

# La lettre Grex

Octobre 2009

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

## Editorial

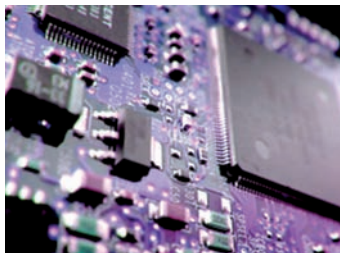
### Bravo aux adhérents Grex !

Quatre entreprises grenobloises, toutes adhérentes à Grex, figurent dans le Top 100 des entreprises championnes du monde, dressé par le magazine Capital : **Poma** (transport par câble, Voreppe), **Airstar** (ballons éclairants, Champ-sur-Drac), **Wheelabrator Allevard** (grenaille abrasive, Le Cheylas), **Petzl** (matériels de spéléologie, alpinisme et de travail en hauteur, Crolles).

Et si c'était le bon moment de "penser export" ?

## Zoom

### Mission microélectronique et photovoltaïque à Taiwan



Du 28 septembre au 2 octobre 2009, six entreprises iséroises participent à une mission à Taiwan organisée par Grex en collaboration avec l'AEPI, Minalogic et le CEA. Cette mission, ciblée sur les secteurs microélectronique et photovoltaïque, comprend un volet individuel et un volet collectif :

- > rendez-vous individuels sur mesure,
- > rencontre avec les acteurs de la recherche et de l'innovation à Taiwan : ITRI, Parc scientifique de Hsinchu,
- > rencontre avec des industriels français implantés à Taiwan (ST, Air Liquide, Dassault, Véolia...),
- > visite du salon Semicon.

Elle est organisée avec nos partenaires locaux, la Mission économique de Taipei et la CCI française à Taiwan. Grâce à la labellisation Ubifrance, les entreprises participantes bénéficient d'une subvention accordée par le ministre délégué au Commerce extérieur.

Contact : Anne-Laure Pauty, 04 76 28 29 41 - [anne-laure.pauty@grex.fr](mailto:anne-laure.pauty@grex.fr)



>> **Belgrade** p. 2



>> **Tokyo** p. 7

Actualité européenne > p. 2

Et si c'était le bon moment... > p. 3 à 6

Infos Plus > p. 7

Agenda > p. 7

WTC Grenoble news > p. 8

## Actualité européenne

Vous rencontrez des difficultés sur les marchés étrangers ? Vous pensez que ces difficultés émanant des autorités publiques étrangères peuvent être considérées comme protectionnistes ?

GreX / Enterprise Europe Network peut faire remonter ces pratiques par le biais de deux outils d'alerte des autorités françaises et européennes mis en place par la Commission européenne :

> l'initiative SME Feedback,

> le registre des plaintes relatives aux barrières commerciales à l'exportation vers les pays tiers à l'Union européenne. Ce registre en ligne permet de suivre la progression des plaintes sur <http://madb.europa.eu>.

Pour en savoir plus sur ces outils, contact : Amandine Bastien, 04 76 28 28 46.



Eglise St Sava à Belgrade.

### Serbie

#### Préférences tarifaires pour les marchandises d'origine communautaire

Les exportations de marchandises d'origine communautaire vers la Serbie peuvent bénéficier de droits de douane préférentiels sur présentation soit d'un certificat de circulation EUR.1, soit d'une déclaration sur facture prouvant l'origine communautaire des marchandises concernées.

Pour en savoir plus, visitez la rubrique **Réglementation internationale et UE de notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr)**

### Marque communautaire

#### Baisse des taxes

Le coût de dépôt d'une marque communautaire a diminué de 40 % depuis le 1<sup>er</sup> mai 2009, ramenant ainsi la taxe à 900 € pour un dépôt en ligne. Pour

connaître les détails relatifs aux taxes auxquelles les réductions sont appliquées (d'autres restent inchangées), visitez la rubrique **Réglementation internationale et UE de notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr)**

Source : communiqué de presse OHMI.

