

La lettre Grex

Janvier 2007

www.grex.fr

Editorial

Toute l'équipe de Grex vous souhaite une très belle année 2007.

Grex sera à vos côtés pour faciliter vos démarches dans vos projets de développement à l'international. Très bonne lecture.

Zoom

Le Vietnam membre de l'OMC : ouverture et concurrence accrues.

Cette adhésion, tant attendue par les autorités vietnamiennes et par bon nombre d'opérateurs économiques étrangers, est synonyme d'ouverture du marché vietnamien dans la plupart des secteurs d'activité économique et commerciale. Elle est aussi synonyme d'une concurrence accrue entre opérateurs sur un marché dont le dynamisme ne cesse de se confirmer (7 à 8 % de croissance économique jusqu'en 2010), et qui attire



Marché aux fleurs de Hanoi.

logiquement de nouveaux compétiteurs, et non des moindres (Etats-Unis, Chine). L'objectif du gouvernement vietnamien est clairement d'attirer bon nombre d'investissements étrangers et de générer davantage de partenariats entre entreprises étrangères et vietnamiennes.

Certes, le Vietnam va chercher à protéger certains secteurs le plus longtemps possible, en parallèle de l'ouverture réelle de certains autres, afin de ménager le tissu économique local, encore fragile, et de maximiser les gains des opérateurs monopolistiques en place.

Source : ME Hanoi / novembre 2006.

Le 21 mars, Grex WTC Grenoble organise un séminaire sur le marché vietnamien et des rendez-vous individuels avec son partenaire, la Chambre de commerce et d'industrie française au Vietnam.

Plus d'infos, contact Grex : Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44, sylvie.moulherat@grex.fr



>> **Espagne : le point sur la conjoncture p. 2**



>> **A propos de la Corée et du Japon p. 3**



>> **Le marché vietnamien p. 6**

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

Espagne

Le point sur la conjoncture économique

L'Espagne demeure l'une des économies européennes les plus dynamiques avec une croissance réelle du PIB de 3,4 %, largement supérieure à la moyenne de la zone euro (1,3 %). Cette vigueur de la croissance économique a permis un net assainissement de la situation des comptes publics. Mais cet excellent résultat ne doit pas masquer un taux d'inflation élevé qui continue de nuire à la compétitivité extérieure de l'Espagne.

Source : ME Madrid / novembre 2006.

Inde

Une croissance proche de 9 %

La croissance annuelle du PIB sur la période juillet-septembre a dépassé les prévisions atteignant 9,2 %. Les rythmes observés depuis le début de l'année conduisent à anticiper une croissance annuelle proche de 9 %. La croissance agricole stagne tandis que les services croissent à 10,7 % et l'industrie à 10,5 %, pour la première fois depuis 10 ans, le secteur manufacturier atteignant des records.

Les contraintes pesant sur la croissance et le développement du pays à plus long terme sont assez bien diagnostiquées, mais toujours largement non résolues. Notamment la réforme du secteur public,



Feria à Madrid.

avec les goulots d'étranglement que cela implique au niveau des infrastructures, les insuffisances dans le secteur social et les carences persistantes dans l'environnement des affaires.

Source : ME New Delhi - décembre 2006.

Slovénie

Adhésion à la zone euro

La Slovénie a adopté officiellement l'euro le 1^{er} janvier 2007. C'est le premier des

nouveaux Etats membres à rejoindre l'Union monétaire européenne.

La Slovénie est une économie à croissance forte. Son PIB a progressé de 3,5 % en moyenne par an sur la dernière décennie. Elle devrait croître à un rythme proche des 4 % au cours des prochaines années. L'inflation a été réduite de 8 % en 2001 à 2,5 % en 2005.

Le niveau de revenu par habitant est déjà supérieur à celui du Portugal et le processus

de rattrapage devrait accélérer grâce à une croissance robuste et à des politiques économiques rigoureuses. Toutefois, la Slovénie est très exposée aux pressions concurrentielles internationales.

Source : Les Echos/BNP Paribas - janvier 2007.

