

La lettre GreX

Février 2012

Centre de commerce international, l'entreprise et l'international pour passions !

www.grex.fr

Edito

Réussir à l'international, grâce au **Club des adhérents Grex** !

L'adhésion à Grex vous permet de bénéficier de tarifs préférentiels et d'un accès privilégié à de nombreux services de Grex et du réseau des World Trade Centers.

Et c'est surtout une formidable opportunité d'élargir votre réseau professionnel, de rencontrer les autres responsables d'entreprise grenoblois et de partager expériences et solutions pour réussir à l'international avec eux.

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



BiG day 26 mars 2012
Business International Grenoble

Réservez
la date !
voir agenda p. 4

Zoom

A propos de l'Allemagne p. 2

Actualité réglementaire p. 3

Agenda p. 4

WTC News p. 4

Programme Marchés publics : du nouveau en 2012 !

Depuis longtemps, Grex agit pour faciliter l'accès des entreprises aux appels d'offres de marchés publics en Europe et dans le monde.

En 2012, deux nouveautés ont été mises en place pour vous aider à profiter encore mieux des opportunités dans ce domaine :

- **les Rencontres acheteurs publics/PME** organisées à Grenoble le 17 janvier 2012 ont permis à 81 entreprises de bénéficier de 325 rendez-vous individuels avec 45 acheteurs issus de 10 organisations publiques (1) ;
- **le programme "Marchés publics"** (2) est étendu aux pays du **Maghreb**. Vous pouvez maintenant bénéficier, pendant un an, d'une veille sur les appels d'offres de marchés publics en Tunisie, Algérie et Maroc. Une session collective pour vous aider à mieux comprendre ces marchés, ainsi qu'un accompagnement réglementaire complètent cette veille.

Contacts : Dolores Adamski / Kim Dupont - tél 04 76 28 28 37

(1) Dans le cadre du programme européen PRISME financé par la Commission européenne et coordonné par Grex.
(2) Programme conçu et coordonné par Grex avec l'aide financière de la Région Rhône-Alpes.

A propos de l'Allemagne



Le Reichtag - Berlin

“Mieux comprendre vos interlocuteurs allemands pour communiquer efficacement”

L'attractivité du marché allemand n'est plus à prouver. Son industrie est puissante et le pays est très ouvert, les importations représentant 40 % du PIB. La proximité géographique, la forte imbrication de nos économies et le couple politique franco-allemand, clé de voûte de la construction européenne, peuvent donner l'impression que l'accès à ce marché, bien que très concurrentiel, est facile... Or il n'est pas rare de constater des incompréhensions voire des tensions dans les relations commerciales. Elles sont souvent liées à des différences culturelles.

Voici quelques pistes pour mieux comprendre vos interlocuteurs allemands...

Une aversion pour le risque

Les Allemands n'aiment pas le risque. Il y a donc chez eux une méfiance instinctive pour ce qui est étranger ou ce qui est nouveau. En effet, toute nouveauté est perçue comme une source de dysfonctionnement possible. Et ils ne feront appel à un acteur étranger que si leurs fournisseurs locaux ne savent pas ou ne veulent pas faire. La peur du risque chez les

Allemands génère un besoin du détail très poussé. Si vous préparez un document commercial ou une “job description” pour l'Allemagne, veillez donc à être très exhaustif. Enfin, ils ne s'engageront que si vous avez la capacité à leur montrer que la relation avec vous peut être pérenne.

L'importance du groupe

Le besoin de sécurité et de protection des Allemands a forgé l'esprit de groupe. Le groupe protège. Agir seul revient à mettre en danger le groupe. Par conséquent, dans votre prospection, vous devez chercher à convaincre le groupe et non un seul individu.

La spécialisation des acteurs

Dans un environnement très concurrentiel comme le marché allemand, les acteurs se spécialisent fortement. Les entreprises visent la suprématie technologique, voire la place de leader mondial dans un seul domaine, où elles concentrent leurs efforts. Il en est de même pour les commerciaux qui ne savent vendre qu'un “couple” produit-marché. En cas de recrutement, être vigilant sur ce point.

Réussir sa prospection

Au niveau de l'offre, il faut arriver sur le marché avec un produit d'appel standard qu'ils n'ont pas, qui vous différencie de la

concurrence et pour lequel vous avez déjà des références. Eviter la multiplicité des offres ou les solutions trop individualisées, éviter de parler des options. Ne pas aller trop loin dans la rupture technologique. Ce qui parle aux Allemands, c'est le “one best way”. Pour vous “vendre”, mettez l'accent sur la pérennité et la fiabilité de votre entreprise : vos références, votre expérience sont importantes. Avec les Allemands, il est préférable de demander un rendez-vous bien à l'avance, puis à penser à le confirmer en demandant quel type d'application les intéresse particulièrement.