#### Justification d'origine dans les relations préférentielles de la Communauté européenne à 27

Retrouvez sur le site de la douane [www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr) (rubrique entreprises

- éléments déclaratifs - origine - origine préférentielle) la liste actualisée au 29 juin 2009 des régimes préférentiels signés entre la Communauté européenne et les pays tiers avec les documents justificatifs de l'origine préférentielle.

#### Procédures de recours applicables aux contrats de la commande publique : transposition de la directive européenne

La directive 2007/66/CE, chargée d'améliorer l'efficacité des procédures de recours en matière de passation des marchés publics, vient d'être transposée en droit français.

L'ordonnance transposant la directive renforce les possibilités de recours des candidats qui auraient été évincés lors d'une passation de marché, en raison du non respect des obligations de publicité ou de mise en concurrence. L'ensemble de ces mesures seront applicables aux contrats pour lesquels une consultation sera engagée à partir du 1<sup>er</sup> décembre 2009.

Contact : Kim Dupont, 04 76 28 29 43.

### 7<sup>e</sup> PCRD thématiques

#### "Environnement" et "Energie"

Les appels à projets sortis fin juillet 2009 concernent les PME des secteurs des "technologies environnementales / éco-technologies" et du photovoltaïque.

Plus d'informations sur notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr), rubrique "R&D – Appels à propositions"



Europe et le pont de votre entreprise.

GreX / Enterprise Europe Network Grenoble est à la disposition des entreprises pour toute information communautaire (réglementation, recherche documentaire, programmes de recherche européens, marchés publics...).

Contacts :

Olivier Bozon, 04 76 28 28 43

E-mail : [olivier.bozon@grex.fr](mailto:olivier.bozon@grex.fr)

Dolores Adamski, 04 76 28 28 37

E-mail : [dolores.adamski@grex.fr](mailto:dolores.adamski@grex.fr)

Amandine Bastien, 04 76 28 28 46

E-mail : [amandine.bastien@grex.fr](mailto:amandine.bastien@grex.fr)

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

## Partenariats... Partenariats... Partenariats... Partenariats...

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

Ref 20090415028

Entreprise britannique spécialisée dans le développement et la production de système électronique innovant de contrôle et de prévention de la pollution recherche des agents/distributeurs. Le produit s'adresse aux entreprises utilisant des produits chimiques dangereux ou à des entreprises de décontamination.

Ref 20090514046

Entreprise allemande spécialisée dans les technologies de l'information dans le domaine des systèmes de réservation recherche des intermédiaires commerciaux ou des franchisés pour se développer en

Europe. Elle recherche plus particulièrement des partenaires ayant de bons contacts avec les organismes publics locaux et régionaux, comme les municipalités, et avec les propriétaires de campings, les organisateurs d'événements sportifs...

Ref 20090514001

Entreprise roumaine est à la recherche de fabricants de papier pour imprimante et pour reprographie, emballé en rouleaux ou paquets pour couvrir les besoins du marché local.

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

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

# Et si c'était le bon moment...

## pour saisir les opportunités qu'offre le secteur public des 27 Etats membres de l'UE

### > Vos besoins...

La surveillance des marchés publics dans l'UE est stratégique pour votre entreprise, en particulier depuis la multiplication des plans de relance. Vous souhaitez soumissionner directement ou par le biais de partenaires. Vous souhaitez identifier et démarcher les acheteurs publics de votre secteur d'activité. Vous souhaitez mieux manager votre agent ou vos salariés avec des informations pointues sur les secteurs concernés.

### > Une solution : le programme "Marchés publics européens"

Ce programme se déroule sur un an autour des axes suivants :

- > un séminaire collectif d'une journée sur les spécificités des appels d'offres européens qui vous permet de mieux saisir les opportunités qu'offre le secteur public en Europe ;
- > un rendez-vous individuel avec un conseiller qui vous aidera à mettre en place une politique commerciale adaptée aux marchés publics européens ;
- > la mise en place d'un service de veille personnalisé vous permettant de recevoir chaque jour la liste des appels d'offres publiés dans votre secteur d'activité, pour le ou les pays de l'UE de votre choix ;
- > un accompagnement sur toutes les questions d'ordre réglementaire et pratique que vous serez amenés à vous poser lors de la constitution d'un dossier de candidature à l'étranger.