Lettonie

Hausse de la demande en biens d'équipement

L'industrie lettone est aujourd'hui en pleine restructuration. La plus grande branche industrielle reste l'industrie agro-alimentaire avec 27 % de la production totale. La 2^e position est désormais occupée par l'industrie mécanique et métallurgique dont le volume de la production a triplé depuis 2000 et représente actuellement 23 % de la production totale. Vu le développement rapide des industries lettones, il existe une demande forte en biens d'équipement dans le secteur agro-alimentaire, pour le traitement du bois et pour les services publics "public utilities".

Source : ME Pays baltes - décembre 2006.

Gateway to Japan : appui des PME pour le Japon.

Depuis douze ans, près de 450 entreprises françaises ont abordé le marché japonais dans les meilleures conditions grâce au programme Gateway to Japan, financé par la Commission européenne.

Les entreprises sélectionnées bénéficient de conseils ainsi que d'un véritable appui logistique et financier qui permettent de contourner les difficultés de ce marché réputé difficile.

Nous recrutons actuellement les entreprises pour la dernière mission commerciale Gateway to Japan prévue en 2007.

> Equipement de la santé, Tokyo du 18 au 22 juin 2007. Date limite de recrutement : 16 février 2007.

Les exportateurs de ce secteur 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 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.



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 de la Corée et du Japon

Corée du Sud

Un marché à prospecter

L'année 2006 a été incontestablement excellente pour les entreprises françaises en Corée. Les exportations françaises ont progressé de 18,7 % (aussi vite qu'en Chine et plus vite que dans le reste de l'Asie). Toutes les catégories de produits enregistrent une croissance des ventes, et la présence française s'est consolidée au travers de plusieurs investissements significatifs.

La Corée se révèle un des marchés les plus dynamiques et rémunérateurs du continent. Cela est la démonstration que les entreprises françaises peuvent percer en Corée, malgré la distance, les barrières culturelles et la concurrence locale et chinoise. Les acheteurs et les consommateurs coréens ont une image positive de la France. Ils sont avides de nouveautés : un bon produit trouve ici son acheteur. Le marché coréen est certes concurrentiel, mais il est loin d'être saturé. La croissance rapide (5 % cette année) et les changements des modes de consommation laissent le champ libre à de nouveaux entrants.

Source : ME Séoul - Objectif Corée/décembre 2006.

Japon

Tandis que la presse japonaise insiste sur la durée exceptionnelle de la phase d'expansion économique de l'Archipel, qui a dépassé en novembre le record de longévité de l'Après-Guerre, le Cabinet Office a mis un bémol à son diagnostic sur la conjoncture japonaise qui "continue de se redresser, malgré quelques faiblesses dans la consommation des ménages".

Ce double jugement est très révélateur de l'état actuel de l'économie de l'Archipel. Certains indicateurs incitent à l'optimisme : les derniers chiffres du PIB publiés ont surpris par leur dynamisme. Le commerce extérieur reste dynamique, avec des exportations qui connaissent toujours une croissance à deux chiffres en rythme annuel. La production industrielle, enfin, a été forte en octobre enregistrant une hausse de + 7,4 % sur un an, son plus haut taux depuis 2004.

Pour autant, d'autres statistiques incitent à la prudence : le niveau des stocks continue de croître. Enfin, une surestimation de la consommation privée tout au long de l'année 2005 a conduit le gouvernement à réviser à la baisse son diagnostic de croissance fiscale 2005 de 3,3 % à 2,4 %.

En conclusion, après un ajustement modéré, l'économie japonaise pourrait redémarrer pour rejoindre un sentier de croissance situé entre 2 et 2,5 % en 2007.

Source : Tableau de bord de l'économie du Japon - Mission économique de Tokyo - décembre 2006.



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 :

Catherine André.

Tél. : 04 76 28 28 32

E-mail : catherine.andre@grex.fr

Site Grex : www.grex.fr



→ Avec le **programme européen ETP**, **formez vos managers et réussissez au Japon ou en Corée**

Pour réussir au Japon et en Corée, il faut une stratégie bien définie, un produit adapté, une volonté sans faille, mais aussi, condition *sine qua non*, des responsables formés aux spécificités de la pratique des affaires.

A ce titre, le **programme ETP** (Executive Training Programme) Japon ou Corée est un **outil unique** mis à la disposition des entreprises européennes ayant un projet avancé sur ces marchés (développement des ventes, implantation, expatriation de salariés...).

