

Editorial >>

Une rentrée bien difficile ! ... Beaucoup d'incertitudes et d'inquiétudes chez nos lecteurs.

Plus que jamais la professionnalisation de notre offre, les échanges d'expériences entre nos entreprises, et le rôle d'interface intelligente joué par Grex entre vos besoins et les compétences externes s'imposent. A votre service.

Zoom

Graines d'exportateurs et d'importateurs.

L'international, trop compliqué ? Trop coûteux ? Réservé aux grandes entreprises ?

Pour balayer ces idées reçues, Grex propose un programme spécialement dédié aux entreprises débutant à l'international.

"Graines d'exportateurs et d'importateurs" est conçu pour :

- vous amener à vous poser les questions essentielles avant de vous lancer dans une activité export ou import,
- vous présenter les principes de base régissant les différents aspects du commerce international, en couvrant les thèmes : marchés, financement, paiements, réglementation et logistique,
- vous proposer des pistes pour vous orienter vers les bons organismes, interlocuteurs et formations,
- vous accompagner, individuellement, pendant la période de démarrage de votre activité internationale.

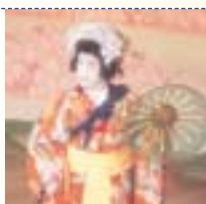
Enfin, dans chaque domaine du commerce international, nous avons sélectionné des experts, représentants d'organismes clés ou spécialistes de l'international. Ces experts, qui ont participé à la conception de ce programme, vous proposent un entretien personnalisé, pour vous conseiller sur certains aspects précis de votre projet.

Ce programme est organisé grâce à la participation financière du Conseil général et de la Ville de Grenoble.

Contact Grex, Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44.



>> Australie
p. 2



>> Japon
p. 3



>> USA
p. 5

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



Russie

France Tech Russie 2003 - Salon professionnel du 7 au 10 octobre 2003.

France Tech Russie 2003 s'inscrit dans le contexte du développement des partenariats industriels et technologiques franco-russes. Cet événement a pour objectif d'encourager et de favoriser ce développement et de faire connaître aux décideurs russes les produits et services technologiques des entreprises françaises. Les grands secteurs de la technologie française y seront représentés : NTIC, transports, aéronautique et spatial, énergie, environnement, BTP, équipements de production, emballage, biotechnologies, santé... Il y a aujourd'hui en Russie de véritables opportunités qui doivent être saisies dès maintenant. Certes ce marché demeure difficile : les obstacles administratifs y sont encore nombreux, quoiqu'en réduction, et le choix des interlocuteurs est fondamental. Et, en matière de conditions de paiement, la prudence s'impose.

(Source : Mission économique de Moscou - juin 2003)

Vietnam

Les besoins en électricité sont considérables.

Le secteur électrique est l'un des quatre secteurs prioritaires du gouvernement vietnamien. Les besoins en électricité sont considérables : la croissance économique (+ 6 %), liée au développement industriel et à la croissance démographique et urbaine, exerce une forte pression sur la demande.

En 2002, la demande électrique a crû de près de 15 % dans chacun des trois secteurs : domestique, industriel et de la construction. L'hydroélectricité continue à occuper une place importante en raison de son faible coût de revient et des rôles multiples qu'assurent les barrages. L'une des difficultés est le manque d'homogénéité des réseaux. En imposant des réseaux de 22kV, des besoins importants en équipements vont voir le jour. D'ici 2010, le Vietnam aura besoin de quelque 1,5 milliard de dollars par an pour répondre aux besoins énergétiques, et devra faire appel à des investisseurs pour atteindre ses objectifs, en ouvrant le monopole d'EVN. Ce proces-

sus s'effectue néanmoins lentement. (Source : Mission économique de Hanoi - juillet 2003)

Maghreb

Vers un marché intégré de l'électricité.

Dans le cadre de la troisième conférence euro-méditerranéenne de l'énergie, le Maroc, l'Algérie et la Tunisie se sont engagés à mettre en place un marché régional intégré de l'électricité au Maghreb.

Un comité doit être constitué avec pour objectif de préparer un plan d'actions pour la mise en place de ce marché régional, de promouvoir les projets nécessaires à l'intégration des réseaux électriques au Maghreb et de proposer, pour ce marché, des modes d'organisation et de régulation sur le modèle du marché de l'électricité européen.

La Commission européenne, qui doit assurer le secrétariat de ce comité, s'engage à encourager les entreprises et les institutions financières internationales à investir dans les infrastructures électriques de la région euro-maghrébine afin de permettre, à terme, l'intégration du marché maghrébin de l'électricité à celui de l'Union européenne.

(Source : Missions économiques de Casablanca, Tunis et Alger - juin 2003)



Paysage du Maroc.

