

La lettre Grex

Septembre 2006

www.grex.fr

Editorial

Que du bonheur !

Au menu de cette rentrée, que des bonnes choses ! Le lancement fort réussi du club logistique, le dernier né du club Grex, un site web www.grex.fr relooké, une année supplémentaire pour Gateway to Japan et ETP et... la venue d'un conférencier passionnant, le 17 octobre, qui nous livrera le mode d'emploi de la réussite en Allemagne...



Gilles Untereiner, directeur CCFA.

A très bientôt donc.

Zoom

Logistique à l'international : encore et encore

Les activités logistiques à l'international influencent directement la performance de l'entreprise dans les domaines économique, marketing et légal.

- > Les coûts de transport et de dédouanement représentent une part substantielle des coûts de distribution et d'approvisionnement.
- > La qualité et le respect des délais de livraisons ont un impact direct sur la satisfaction des clients internes et externes de l'entreprise.
- > Le non respect des réglementations (douanières et fiscales en particulier) peut entraîner des pénalités importantes et de nombreux contrôles.

Aujourd'hui, le club des adhérents de Grex s'enrichit d'un club logistique. Le club logistique se veut un lieu d'échanges d'expériences entre professionnels sur tous les sujets touchant de la logistique à l'international (douanes, transport...).

La première réunion du club, exceptionnellement ouverte aux non adhérents, s'est déroulée le jeudi 14 septembre 2006 sur les "risques liés à la mondialisation des opérations (opérations triangulaires...)"



Participants du club logistique du 14 septembre.

Elle était animée par Madeleine Nguyen-The, experte logistique de Grex, avec le témoignage de deux spécialistes en matière douanière et fiscale de Schneider Electric, ainsi que la société Va Tech Siemens.

Cette initiative complète le programme d'appui de Grex sur ces sujets qui comprend l'espace réglementation de l'extranet des adhérents Grex, Grex Ecobiz, l'actualité réglementaire et les fiches techniques de la Lettre Grex sur 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 Groupe Formation et Grex.

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



>> A propos de la Bay Area p. 3



>> Europe p. 4



>> Actu doc 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 Grenoble news > p. 8

Actualité internationale

Tunisie

Un secteur industriel en mutation

Le secteur industriel représente près de 17 % du produit intérieur brut en Tunisie. Il reste encore fortement dominé par l'industrie du textile / habillement, même si son poids relatif dans l'économie est en baisse. Avec la fin des accords multi-fibres et la concurrence de l'Asie, un rééquilibrage de l'activité est en cours. On note une forte volonté de diversifier les secteurs d'activité et une montée en puissance du secteur des industries mécaniques / métallurgiques et électriques / électroniques.

Le gouvernement est conscient des efforts à réaliser pour moderniser le tissu industriel tunisien avec le démantèlement douanier tarifaire total pour les produits industriels au 1^{er} janvier 2008.

(Source : ME Tunis - juillet 2006)

Chine / Aéroport de Canton

Création d'un pôle de compétitivité

La création d'un pôle de compétitivité consacré aux services logistiques et aux hautes technologies près de l'aéroport de Canton (Guangzhou Baiyun International Airport) aurait vocation à devenir rapidement un des nouveaux centres de l'économie régionale.

En 2020, l'aéroport devrait avoir une capacité



Scène de la vie quotidienne à Shanghai.

de 80 millions de passagers et son activité cargo devrait atteindre 4 millions de tonnes. Il serait le 1^{er} aéroport construit en Chine selon un schéma visant à développer l'économie aéroportuaire, et en particulier les services logistiques et de maintenance aéronautique et les hautes technologies (industries pharmaceutique, électronique, biotechnologie...). L'aménagement de zones industrielles réservées aux investissements, et de zones sous douane desti-

nées aux industries de transformation, conduira à la constitution d'un véritable pôle de compétitivité dans les services logistiques et les hautes technologies. (Source : ME Canton - juillet 2006).

