour nos sociétés en mal d'imagination ?

Doyen des pays industriels dès 2010, le Japon considère l'émergence du marché des seniors non comme un fardeau et une calamité, mais comme une bénédiction, une chance et une opportunité pour de nouveaux marchés.

A étudier avec attention, car ce sont des opportunités de développement pour nos entreprises, sur le marché japonais, mais aussi sur tous les marchés atteints du même virus... Le Japon est une des spécialités de Grex, parlons en.



>> **Actualité internationale** p. 2



>> **A propos de l'Amérique du Nord** p. 3



>> **Actualité documentaire** p. 7

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 News > p. 8

Zoom

Amérique du Nord : l'approche "région des Grands Lacs"

Le marché américain, avec une croissance qui redémarre (4,1% au 4^e trimestre 2003), reste plus que jamais une cible clé dans le développement international des entreprises iséroises.

Cependant, il est aujourd'hui encore plus difficile à aborder en direct : disparités régionales, fortes contraintes juridiques et réglementaires (en particulier depuis le 11 septembre et la loi sur le bio-terrorisme)...

En revanche, le Canada peut être une porte d'entrée intéressante : intégration croissante des économies américaine et canadienne (en particulier depuis l'ALENA), Canadiens anglophones de plus en plus habitués à la pratique des affaires avec les Américains...

La région des Grands Lacs, à cheval sur le Canada et les Etats-Unis, avec son économie particulièrement dynamique et diversifiée, offre une base intéressante pour aborder le marché nord américain.

GreX vous propose un programme "Amérique du Nord" avec un ancrage à Toronto, que nous vous invitons à découvrir en page 3.

Actualité internationale

Europe

Signes de croissance pour le marché des TIC en Europe

Selon l'édition 2004 de l'Observatoire européen des technologies d'information, le marché des TIC en Europe de l'Ouest devrait atteindre une croissance de 3,1 %, nettement plus soutenue que le 0,8 % de 2003. La plus forte croissance est prévue pour l'Espagne, la France et l'Allemagne étant encore en dessous de la moyenne. Le marché des télécoms devrait atteindre quant à lui une croissance de 3,8 %. Les experts prévoient une croissance de 8,1 % pour le marché des TIC en Europe centrale et orientale, représentant 6,4 % du marché européen total. La Pologne, la République tchèque et la Hongrie connaissent la plus forte croissance.

(Source : Ubifrance - mars 2004)

Inde

Éveil progressif

La croissance indienne en 2003-2004 sera, selon toute probabilité, proche de 7 %. Ce dynamisme doit être rapporté à une croissance de la population de presque 2 % par an. La progression est spectaculaire, mais les réformes et l'ouverture sont loin d'être

achevées. La note pays @rating des entreprises est stable (A4) depuis 2000, ce qui reflète la régularité des performances économiques mais aussi la lenteur des réformes et des évolutions structurelles.

Le secteur des services devient un des points forts du pays et croît à un rythme annuel de 7 %, soit la moitié du PIB. L'Inde conduit une stratégie de spécialisation à l'exportation dans les services de haute technologie, les entreprises bénéficiant de deux avantages : un niveau élevé de qualification de la main d'œuvre qui cumule formation solide en informatique ou en haute technologie et maîtrise de l'anglais, et un niveau très bas des coûts du travail.

(Source : Newsletter de la Coface - mars 2004).

Viêtnam

Dynamisme du secteur privé

Le secteur privé constitue l'un des principaux moteurs de la croissance et de l'emploi.

Quelques points de repère :

- 72 000 entreprises ont été créées entre 2000 et 2003 (contre 48 000 entre 1991 et 1999).

- 48 % des exportations provenaient du secteur privé vietnamien (72 % si l'on inclut la part générée par les entreprises

étrangères).

- La production du secteur privé, en valeur, a cru de 15 % en moyenne au cours des trois dernières années.

Le secteur privé emploie près de 90 % de la population active (contre moins de 60 % en Chine).

(Source : Mission économique de Hanoi - avril 2004).

Grexit et les douze CCI de Rhône-Alpes organisent une mission commerciale au Viêtnam du 4 au 8 octobre 2004.

Contact Grex, Sylvie Moulherat
04 76 28 29 44, sylvie.moulherat@grex.fr

Thaïlande

Centre géographique et économique du Grand Mékong

Avec un PIB d'environ 2 000 dollars par habitant (en progression globale de 6,3 % en 2003), la Thaïlande est l'une des économies les plus dynamiques du Sud-Est asiatique. La demande des ménages atteint un niveau très élevé, grâce notamment à la découverte récente du crédit à la consommation.