Australie

Coupe du monde de rugby 2003, des opportunités d'affaires exceptionnelles !

La Coupe du monde de rugby aura lieu cette année en Australie du 10 octobre au 22 novembre.

Troisième plus importante manifestation sportive du monde, la Coupe du monde de rugby prolongera l'impact

commercial positif engendré par les Jeux olympiques de Sydney 2000. Elle offrira des opportunités commerciales similaires, en facilitant



l'accès aux personnalités et décideurs d'affaires du monde entier et en favorisant la création de nouveaux réseaux commerciaux.

La Coupe du monde devrait générer plus de 201 millions d'euros dans l'économie de l'Etat de Nouvelle Galles du Sud en revenus directs, et créer plus de 2 500 emplois.

Afin d'aider les entreprises et indus-

triels australiens, les ministères du Développement économique de chaque Etat ont créé des programmes d'affaires, soutenus par l'Union australienne de

rugby. Ces programmes visent à favoriser les contacts avec les investisseurs étrangers et les partenaires internationaux potentiels. A cet effet, des rencontres seront organisées entre les entreprises locales et les visiteurs internationaux, les sponsors des équipes nationales de rugby, les conseils internationaux de dirigeants d'entreprise, les multinationales et les Chambres de commerce et d'industrie étrangères présentes en Australie.

>> Si vous envisagez de vous déplacer à cette occasion et souhaitez en profiter pour rencontrer des entreprises locales, nos partenaires sont à votre disposition pour vous organiser des rendez-vous ciblés.

Contact Grex, Anne-Laure Pauty, 04 76 28 29 41



Côte d'Ivoire

Attention

aux paiements en carte bancaire !

A la demande de l'ambassade de France à Abidjan, au vu des dossiers en leur possession, il semble important de signaler aux entreprises françaises le nombre conséquent d'escroqueries par cartes bancaires réalisées en Côte d'Ivoire, ainsi que dans la sous-région. Bon nombre de nos compatriotes continuent à se faire escroquer !

La carte bancaire comme moyen de paiement avec la Côte d'Ivoire est donc à proscrire.

N'hésitez pas à contacter Nicolas MROCZKO pour plus de renseignements :

> Ambassade de France
en Côte d'Ivoire
Attaché Sectoriel
Mission Economique d'Abidjan
17 B.P. 151 ABIDJAN 17
Tél. : +225 20 20 04 26
Fax : +225 20 21 88 42

> Chambre de commerce et
d'industrie française de Côte d'Ivoire
141, boulevard de Marseille
Immeuble Jean Lefebvre - Zone 4 C
18 BP 189 ABIDJAN 18
Tél. : +(225) 21 25 82 06
Fax : +(225) 21 24 10 00

(A propos)

A propos du Japon

Progression des investissements japonais à l'étranger

Après trois années de baisse, les investissements directs des firmes nippones à l'étranger ont progressé de près de 11 % pour 2002-2003 pour représenter 33,5 milliards d'euros. Cette reprise atteste de l'optimisme des entreprises japonaises opérant à l'étranger.

A noter une forte augmentation des investissements en Europe (+38,3 %), mais aussi en Chine (+19,1 %), aux Etats-Unis (+23,8 %) et en Grande-Bretagne (+7,1 %).

Les investissements se sont traduits davantage par des prises de participations accrues de la part des entreprises japonaises que par des investissements dans des filiales ou des branches de grands groupes à l'étranger.

(Source : Les Echos - 21/08/2003)

Kobe veut devenir la capitale japonaise de biotechnologies

Fragilisée par le tremblement de terre de 1995, Kobe affiche désormais l'ambition de devenir le pôle d'excellence nippon des biotechnologies. Le projet est de bâtir un "cluster", un centre dans lequel se retrouveront à la fois des chercheurs, des sociétés, des structures médicales et universitaires, tous soutenus par les pouvoirs publics.

(Source : Les Echos - 30/06/2003)



Pièce de théâtre kabuki, Japon.

Vers le chemin de la reprise

Alors que la plupart des économistes prévoient une quasi stagnation économique, le PIB réel du Japon a augmenté de 0,6 % au deuxième trimestre par rapport au trimestre précédent. Quant à l'indice multisectoriel, cet indicateur calculé à partir de statistiques telles que les nouvelles offres d'emplois, le moral des consommateurs et les cours en Bourse de Tokyo, et assez suivi puisqu'il préfigure l'évolution du PIB, il a augmenté de 0,9 %.