Egypte

Des importations diversifiées en forte augmentation

L'Egypte paraît aujourd'hui résolue à l'ouverture de son économie. En 2005,

la croissance du PIB est passée à 5 % et le commerce extérieur égyptien a continué son expansion : + 31 % pour les exportations, + 26 % pour les importations, tandis que le déficit commercial s'est accru de presque 20 % à - 11 milliards USD. L'ouverture aux échanges, la reprise de la croissance et le désarmement douanier se sont traduits par une augmentation sans précédent des importations qui ont presque doublé en deux ans. Celles-ci proviennent en priorité de l'Union européenne.

En effet, la part de marché européenne qui avait chuté ces dernières années au profit de celle des Etats-Unis, a fortement augmenté en 2005 pour atteindre 40 % (contre seulement 24 % pour celle des Etats-Unis). Quant à la part de marché des pays asiatiques, elle demeure stable à environ 15 %, et celle des pays arabes augmente régulièrement pour atteindre plus de 10 % en 2005.

(Source : ME Le Caire - juillet 2006).

La Radio Frequency Identification (RFID) en Asie

Un marché prometteur

Le marché mondial de la RFID devrait atteindre 6 Mds euros en 2010. Mais les chiffres qui circulent en Asie pacifique, région qui devient progressivement l'atelier du monde, sont plus optimistes encore.

Les taux de croissance de ce marché dans la région vont de 15 % (Thaïlande, Singapour) à 30 % (Chine) sur les 5 prochaines années.

Les principales applications concernent aujourd'hui le transport, le contrôle d'accès, la sécurité, les micro-paiements (téléphones publics, distributeurs, cabines photos, piscines, parkings, péage) et la traçabilité (des oiseaux et des médicaments pour éviter une pandémie de grippe aviaire, alimentaire).

(Source : ME Asie - août 2006).

Gateway to Japan :

Le marché japonais vous intéresse ? Le programme Gateway to Japan est pour vous !

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

Après 12 ans d'existence, ce programme est toujours autant plébiscité par les entreprises. Plus de 400 entreprises françaises ont déjà osé le Japon grâce à ce programme.

Six missions commerciales auront lieu dans les mois à venir :

> **Equiperment de la maison**, mission commerciale à Tokyo du 30 octobre au 3 novembre 2006. Recrutement clos.

> **Technologies de l'information et de la communication**, mission commerciale à Tokyo du 29 janvier au 2 février 2007. Date limite de recrutement : **2 octobre 2006**.

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

> **Matériaux de construction**, mission commerciale à Tokyo du 16 au 20 avril

2007. Date limite de recrutement : **24 novembre 2006**.

> **Technologies de l'environnement**, participation au salon N'EXPO du 21 au 25 mai 2007. Date limite de recrutement : **8 janvier 2007**.

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

Les exportateurs des secteurs concernés sont invités à prendre contact avec l'équipe Gateway to Japan pour tout renseignement, et notamment pour obtenir le dossier de candidature.



Retrouvez toutes les informations relatives au programme ainsi que le calendrier 2007 sur : www.grex.fr, rubrique Gateway to Japan.

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 (Assemblée des Chambres françaises de commerce et d'industrie).

Contacts Grex : Odile Arnould / Guillaume Metais / Gwenaëlle Valentin.
Tél. : 04 76 28 29 43/29 49
E-mail : gatewaytojapan@grex.fr

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

Contact : Anne-Laure Pauty.
Tél. : 04 76 28 29 41
E-mail : anne-laure.pauty@grex.fr
Site Grex : www.grex.fr

A propos des Etats-Unis : la "Bay Area"

La Californie est l'Etat le plus peuplé des Etats-Unis. Si elle était indépendante, elle serait la 6^e puissance économique mondiale ! Premier Etat exportateur, la Californie est très ouverte sur l'extérieur.

Elle est un des centres névralgiques mondiaux en matière de hautes technologies, et attire la plus grosse partie du capital/risque investi aux Etats-Unis.

Les Californiens, avec un niveau de formation très élevé, disposent d'un revenu moyen supérieur à la moyenne américaine, ce qui rend l'Etat intéressant pour les exportateurs français dans les domaines des biens de consommation, du luxe et des services à haute valeur ajoutée.