La Thaïlande dispose d'un marché d'une taille comparable à celui de la France et est aussi le centre géographique et économique de la région du Grand Mékong

(Birmanie, Thaïlande, Laos, Cambodge, Viêtnam et Yunan) où la Banque asiatique de développement (BAD) a décidé de financer 30 milliards d'euros de projets dans les dix prochaines années.

Avec 1,3 % des parts de marché, la France occupe le 18^e rang des fournisseurs. A noter, 9 thèmes porteurs parmi lesquels l'agroalimentaire, les cosmétiques et la santé, l'équipement automobile et l'électronique, les transports publics, l'environnement.

(Source : La Volonté - 2004).

Accord d'Agadir

Un pas vers la création d'une zone arabe de libre-échange

L'accord d'Agadir, dont l'objectif est la création d'une zone de libre-échange entre la Tunisie, l'Égypte, la Jordanie et le Maroc, a été signé le 25 février 2004. Dès sa mise en application d'ici 2010, ce sera la première zone arabe où toutes les marchandises, sans exception, circuleront hors taxes. Les quatre pays, signataires de l'accord d'Agadir et membres de l'accord de libre-échange euro-méditerranéen, seront traités comme étant un seul pays et formeront un espace commercial unifié. L'Europe acceptera donc des marchandises en provenance des quatre pays. Cet accord exige que toute marchandise importée doit être manufacturée à 60 % dans son pays, pour être exemptée de droits de douane.

Cette initiative est saluée par l'UE qui mettra à disposition des pays concernés un programme d'aide financé sur les fonds MEDA d'un montant de 4 M€.

(Source : ME de Casablanca et Le Courrier de la CCI Tunisie - avril 2004).

Iran

Membre de l'Agence multilatérale de garantie de l'investissement - AMGI

L'Iran est devenu membre de l'Agence multilatérale de garantie de l'investissement (AMGI) depuis décembre 2003. Cette agence, qui dépend de la Banque mondiale, offre des garanties couvrant les risques associés à l'investissement dans ses pays membres. Cette adhésion pourrait rassurer les investisseurs intéressés par l'Iran. Cette information confirme les efforts faits par le gouvernement iranien pour améliorer le taux d'investissement et le climat des affaires.

(Source : Risques internationaux - février 2004).

Fillette "girafe", Thaïlande.



A propos de l'Amérique du nord : région des grands lacs.



L'été indien au Canada.

ALENA : doublement des échanges en dix ans

Dix ans après son lancement le 1^{er} janvier 2004, le bilan de l'ALENA (accord de libre-échange liant le Canada, les Etats-Unis et le Mexique) est contrasté. Certes critiqué par les opinions publiques pour avoir failli à entraîner une intégration politique ou la mise en place de politiques communes en matière d'immigration et d'environnement, l'ALENA a été sans conteste un puissant facteur d'intégration économique : le commerce intra-ALENA a plus que doublé depuis 1993 et les flux

d'investissements ont été multipliés par 5. Les entreprises ont largement intégré l'ALENA dans leur stratégie, les grands vainqueurs étant les "Big Three" (General Motors, Chrysler et Ford). (Sources : Les Echos (Janvier 2004) & ME Etats-Unis).

Les corridors commerciaux nord-américains

Suite à la mise en place de l'ALENA, des coalitions d'intérêt se sont formées pour faire la promotion de circuits de transports particuliers, développer les

infrastructures et faciliter le passage des frontières. Ces coalitions regroupent entreprises, agences gouvernementales, organismes civils, métropoles ou individus qui souhaitent renforcer le pôle commercial de leur région.

Ainsi, le corridor international Appalachien, qui relie l'Ontario à l'extrémité sud de la Floride, et le corridor Champlain-Hudson, qui s'étend de la ville de Québec à la ville de New-York, contribuent à l'intégration croissante des économies canadienne et américaine.

(Source : NAFINA (North American Forum on Integration)/www.fina-nafi.org).

Ontario : le souffle technologique

L'Ontario est un rouage majeur de l'industrie canadienne, mais aussi nord-américaine. La province anglophone est en effet au cœur d'un bassin de population de 140 millions d'habitants, facilement accessible par un important réseau de transports (aérien, routier et fluvial).

La province reste méconnue des entreprises françaises, traditionnellement plus tournées vers le Québec francophone. Pourtant, elle dispose d'arguments solides pour les séduire : au cœur de la région des Grands Lacs, une des plus industrialisées au monde, son économie est particulièrement productive et diversifiée.

Majoritairement destinée au marché américain, l'industrie automobile, en particulier, résiste à la concurrence des Etats du Sud et du Mexique, grâce à une culture d'innovation permanente, facilitée par les partenariats industrie-université.