La plupart des secteurs sont marqués par cette embellie. L'activité a été particulièrement dynamique dans les développeurs de logiciels, les sociétés de gestion de systèmes et les sous-traitants. Le secteur des télécommunications est resté ferme et celui de la construction, l'un des plus

touchés par la récession, a rebondi de 5,1 %. En revanche, les agences de voyage ont à nouveau connu une période difficile, la crise de SRAS ayant fait régresser leur activité.

Autre signe encourageant : le gouvernement s'apprête à réviser à 3 % (au lieu de 2,3 %) le taux de croissance en rythme annuel du PIB réel. Cette révision serait justifiée par une progression de 6,4 % de l'investissement privé pendant le deuxième trimestre. Les entreprises, plus optimistes, recommencent peu à peu à investir. Par ailleurs, l'excédent commercial s'est accru de 7,3 % en juillet grâce à une hausse des exportations vers les Etats-Unis, premier partenaire commercial du Japon.

(Source : Le Monde / Les Echos - 08/2003)

Accord UE - Japon

L'Union européenne et le Japon ont signé, le 10 juillet dernier, un accord qui renforcera la coopération entre leurs autorités de concurrence dans l'intérêt des entreprises et des consommateurs sur les deux territoires. Cet accord prévoit la notification réciproque des mesures d'exécution prises par chaque autorité qui sont susceptibles de porter atteinte aux intérêts importants de l'autre partie. Ainsi la Commission européenne et l'autorité de concurrence, la Japan Trade Commission, s'informeront régulièrement des procédures de concentration et des cas d'activités anti-concurrentielles à l'encontre de leurs entreprises constatés sur leurs territoires respectifs.

(Source : www.industrie.gouv.fr)



GATEWAY TO JAPAN



Missions prévues pour l'année 2004

Cette année, le programme Gateway to Japan a connu un réel succès au niveau européen et français.

Ce programme est un formidable "outil" pour réussir sur le marché japonais. Il permet aux PME/PMI nouvelles venues sur le marché, ou qui y rencontrent des difficultés, de bénéficier d'un véritable soutien logistique et financier incluant conseils et services : séminaire sur l'approche socio-culturelle du marché japonais animé par des spécialistes, informations sectorielles, étude de marché sur les secteurs concernés, réunion de préparation et de formation à l'approche du marché japonais, programme de rendez-vous individuels, etc.

» Le calendrier des actions Gateway to Japan pour l'année 2004 est le suivant :

1. Matériaux de construction :

mission commerciale à Tokyo du 26 au 30 janvier.

Date limite de dépôt des candidatures : 30 septembre 2003.

2. Equipement de la santé :

mission commerciale à Tokyo du 16 au 20 février.

Date limite de dépôt des candidatures : 27 octobre 2003.

3. Technologies de l'environnement :

mission commerciale à Osaka du 22 au 26 mars.

Date limite de dépôt des candidatures : 10 décembre 2003.

4. Technologies de l'information et de la communication :

mission commerciale à Tokyo du 12 au 16 avril.

Date limite de dépôt des candidatures : 9 janvier 2004.

5. Equipement de la vie de plein air :

mission commerciale à Tokyo du 17 au 21 mai 2004.

Date limite de dépôt des candidatures : 26 janvier 2004.

6. Equipement de la maison :

salon à Tokyo du 21 au 25 juin 2004.

Date limite de dépôt des candidatures : 12 février 2004.

7. Créateurs de mode pour les jeunes :

dates à définir.

8. Alimentation et boissons :

dates à définir.

Si vous appartenez à l'un des 8 secteurs, ne manquez pas

l'opportunité de participer au programme.

Résultats pour 2003

La France se situe au premier rang des entreprises sélectionnées, avec 43 sur 227 entreprises européennes sélectionnées. Elle suit de très près l'Allemagne au niveau du nombre de candidatures (56 pour la France et 60 pour l'Allemagne).

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 renseignement, et notamment pour obtenir le formulaire de candidature.

Contact GreX

Odile Arnould, Gwenaëlle Valentin, Anne-Laure Hautin

04.76.28.29.49 - 04.76.28.29.43 - gatewaytojapan@grex.fr

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

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 : pauty@grex.fr

Site GreX : www.grex.fr

Elargissement 2004

L'exemple de l'Espagne et du Portugal

L'expérience des adhésions portugaises et espagnoles conduit à relativiser les craintes d'une concurrence par les coûts. Les écarts de salaires et de fiscalité qui existaient entre l'Espagne et le Portugal et les pays de la CEE, notamment la France, avaient également fait naître de telles réserves à l'occasion de l'adhésion de ces pays, mais la dynamique de croissance induite a eu des effets nettement bénéfiques. Déficitaire au début des années 80, le solde de nos échanges commerciaux avec la Péninsule ibérique s'est largement retourné depuis leur adhésion.