Le marché du logiciel

Les Etats-Unis continuent de dominer le reste du monde dans le domaine du logiciel (environ 40 % du marché mondial). Le secteur devrait retrouver pour les années à venir une croissance stabilisée, mais néanmoins plus faible que lors des années 1995-2000. Ainsi, IDC estime que la croissance des dépenses d'investissement en matière de logiciel sur la période 2003-2008 s'établira en moyenne à 7 %, contre une croissance moyenne de 14 % pour la période 1995-2000.

Cependant, le secteur des logiciels devrait être touché par le mouvement de "l'off-shore outsourcing" qui devrait représenter



San Francisco.

10 % de l'industrie en 2007, soit 500 000 emplois.

Les semi-conducteurs

Avec une part de marché mondiale de 46 %, les Etats-Unis restent plus que jamais un acteur majeur dans le secteur des semi-conducteurs. Après l'éclatement de la bulle internet en 2001, les ventes aux Etats-Unis se sont stabilisées et

devraient connaître une croissance annuelle de 6,4 % jusqu'en 2010. Le marché des équipements devrait également reprendre en 2006 et connaître une croissance de 20 % en 2007.

(Source : Mission économique de San Francisco).

Pour en savoir plus, consultez notre dossier complet sur **GreX Ecobiz**, l'espace des adhérents GreX.

Travailler avec les Américains

La culture américaine, omniprésente dans notre quotidien, peut nous sembler assez proche. Mais, contrairement aux premières impressions, le fossé culturel est énorme et génère souvent des malentendus en matière de business.

Pour quelques premiers conseils, consultez le "Guide du savoir être à l'export" disponible sur le site www.grex.fr ou téléchargez l'ouvrage de P. Baudry "Français et Américains, l'autre rive" (www.pbaudry.com).



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

Contacts :

Karine Capelle.

Tél. : 04 76 28 28 36

E-mail : karine.capelle@grex.fr

Site Grex : www.grex.fr

La FACCSF (French American Chamber of Commerce in San Francisco), partenaire de Grex pour le soutien aux entreprises de l'Isère



Créée en 1978, la FACCSF regroupe 225 membres. Elle anime la communauté d'affaires locale au travers de nombreux événements (Cool demos, Women in business, conférences high tech et bio tech, street fair...).

Elle appuie les entrepreneurs français qui souhaitent s'installer dans la "Bay" grâce à des programmes comme le "Business Booster", à son service emploi, ou des conseils personnalisés. La FACCSF peut également vous procurer une adresse à San Francisco par le biais de son service de domiciliation.

Carole Granade, directeur exécutif.

Les chiffres clés de la Californie

- > Population : (2005) 36,6 millions d'habitants.
- > PIB : 1 390 millions de US\$ en 2003.
- > Taux de croissance : + 2,2 %.
- > Taux d'inflation : 2,1 % en 2004.
- > Exportations vers la France : 32 milliards de dollars (2004).
- > Importations françaises : 22 milliards de dollars (2004).

Actualité européenne

Marchés publics

Le code des marchés publics, attendu depuis fin 2005, a enfin été publié au JORF (décret 2006-975 du 1^{er} août 2006). Il transpose en droit français les dispositions des directives européennes 2004/17/CE et 2004/18/CE.

Pour en savoir plus, visitez la page "marchés publics" de notre site www.grex.fr

Étiquetage alimentaire

La Commission européenne envisage de modifier la législation actuelle applicable à l'étiquetage alimentaire. Une consultation a été lancée à l'échelon communautaire pour connaître l'avis des entreprises sur ce point. Si vous souhaitez peser sur les décisions communautaires et si vous êtes concernés par l'étiquetage alimentaire, prenez contact avec l'EIC de Grenoble. eic@grex.fr.

DEEE* : inscription au registre des producteurs en France

Les producteurs d'équipements électriques et électroniques présents sur le marché national en 2006 doivent s'inscrire entre le 1^{er} septembre et le 30 novembre 2006 au registre des producteurs géré par l'Ademe. Cette obligation découle de la directive 2002/96/CE sur les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE). Sont considérés comme producteurs au titre du décret français n° 2005-829 :

- > les fabricants français,
- > les importateurs et introducteurs d'équipements sur le territoire national,
- > les revendeurs sous leur seule marque d'équipements produits par d'autres.