**Principaux secteurs concernés :** énergie, transports, environnement, éducation, santé, défense...

Le programme "Marchés publics européens" bénéficie du soutien financier de la Région Rhône-Alpes. 

### > Des résultats

"Nous avons suivi la formation aux marchés publics européens. Nous avons participé à un premier appel d'offres. Dans la foulée, le donneur d'ordres nous a contactés pour une autre affaire. En répondant au premier appel d'offres, nous nous sommes fait connaître et cela nous a permis de gagner une affaire. Il y a une sorte d'effet levier. En outre, toute la procédure administrative qui nous a été présentée dans le cadre des marchés publics a été mise en œuvre en partie dans ce deuxième marché public. La formation a donc été très instructive."

*Frédéric Rooms, Président de la société Alpao (fabrication d'optiques adaptatives pour la recherche et l'industrie).*

Contact Grex : Dolorès Adamski, 04 76 28 28 37 - [dolores.adamski@grex.fr](mailto:dolores.adamski@grex.fr)



## le bon moment pour prendre de l'avance sur l'avenir

# Et si c'était le bon moment...

## pour mieux définir vos marchés prioritaires à l'export

### ➤ Vos besoins...

Il vous faut concentrer vos efforts de prospection à l'export sur les marchés prioritaires. Bien les choisir et mobiliser les aides pertinentes sont aujourd'hui pour vous une nécessité.

### ➤ Une solution : le programme Valid'export

Grâce à Valid'export, vous êtes accompagné individuellement pour écrire votre plan d'action.

Au cours de deux séances de travail individuelles, vous pouvez :

- > faire une synthèse de vos capacités export,
- > choisir les marchés prioritaires pour votre entreprise,
- > définir vos prochaines actions et leur budget,
- > préparer vos demandes d'aides ou financements adaptés.

Le programme Valid'export vous permet également de réaliser vos premiers pas à l'export.

En fonction de vos besoins, un "coaching" par un expert pourra vous être proposé pour vous aider à mettre en œuvre votre projet sur un pays, ou vous épauler sur un sujet technique (logistique, paiements, juridique...).

Ce programme est mis en œuvre avec le soutien financier de la Région Rhône-Alpes. Il permet de demander une aide au déploiement à l'export de la Région (ADE).

Rhône-Alpes

### ➤ Des résultats

"Vendre ses produits à l'étranger semble difficile à première vue, pourtant tout devient évident avec Grex. Avec le programme "Valid'export", une équipe pluridisciplinaire très professionnelle analyse les besoins et vous supporte tout au long de votre démarche. L'ensemble des compétences et des contacts nécessaires, aussi bien en France qu'à l'étranger, sont réunis, ce qui "dope" la réussite de notre projet export."

Daniel Andrieux, PDG de Arf Test (conception et fabrication d'interfaces de test).



Contact Grex : Karine Capelle, 04 76 28 28 36 - [karine.capelle@grex.fr](mailto:karine.capelle@grex.fr)

## le bon moment pour prendre de l'avance sur l'avenir

# Et si c'était le bon moment...

## pour apprendre à mieux maîtriser les coûts et risques liés aux opérations logistiques internationales

### > Vos besoins...

Votre entreprise achète et vend des biens à l'étranger, et vous êtes soucieux de mieux maîtriser les coûts et les risques de vos opérations logistiques à l'international. Vous souhaitez élaborer un plan d'action pour les réduire.

### > Une solution : le programme Optilog

Le programme Optilog, animé par un spécialiste de la logistique à l'international, vous permet :

- > de mesurer les coûts de vos opérations logistiques à l'international (coûts liés au choix de la solution-transport et au dédouanement, coûts de non-qualité ou de management) ;
- > d'identifier les risques pour l'entreprise (lors du passage en douane, du transport ou de la livraison des marchandises) afin de mieux les couvrir ;
- > d'optimiser le flux physique des marchandises exportées ou importées.