Formation de type "MBA", ETP s'adresse à des cadres d'entreprise et leur propose sur un an (dont 9 mois en immersion totale au Japon ou en Corée) :

- des cours intensifs de langue,
- des séminaires sur l'approche socio-culturelle et la pratique des affaires de ces pays,
- un stage en entreprise japonaise ou coréenne.

ETP a été créé et est financé par la Commission européenne.

La **formation** est entièrement **gratuite** et une bourse est accordée à chaque participant.

La prochaine session de formation débutera en novembre 2007.

Date limite de dépôt des candidatures : **15 mai 2007**.

GREX, centre de commerce international de la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble, assure la coordination nationale de ce programme pour la France, pour le compte de l'ACFCI (Assemblée des Chambres françaises de commerce et d'industrie).

Pour en savoir plus ou présenter une candidature,

visitez notre site web : www.grex.fr,

ou contactez :

Odile Arnould, Catherine André, 04 76 28 28 32, catherine.andre@grex.fr



Actualité européenne

Produits chimiques en Europe : adoption définitive de REACH

La nouvelle législation européenne relative aux produits chimiques a été définitivement adoptée en décembre 2006. Cette nouvelle législation est composée de 2 textes :

> le règlement 1907/2006 du 18 décembre 2006 concernant l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques (REACH) et instituant une agence européenne des produits chimiques. Il entrera en vigueur le 1^{er} juin 2007;

> la directive 2006/121 du 18 décembre 2006 modifiant la directive 67/548 relative à la classification, l'emballage et l'étiquetage des substances dangereuses afin de l'adapter au règlement 1907/2006. Pour en savoir plus, visitez la rubrique réglementation internationale et UE de notre site www.grex.fr

Source : Grex / EIC Grenoble.

Des problèmes liés au marché unique ?

L'Euro Info Centre de Grenoble est votre porte-parole auprès de la Commission européenne pour lui faire part des problèmes que vous rencontrez dans le cadre de vos activités intra-communautaires (fiscalité, application des directives, etc.).

N'hésitez pas à contacter l'Euro Info Centre de Grenoble, 04 76 28 28 46.

Marquage CE du matériel électrique : nouvelle directive européenne "basse tension"

Selon la directive 73/23, le matériel électrique "basse tension" (entre 50 et 1 000 Volt (courant alternatif) et entre 75 et 1 500 Volt (courant continu)) ne doit pas compromettre la sécurité des personnes et des biens lorsqu'il fonctionne. Cette directive qui impose le marquage CE de ce matériel a été modifiée en 1995 de façon importante. Afin

de regrouper dans un seul texte la directive 73/23 et ses modifications, il a été décidé d'adopter une nouvelle directive 2006/95 qui abroge la directive 73/23.

Source : Grex / EIC Grenoble.

Pour en savoir plus, visitez la rubrique Réglementation internationale et UE de notre site www.grex.fr

Directive DEEE : transposition au Royaume-Uni

La directive européenne relative aux déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) a été introduite dans la législation du Royaume-Uni par le Statutory Instrument 2006 n° 3289. La directive DEEE impose au fabricants d'EEE de gérer la fin de vie de leurs produits lorsqu'ils seront devenus des déchets.

Source : Grex / EIC Grenoble.

Pour en savoir plus, visitez la rubrique Réglementation internationale et UE de notre site www.grex.fr

Activités de R&D : financement européen 2007-2013

D'importants financements européens sont disponibles pour financer les activités de recherche et développement technologique et de démonstration. En effet, l'Union européenne a adopté un budget de plus de 50 millions d'euros pour son 7^e programme-cadre pour des actions de R&D (2007-2013). Une partie conséquente de ce montant est réservée aux entreprises, et notamment aux PME.

Source : Grex / EIC Grenoble.

Pour en savoir plus, consultez la rubrique R&D Appels à propositions de notre site www.grex.fr

UE à 27 : entrée de la Bulgarie et de la Roumanie

Depuis le 1^{er} janvier 2007, l'Union européenne (UE) compte 27 Etats membres : la Bulgarie et la Roumanie, partenaires privilégiés dans les échanges commerciaux français, avec plus de 2,5 milliards d'euros de marchandises exportées (0,5 % du total) et 1,9 milliard d'euros de marchandises importées (0,7 % du total), ont rejoint le marché intérieur.