Le secteur des TIC est également prépondérant, avec les "grappes" génie logiciel et microélectronique situées dans la "RGT" (Région du Grand Toronto). Avec une croissance annuelle moyenne de 9,2 % depuis 1997, et plus de 3 000 entreprises dans ce secteur, cette région est devenue un des principaux centres nord-américains dans ce domaine. Les 3/4 de sa production sont exportés, en grande majorité vers les Etats-Unis.

(Sources : Le MOCI/ME Canada/Industrie Canada).

(<http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inict-tic.nsf/fr/it07678f.html>).

Pour en savoir plus :
lire l'actualité internationale sur www.grex.fr

➤ Région des Grands Lacs : un chargé de mission à Toronto.

Notre chargé de mission est à votre disposition pour vous appuyer dans votre approche du marché :

- pré-diagnostic du marché,
- recherche de partenaires (clients, distributeurs...),
- organisation de mission commerciale sur mesure,
- premiers conseils sur votre approche commerciale.

Canadien anglophone, Al DesRoches a une expérience commerciale significative, à la fois sur les marchés américain et canadien. De formation technique, il a travaillé dans des secteurs d'activité variés (informatique, télécom, industrie...), aussi bien pour des

multinationales (Sun, Bell Canada...) que des PME - PMI.

Hébergé par la Chambre de commerce française au Canada, il bénéficie à la fois de la longue expérience de cette structure en matière d'appui commercial et de l'accès au



Al DesRoches, chargé de mission.

réseau des membres (plus de 1500 entreprises françaises implantées au Canada).

Basé à Toronto, il pourra prospecter toute la zone des Grands Lacs, l'Ontario, ainsi que la côte Est des Etats-Unis.



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, 04 76 28 29 41,
E-mail : anne-laure.pauty@grex.fr
Karine Capelle, 04 76 28 28 36,
E-mail : karine.capelle@grex.fr
Site Grex : www.grex.fr

Actualité européenne

➤ Elargissement

Plus d'infos :
www.grex.fr

C'est fait ! Une étape historique dans la construction de l'Europe a été franchie



PIB par habitant :

3 groupes parmi les 25
La Commission européenne divise les vingt-cinq en 3 groupes selon le PIB par habitant.

1^{er} mai dernier avec l'arrivée de 10 nouveaux Etats membres dans l'Union européenne. Les différentes bases de données de l'UE ont été modifiées ou sont en cours de modification pour tenir compte des 20 versions linguistiques existantes. La base de données TED qui regroupe les appels d'offres publiés au Journal officiel de l'UE, devrait désormais également englober les appels d'offres des 10 nouveaux Etats membres. En effet, ceux-ci doivent maintenant appliquer les directives

communautaires en matière de marchés publics. A noter toutefois que cette application devrait se faire de façon progressive.

Pour des informations sur ces 10 nouveaux pays adhérents ou sur les conséquences pratiques de cet élargissement pour votre entreprise, vous pouvez consulter l'espace Elargissement de notre site : www.grex.fr

Le premier qui est composé de douze des quinze Etats membres actuels (tous sauf l'Espagne, le Portugal et la Grèce) a un PIB par habitant nettement supérieur à celui de la moyenne de l'Union européenne à vingt-cinq (de 10 % ou plus). Pour le deuxième groupe composé de 7 pays (l'Espagne, le Portugal, la Grèce, Chypre, la République tchèque, la Slovaquie et Malte), le PIB par habitant se situe entre 68 % et 94 % de la moyenne. Dans le 3^e groupe (8 pays qui sont tous de nouveaux Etats membres, dans ce groupe sont comptés la Bulgarie et la Roumanie), le PIB est inférieur à 60 % de la moyenne.

Pièces détachées automobiles en Europe centrale et orientale

Avec le renouveau de l'industrie automobile en Europe centrale et orientale (1,4 millions de véhicules produits en 2003), le secteur des pièces détachées ne cesse de progresser, porté à la fois par l'offre et la demande.

Actuellement, l'activité se concentre en Europe centrale dans trois pays : la Hongrie (notamment moteurs de véhicules particuliers, carrosserie, parties et

accessoires de véhicules comme les embrayages, volants ou amortisseurs), la Pologne (notamment moteurs de véhicules particuliers, les sièges d'automobiles, parties et accessoires de véhicules comme les ceintures de sécurité ou les roues en aluminium) et la République tchèque (les sièges d'automobiles, les parties et accessoires de véhicules comme les embrayages, volants ou amortisseurs).

(Source : Missions économiques / Revue Elargissement n°60).