Optilog est basé sur l'acquisition de connaissances techniques et l'échange avec d'autres entrepreneurs qui enrichissent la réflexion (3 à 5 entreprises). Le programme comprend 3 jours de formation intensive sur une période de quatre semaines et un accompagnement par un expert pendant 3 mois.

Optilog peut faire l'objet d'une déduction au titre du plan de formation.

Ce programme est mis en œuvre avec le soutien financier de la Région Rhône-Alpes. 

### > Des résultats

"Nous avons bénéficié d'une prestation très professionnelle et très au fait des réalités de l'entreprise. Le diagnostic est très pertinent. Il est clair que l'outil mis en œuvre est riche d'années d'expériences et de savoir-faire dans le domaine douane, transport et logistique. Les recommandations et leur suivi sont pragmatiques : engager des moyens à hauteur des risques.

Les échanges entre entreprises sont très intéressants car ils permettent d'élargir notre point de vue et de profiter des réponses apportées.

Enfin, la convivialité de chaque instant a permis de faire passer agréablement chaque sujet, même les plus arides !"

Jean-Marc Pistorello, *Export control & customs officier, Siemens STD (transmission et distribution d'énergie).*



Contact Grex : Pierre-Emmanuel Chaux, 04 79 28 28 39 - pierre-emmanuel.chaux@grex.fr

## le bon moment pour prendre de l'avance sur l'avenir

# Et si c'était le bon moment...

## pour mes collaborateurs de se perfectionner aux techniques du commerce international

### ➤ Vos besoins...

Mieux négocier et sécuriser les contrats internationaux, choisir les bons Incoterms, supprimer le risque douanier en matière de déclaration d'origine des marchandises, devenir un interlocuteur averti face aux partenaires extérieurs (banques, douanes, transporteurs...) sont essentiels au bon déroulement de vos opérations d'import-export et donc à l'augmentation de vos marges.

### ➤ Une solution : un programme performant de formations

Ces dernières sont animées par des hommes d'entreprise et organisées par Grex et le Groupe Formation...

#### > Aspects juridiques des contrats internationaux (2 jours)

- les 26 novembre et 3 décembre 2009,
- les 29 avril et 6 mai 2010,
- les 23 novembre et 30 novembre 2010,

#### > Les incoterms 2000 (1 jour)

- le 4 février 2010,
- le 16 septembre 2010,

#### > La douane et l'entreprise (3 jours)

- les 22, 23 et 30 mars 2010,
- les 7, 8 et 14 octobre 2010,

#### > Déterminez l'origine de vos marchandises (1 jour)

- le 4 mai 2010,
- le 14 décembre 2010,

#### > Réussir une opération d'importation (3 jours)

- les 17, 24 novembre et 1<sup>er</sup> décembre 2009,
- les 14, 15 et 22 juin 2010,
- les 15, 18 et 19 octobre 2010,

#### > Déclaration d'échanges de biens et TVA intracommunautaire (2 jours)

- les 4 et 11 mars 2010,
- les 21 et 27 septembre 2010,

#### > La TVA à l'international (1 jour)

- le 12 mars 2010,
- le 28 septembre 2010,

#### > Les techniques de paiement à l'international (1 jour)

- le 22 octobre 2009,
- le 20 mai 2010,
- le 12 octobre 2010,

#### > Le crédit documentaire (1 jour)

- le 15 décembre 2009,
- le 10 juin 2010,
- le 2 décembre 2010,

#### > L'opérateur économique agréé (2 jours)

- les 18 et 19 mars 2010,
- les 18 et 19 novembre 2010,

#### > Le marquage CE (1 jour)

- le 2 février 2010,
- le 5 octobre 2010,

#### > Présenter pour convaincre en anglais (2 jours)

- les 7 et 8 décembre 2009,
- les 6 et 7 décembre 2010,

#### > Réussir une négociation en anglais (2 jours)

- les 27 et 28 mai 2010.