La demande d'inscription au registre se fait directement sur le site de l'Ademe (<https://registredee.ademe.fr>).

Dans certains Etats membres, vous pouvez être amené, en tant qu'exportateur, à vous

Appels d'offres européens : nouvelle base de données

Vous ne bénéficiez pas encore d'un service de veille sur les marchés publics européens, ou vous souhaitez élargir votre veille du JO UE (Journal Officiel de l'UE) aux appels d'offres publiés à l'échelon régional ou national dans d'autres Etats membres ?

Nous vous proposons de **tester gratuitement** la base de données **Etis** jusqu'à fin octobre 2006.



GreX est partenaire du projet **etis** dont l'objectif essentiel est de faciliter l'accès des entreprises, non seulement aux appels d'offres bénéficiant d'une publicité à l'échelon communautaire, mais aussi aux marchés de moindre valeur faisant uniquement l'objet d'une publicité locale. 10 pays sont actuellement couverts par **etis** : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, France, Irlande, Italie, Norvège, Pologne et United Kingdom.

Vous pouvez : soit vous inscrire directement sur la plate-forme **etis** (<http://www.etis.grex.fr>) et saisir vous-même vos profils de sélection, soit contacter Dolores Adamski (eic@grex.fr - tél. 04 76 28 28 37) qui se chargera de gérer votre inscription et vos profils pour votre compte.

* **etis** est un projet financé en partie par la Commission européenne dans le cadre du programme eContent.

inscrire au registre des producteurs du pays. N'hésitez pas à nous contacter au cas par cas. Contact : eic@grex.fr.

* Déchets d'équipements électriques et électroniques.

L'euro pour la Slovénie

La Slovénie fera partie de la zone euro à compter du 1^{er} janvier 2007. Pour rappel, la Slovénie, c'est :

- > une population de 2 millions d'habitants ;
- > un PIB par habitant de 80,9 € (2005) pour une moyenne de l'Europe des 25 à 100 € ;
- > un taux de croissance du PIB de 3,9 % en 2005.

Travailleurs étrangers

La loi 2006-911 du 24 juillet 2006 relative à l'immigration introduit de nouvelles obligations vis-à-vis des entreprises qui utilisent les services de prestataires/sous-traitants étrangers agissant sur le territoire français.

L'article L341-6-4 du Code du travail précise, en effet, que le donneur d'ordre doit s'assurer, au delà d'un montant de 3 000 €, que les salariés étrangers employés par son cocontractant sont bien en possession d'une autorisation de travail. Cette précaution doit être renouvelée tous les 6 mois jusqu'à la fin d'exécution du contrat, et non plus seulement à la signature du contrat.

(Source : feuillet rapide Francis Lefebvre).

Fonds structurels pour 2007-2013

Les règlements suivants ont été publiés au JOUE en date du 31 juillet 2006 :

- > n° 1080/2006 relatif au FEDER (Fonds européen de développement régional),
- > n° 1081/2006 relatif au FSE (Fonds social européen),
- > n° 1083/2006 (dispositions générales concernant le FSE et le FEDER),
- > n° 1084/2006 instituant le Fonds de cohésion,
- > n° 1085/2006 établissant un instrument d'aide de pré adhésion (IAP).

Ils constituent le cadre juridique nécessaire à la distribution des fonds structurels européens en régions. Voir aussi notre note sur le site 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

Amandine Bastien, 04 76 28 28 46

E-mail : amandine.bastien@grex.fr

Site GreX : www.grex.fr

Partenariats... Partenariats... Partenariats... Partenariats ...

GreX/Euro Info Centre Grenoble a sélectionné pour vous les offres de partenariats suivantes, sur la base Business cooperation du réseau Euro Info Centre. Veuillez nous contacter pour connaître les coordonnées des entreprises émettrices.

Réf 200611207

Société espagnole fabriquant des lampes recherche des distributeurs en France.