➤ Europe

Instruments de mesure : nouvelle directive marquage CE

Une directive sur les instruments de mesure a été publiée le 30 avril dernier. Elle définit les exigences que certains instruments de mesure doivent respecter en vue de leur mise sur le marché. La conformité de ces produits aux dispositions de cette directive sera indiquée par la présence d'un marquage CE.

Pour en savoir plus, Contact Grex/EIC, Amandine Bastien 04 76 28 28 46, E-mail : amandine.bastien@grex.fr

Concurrence : nouvelles règles communautaires applicables sur les logiciels

Un nouveau règlement fixant les modalités d'application de la politique de concurrence pour l'octroi de licences de brevets, de savoir-faire et de droits d'auteur sur logiciels a été publié au JO UE du 27 avril dernier. Ces règles réduisent la bureaucratie et accroissent la sécurité juridique pour les entreprises puisqu'un nombre plus élevé d'accords de licences bénéficiera d'exemptions de notifications à la Commission européenne. Ce texte est applicable depuis le 1^{er} mai 2004.

Pour en savoir plus, visiter la rubrique législation européenne de notre site www.grex.fr

(Source : site des EIC français).

Consultation des entreprises européennes sur le projet de guichet unique TVA

Selon les règles actuellement en vigueur dans l'UE, le lieu d'imposition d'une opération imposable détermine l'Etat membre dans lequel les obligations fiscales déclaratives et de paiement pour cette opération doivent être remplies. Un assujéti ayant des activités dans plusieurs Etats membres risque donc d'être confronté à un faisceau d'obligations à remplir dans plusieurs Etats membres. La création d'un guichet unique pour les obligations liées à la TVA pourrait, dans un grand nombre de cas, simplifier les démarches des opérateurs communautaires ayant des activités transfrontalières. Lancée dans le cadre de l'initiative IPM (Interactive Policy Making) dont l'EIC de Grenoble est partenaire, cette consultation est ouverte jusqu'au 31 juillet. Pour accéder à cette consultation, visiter la rubrique Législation européenne de notre site www.grex.fr.

Pour donner votre avis et échanger sur ce thème, rendez-vous sur Grex Ecobiz, l'espace des adhérents Grex (log-in et mot de passe nécessaires).

(Source : Votre point de vue sur l'Europe).

Intégration des 10 nouveaux pays : application de la politique commerciale textile

L'avis aux importateurs publié au JO UE du 18 mars 2004 informe les opérateurs qu'à compter du 1^{er} mai 2004, les 10 nouveaux pays appliqueront la politique commerciale de l'UE, et notamment les régimes de contingent et de surveillance des importations de produits textiles et d'habillement en provenance de certains pays tiers.

(Source : JO UE C68 18/03/04).

➤ N° TVA intracommunautaire des nouveaux Etats membres

A ce jour, dans certains nouveaux Etats membres de la Communauté européenne, tous les assujettis à la TVA n'ont pas encore reçu leur n° d'identification nécessaire aux opérations intracommunautaires. Le ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie précise que les fournisseurs français (sous certaines conditions) pourront facturer HT les livraisons de biens ou les prestations de services effectuées à destination de leurs clients établis dans l'un de ces nouveaux Etats membres, à condition que ces clients leur remettent une attestation écrite précisant qu'ils ont fait, auprès de leur administration nationale, la demande d'un n° d'identification à la TVA. Lorsque les clients ne sont pas connus des fournisseurs français, ils devront également produire une attestation écrite émanant de leur administration fiscale certifiant qu'ils sont assujettis à la TVA. Cette mesure d'assouplissement s'appliquera aux transactions facturées jusqu'au 30 juin 2004.

Pour en savoir plus, visiter le zoom de notre site Grex www.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
Site Grex : www.grex.fr

Infos plus



Palais à Newdelhi, Inde.

Inde : traitement des emballages en bois

A partir de juin 2004, l'emballage en bois devra impérativement être traité soit par haute température (56°C à cœur pendant 30 minutes), soit fumigé au bromure de méthyle à la dose de 48g/m³ pendant 32 heures et à une température de 28°C, soit par imprégnation chimique. L'emballage devra être accompagné d'un certificat phytosanitaire mentionnant la nature du traitement. Aucun marquage n'est exigé sur les emballages, l'Inde ne faisant aucunement référence à la norme NIMP n°15.

(Source : Chambre de commerce et d'industrie de Paris - avril 2004).

Le nouveau système de transit informatisé (NSTI) : obligatoire depuis le 1^{er} avril 2004 pour tous les opérateurs français

Le transit communautaire commun est un régime douanier qui permet la circulation des marchandises en suspension des droits et taxes dans l'Union européenne et dans les pays de l'AELE (Association européenne de libre-échange : Suisse,

Norvège, Islande, Liechtenstein) et les pays de VISEGRAD (Pologne, République tchèque, Slovaquie, Hongrie).