Par ailleurs, les nouveaux Etats membres de l'UE ne représentent que 4% du PIB de l'UE à 15, soit un poids sensiblement plus faible que l'Espagne et le Portugal en 1986 (8 % du PIB de la CEE). De ce fait, il est peu probable que l'impact commercial de l'intégration des nouveaux membres soit plus marqué que celui de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal, en particulier pour la France, davantage tournée vers la Péninsule ibérique.

(Source : Missions économiques).

Libre circulation des travailleurs au 1^{er} mai 2004

Au 1^{er} mai 2004, les ressortissants des nouveaux Etats membres devaient bénéficier de la libre circulation des travailleurs dans l'Union et avoir notamment le droit d'exercer une activité salariée sur le territoire d'un autre Etat membre. Il a cependant été décidé de laisser la faculté aux Etats membres actuels de choisir entre un régime transitoire ou l'application immédiate des dispositions communautaires relatives à la libre circulation. L'application du régime transitoire consiste, pour un Etat membre actuel, à appliquer aux ressortissants des nouveaux Etats membres les dispositions de

son droit national et ainsi réglementer l'accès à son marché du travail. Ce régime transitoire pourra durer jusqu'à 7 ans.

Le Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark ont déjà annoncé qu'ils appliqueront le droit communautaire, ce qui permettra aux ressortissants des nouveaux Etats membres d'accéder au marché du travail de ces trois pays dans les mêmes conditions que les ressortissants des Etats membres actuels. La France a, quant à elle, annoncé qu'elle réglementera l'accès à son marché du travail.

(Source : 7 Jours Europe)



Vue de Riga, Lettonie.

Situation de l'emploi dans les pays candidats

La restructuration économique a eu un impact considérable sur les marchés du travail des futurs membres, notamment ceux d'Europe centrale et orientale. Le chômage a augmenté, car la forte progression de l'emploi dans le secteur des services n'a pas été suffisante pour compenser les pertes dans l'agriculture et l'industrie.

Même si des progrès ont été réalisés du fait de la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité, les taux d'emploi sont généralement inférieurs à la moyenne communautaire, le chômage étant particulièrement élevé en Bulgarie, en Slovaquie, en Pologne, en Estonie, en Lettonie et en Lituanie.

(Source : 7 Jours Europe)

Paiements d'intérêts et de redevances entre entreprises associées dans l'UE

La directive 2003/49/CE adoptée en juin dernier vise à mettre en place un régime fiscal commun applicable aux paiements d'intérêts et de redevances effectués entre des sociétés associées d'Etats membres différents. En effet, le fait d'imposer à la source dans un Etat membre les intérêts et redevances versés à des sociétés associées établies dans un autre Etat membre peut poser des problèmes aux entreprises exerçant des activités transfrontalières. Ces retenues peuvent se traduire par de fastidieuses formalités. Cette directive devrait améliorer la situation actuelle dès le 1^{er} janvier 2004, date de sa transposition par les Etats membres. (Directive 2003/49/CE du 03/06/2003 JO UE

du 26/06/2003). (Source IP/03/787)

Prestations de service fournies par voie électronique

Le régime fiscal des services fournis par voie électronique a fait l'objet de modifications suite à la transposition en droit français de la directive européenne 2002/38. Des précisions sur le régime de TVA applicable à ces services en vigueur depuis le 1^{er} juillet 2003 ont été apportées par le décret n° 2003-658 du 18 juillet 2003. Ce décret définit notamment ce qu'il faut entendre par services fournis par voie électronique. Pour vous aider à déterminer la TVA applicable à vos prestations de services fournies par voie électronique, pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site www.grex.fr rubrique législation européenne.

France : nouvelles modalités de facturation

Une note disponible sur le site de Grex fait le point sur les nouveautés relatives aux mentions obligatoires, au stockage des factures et à la transmission des factures par voie électronique. Ces nouvelles dispositions ont été introduites par la loi de finances rectificative pour 2002 qui a transposé dans le code général des impôts la directive 2001/115/CE prise en vue de simplifier et harmoniser les conditions imposées à la facturation en matière de TVA.

Ces dispositions sont applicables aux factures émises depuis le 1^{er} juillet 2003. Toutefois, compte tenu des difficultés que pourrait susciter la mise en conformité avec ces nouvelles dispositions pour certaines entreprises, la situation de ces dernières au regard des nouvelles conditions en matière de mentions obligatoires pourra faire l'objet d'un examen bienveillant jusqu'au 31 décembre 2003. Pour plus de détails, reportez vous au bulletin officiel des impôts 3 CA n° 136 du 7 août 2003 disponible à l'adresse suivante :

>> <http://alize.finances.gouv.fr/dgiboi/boi2003/boi.htm>

Ce bulletin contient un tableau récapitulatif des mentions obligatoires sur facture qui vous permettra d'y voir plus clair.