Réf 200611298

Société espagnole spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de bikinis, lingerie et vêtements fitness recherche des distributeurs en France.

Réf 200611303

Société britannique recherche partenaire (logistique, technique et R&D) pour le développement de logiciels dans tous domaines.

Réf 200611305

Société italienne spécialisée dans la pro-

duction de structures préfabriquées en acier recherche des distributeurs en France.

Réf 200611426

Société slovaque qui développe des logiciels destinés à l'industrie (automates, machines et équipements) recherche partenaire commercial et technique.

Réf 200611456

Société portugaise fabriquant des moules pour l'injection plastique recherche partenaire commercial et technique.

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

Contact : stephanie.plante@grex.fr

Infos plus

➤ **Prodou@ne : vos déclarations douanières via internet...**

Une importante évolution des procédures de dédouanement est attendue au cours des prochains mois : mise en place de nouvelles procédures informatisées (DELTA D, DELTA C), déclarations en douane sur internet...

Nous vous proposons de faire le point sur les prochaines échéances douanières à l'occasion d'un atelier qui se tiendra le **jeudi 12 octobre** de 15 h à 16 h à la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble, 1, place André -Malraux.

Cet atelier, ayant pour objectif d'informer les entreprises sur les nouveaux outils de la douane à l'export comme à l'import, sera organisé dans le cadre de la **journée de l'e-entreprise** et aminé par la direction régionale des Douanes de Chambéry.

Programme et inscriptions en ligne sur : www.grenoble.cci.fr, rubrique journée e-entreprise. Contact Grex : Dolores Adamski au 04 76 28 28 37.

Canada : baisse du taux de la TPS et de la TVH

Depuis le 1^{er} juillet 2006, le taux de :
 > la taxe sur les produits et les services (TPS) qui est une taxe fédérale, est de 6 et non plus de 7 % ;
 - la taxe de vente harmonisée (TVH) qui est une taxe locale, appliquée dans les provinces participantes est de 14 % et non plus de 15 %.
 (Source : Loi C-123 ayant reçu Sanction Royale - Agence Revenu Canada ; informations issues de l'Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance juillet/août 2006).

Venezuela : membre du Mercosur

Le Venezuela, après avoir annoncé qu'il quitterait la Communauté andine des Nations début avril 2006, vient d'être accepté le 4 juillet 2006 à l'issue du sommet extraordinaire de Caracas, comme le cinquième pays membre du Mercosur.
 Pour mémoire, le Mercosur est une zone de libre échange comprenant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela, et ayant comme pays associés la Bolivie, le Chili et le Pérou.
 (Informations issues de l'Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance - juillet/août 2006).

Etats-Unis - norme NIMP15

(exportation des emballages en bois).
 Le 5 juillet 2006, la 3^e phase d'implantation de la norme dite NIMP15 est entrée en vigueur.
 Cette dernière phase impose un respect strict de la norme (déjà applicable depuis le 16 septembre 2005), prévoyant

notamment une réexportation immédiate de tout bois d'emballage entrant aux Etats-Unis qui ne la respecte pas. L'importateur supportera tous les coûts et charges liés à cette réexportation.
Pour en savoir plus, consultez notre note de synthèse sur www.grex.fr (rubrique Réglementation internationale et UE - Techniques commerce international - emballages). (Source : l'APHIS - Douanes américaines ; Informations issues de l'Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance de juin 2006).

Japon / Malaisie : accord de libre-échange

La Malaisie et le Japon ont conclu un accord de libre-échange, qui programme des baisses tarifaires sur les 10 prochaines années. Pratiquement, tous les produits industriels sont visés ainsi que quelques produits agricoles. Cet accord est entré en vigueur depuis le 13 juillet 2006.
 (Source : ministère des Affaires étrangères du Japon ; Informations issues de l'Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance - juillet/août 2006).