Il s'inscrit dans une approche globale de la Commission européenne en matière de circulation des marchandises avec deux objectifs :

- dématérialiser toutes les transactions liées au dédouanement afin d'accélérer les flux de marchandises et la libération des garanties (apurement du transit);
- mieux lutter contre la fraude en matière de transit, élément préjudiciable aux ressources propres de l'Union européenne.

En pratique, les marchandises sont placées sous le régime par la création d'une déclaration de transit auprès d'un bureau de douane du pays de départ et sont acheminées sous couvert de cette déclaration jusqu'au bureau de douane du pays de destination.

Après une application anticipée dans sept pays pilotes (Allemagne, Espagne, Italie, Pays-Bas, Suisse, Norvège et République tchèque), le NSTI est entré en application depuis le 1^{er} juillet 2003 dans les Etats membres de l'Union européenne et de l'AELE. Ainsi depuis cette date, tous

les bureaux de douane français sont connectés à l'application.

Depuis 1^{er} avril 2004, tous les opérateurs des pays de l'Union européenne (25 pays) et de l'AELE doivent obligatoirement se connecter au nouveau système.

La responsabilité des choix techniques a été laissée aux Etats parties au transit. La Commission européenne ne propose pas de solution technique pour les échanges douane-opérateurs.

La France a opéré un double choix :

- **une solution EDI (Electronic Data Interchange)** - Echange de Données Informatisées) réservée au bureau de départ qui concerne les opérateurs les plus importants. Le système transit est relié aux opérateurs via un service de messagerie X400.

- **une solution internet** sous la forme d'une téléprocédure dite DTI (Direct Trader Input) ou EFI pour les trafics les plus modestes au départ et à destination. Les opérateurs accéderont à l'application sur le web par l'intermédiaire d'un n° d'identifiant et d'un mot de passe.

Pour utiliser le NSTI et pour tous renseignements complémentaires, l'opérateur doit se rapprocher de son **bureau de douane de rattachement**.

Pour plus de renseignements sur le **nouveau système de transit informatisé (NSTI)** :

- **consulter le site des douanes à l'adresse suivante : <http://www.douane.gouv.fr>** ainsi que le Bulletin officiel des douanes n°6580 du 13 août 2003.

- Vous trouverez la liste des bureaux de douane ouverts au transit : **http://www.europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/fr/csr/home.htm**



(DRCE, Coface, administrations douanières et fiscales...)

Contacts : Claire Quesada, 04 76 28 28 45
E-mail : claire.quesada@grex.fr
Isabelle Mouy, 04 76 28 28 38
E-mail : isabelle.mouy@grex.fr
Site Grex : www.grex.fr

Mentions obligatoires sur facture

Comment rédiger votre facture pour qu'elle soit conforme aux nouvelles normes de facturation applicables depuis le 1^{er} janvier 2004 ?

Nous vous proposons de faire le point sur les aspects administratifs, comptables et fiscaux de la facturation, **jeudi 3 juin, de 13h30 à 16h00**. Inscription obligatoire auprès de Dolores Adamski – Tél. 04 76 28 28 37, e-mail : dolores.adamski@grex.fr

Formations international 2004

Nouvelles dates à noter dans vos agendas.

> International présentations in English

2 jours : les 23 et 24 juin 2004, les 9 et 10 décembre 2004.

**> Optilog**

du 13 septembre 2004 au 8 octobre 2004.

**> Les incoterms 2000**

1 jour : le 21 septembre 2004.

> Les techniques de paiement à l'international

1 jour : le 12 octobre 2004.

> Le crédit documentaire

1 jour : le 2 décembre 2004.

> La douane et l'entreprise

3 jours : les 7, 14, 19 octobre 2004.

> Les obligations déclaratives

intra-communautaires (DEB)
2 jours : les 15 et 21 octobre 2004.

**> La DEB : utilisation des logiciels**

1 jour : le 5 novembre 2004.

**> Rédiger et négocier un contrat international**

1 jour : le 16 novembre 2004.

> Réussir une opération d'importation

2 jours : les 18, 25 novembre 2004.

**> Le crédit documentaire**

1 jour : le 2 décembre 2004.

Pour plus de renseignements, contact Grex : Claire Quesada, 04 76 28 28 45. Contact Groupe formation : Lise Bron, 04 76 28 29 62.

Agenda

Pour participer
aux
événements
GreX,
inscrivez-vous
sur

www.grex.fr

Mai 2004

28 Formation.

"Réussir une opération d'importation"
1^{er} jour. Contact Grex, Claire Quesada
04 76 28 28 45.