Taux d'emploi des 15-64 ans (2001)

Bulgarie	50,7 %
Chypre	67,9 %
République tchèque	65 %
Estonie	61,1 %
Hongrie	56,3 %
Lituanie	58,6 %
Lettonie	58,9 %
Pologne	53,8 %
Roumanie	63,3 %
Slovénie	63,6 %
Slovaquie	56,7 %
UE -15	64 %



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
Dolorès Adamski, 04 76 28 28 37
E-mail : dolores.adamski@grex.fr
Site Grex : www.grex.fr

Chine

Certification de certains produits obligatoire depuis le 1^{er} août 2003

Un nouveau système de certification de sécurité unique dit CCC (China Compulsory Certificate) ou certificat chinois obligatoire a été instauré depuis le 1^{er} août 2003. L'obligation de certification concerne 131 catégories de produits parmi lesquels on peut citer le matériel électrique, l'électroménager, le matériel Hi-fi, les luminaires, les appareils téléphoniques, les pneus, les appareils médicaux, etc. Ces produits devront être obligatoirement certifiés CCC avant importation ou vente sur le territoire chinois.

La certification CCC ne peut être délivrée que par les autorités chinoises (délai pouvant aller jusqu'à 6 mois). Pour plus d'information, consultez notre site www.grex.fr - rubrique actualité réglementaire.



Art galerie, Washington.

France

Déclaration d'Echanges de Biens "DEB" - nouveau Bulletin officiel des douanes (Bod) N°6579 du 4 août 2003 (<http://www.douane.gouv.fr> rubrique professionnels : documentation).

Une nouvelle instruction vient d'être publiée concernant la DEB (Texte n° 03-014 du 12/12/02 publiée au BOD n° 6579 du 4 août 2003). Elle tient compte du changement de réglementation à compter du 1/01/03 en ce qui concerne le 9^e caractère (caractère NGP) obligatoire pour le classement de certains produits (38 codes NGP obligatoires pour les échan-

ges intracommunautaires relatifs aux produits des espèces bovine, ovine ou caprine ont été créés. Les caractères NGP relatifs aux bières, fromages et produits sidérurgiques ont été supprimés). Elle met à jour des informations telles les références réglementaires communautaires, nationales, la liste des codes pays et présente de nouveaux exemples.

Irak

Nouvelles réglementations des échanges avec l'Irak

Le règlement 2465/1996 établissant les relations commerciales entre l'Union européenne et l'Irak (précisant les modalités d'application de l'embargo) vient d'être abrogé par le règlement 1210/2003 du 7 juillet 2003 (paru au JO UE L169 du 8/07/03). Ce texte est pris en application de la résolution de l'ONU 1483 (2003) du 22 mai 2003.

A l'exception d'une interdiction frappant l'exportation d'armes et de matériel connexe vers l'Irak, cette résolution prévoit que les restrictions générales portant sur le commerce doivent être abrogées.

Elles sont remplacées par des restrictions spécifiques qui s'appliquent aux produits de toutes les ventes à l'exportation de pétrole, de produits pétroliers et de gaz naturel en provenance d'Irak, ainsi qu'au commerce de biens appartenant au patrimoine culturel irakien dans le but de faciliter la restitution en bon état de tous ces biens (art 2 et 3). Le règlement 1210/2003, entré en vigueur le 9 juillet 2003, s'applique pour les dispositions citées ci-dessus à compter du 23 mai 2003.

Un avis aux importateurs et aux exportateurs du 13 juillet 2003 (publié au JORF du 13/07/03) abroge les dispositions antérieures (avis aux importateurs et aux exportateurs du 5/02/98 qui précisait les conditions de délivrance des autorisations d'importation et d'exportation pour des marchandises en provenance ou à destination de l'Irak).

(Source : CFC Paris - service réglementaire - août 2003)

Voyage aux Etats-Unis

Nouvelle réglementation à dater du 1^{er} octobre 2003

- Obligation de présenter un passeport à lecture optique pour se rendre aux Etats-Unis sans visa.
- Obligation pour les enfants de se munir d'un passeport individuel dans le cadre de l'exemption de visa.
- Allongement des délais d'obtention de visa.

Depuis plus de dix ans, 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. Depuis les événements du 11 septembre 2001, le Congrès américain a voté une série de lois en vue de modifier le Programme d'Exemption de visa.

En effet, tous les voyageurs pouvant bénéficier de ce programme, y compris les enfants de tous âges, devront à partir du 1^{er} octobre 2003 présenter un passeport à lecture optique. A défaut, chaque voyageur devra obtenir un visa quel que soit le but de son voyage.

