

# La lettre Grex

Novembre 2004

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

## Editorial

### Des résultats très encourageants...

Dans une étude sur l'accompagnement des entreprises à l'international réalisée par la Sofres, et commandée par la DREE, les CCI ont la première position (43 %) en notoriété spontanée, puis la Coface avec 10 %, et les collectivités territoriales avec 9 %.

Dans la dernière et récente étude commandée par la CCI de Grenoble, son action d'appui aux entreprises pour l'international est jugée positive par 94 % des entreprises ayant répondu !

Record battu : **10 601 visites** sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr) au cours du mois d'octobre.

Il est vrai que votre développement international est notre vocation, mais surtout... notre passion.

L'équipe Grex, votre partenaire de proximité pour votre développement international, à votre disposition.



>> **A propos du Japon...** p. 3



>> **Formations internationales** p. 5



>> **WTC news** p. 8

Actualité internationale > p. 2

A propos de... > p. 3

Actualité européenne > p. 4

Infos Plus > p. 5

Agenda > p. 6

Actualité documentaire > p. 7

Wtc News > p. 8

## Zoom

### La Chine : un marché à décrypter

A l'occasion de son déplacement en Chine début octobre, le président Jacques Chirac a déclaré que sa "grande ambition serait que l'on puisse doubler le nombre de PME en Chine d'ici 2007". Si la Chine en forte croissance attire de plus en plus les PME, il n'est pas inutile de rappeler combien ce marché est difficile à approcher.

Notre objectif est de vous donner les outils pour le décrypter, vous faire votre propre idée et envisager une stratégie adaptée à votre entreprise.

En 2005, nous organiserons à nouveau des séminaires sur l'approche socio-culturelle, la négociation et l'approche commerciale.

**En partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie française en Chine, nous vous proposerons une mission découverte du 30 mai au 5 juin 2005 sur Pékin, Shanghai et Canton afin de vous permettre de mesurer sur le terrain la réalité du marché chinois.**

Bien entendu, nous continuons à vous accompagner dans votre développement en vous proposant des prestations sur mesure : recherche de clients, de partenaires commerciaux ou industriels, implantation de filiale...



## Actualité internationale

### Royaume-Uni

#### Croissance du marché des TIC

D'après l'Observatoire européen des technologies de l'information et de la communication (OETIC), le secteur britannique des TIC devrait connaître une croissance de 3,2 % en 2004 contre 1,3 % en 2003. Il a pesé 8,2 % du PIB en 2003, soit 121 Mds euros.

Les grands projets informatiques du gouvernement avec la réforme des services publics ont largement contribué à cet essor qui devrait permettre au Royaume-Uni de se hisser à la 1<sup>re</sup> place du marché européen devant l'Allemagne.

(Source : ME Londres – sept. 2004).

### Partenariat euro-méditerranéen

#### Un rôle moteur pour l'Égypte

La France soutient activement la construction du partenariat Euromed qui vise à ancrer les pays du sud de la Méditerranée à l'Europe des 25. L'Égypte joue un rôle moteur dans ce partenariat.

L'accord de libre échange entre la Jordanie, l'Égypte, la Tunisie et le Maroc, signé le 25 février 2004 à Agadir, crée un marché intégré de plus de 100 millions de personnes. Il va contribuer à développer les opportunités d'investissement entre ces pays, à renforcer leurs structures productives et, par là-même, à offrir de nouvelles possibilités aux investisseurs européens dans la région.

A noter que la Commission européenne a apporté un vif soutien à l'initiative d'Agadir et l'appuie aussi grâce à un programme de 4 M euros financé au titre de MEDA.

(Source : ME du Caire – sept. 2004).

### Israël

#### Télécommunications et R & D

Les grands groupes étrangers, reconnaissant l'excellence israélienne dans le domaine des télécommunications, ont ouvert localement des centres de R & D (Intel, 3Com, Motorola, Siemens).

La décision prise fin 2003 par le ministère de l'Industrie et du Commerce de lever l'interdiction du transfert de savoir-faire, via la vente de sociétés israéliennes ayant bénéficié de subventions gouvernementales, devrait permettre à des groupes étrangers le rachat d'entreprises israéliennes innovantes (acquisition de Lucent par Cisco) et à stimuler l'investissement direct étranger en Israël.

(Source : ME de Tel-Aviv – sept. 2004).

### Vietnam

#### Meilleures performances pour les entreprises privées

Selon les chiffres officiels, la croissance portée par le dynamisme des exportations se poursuit.

Les dépenses d'investissement se développent aussi à un rythme rapide, représentant 36,6 % du PIB.