Source : Grex / EIC Grenoble – site de la douane française.

Pour en savoir plus, consultez la rubrique UE des 27 de notre site www.grex.fr

Guide FANT (Financing Access for New Technologies)

GreX et son Euro Info Centre ont élaboré, en partenariat avec les Euro Info Centres d'Aoste, de Lahr, de Strasbourg et de Turin un guide méthodologique d'aide à l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises relevant du secteur technologique. Ce guide permet de récapituler les éléments essentiels à prendre en considération dans la phase d'approche de financeurs potentiels et également de proposer des sources de financement (non exhaustives) en considération de critères propres à une entreprise et à un projet. Ces sources de financement concernent, l'Allemagne (plus particulièrement la région du Bade-Wurtemberg), la France et l'Italie (plus particulièrement les régions du Piémont et Vallée d'Aoste).

Vous pouvez télécharger ce guide sur notre site : www.grex.fr, rubrique Euro Info Centre / Financements européens.



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 FR 200613590

Société belge spécialisée dans les logiciels destinés à la production et gestion des chaînes d'approvisionnement recherche une société pour joint-venture ou acquisition.

Réf FR 200613815

Entreprise portugaise recherche des distributeurs de meubles de bureau et d'école.

Réf FR 200613789

Société de commerce hongroise recherche des fabricants et grossistes d'articles

ménagers en plastique (poubelle, accessoires de salle de bains, de cuisine...).

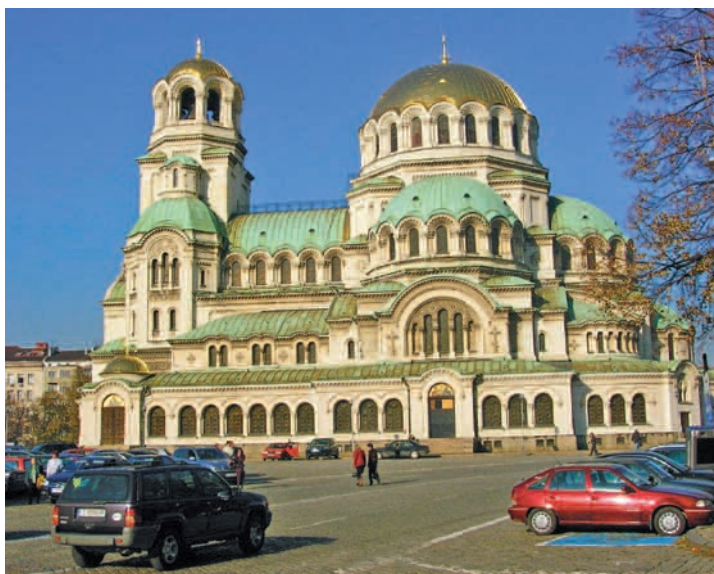
Réf FR 200613597

Consortium espagnol composé d'entreprises de taille moyenne du secteur alimentaire (fromage, chocolat, sauces, huile d'olive, conserves...) recherche des distributeurs, des grossistes et des clients dans l'UE.

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

Contact : stephanie.plante@grex.fr

Infos plus



Cathédrale Alexandre Nevski de Sofia.

Déclaration d'échanges de biens (DEB)

Le nouveau calendrier de transmission au titre de l'année 2007 est à consulter sur www.grex.fr, rubrique réglementation internationale et UE/DEB.

Réforme du DAU (Document administratif unique)

Le nouveau DAU est obligatoire en France depuis le 1^{er} janvier 2007. La nomenclature à 10 chiffres (Taric-tarif intégré des Communautés européennes) a désormais remplacé la Nomenclature de dédouanement des produits (NDP) à 12 chiffres + une lettre.

Pour en savoir plus sur les nomenclatures combinées, consultez la rubrique NCB du portail d'accès Prodou@ne : <https://pro.douane.gouv.fr/> et la fiche technique Grex actualisée sur www.grex.fr

Crédit documentaire : nouvelles règles et usances uniformes (RUU 600)

Les crédits documentaires sont régis par les Règles et usances uniformes (RUU) de la Chambre de commerce internationale. Les RUU 500 seront remplacées par les RUU 600 applicables à partir du 1^{er} juillet 2007.