Cette modification de la réglementation américaine ne s'applique qu'aux voyageurs sans visa et ne sera effective qu'à dater du 1^{er} octobre 2003. Les titulaires d'un visa valide ainsi que les personnes qui sollicitent un visa ne sont pas affectés par cette nouvelle réglementation. Pour toute information, consultez le site de l'ambassade des Etats-Unis :

<http://www.amb-usa.fr/consul/niv.htm> ou contactez le 0810 26 46 26 pour connaître la procédure de demande de visa.

(Source : Ambassade des Etats-Unis - juillet 2003)

Formations à l'international

GreX et le Groupe Formation de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble vous proposent des formations spécifiques aux techniques du commerce international.

> Les obligations déclaratives intra-communautaires

2 jours : 2 et 9 octobre 2003.

> Les techniques de paiement à l'international

1 jour : 16 octobre 2003.

> Rédiger et négocier un contrat international

1 jour : 18 novembre 2003.

> Réussir une opération d'importation

2 jours : 20, 27 novembre 2003.

> Analyse des contrats internationaux les plus courants

2 jours : 2, 9 décembre 2003.

> Le crédit documentaire

1 jour : 11 décembre 2003.

> La douane et l'entreprise

3 jours : 1, 11 et 18 décembre 2003.

Pour plus de renseignements, contact GreX : Claire Quesada, 04 76 28 28 45.

Contact Groupe formation : Lise Bron, 04 76 28 29 62.

NOUVELLE FORMATION

NOUVELLE VERSION



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

Isabelle Mouy, 04 76 28 28 38

E-mail : isabelle.mouy@grex.fr

Site GreX : www.grex.fr

Pour
participer aux
événements
GreX,

inscrivez-vous
sur

www.grex.fr

Octobre

5-10 > Argentine, Chili, délégations de chefs d'entreprises français conduite par M. Perigot, Président du Medef International. Contact GreX, Anne-Laure Pauty 04 76 28 29 41

7 > Scandinavie et Pays-Bas, "Renforcez votre présence sur ces marchés". Déjeuner de travail et rendez-vous individuels. Contact GreX, Anne-Laure Pauty 04 76 28 29 41

7-10 > Moscou, participation des entreprises de Rhône-Alpes à l'**Exposition des technologies françaises à Moscou**. Contact GreX Pierre-Emmanuel ChauX, 04 76 28 28 39



Pavillon du Temple du ciel, Chine.

8 > Allemagne, rendez-vous individuels avec la Chambre de commerce et d'industrie française en Allemagne. Contact GreX, Pierre-Emmanuel ChauX 04 76 28 28 39

16 > Espagne, "Renforcez votre présence sur le marché espagnol". Déjeuner de travail et rendez-vous individuels. Contact GreX, Anne-Laure Pauty 04 76 28 29 41

15-18 > Allemagne, exposez sur Rehacare à Dusseldorf (salon international du handicap). Contact GreX, Pierre-Emmanuel ChauX 04 76 28 28 39

17 > Optilog, seconde réunion collective. Contact GreX, Pierre-Emmanuel ChauX 04

76 28 28 39 Claire Quesada 04 76 28 28 45

27-30 > EuropAsia 2003 : rencontres d'affaires entre 200 entreprises européennes et 200 entreprises asiatiques (Chine, Vietnam, Malaisie, Thaïlande) – Cité Internationale de Lyon. Contact GreX, Anne-Laure Pauty 04 76 28 29 41

Novembre

3-4 > Russie, rendez-vous individuel Russie. Contact GreX, Pierre-Emmanuel ChauX 04 76 28 28 39

4 > Russie, "Mieux connaître vos interlocuteurs russes pour bien négocier". Contact

GreX, Pierre-Emmanuel ChauX 04 76 28 28 39

Décembre

8-12 > Japon, programme Gateway to Japan, mission commerciale "alimentation et boissons". Contact GreX, Odile Arnould/Gwenaëlle Valentin/Anne-Laure Hautin 04 76 28 29 49

9 > Nigéria, Ghana, Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, rendez-vous individuels et déjeuner de travail. Contact GreX, Anne-Laure Pauty 04 76 28 29 41

15-18 > Chine, Salon de l'environnement CIEPEC à Pékin – participation des en-

treprises rhônalpines. Contact GreX, Anne-Laure Pauty 04 76 28 29 41

Janvier

20 > Allemagne, rendez-vous individuels avec la Chambre de commerce et d'industrie française en Allemagne. Contact GreX, Pierre-Emmanuel ChauX 04 76 28 28 39

26-30 > Japon, programme Gateway to Japan mission commerciale à Tokyo «Matériaux de construction». Contact GreX, Odile Arnould / Gwenaëlle Valentin / Anne-Laure Hautin 04 76 28 29 49

Février

16-20 > Japon, programme Gateway to Japan mission commerciale à Tokyo « Equipement de la santé ». Contact GreX, Odile Arnould / Gwenaëlle Valentin / Anne-Laure Hautin 04 76 28 29

Pour vous inscrire en ligne aux événements GreX et vous informer sur le programme "Gateway to Japan", rendez-vous sur le site :

» www.grex.fr

1^{er} - 5 mars

Mission de prospection commerciale en Russie.