### ➤ Des résultats

"Responsable des expéditions, j'ai eu la chance de suivre deux formations proposées par Grex : "Les Incoterms 2000 " et "La douane et l'entreprise". Ces formations m'ont beaucoup apporté. L'intervenante maîtrise à la perfection le sujet. Disponible, elle répond aux attentes de chaque participant. Enfin, j'ai beaucoup apprécié le partage d'expériences qui s'avère très enrichissant."

*Nathalie Cammarata, achats-logistique, RSI-SIMCON (solutions de simulation dynamique pour l'industrie pétrolière).*



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

## le bon moment pour prendre de l'avance sur l'avenir

## Infos plus

### ICS (Import Control System) / ECS (Export Control System)

Les règlements CE 648/2005 et 1875/2006 (dits "amendement sécurité") ont défini le traitement des déclarations sommaires "sécurité à l'importation et à l'exportation dans la Communauté", ainsi que les systèmes d'échanges des données utiles entre Etats membres : le système ICS pour l'importation et le système ECS pour l'exportation.

Le règlement 273/2009 de la Commission du 2 avril 2009 définit une **phase transitoire pour la mise en œuvre d'ICS et d'ECS au 1<sup>er</sup> juillet 2009**. Cette phase transitoire consiste à reporter, au maximum au 1<sup>er</sup> janvier 2011, l'obligation pour les opérateurs de transmettre aux autorités douanières les données sûreté/sécurité prévues par le règlement 1875/2006 à l'importation comme à l'exportation.

**A noter que la phase fiscale d'ECS n'est pas concernée par ce report et a été mise en œuvre dès le 1<sup>er</sup> juillet 2009.**

### Formalités à l'exportation et ECS

La mise en œuvre du système informatisé de contrôle des exportations a pour conséquence la dématérialisation des formalités de justification de sortie des marchandises hors du territoire communautaire. Le BOD n° 6830 du 1<sup>er</sup> juillet 2009 précise les échanges déjà gérés par ECS ainsi que le calendrier de mise en œuvre, les règles et formalités désormais applicables tant pour déclarer les marchandises à l'exportation que pour justifier de la sortie des marchandises hors de la Communauté dans un environnement électronique avec recours au système ECS.

### Contrôle des exportations de biens à double usage : nouveau règlement

Le nouveau règlement CE n° 428/2009, en vigueur depuis le 27 août 2009, institue un régime communautaire de contrôle des exportations, des transferts, du courtage et du transit des biens à double usage.

### Algérie

#### Contrôle des importations

La Chambre française de commerce et d'industrie en Algérie nous informe que le certificat de conformité est exigé pour toute importation en Algérie sans considération du moyen de paiement.

### Algérie

#### Crédit documentaire obligatoire

Suite à la loi algérienne de finances du 26 juillet 2009, les importations de biens sur le territoire algérien doivent être réglées par crédit documentaire par les clients algériens. Quelques dérogations subsistent.

#### Le statut d'exportateur agréé

Le statut d'exportateur agréé, à ne pas confondre avec le statut d'opérateur économique agréé, facilite la fourniture des justificatifs d'origine préférentielle. Il est souvent méconnu des entreprises françaises. Les douanes ont décidé de remettre ce statut à l'honneur (bulletin officiel des douanes n° 6833 du 17 juillet 2009).

**Pour en savoir plus sur les points ci-dessus, consultez la page Réglementation internationale et UE (rubrique douane) de [www.grex.fr](http://www.grex.fr)**

#### Passeport biométrique

Depuis le 28 juin 2009, le passeport biométrique succède au passeport électronique pour tous les ressortissants français. Il n'est plus délivré de passeport électronique.

Pour en savoir plus, consultez le site de la Préfecture de l'Isère <http://www.isere.pref.gouv.fr/>

#### Japon : nouveau tarif douanier

La mise à jour du tarif douanier japonais pour l'année fiscale 2009-2010 est entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> avril 2009. En conséquence, les droits de douane peuvent évoluer à compter de cette date. Source : Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance — mars/avril 2009.