Guatemala : Entrée en vigueur de l'accord de libre échange Amérique centrale - République dominicaine - Etats-Unis (CAFTA-DR)

Le CAFTA-DR s'applique dans les relations Guatemala-Etats-Unis depuis le 1^{er} juillet 2006.
 Ce pays d'Amérique centrale rejoint le Salvador (application depuis le 1^{er} mars 2006), le Nicaragua (1^{er} avril 2006) et l'Honduras (1^{er} avril 2006), en plus de la

République dominicaine. Seul manque le Costa Rica, qui n'a toujours pas ratifié l'accord. Cette application entraîne l'exclusion du Guatemala de la liste des pays éligibles au Système de préférences généralisé aux Etats-Unis, du champ d'application de la loi dite "Caribbean Basin Economic Recovery Act" (CBERA) et de la liste des pays concernés par la loi dite "US-Caribbean Basin Trade Partnership Act" (CBTPA).
 (Source : Expeditors Newsflash, 03/07/2006; Informations issues de l'Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance - juillet/août 2006).

Fêtes de fin d'année

Nous vous prions de bien vouloir noter que Grex WTC Grenoble et son service visas fermeront leurs bureaux du 26 décembre 2006 au 1^{er} janvier 2007.

➤ Formations international 2006

Nouvelles dates à noter dans vos agendas.

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

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

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

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

Inscrivez-vous sur www.grex.fr

Agenda

Pour participer
AUX
événements
GreX,
inscrivez-vous
sur

www.grex.fr

Septembre 2006

21 Club des adhérents

Rencontre "avec et chez" A. Raymond.
Avec le témoignage d'Antoine Raymond sur
"les conditions de succès d'une implantation
pour une PME dans les pays émergents".
Contact Grex : Sylvie Moulherat - 04 76 28 29 44.

26 Formation

La douane et l'entreprise.
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

27 Maroc/Tunisie

Rendez-vous individuels.
Contact Grex : Olivier Bozon - 04 76 28 28 43.

Octobre 2006

5 & 10 Formation

La douane et l'entreprise.
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

12 Formation

Les techniques de paiement à l'international.
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

17 & 24 Formation

Déclaration d'échanges de biens et TVA intra-
communautaire.
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

23 Réunion d'information

La libre circulation des travailleurs en
Europe.
Contact Grex : Olivier Bozon - 04 76 28 28 43.

24 Graines d'exportateurs et importateurs

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



30 octobre au 3 novembre Japon

Programme Gateway to Japan. Mission com-
merciale à Tokyo "équipement de la maison".
Contact Grex : Odile Arnould, Guillaume Metais,
Gwenaëlle Valentin - 04 76 28 29 49.

Novembre 2006

9 République tchèque et Roumanie

Séminaire et rendez-vous individuels avec
les CCIFE de la République tchèque et de la
Roumanie ainsi que le WTC de Bucarest.
Contacts Grex :
Pierre-Emmanuel Chauv - 04 76 28 28 39,
Sylvie Moulherat - 04 76 28 29 44.

9 Formation

"DEB : utilisation des logiciels et d'Internet".
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

14 & 21 Formation

Aspects juridiques des contrats internationaux.
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

16, 23 & 30 Formation

Réussir une opération d'importation.
Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

30 Espagne

Rendez-vous individuels.
Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36.

Quoi de neuf sur www.grex.fr

Pendant l'été, le site GREX s'est
offert un "lifting" : des couleurs
et un graphisme plus attrayants,
mais aussi plus d'informations et
une navigation encore facilitée...

- l'intégralité du menu est "déroulée" pour vous permettre d'accéder à l'ensemble des pages "en un clic" ;
- les rubriques à fort contenu éditorial et régulièrement actualisées sont accessibles dès la page d'accueil : zoom, actualité internationale, réglementation, dossier du mois...
- des sommaires avec liens hypertextes vous permettent de naviguer rapidement à l'intérieur de chaque rubrique.

La rubrique "réglementation internationale et européenne" en particulier, vous propose désormais un classement thématique des sujets (TVA, douanes, marquage CE...) et pour chacun d'eux, les dernières actualités et documents de référence (notes de synthèse, etc.).

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

Vous êtes adhérent Grex ?