Lors du rendez-vous lui-même, adopter une attitude formelle, et éviter les interruptions inopinées. Vous pouvez poser quelques questions, mais seulement une fois que vous aurez prouvé votre crédibilité.

Bien négocier

En Allemagne, on négocie point par point et on ne revient pas sur un sujet discuté.

Bien assurer le suivi des rendez-vous au cours desquels vos interlocuteurs ont déclaré qu'un projet était d'actualité.

Dans l'approche, ne pas se focaliser sur le “prix”, mais sur le besoin.

Lorsqu'un produit a un défaut, le remplacer dans les meilleurs délais. Surtout ne pas proposer une remise tarifaire pour ce défaut. On est censé avoir proposé le juste prix !

Lorsque vous négociez, attention de ne donner les éléments clés sur votre technologie que lorsque vous avez des signaux d'achat sûrs. Sinon, ces informations pourraient partir chez vos concurrents !

Veillez à protéger votre propriété intellectuelle : un distributeur peut facilement déposer une évolution mineure apportée à votre offre.

Séminaires interculturels proposés par Grex

Prochaines dates :

- **Chine, le 23 avril 2012,**
- **Japon, 2^e semestre 2012.**



Pour vous accompagner dans votre développement sur ce marché, Grex vous propose un appui sur mesure : recherche de partenaire, implantation de filiale, test produit-marché...
Pierre-Emmanuel Chauv, 04 76 28 28 39
pierre-emmanuel.chauv@grex.fr

Actualité réglementaire

Argentine : nouvelles dispositions pour les exportations

De nouvelles dispositions seraient en préparation en Argentine. Selon la résolution 3252/2012, les importateurs argentins devraient faire "una declaración jurada anticipada de información (DJAI)" détaillant l'ensemble de la marchandise à importer auprès du secrétariat de Commerce extérieur, avant toute opération. Le secrétariat du Commerce extérieur se réservera le droit d'accepter ou pas l'opération par rapport à des critères non encore connus et aura deux semaines pour donner sa réponse.

Pour cette raison, les banques argentines n'effectuent plus d'ordres de paiement pour des livraisons étrangères jusqu'à ce que les détails de cette procédure soient connus afin d'éviter de payer une importation qui serait bloquée à son arrivée.

Contrôle des exportations des biens à double usage (civil et militaire) : nouvelles autorisations générales d'exportation*

La Commission européenne a proposé la création de nouvelles autorisations générales d'exportation en vue de renforcer la compétitivité de l'industrie et de mettre sur un pied d'égalité tous les exportateurs de l'Union européenne. Elles garantissent un niveau élevé de sécurité ainsi que le respect intégral des obligations internationales pour des biens spécifiques exportés vers des destinations déterminées.

*Règlement UE n° 1232/2011 du 16 novembre 2011.

Focus Europe

Importation suivie d'une livraison intracommunautaire : nouvelles conditions d'exonération de la TVA

Le code général des impôts (CGI) exonère de TVA française les importations de biens en France qui font ensuite l'objet par l'importateur d'une livraison intracommunautaire elle-même exonérée. Une circulaire du 14 décembre 2011 présente les nouvelles obligations auxquelles l'importateur doit se



Buenos-Aires - El Caminito

soumettre au moment de l'importation afin de bénéficier de l'exonération de TVA.

Déclarations d'échanges de biens (DEB) ce qui change en 2012

Principaux changements :

- au 1^{er} janvier 2012, les flux d'introduction et d'expédition de biens pour réparation n'ont plus à être repris sur les DEB ;
- en cours d'année 2012, les modalités d'établissement des corrections et des demandes d'annulation de DEB changent.

Pour en savoir plus, consultez sur notre site Internet la circulaire du 5 janvier 2012 qui fixe les règles relatives à la DEB.

Dates limites de dépôts des DEB et DES en 2012

Dates de dépôt	Mois de référence
11 février 2012	pour janvier 2012
12 mars 2012	pour février 2012
13 avril 2012	pour mars 2012
14 mai 2012	pour avril 2012
12 juin 2012	pour mai 2012
12 juillet 2012	pour juin 2012
11 août 2012	pour juillet 2012
12 septembre 2012	pour août 2012
11 octobre 2012	pour septembre 2012
13 novembre 2012	pour octobre 2012
12 décembre 2012	pour novembre 2012
12 janvier 2013	pour décembre 2012

*déclaration européenne de services

Faites entendre votre voix

GreX / Enterprise Europe Network Grenoble est votre porte-parole auprès de la Commission européenne si vous rencontrez des problèmes sur le marché communautaire.

RoHS : vers 18 nouvelles exemptions ?