### Chili/Australie : entrée en vigueur du traité de libre échange

Le traité de libre échange signé entre le Chili et l'Australie est entré en vigueur le 6 mars 2009. A compter de cette date, les droits de douane ont été éliminés pour 97 % des marchandises.

Source : DIRECON / Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance — mars/avril 2009.

### Serbie et Biélorussie : accord de libre échange

Le 4 avril dernier, un accord de libre-échange a été signé entre la Serbie et la Biélorussie. Depuis cette date, presque tous les produits circulent entre ces deux pays en exonération totale de droits de douane. Cet accord signé à Minsk suit la signature d'un accord similaire entre la Serbie et la Russie en vigueur depuis mai 2001.

Source Douanes serbes / Echo réglementaire, juridique et fiscal d'Ubifrance — mars/avril 2009.



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

et fiscales...).

Contacts : Claire Quesada, 04 76 28 28 45

E-mail : [claire.quesada@grex.fr](mailto:claire.quesada@grex.fr)

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

Scène de rue à Tokyo



## Agenda

Inscrivez-vous sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

### Octobre 2009

#### 1<sup>er</sup> La douane et l'entreprise (3 jours)

Formation.

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

#### 2 Graines d'exportateurs et d'importateurs

Réunion d'information et rendez-vous individuels.

Contact : Karine Capelle, 04 76 28 28 36.

#### 5 Club juridique

Les accords de confidentialité sont-ils vraiment efficaces ?

Contact : Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44.

#### 22 Les techniques de paiement à l'international (1 jour)

Formation.

Contact : Claire Quesada, 04 76 28 28 45.

#### 23 Zoom sur le Colorado

Déjeuner de travail.

Contact : Karine Capelle, 04 76 28 28 36.

### Novembre 2009

#### 5 Déterminez l'origine de vos marchandises (1 jour)

Formation.

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

#### 13 Les secteurs biotech/médical, TIC/microélectronique, infrastructures, implantation et logistique aux USA

Rencontre "partages d'expériences".

Contact : Karine Capelle, 04 76 28 28 36.

#### 15-20 Mission de prospection en Turquie (Istanbul et Konya)

Contact : Anne-Laure Pauty 04 76 28 29 49.

#### 17 Réussir une opération d'importation (3 jours) Formation.

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

#### 20 Mieux saisir les opportunités du secteur public en Europe

Réunion d'information.

Contact : Dolorès Adamski, 04 76 28 28 37.

#### 26 Aspects juridiques des contrats internationaux (2 jours)

Formation.

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

### Décembre 2009

#### 4 Graines d'exportateurs et d'importateurs

Réunion d'information et rendez-vous individuels.

Contact : Karine Capelle, 04 76 28 28 36.

#### 7 Présenter pour convaincre en anglais (2 jours) Formation.

Contact : Karine Capelle, 04 76 28 28 36.

#### 8 Trophées Présences / GreX

Contact : Odile Arnould, 04 76 28 28 47.

#### 10 Club juridique

Nouveautés en matière de propriété industrielle en Chine

Contact : Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44.

#### 15 Le crédit documentaire (1 jour)

Formation.

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

#### 18 Optilog

Lancement session janvier-mai 2010.

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

## WTC News

### News des clubs

#### Bienvenue au Club des adhérents Grex à :

- > BCM,
- > Cofim Industrie,
- > Euro System,
- > France Géothermie,
- > Orange Business Services,
- > Récupyl,
- > Stemcell Technologies.

#### > Club juridique le 5 octobre 2009

"Les accords de confidentialité sont-ils vraiment efficaces ?", tel est le thème du prochain club juridique qui se tiendra à Grex le 5 octobre de 12 h 00 à 14 h 00.

Pour en savoir plus sur ces rencontres et sur le programme 2009-2010 : [www.grex.ecobiz.biz](http://www.grex.ecobiz.biz)

Retrouvez toute l'information du club et échangez avec des experts sur [www.grex.fr](http://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](mailto:sylvie.moulherat@grex.fr)

### Des nouvelles de nos adhérents et partenaires



Emmanuel Jeantet, responsable export de Alma.