Pour en savoir plus, consultez notre site www.grex.fr



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

Formations international 2007

Nouvelles dates à noter dans vos agendas.

- > **Incoterm 2000** : 1 jour
 - le 8 février,
 - le 18 septembre.
- > **La douane et l'entreprise** : 3 jours
 - les 19, 24 avril et 3 mai,
 - les 25 septembre, 1^{er} et 9 octobre.
- > **Aspects juridiques des contrats internationaux** : 2 jours
 - les 15 et 22 mars,
 - les 20 et 26 novembre.
- > **Les techniques de paiement à l'international** : 1 jour
 - le 27 mars,
 - le 16 octobre.
- > **Déclaration d'échanges de biens et TVA intracommunautaire** : 2 jours
 - les 26 avril et 4 mai,
 - les 18 et 25 octobre.
- > **Réussir une opération d'importation** : 3 jours
 - les 10, 14 et 24 mai,
 - les 22, 23 et 29 novembre.
- > **Déclaration d'échanges de biens : utilisation des logiciels et d'Internet** : 1 jour
 - le 13 novembre.
- > **Le crédit documentaire** : 1 jour
 - le 7 juin,
 - le 13 décembre.
- > **Sourcing Achat** : 1 jour
 - le 28 février,
- > **Optilog** : 3 jours de formation intensive sur une période de 4 semaines :
 - 10, 11 septembre et 8 octobre.
- > **Réussir une présentation en anglais** : 2 jours
 - les 4 et 5 décembre.
- > **Réussir une négociation en anglais** : 2 jours
 - les 22 et 23 mai.
- > **Mieux connaître vos interlocuteurs pour bien négocier** : Japon, Allemagne, Etats-Unis, Inde et Russie. Ces séminaires se dérouleront en 2007.

Pour plus de renseignements :

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

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

Inscrivez-vous sur
www.grex.fr

Entrée de la Roumanie et de la Bulgarie dans l'Union européenne

La **DEB** (Déclaration d'échanges de biens) remplace depuis le **1^{er} janvier 2007** le **DAU** (Document administratif unique) pour ces deux nouveaux états membres.

En 2007, pour estimer vos niveaux d'obligation au 1^{er} janvier 2007 et savoir si vous devez faire une DEB, vous devez cumuler, sur l'année 2006, les flux entre la France et les 24 Etats membres repris sur la DEB et ceux déclarés sur le DAU avec les deux nouveaux Etats membres.

Vos niveaux d'obligation sont fixés par les seuils statistiques en vigueur pour la DEB. Ils peuvent être différents à l'introduction et à l'expédition.

Pour en savoir plus sur la DEB, consultez www.grex.fr

Agenda

Pour participer
aux
événements
GreX,
inscrivez-vous
sur

www.grex.fr

Janvier 2007

29 au 2 février Japon

Programme Gateway to Japan, mission commerciale à Tokyo "secteur "technologies de l'information et de la communication".

Contacts Grex : Odile Arnould, Guillaume Metais, Gwenaëlle Valentin - 04 76 28 29 49.

30 Club logistique

"Les modèles d'organisation logistique à l'international face à la mondialisation des flux".

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

Février 2007

6 Club Juridique

"Le marquage d'origine va-t-il devenir obligatoire ? ... à propos du 'made in'".

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

6 au 10 Inde

Salon Chemtech 2007 à Mumbai, secteurs pharmacie, chimie, pétrochimie, énergie et biotechnologies. En partenariat avec Ubifrance.

Contact Grex : Olivier Bozon - 04 76 28 28 43.

8 Formation

Les Incoterms 2000.

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

21 au 23 Japon

Nanotechnologies, en partenariat avec Ubifrance et Minalogic.

Contact Grex : Guillaume Metais - 04 76 28 29 43.

28 Formation

Sourcing Achat.

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.



Temple Buddha Jade à Shanghai.

Mars 2007

5 Chine

Séminaire "S'implanter en Chine".

Contact Grex : Anne-Laure Pauty - 04 76 28 29 41.

12 au 16 Japon

Programme Gateway to Japan, mission commerciale à Tokyo "créateurs de mode pour la femme".