La directive européenne RoHS limite la quantité de certaines substances dangereuses dans les équipements électriques et électroniques. Une annexe de cette directive liste les applications de substances qui ne sont pas concernées par ces limitations : ce sont les exemptions.

18 nouvelles exemptions sont envisagées : n'hésitez pas à donner votre avis avant le 20 mars 2012.

Plus d'info sur www.grex.fr rubrique Réglementation

Base de données européenne "Business Cooperation"

Consulter / diffuser des offres de partenariat dans l'UE via la base de données "Business Cooperation" : www.grex.fr/een/business.htm



GreX / Enterprise Europe Network Grenoble est à la disposition des entreprises pour toute information communautaire
Contacts : Olivier Bozon, 04 76 28 28 43
E-mail : olivier.bozon@grex.fr
Amandine Bastien, 04 76 28 28 46
E-mail : amandine.bastien@grex.fr

L'Europe à la portée de votre entreprise.



Agenda

Inscrivez-vous sur www.grex.fr

Mars 2012

2 Permanence Coface à Grex

Rendez-vous individuels

5 Graines "spécial import"

Réunion d'information.

6 Acheter une prestation de transport à l'international

Formation.

9 Graines d'exportateur / d'importateur

Réunion d'information et rendez-vous individuels.

15 & 16 L'import/export pratique

Formation.

16 Journée pays : Pologne, Roumanie, République tchèque, Hongrie, Serbie

Rendez-vous individuels.

22 & 29 Assurer la sécurité juridique des contrats internationaux

Formation.

23 Comment travailler avec les marchés publics en Suisse, Allemagne et Italie

Formation.

27 & 28 Réussir une négociation à l'anglo-saxonne

Formation.

29 Assurer la sécurité juridique de vos contrats internationaux

Formation.

Avril 2012

3 Journée pays : Japon et Corée du Sud

Rendez-vous individuels.

5 Vendre au secteur public en Europe

Formation (à Lyon).

6 Permanences Coface à Grex

Rendez-vous individuels.

23 Mieux connaître vos interlocuteurs chinois pour mieux négocier

Séminaire (cycle interculturel).

Contact : 04 76 28 28 40

BiG day 26 mars 2012
Business International Grenoble

GreX organise pour le BIGDay, la journée du Business International de Grenoble :

- un zoom TIC avec les experts sectoriels UbiFrance d'Allemagne, du Japon et d'Amérique du Nord ;
- des ateliers thématiques et des stands d'information pour obtenir des réponses aux questions que vous vous posez et dynamiser vos projets à l'export ;
- une conférence sur les marchés en croissance, BRICS, Moyen-Orient et Turquie, risques bancaires et risques pays, animée par Coface et la BNP Paribas.

News des clubs

Vif succès pour la soirée des adhérents du 9 janvier

Plus de 110 participants ont écouté avec intérêt Hesna Cailliau et partagé ce moment de convivialité.



Aurélie Tulasne et Karine Capelle, Grex, Benoît Beylier, Airstar et Jean Gauthier, Pomagalski



Delphine Rouleau et Pascal Charbonnay, Petzl et Amandine Gorgy, Gorgy Timing



Serge Bouyssi, RSI, Ralf Gathmann, Corys Tess et Elise Forest, Inca



Michel Herbreteau, Oros, Denis Ledoux, Ad Quo et Jean-Philippe Leclère, Avocat

WTC news

Eric Chevreau et Michel Crozat, Faure QEI



Club juridique du 6 février

Le thème en était "L'arbitrage international, toujours adapté aux contrats internationaux ?" Retrouvez toutes les informations du Club juridique sur Grex Ecobiz.

Bienvenue aux nouveaux adhérents du Club...

Coservit, SGL Carbon, Sobioda. Nous les remercions de leur confiance.

Contact Grex : Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44



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

GreX est un établissement de la **Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble**. Le **Conseil général de l'Isère** et la **Ville de Grenoble** apportent leur soutien financier.

Les partenaires de Grex : AEPI, Banque Populaire des Alpes, BNP Paribas, CCE, CGPME, Coface, Direction régionale des douanes, FBTP, HSBC, Medef Isère, Minalogic, Natixis, Ordre des Avocats, Oséo, Société Générale, UbiFrance et les Missions économiques, UCCIFE et le réseau des CCI françaises à l'étranger, UDIMEC, WTCA et le réseau des World Trade Centers.

Directeur de la publication : Jean Vaylet • Rédaction : Catherine André, Odile Arnould et l'équipe Grex • Numéro de Commission paritaire : n° 10110B07101

GREX - WORLD TRADE CENTER GRENOBLE
Place Robert Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France

Tél. : +33 (0)4 76 28 28 40 - Fax : +33 (0)4 76 28 28 35
grex@grex.fr - www.grex.fr