#### L'éditeur de logiciels CFAO\* Tôlerie Alma s'implante au Brésil

Après la mise en place de plusieurs accords de distribution à l'export ces dernières années (Japon, Corée, Canada, Pologne, Inde...) et la création d'une filiale en Chine début 2007, le développement international d'Alma se poursuit : Alma do Brasil, sa filiale brésilienne, est en cours de constitution. Située à Porto Alegre dans l'État du Rio Grande do Sul, non loin de l'Argentine, la filiale aura en charge la vente directe et l'animation d'un réseau de revendeurs. Elle assumera également le rôle de centre technique pour les clients et les partenaires.

\*Conception et fabrication assistées par ordinateur.  
Source : [www.alma.fr](http://www.alma.fr)

#### Air Liquide s'envole avec Ariane

Le lanceur européen Ariane 5 a décollé jeudi 14 mai 2009 du Centre spatial de Kourou, en Guyane, pour mettre sur orbite Herschel et Planck, les télescopes spatiaux de l'Agence spatiale européenne (ESA) chargés d'observer l'univers et de remonter le temps, jusqu'au Big Bang.

Les deux télescopes étaient équipés de systèmes de refroidissement à très basse température (- 273,15° C) réalisés par les équipes d'Air Liquide DTA à Sassenage. Air Liquide a développé les technologies cryogéniques innovantes embarquées sur ces deux satellites scientifiques, absolument indispensables à leur fonctionnement.

Depuis de nombreuses années, le Groupe, à travers son pôle Technologies avancées, met son expertise dans les systèmes cryogéniques très basses températures, utilisant l'hélium liquide ou superfluide, au service des grands programmes spatiaux et scientifiques européens.

Source : [www.airliquide.com](http://www.airliquide.com)

### La METRO apporte son soutien à Grex



Guy Jullien, vice-président délégué au commerce, à l'artisanat et aux petites et moyennes entreprises, La Metro.

Dans le cadre de son action de dynamisation de l'activité économique, La Métro a décidé d'apporter son soutien à Grex reconnaissant ainsi ses compétences en matière d'appui au développement international des entreprises. La Métro rejoint donc les partenaires historiques de Grex (Conseil général, Ville de Grenoble, Udimec, CGPME, Medef, Fédération du bâtiment, entreprises, banques...) et participera à son conseil d'orientation.

### Tarifs préférentiels pour les adhérents au Centre de congrès

Très bonne nouvelle pour la rentrée : le Centre de congrès du World Trade Center Grenoble accorde aux adhérents Grex une remise exceptionnelle de 20 % pour tout événement planifié en octobre et novembre 2009 sous réserve de disponibilité. Cette remise s'applique sur la location des espaces suivants :

- > l'atrium : plateforme de 1 200 m<sup>2</sup> aménageable pour l'accueil, la restauration lors de vos manifestations ou pour une exposition,
- > l'auditorium : amphithéâtre de 534 places modulables en demi-jauge, avec une régie audiovisuelle entièrement équipée,
- > 11 salles de réunion modulables et équipées.

[www.congres-wtcgrenoble.com](http://www.congres-wtcgrenoble.com)

Contact : Ariane Martin, 04 76 28 27 13 - [ariane.martin@wtc-grenoble.com](mailto:ariane.martin@wtc-grenoble.com)



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

Directeur de la publication : Odile Arnould.  
Rédaction : Catherine André et l'équipe Grex.  
Maquette : Service communication, Cci de Grenoble.  
Imprimeur : Imprimerie du Pont-de-Claix.  
Numéro de Commission paritaire : n° 10110807101



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE GRENOBLE



GREX WORLD TRADE CENTER GRENOBLE

Place Robert-Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France

Tél. : +33 (0)4 76 28 28 40 - Fax : +33 (0)4 76 28 28 35

[www.grex.fr](http://www.grex.fr) - E-mail : [grex@grex.fr](mailto:grex@grex.fr)