Contact Grex : Odile Arnould, Guillaume Metais, Gwenaëlle Valentin - 04 76 28 29 49.

13 Séminaire

Les recours en matière de marchés publics en France et en Europe.

Contact Grex : Dolores Adamski - 04 76 28 28 45.

13 Japon et Corée

Séminaire approche socio-culturelle et ETP Day.

Contact Grex : Catherine André - 04 76 28 28 32.

15 et 22 Formation

Aspects juridiques des contrats internationaux.

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45.

Marché aux fleurs de Hanoi.



Vietnam

Vous souhaitez aborder le marché vietnamien ou y renforcer votre présence.

Pour vous permettre de faire le point sur vos projets, GreX WTC Grenoble organise le **21 mars** prochain un séminaire et des rendez-vous individuels avec la Chambre de commerce et d'industrie française au Vietnam.

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

Quoi de neuf sur www.grex.fr

Les conséquences de l'entrée de la Bulgarie et de la Roumanie dans l'UE, la révision des règles et usances relatives au crédit documentaire, la croissance en Inde, ou l'adoption de l'euro par la Slovénie... sont autant de sujets d'actualité qui concernent les entreprises travaillant à l'international. En ce début d'année 2007, ils sont tous traités sur le site web de Grex, et accessibles depuis la page d'accueil !

Pour tout savoir de la conjoncture internationale, des actualités réglementaires, des aides financières à l'export, et des actions de Grex pour soutenir le développement international des entreprises iséroises, un clic sur www.grex.fr suffit... (mise à jour hebdomadaire).

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 : Espagne),

> échanger avec les autres entreprises membres de Grex sur des thématiques précises (clubs Juridique, Réglementation, Allemagne et Peco, 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

Actualité documentaire

bon de commande

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

Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander.

International

UCP600 – ICC Uniform customs and practice for Documentary Credits 2007 revision

La révision 2007 des Règles entrera en vigueur le 1^{er} juillet 2007. Les RUU 600 contiennent d'importantes nouvelles dispositions concernant le transport, les assurances et les normes de conformité, qui faciliteront l'utilisation des crédits documentaires pour les années à venir. Cette révision inclut un nouvel article "définitions" donnant la signification exacte des termes clés, de nouveaux standards concernant le refus de transaction, ainsi que d'autres modifications des Règles. Cette version n'est disponible qu'en anglais.

Une version bilingue français / anglais est prévue au début du 2^e trimestre 2007. ICC n°600E. 2006. 18,99 € TTC.

ICC Model confidentiality agreement - ICC Model confidentiality clause

L'accord modèle de confidentialité et la clause de confidentialité sont destinés à assister professionnels et avocats en leur offrant un modèle équilibré et juste, pouvant être utilisé dans chaque type de transactions, peu importe le secteur d'activité ou les pays concernés. Flexible et pratique, ce modèle et cette clause deviendront des outils essentiels pour les professionnels qui effectuent des transactions internationales et souhaitent conserver leur compétitivité.

En anglais uniquement. ICC n° 664. 2006. 36,96 € TTC.

Etats-Unis

L'approche normative industrielle aux Etats-Unis

Cette étude a pour but de présenter le système américain de façon la plus lisible possible, d'identifier les différents acteurs et les différents moyens de faire accréditer ses produits aux normes en vigueur pour permettre leur importation aux Etats-Unis. ME Chicago. Ubifrance. 2006.

128,71 € TTC.

Bulgarie

S'implanter en Bulgarie

La Bulgarie qui affiche une croissance moyenne de 5 % depuis 6 ans suscite un intérêt croissant de la part des entreprises françaises. Sa main d'œuvre compétente et peu onéreuse, une politique active en faveur des investissements étrangers constituent autant d'atouts qui jouent en sa faveur. Ce guide offre une vue claire des caractéristiques et du cadre d'une présence en Bulgarie. ME Sofia. Ubifrance. 2006.

69 € TTC.