Juin 2004

3 Réunion d'information.

"Les mentions obligatoires sur facture".
Contact Grex, Dolores Adamski
04 76 28 28 37.

8 Club juridique. "La place de la shari'a
dans le droit des pays arabo-musulmans".
Contact Grex, Sylvie Moulherat
04 76 28 29 44.

8 Formation. "Réussir une opération
d'importation" - 2^e jour. Contact Grex,
Claire Quesada 04 76 28 28 45.

8 Réunion d'information. "L'avenir du
secteur textile et habillement" à Villefontaine.
Contact Grex, Olivier Bozon
04 76 28 28 43.

15 et 16 Amérique du Nord. Rendez-
vous individuels avec le chargé mission
région des Grands Lacs. Contact Grex, Karine
Capelle 04 76 28 28 36.

17 Inde. Réception d'une délégation.
Contact Grex, Olivier Bozon
04 76 28 28 43.

17 Formation. "Le crédit documentaire".
Contact Grex, Claire Quesada
04 76 28 28 45.

18 Taiwan. Déjeuner de travail. Contact
Grex, Anne-laure Pauty 04 76 28 29 41.

21 au 25 Japon. Programme Gateway to
Japan, salon à Tokyo : Equipement de
la maison. Contact Grex, Odile Arnould,
Gwenaëlle Valentin 04 76 28 29 49.

21 Formation Optilog. "Optimisez votre
organisation logistique à l'international",
réunion de lancement. Contact Grex, Claire
Quesada 04 76 28 28 45.

23 Allemagne. Répondre à un appel
d'offre. Contact Grex, Pierre-Emmanuel
Chaux 04 76 28 28 39.

23 et 24 Formation. "International

presentations in English". Contact Grex,
Claire Quesada 04 76 28 28 45.

**24 Graines d'exportateurs et impor-
tateurs.** Réunion d'information sur la
démarche internationale et rendez-vous
d'experts. Contact Grex, Sylvie Moulherat
04 76 28 29 44.

Juillet 2004

6 Club juridique. Diner Bilan. Contact
Grex, Sylvie Moulherat 04 76 28 29 44.

Septembre

13 et 14 Formation Optilog.
"Optimisez votre organisation logistique à
l'international". Contact Grex, Claire
Quesada 04 76 28 28 45.

21 Formation. "Les incoterms 2000".
Contact Grex, Claire Quesada
04 76 28 28 45.

23 Formation. "La DEB : utilisation des
logiciels". Contact Grex, Claire Quesada
04 76 28 28 45.

27 au 01.10 Japon. Programme
Gateway to Japan, mission commerciale à
Tokyo : Alimentation et boissons. Contact
Grex, Odile Arnould, Gwenaëlle Valentin
04 76 28 29 49.

30 Maroc-Tunisie. Déjeuner de travail et
rendez-vous individuel. Contact Grex,
Olivier Bozon 04 76 28 28 43.

"International presentations in English"

Dans le cadre de vos activités
internationales, vous êtes amené
régulièrement à présenter votre
société en anglais.

Pour faire passer les messages essentiels,
sortir de notre approche latine des présen-
tations et les aborder avec une approche
anglo-saxonne, Grex vous propose 2 jours
de formation « **International presenta-
tions in English** », les 23 et 24 juin
prochains.

Ces deux journées vous permettront
d'acquérir les bonnes techniques, d'aborder
en toute confiance un auditoire d'opéra-
teurs étrangers.

Un peu d'entraînement et quelques
"trucs" permettent facilement d'assimiler
cette approche, en particulier :

- connaître les phases fixes (« set pieces »)
utilisées dans les présentations en anglais,
- rédiger des aides visuelles appropriées,
- travailler l'attitude et le comportement
physique adéquat.

Contact Grex, Claire Quesada, 04 76 28 28 45,
claire.quesada@grex.fr



Programme Gateway to Japan : encore 2 recrutements pour 2004 !

Les recrutements Gateway to Japan battent leur plein ! Déjà 70 entreprises
françaises ont posé leur candidature depuis le début de l'année et 46 ont été
sélectionnées pour participer à un événement Gateway to Japan.

Les 2 derniers recrutements 2004 sont en cours. Il s'agit de :

> **1 - technologies de l'environnement** : participation au salon « Wastec » à Tokyo
du 22 au 26 novembre 2004. Date limite de dépôt des candidatures : **23 juin 2004**.

> **2 - matériaux de construction** : mission commerciale à Tokyo du 6 au 10 décembre
2004. Date limite de dépôt des candidatures : **12 juillet 2004**.

Retrouvez toutes les informations relatives au programme, et notamment le calendrier 2005,
dans la nouvelle plaquette Gateway to Japan (jointe à cette Lettre Grex).