Date limite d'inscription 15 novembre 2003. Contact GreX, Pierre-Emmanuel ChauX 04 76 28 28 39

Actualité documentaire

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

1 > Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander et remplissez vos coordonnées.

La gestion du risque client à l'international.



Comment se prémunir du risque client à l'international ? Il existe des solutions mais par où commencer ? Quelle organisation, quelles pratiques mettre en place au sein de l'entreprise ? C'est à ces questions que répond ce nouveau mémo guide du Moci. Au sommaire : les spécificités de la gestion des comptes clients à l'international, les conditions de vente (clauses spécifiques à l'export), sécuriser le crédit client à l'export, les financements exports, les moyens de recouvrement. Mémo guide Moci - 2003 - 114 p. - 25 € Ttc.

Algérie

S'implanter

Une série de réformes destinées à améliorer l'environnement des affaires : ouverture des secteurs clés de l'économie, évolution du système fiscal, sim-

plification des tarifs douaniers, ébauche d'une réforme bancaire... La modernisation de l'économie algérienne est en marche. Les candidats à l'investissement en Algérie trouveront dans ce guide les informations clés pour comprendre le contexte du marché algérien et la manière d'engager leur démarche d'implantation. Collection "S'implanter en..." - Mission Economique (ME) Alger - 2003 - 60 € TTC



Brésil

Guide d'affaires 2003

Parmi les pays émergents, le Brésil constitue aujourd'hui pour les entreprises internationales une destination prioritaire. Grâce à l'analyse des aspects réglementaires, juridiques et fiscaux de l'implantation fournie par ce guide, l'investisseur potentiel sera en mesure de réussir sa démarche. ME Rio de Janeiro - 2003 - 142 p. - 143,52 € Ttc

Pologne

L'énergie et les matériels électriques

Toutes les informations utiles pour bien comprendre les enjeux de la libéralisation du marché de l'électricité polonaise et profiter des opportunités que l'ouverture de ce secteur offre aux entreprises françaises dans des domaines variés (génération, transport et distribution, matériel et installations électriques...). ME Varsovie - 2003 - 84 p. - 143,52 € Ttc

Thaïlande

La filière électronique

Présente l'industrie électronique thaïlandaise et ses différents secteurs : composants, matériel informatique et bureautique, électronique grand public. Et détaille plus de 190 opérateurs du secteur à l'aide de fiches précisant leurs coordonnées, contacts, informations juridiques et financières, activités, produits, couverture géographique, partenariats... ME Bangkok - 2003 - 228 p. - 275,08 € Ttc

Turquie

Le secteur et les équipements ferroviaires

Fait l'inventaire des bureaux d'ingénierie, des importateurs et des industriels du secteur ferroviaire turc. Outre les informations pratiques et les coordonnées des entreprises turques nécessaires aux entreprises françaises, ce document présente l'ensemble des projets ferroviaires et urbains existants et à venir.

Enfin, une présentation succincte des circuits commerciaux turcs permettra aux sociétés françaises de se familiariser avec les organismes, institutions et administrations incontournables dans la négociation de projets et avec les pratiques commerciales locales. ME Ankara - 2003 - 86 p. - 275,08 € Ttc.

Les contrats modèles

GreX met à votre disposition la série des contrats modèles de la Chambre de commerce internationale : n'hésitez pas à nous contacter !

Contrats modèles simplifiés

Cci : agence commerciale internationale, concession internationale avec disquette - 2001 - 61 € Ttc

Contrat modèle Cci de concession commerciale

: importateur-concessionnaire exclusif avec CD-rom - n° 646 - 2003 - 65,78 € Ttc

Contrat modèle Cci de vente internationale des produits manufacturés

avec CD-rom - n° 556 - 1998 - 53,82 € Ttc

Contrat modèle Cci d'agence commerciale internationale

avec CD-Rom - n° 644 - 2003 - 65,78 € Ttc

Contrat modèle Cci d'intermédiation occasionnelle

avec disquette - n° 619 - 2001 - 53,82 € Ttc

Contrat modèle Cci de franchise internationale de distribution

avec disquette - n° 557 - 2001 - 61 € Ttc

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 :

2 >

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.