Suède

S'implanter en Suède

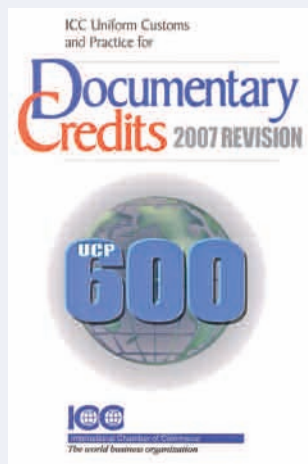
La Suède possède un excellent climat des affaires avec une tradition d'ouverture, d'honnêteté, de transparence, beaucoup de compétences et de ressources. Les organismes publics développent des politiques simples et lisibles pour aider les entreprises étrangères à s'y implanter. Ce guide vous donnera tous les éléments nécessaires à une bonne compréhension du marché et à la réussite de votre implantation en Suède. ME Stockholm. Ubifrance. 2006.

69 € TTC.

Japon

L'essentiel d'un marché "Japon"

Le Japon : la seconde économie du monde ; une croissance retrouvée, 130 millions de consommateurs ; des opportunités sectorielles ; un pays innovant, sûr et stable, aux infrastructures modernes, qui s'ouvre sur l'étranger, bien placé en Asie et agréable à vivre. Autant de raisons de s'intéresser au Japon. Détaillées dans cet ouvrage, elles vous permettront d'aborder ce marché exigeant, mais réceptif à l'originalité et à l'innovation et qui a une excellente image de la France. ME Tokyo. Ubifrance. 2006. 25 € 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



WTC Business Center Grenoble vous propose un bureau équipé :

- > en location à la demi-journée ou à l'année, une domiciliation,
- > des services à la carte, secrétariat, bureautique,
- > dans un environnement de choix (gare TGV, World Trade Center, etc.).

Contact : Simone Gaitaz, 04 76 28 28 44.
E-mail : wtc-bcg@grex.fr
Site Internet : www.grex.fr, rubrique World Trade Center/Centre d'Affaires.

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 :

La prochaine réunion du club aura lieu le **6 février 2007** de 12 h à 14 h sur le thème "Le marquage d'origine va-t-il devenir obligatoire ? ... à propos du made in". Intervenant : **Claude Berr**, professeur émérite à la faculté de Droit de Grenoble.

Inscrivez vous sur www.grex.fr,
GreX Ecobiz l'espace des adhérents GreX.

> Club logistique :

Anne Le Roland de la société Modsys interviendra le **30 janvier prochain** de 9 h à 12 h sur le thème "Les modèles d'organisation logistique à l'international face à la mondialisation des flux".

Inscrivez vous sur www.grex.fr,
GreX Ecobiz, l'espace des adhérents GreX

Contact GreX :

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



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

Contact GreX :

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

> Quoi de neuf de nos adhérents et partenaires ?

Soirée des adhérents et partenaires de GreX : que du plaisir !

Le plaisir d'être ensemble, de déguster une nourriture originale et d'inspiration lointaine, et d'écouter un orateur aux messages pertinents et argumentés, limpides de clareté et emprunts de l'intelligence qui fait du bien.

La soirée du 8 janvier fut un succès, elle fit 80 heureux. **Serge Airaudi**, consultant en management et organisation, qui fut notamment le conseiller de Carlos Ghosn lors de sa venue au Japon, nous a donné 2 heures de bonheur sur un thème, pourtant fort inquiétant pour nous les Français, "le choc des modèles : Japon-Chine-Corée, Europe, Amérique du Nord, et ses conséquences pour les entreprises".

2007 sera l'année anniversaire des **20 ans de GreX**. Ce sera pour nous l'occasion de l'inviter à nouveau.



Soirée des adhérents avec Serge Airaudi.



Denis Chabrier et Daniel Lonatin.



Philippe Vacher et Marcel Torrents.



Alain Raymond et Serge Airaudi.



Emmanuel Jeantet et Bernard Baratin.



Diana Cammarano et Madeleine Nguyen The.



A l'occasion de la célébration de ses 20 ans, GreX vous invite à participer au grand jeu des 20 ans.

Des questions concernant les entreprises adhérentes et leur activité à l'international vont vous être posées tous les mois sur la newsletter de GreX Ecobiz. A vous de tester vos connaissances sur les adhérents et devenez le grand gagnant du jeu des 20 ans de GREX avec à la clef de nombreux cadeaux ! Surprise, surprise...

Jouez sur www.grex.fr,
Espace des adhérents, GreX Ecobiz.

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