Contact Grex : Odile Arnould / Gwenaëlle Valentin 04.76.28.29.49
gatewaytojapan@grex.fr ou sur www.grex.fr, rubrique Gateway to Japan.



Actualité documentaire

bon de commande



Voici les ouvrages et études que Grex a sélectionnés pour vous.
Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander.

Nouveauté 2004

Russie

La consommation et la distribution alimentaire en Russie.

Les dépenses alimentaires constituent près de la moitié des dépenses totales du consommateur russe. Les produits d'importation gagnent en importance et la distribution intensifie sa restructuration.

Pour engager efficacement votre démarche export : un état des lieux de la consommation alimentaire et de l'organisation de la distribution en Russie, complété par des fiches détaillées présentant les 45 principaux groupes de la grande distribution alimentaire. CMA de Moscou. 2004, 45 adresses. 275,08 € TTC.

Japon

Les séniors : constats et opportunités au Japon.



Dans un pays dont la culture reste très marquée par le confucianisme et le respect de la seniorité, le phénomène du vieillissement rapide de la population n'est pas un sujet de débat, mais un simple fait, parfaitement accepté. La population des seniors est aujourd'hui de plus de 24 millions de personnes. Elle ne cesse d'augmenter, et elle sera de 35 millions en 2025.

Importante, elle sera riche et aura une forte propension à consommer, dans tous les secteurs, tant pour elle que pour ses petits-enfants.

La Mission économique de Tokyo, vient de réaliser une étude qui détaille les points suivants : démographie et conséquences, analyse des revenus et dépenses, les consommateurs seniors, opportunités et quelques nouveaux concepts.

ME Tokyo. 2004, 54 pages - 126,60 € TTC.

Pays baltes

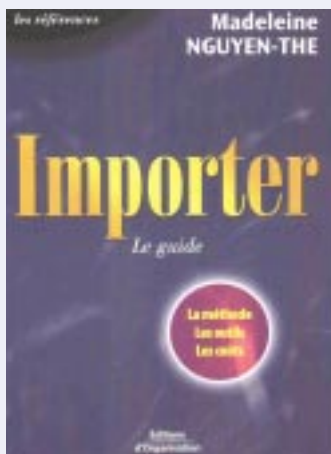
Principaux acteurs de la filière construction dans les Pays baltes.

Une synthèse de la filière BTP, construction et infrastructures en Estonie, Lettonie et Lituanie, suivie de fiches présentant des partenaires potentiels de sociétés françaises dans la filière. Mission économique de Tallinn. 2004, 195 adresses. 275,08 € TTC.

Importer, le guide

Où et comment trouver mes fournisseurs ? Quels sont les risques encourus et comment les couvrir ? Combien me coûtera l'opération import au final ? Comment gérer mes commandes de A à Z ? Comment optimiser mon organisation import ? Les réponses dans cet ouvrage qui fera de vous un interlocuteur averti face aux fournisseurs et aux autres partenaires de la chaîne de l'import.

Ouvrage de Madeleine Nguyen-The. Editions Organisation - 294 pages - 39€ TTC.



Roumanie

S'implanter.

Un nouveau titre de la collection "S'implanter" : une collection pour appréhender l'environnement juridique et fiscal de vos investissements à l'étranger et préparer efficacement vos projets d'implantation.

Mission économique de Bucarest / Ubifrance. 2004, 119 pages. 60,00 € TTC.



Le Centre d'information sur les marchés extérieurs de Grex est dépositaire de toutes les études des Missions économiques (ME) susceptibles de vous intéresser et peut se charger de toute recherche documentaire sectorielle ou thématique.

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

Enquête du commerce international Telexport 2004 (exercice 2003)

Mieux vous connaître, c'est répondre à vos attentes.

Comme chaque année, les Chambres de commerce et d'industrie en partenariat avec UbiFrance, réalisent à l'échelon national l'enquête Telexport du commerce international qui a pour vocation d'assurer la remise à jour du **seul fichier officiel des importateurs et exportateurs français**.

Pour bénéficier d'une **présence gratuite et permanente dans les réseaux de diffusion en France et à l'étranger** (annuaire France Telexport, CD-export France, et sur www.telexport.tm.fr), il vous suffit de nous retourner votre dossier du **Commerce International Telexport 2004** qui vous a été adressé début avril.

Répondre à ce questionnaire vous permettra d'**accroître votre notoriété** et de **renforcer votre promotion à l'international**.