Le Centre d'information sur les marchés extérieurs de Grex est dépositaire de toutes les études de Pee 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

Des nouvelles de nos adhérents & partenaires :

Ulis traque le SRAS

Fondée en juin 2002, Ulis, PME spécialisée dans les détecteurs infrarouges non refroidis, est une filiale de Sofradir, dont elle partage les locaux à Veurey-Voroize, et du CEA. Basée sur l'utilisation d'un thermomètre en silicium amorphe fabriqué avec les technologies de la microélectronique silicium, Ulis offre des coûts faibles et une fiabilité élevée. Dotée de 1 500 m² de locaux (dont 500 m² de salles blanches), la société peut produire 50 000 détecteurs par an. Pour son premier exercice, elle a livré 1 000 détecteurs et réalisé un chiffre

d'affaires de 5 millions d'euros avec 47 salariés.

A l'origine exclusivement militaire, la technologie infrarouge est maintenant employée dans des applications civiles, comme la détection et la localisation de porteurs du SRAS : en moins d'une seconde, une caméra infrarouge équipée d'un détecteur Ulis reconnaît les personnes fiévreuses dans une foule. De la même façon, ce type de caméra équipe les pompiers pour faciliter la recherche de personnes en milieu enfumé.

Contact : Celia Millon-Lavarque, 04 76 53 74 70 (Veurey-Voroize), c.millon-lavarque@ulis-ir.com (Source : L'économie à Grenoble et en Isère / juin 2003).

VIE : PME misez sur les jeunes talents !

Remplaçant le CSNE, la procédure VIE (volontariat international en entrepri-

se) est une alternative de choix pour une PME dans la gestion des ressources humaines à l'international.

Depuis près d'un an, Ubifrance a mis en place une cellule pour conseiller et aider les PME à utiliser les services d'un volontaire international. Cette formule souple est adaptée aux spécificités de chaque entreprise. L'entreprise verse au VIE une indemnité (variable selon les pays) exonérée de toute prise en charge sociale. Indemnité à laquelle il faut ajouter le voyage aller-retour et la logistique (logement, voiture...). La durée de la mission est modulaire et varie entre 6 mois et 24 mois, renouvelable une fois. Les coûts pouvant être intégrés dans un contrat d'assurance prospection de la Coface.

Les missions peuvent être très variées : prospection du marché ciblé, études de marché, animation du ré-

seau commercial, accompagnement de contrats de vente ou de partenariat, suivi de chantier...

Voici quelques exemples du coût annuel d'un VIE, par pays d'affectation et quel que soit le profil de formation du volontaire (attaché commercial, informaticien, responsable logistique, conducteur de travaux, cuisinier...)

Pays d'affectation	Coûts annuels
Royaume-Uni (Londres)	24 071 €
Tunisie	16 707 €
Singapour	27 025 €
Etats-Unis (New York)	40 026 €
Allemagne	19 455 €
Mexique	28 220 €
Pologne	22 407 €
Gabon	23 348 €
Belgique	16 585 €

News des clubs

Club juridique

Lors du dîner bilan du 1^{er} juillet 2003, les membres du club juridique ont élaboré le programme des réunions 2003/2004 :

- > 16 octobre 2003 :
Le projet de brevet communautaire.
Avec Jean-Louis Goutal (avocat), Gérard Hecke (cabinet Hecke), et Paul Tripodi (Schneider Electric).
- > Novembre - décembre 2003 :
Clauses de réserve de propriété.
- > Février 2004 :
La charia dans le droit des pays arabes.
- > Avril 2004 : Flux transfrontières des données personnelles.
- > Juillet 2004 : dîner bilan.

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

Quoi de neuf sur www.grex.fr

Pour tout savoir sur :

- la dernière réglementation adoptée par les Etats-Unis pour les entreprises produisant, emballant ou stockant des produits alimentaires (promulgation octobre 2003), ou les nouvelles modalités de facturation en matière de TVA,
- les « multiples visages de la Chine » ,
- les aides proposées aux PME européennes dans le cadre du programme Gateway to Japan pour approcher le marché japonais,
- les prochaines formations à l'international,
- ou les dernières évolutions de l'actualité internationale,

une seule adresse : <http://www.grex.fr>

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

Montants indicatifs hors taxes, en francs et en euros, pour une période de 12 mois hors frais de voyage et transport de bagages pour une entreprise réalisant un CA de 30 millions à 60 millions d'euros. Tarifs indicatifs au 01/01/02.

Plus d'informations : www.ubifrance.com / mail : vie@ubifrance.com



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