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

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

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

Les comptes-rendus de nos réunions, les questions à nos experts sont sur l'espace des adhérents, Grex Ecobiz, www.grex.fr

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



Dans le cadre du 4^e forum
Entreprise & Savoir
le 17 octobre 2006,
GreX organise une rencontre avec Gilles
Untereiner, directeur de la Chambre
de commerce française en Allemagne
et partenaire de GreX, sur le thème
"Le secret de la croissance allemande :
question de méthode ?"

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

inscription en ligne sur :
www.grenoble.cci.fr/e-s

Actualité documentaire

➤ bon de commande

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

Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander.

Japon



Travailler avec les Japonais

Structuré en trois parties, ce guide donne en premier lieu un éclairage sur la culture japonaise (les us et coutumes, la surpopulation, la hiérarchie sociale, la recherche de l'harmonie) et se penche sur ses spécificités, manière de vivre, rituels, convenances. Il décrypte ensuite les règles qui régissent le cadre professionnel, l'évolution des entreprises et leur inépuisable faculté d'adaptation, les méthodes de travail, les valeurs, le protocole, et détaille enfin les moyens d'optimiser les échanges quotidiens avec des interlocuteurs japonais. 2006. Editions Organisation. 29 € TTC.

République tchèque

S'implanter en République tchèque

La République tchèque qui occupe une place centrale — au cœur de l'Europe et proche de la France — connaît une croissance soutenue depuis 2004 et un cadre juridique et économique favorables aux investissements directs étrangers. Cet ouvrage vous aidera à rejoindre les 400 filiales françaises déjà implantées dans ce pays en apportant des réponses précises aux questions que peut se poser toute entreprise envisageant de développer son activité sur ce marché. 2006. ME Prague. 69 € TTC.

L'industrie automobile en République tchèque

Panorama du secteur automobile (industrie et marché) - situation, perspectives d'évolution - complété par 194 fiches présentant les industriels actifs dans la branche automobile. Sur chaque fiche : raison sociale et coordonnées, contact dans l'entreprise, description des activités, de l'effectif, du chiffre d'affaires, date de création, produits commercialisés, projets... 2006. ME Prague. 247,93 € TTC.

Le marché automobile aux Etats-Unis

Répertoire des constructeurs pouvant montrer un intérêt pour l'offre française

Après un rappel des grandes orientations actuelles du marché automobile aux Etats-Unis, ce guide-répertoire présente des fiches complètes sur les principaux constructeurs présents sur le sol américain (implantations géographiques, stratégies d'achats, etc.), ainsi qu'une liste et contacts utiles au sein des entités étudiées et de plusieurs annexes statistiques. La nature et la précision des informations qu'il contient rendent ce guide immédiatement opérationnel par les industriels français du secteur souhaitant approcher les grands constructeurs de ce marché. 2006. ME Chicago. 247,93 € TTC.

Asie

Guide-répertoire sur les distributeurs de logiciels à Singapour, Hong Kong et Taiwan

Un panorama du secteur des TIC dans chacun des trois pays et des réponses aux principales interrogations des exportateurs : quel est le niveau d'informatisation des entreprises et des particuliers ? Quelle est la taille du marché ? Quelles aides encouragent le développement des TIC ? Quelles sont les conditions d'accès au marché ? Ce panorama est suivi d'une sélection de distributeurs dans chaque pays, présentée sous forme de fiches de 1 à 2 pages par entreprise : activités, compétences informatiques, type de logiciels recherchés y sont

détaillés. Ces fiches devraient permettre à l'exportateur français de s'orienter et de sélectionner le partenaire adéquat. 2006. ME Singapour. 128,71 € TTC.

International

Derniers numéros spéciaux du MOCI : la gestion du risque client à l'international

Le risque client, élément stratégique de la politique commerciale des entreprises. Les spécificités de la gestion des comptes clients à l'international. L'analyse du risque pays et du risque client. Le contrat et les conditions générales de vente. Les spécificités européennes : directives et règlements à connaître. Choisir un mode de règlement adapté. Sécuriser : cautions, garanties autonomes, bonds. Sécuriser son poste clients à l'export : les solutions de l'assurance. Sécuriser et financer ses créances export : affacturage et forfaitage. Le recouvrement des créances export. Sécuriser et recouvrer ses créances commerciales dans l'espace européen. 25 États membres à la loupe. Lexique anglais-français, français-anglais. Juin 2006. 25 € TTC.