Contact Grex, Simone Gaitaz 04 76 28 28 44,
simone.gaitaz@grex.fr

2 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 :

3 Faxez directement ce bon de commande à Grex, Stéphanie Planté, 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

La dernière réunion du club juridique s'est tenue le 21 avril dernier. Vous trouverez le compte-rendu et les différentes interventions sur GREX Ecobiz, l'espace des adhérents Grex (log-in et mot de passe nécessaires).

Prochaines dates :

- > **8 juin 2004** : La place de la shari'a dans le droit des pays arabo-musulmans.
- > **6 juillet 2004** : Diner Bilan.

Contact Grex, Sylvie Moulherat 04 76 28 29 44
sylvie.moulherat@grex.fr

Des nouvelles de nos adhérents & partenaires :

SDCEM

La SDCEM (étude des concepts de réalisation et vente d'ensembles électriques) a concrétisé en juillet 2003 un important



Claude Yvetot (à droite) et son équipe technique.

contrat (en direct) d'équipement électrique moyenne tension de la part de DOOSAN (le plus gros constructeur coréen de matériels électro-mécaniques : transfos, turbines, alternateurs, grosse mécanique...) destiné à la centrale hydro-pumping de YANG-YANG à l'Est de Séoul, région montagneuse descendant jusqu'à la station balnéaire. La première tranche est livrée aux Coréens depuis avril 2004 pour une installation définitive en 2005.

En savoir plus : [www.grex.fr/Espace des adhérents Grex](http://www.grex.fr/Espace%20des%20adh%C3%A9rents%20Grex) ou sur www.sdcem.com

MGE UPS Systems

Avec une rentabilité opérationnelle de 12,4 %, le fabricant mondial d'onduleurs a réussi à consolider ses performances en

2003. Cette rentabilité, l'une des plus fortes du secteur, souligne une excellente maîtrise des dépenses, obtenue à travers un plan de réduction des coûts engagé dès 2001 : "Nos principaux processus ont fait l'objet d'un travail de rénovation en profondeur et les résultats sont maintenant inscrits de manière définitive dans notre organisation", explique Claude Graff, directeur général. Le retrait du chiffre d'affaires à 497 M€ (- 5, 5 %), essentiellement imputable à l'évolution des taux de change, révèle un bon maintien du volume des commandes. Les services, qui atteignent aujourd'hui 35 % de l'activité, marquent aussi une fidélisation accrue de la clientèle. Dans un contexte mondial de faible investissement, MGE UPS Systems parvient à confirmer ces résultats au premier trimestre 2004. A périmètre constant, le chiffre d'affaires du groupe pour les trois premiers mois progresse de 14 % par rapport à 2003, notamment grâce aux performances réalisées en Chine, mais aussi aux Etats-Unis. Engagée dans une stratégie de croissance rentable, la société mise sur les services et le renouvellement accéléré de ses produits pour conquérir de nouveaux marchés. Son implication commerciale marquée sur des zones à forte croissance, telles la Chine, l'Inde ou la Russie, associée à l'efficacité reconnue de son système de management Qualité Totale, devrait permettre à MGE UPS Systems d'accroître encore sa rentabilité en 2004.

(Source : Présences / avril 2004).

Quoi de neuf sur

www.grex.fr

et Grex Ecobiz

Plus de 10 000 visites par mois sur le site GREX

(contre moins de 5 000 l'année dernière à la même époque) : merci de votre confiance et de votre fidélité !

pour tout savoir sur :

- > les Grands Lacs : porte d'entrée du marché nord-américain,
- > les conséquences pratiques de l'élargissement,
- > les nouvelles aides nationales et régionales,
- > les nouveautés pour la vérification des n° de TVA intracommunautaire sur Internet.

une seule adresse : [http:// www.grex.fr](http://www.grex.fr)

Et, si votre entreprise est adhérente à GREX, n'oubliez pas que l'Espace des adhérents, GREX Ecobiz, vous est réservé. Pour chaque club (Allemagne, Japon, Chine, réglementation et juridique) vous pouvez :

- Poser des questions à des experts ou d'autres chefs d'entreprise, et témoigner de votre expérience sur des forums spécialisés : par exemple, Claude Berr vous propose de donner votre avis sur la question "La sécurité internationale va-t-elle bouleverser la douane?"
- Actualiser vos connaissances sur les thèmes proposés.
- Recevoir sur votre mail une information sélectionnée en fonction de vos centres d'intérêt.

Attention : log-in et mot de passe indispensables.

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



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.

Directeur de la publication : Odile Arnould
Rédaction : Sylvie Moulherat et l'équipe Grex.
Maquette : Service communication, Cci de Grenoble
Imprimeur : Bastianelli-Clerc
Numéro de Commission paritaire : n° 1033 ADEP

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

E-mail : grex@grex.fr - www.grex.fr