Le carnet d'adresses de l'exportateur 2006

Les ministères et secrétariat d'États, les services publics et consulaires, les contacts par région, les contacts par pays, les financements et garanties, les organisations professionnelles. Juin 2006. 30 € 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

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 28 septembre prochain, Grex WTC Grenoble et son club juridique vous convient à la prochaine réunion du Club sur le thème "La pratique de l'arbitrage international (du bon usage de la procédure)". Nous aurons le plaisir d'accueillir à Grenoble Yves Derains, arbitre de renommée internationale, fondateur du cabinet Derains & associés et co-auteur de l'ouvrage "A guide to the ICC rules of arbitration". Il sera accompagné par Jean-Georges Betto, avocat et spécialiste de l'arbitrage international au sein du cabinet Derains & associés. Incriptions sur www.grex.fr

> Programme du club :

Afin de renforcer les liens entre ses membres et de favoriser le partage d'expériences entre entreprises adhérentes, Grex WTC Grenoble a concocté un programme de rendez-vous.

Voici les prochains :

> **Mardi 17 octobre** : "Le secret de la croissance allemande : question de méthode ?", intervention de Gilles Untereiner, dans le cadre du Forum Entreprise & Savoir.

> **Lundi 8 janvier 2007** : Soirée des adhérents : "La confrontation entre les 3 plaques Japon-Chine/Amérique du Nord/Europe", intervention de Serge Airaudi.

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

> Quoi de neuf de nos adhérents et partenaires ?



Michel Thomas.

WTC français : naissance du petit dernier !

La licence WTCA a été accordée le 5 juin à la CCI de la Vienne pour la région Poitou - Charentes au nom de "WTC Poitiers Futuroscope".

Le WTC sera situé au Futuroscope, dans la Technopole. En attendant la construction d'un immeuble, les services seront installés dans les locaux de la CCI, et ce à compter du 1^{er} janvier 2007.

Contact : Michel Thomas, mthomas@poitiers.cci.fr, +33 (0)5 49 60 98 11.

WTC Grenoble : service de visio-conférence

Vous souhaitez organiser des réunions, des exposés, des entretiens ou des conférences entre plusieurs sites distants en France ou à l'étranger ?

Grex, WTC Grenoble met à votre disposition un studio de visioconférence d'une capacité de 10 personnes. Avec un matériel de pointe, facile d'utilisation et convivial, la visioconférence vous permet de communiquer et de travailler à distance tout en gagnant du temps et de l'argent. (tarif spécial pour les adhérents Grex).

Pour en savoir plus :

Aurélié Tulasne, 04 76 28 25 54,
aurelie.tulasne@grex.fr
et www.grex.fr, rubrique WTC, service de visioconférence.

Retrouvez toute l'information du club et échangez avec des experts sur www.grex.fr, Espace des adhérents, Grex Ecobiz.



Grex est dépositaire exclusif du label World Trade Center Grenoble et, à ce titre, affilié au réseau des 300 WTC implantés dans plus de 60 pays.

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

Russie : l'AUEG vous informe

L'association universitaire grenobloise Alliance Université Entreprise de Grenoble (AUEG), qui se préoccupe des liens Universités / Entreprise à Grenoble, souhaite développer en Russie des collaborations avec des universités scientifiques et techniques dynamiques qui peuvent intéresser les entreprises grenobloises. Un centre d'innovation et de valorisation franco-russe est prévu dans ce cadre. Les universités scientifiques russes vous intéressent ? Merci de contacter à Grex, Pierre-Emmanuel Chauv. 04 76 28 28 39 chauv@grex.fr, qui fera part à l'AUEG de vos thèmes d'intérêt.



Cathédrales du Kremlin de Moscou.

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

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



CHAMBRE
DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DE GRENOBLE



GREX WORLD TRADE CENTER GRENOBLE

Place Robert-Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France
Tél. : (33) 4 76 28 28 40 - Fax : (33) 4 76 28 28 35
www.grex.fr - E-mail : grex@grex.fr