Le secteur de l'industrie est le plus dynamique avec 10 % de croissance en glissement annuel, tiré par une forte demande



Taxis vietnamiens.

intérieure et les exportations. A noter que ce sont les entreprises privées qui témoignent de la meilleure performance en matière de production (21,8 %) et elles contribuent à près de 27 % de la production nationale. Un point noir : la subsistance de l'inflation due à l'augmentation du prix des marchandises importées (acier, plastique, médicaments, essence, engrais...) qui suit la forte progression du prix du pétrole.

(Source : ME de Hanoi – sept. 2004).

### La Thaïlande

#### Un pays donateur émergent

La Thaïlande a annoncé son intention de devenir un pays donateur à destination des pays de la région du Grand Mékong et de ne plus faire appel à l'aide internationale. Elle reste toutefois ouverte aux seules propositions d'assistance technique dans le cadre d'un véritable partenariat. Cette initiative implique la Birmanie, le Laos et le Cambodge. Elle a pour objectif

de supprimer l'importante disparité de richesse avec la Thaïlande (400 USD contre 2100 USD de PIB par habitant), véritable frein à une croissance générale harmonieuse de la région. Plusieurs projets d'infrastructures entre ces 4 pays ont déjà été financés par ce biais. La Thaïlande a proposé à la France de devenir son partenaire pour le développement de la région (partenariat signé en 2004). De nouvelles opportunités s'ouvrent dès lors pour les sociétés françaises.

(Source : ME de Bangkok – sept. 2004).

d'actions ciblées de coopération et de formation, s'avère un partenaire actif et solidaire de la modernisation. A noter que toute une série de textes législatifs et réglementaires est déjà intervenue afin d'adapter le cadre juridique existant aux impératifs de la modernisation de l'économie. L'objectif est d'améliorer le climat général des affaires, en créant tout particulièrement un environnement plus attractif pour les investissements notamment étrangers.

(Source : ME du Caire – sept. 2004).

### Mexique / UE

#### Projet dans le cadre de l'accord de libre échange

La Commission européenne a approuvé un projet visant à faciliter et à soutenir la mise en œuvre de l'accord de libre-échange UE-Mexique en vigueur depuis juillet 2000. Le projet, qui est doté d'un budget total de 16 millions d'euros, sera financé à parts égales par l'UE et le Mexique.

Cet accord a pour objectif d'accroître les flux d'échanges et d'investissements bilatéraux et de développer les possibilités de croissance économique et de création d'emplois.

Les points forts porteront notamment sur le renforcement institutionnel des organismes publics chargés des douanes, des normes et exigences sanitaires et phytosanitaires, des investissements, de la concurrence et de la propriété intellectuelle.

(Source : DG Commerce/CCE – sept. 2004).

### Égypte

#### Un nouveau souffle vers la modernisation de l'économie

Le nouveau gouvernement égyptien entend inscrire son action sous le signe de la "modernisation" de son économie, dans une logique d'ouverture du marché égyptien sur l'extérieur. Deux défis urgents sont à relever : maîtriser l'inflation et redresser les finances publiques. Certes, l'Égypte ne manque pas d'atouts, mais il s'avère indispensable de créer un consensus social et durable sur les objectifs comme sur les moyens. La création d'un ministère de l'Investissement devrait favoriser une réflexion globale sur le cadre légal et réglementaire de l'investissement portant à la fois sur le secteur privé et le secteur public. Un autre enjeu à poursuivre : l'insertion de l'économie dans le commerce mondial et le développement de ses échanges avec les principaux pôles industriels.

Il est vrai que l'Égypte s'est engagée dans une politique active de partenariat plurilatéral et fait preuve d'une attitude coopérative à l'OMC. La France, par le biais

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



Contact :

Anne-Laure Pauty, 04 76 28 29 41,

E-mail : anne-laure.pauty@grex.fr

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

## A propos du Japon...

### Gateway to Japan : optez pour le Japon en 2005

Le Japon ? Pensez-y ! Durant de nombreuses années, les médias ont dépeint le marché japonais comme un marché moribond qu'il fallait éviter à tout prix. Or, durant ces dix dernières années, le Japon a entrepris les réformes nécessaires à son rebondissement, et ce serait une erreur de l'écartier de votre stratégie. En effet, le Japon reste le deuxième PNB mondial et de nombreuses opportunités s'offrent aux entreprises européennes désireuses de les saisir.

construction, alimentation et boissons et technologies de l'environnement).

Le programme a pour objectif d'aider les PME européennes à réussir sur le marché japonais, qu'elles soient nouvelles venues sur le marché ou qu'elles rencontrent des difficultés au Japon.

Les entreprises sélectionnées par la Commission européenne bénéficieront d'une aide logistique et financière. Le programme Gateway to Japan existe depuis 1994. En dix ans, 551 entreprises françaises ont posé candidature, 416 ont été sélectionnées



Temple à Nara.

Le programme Gateway to Japan est une opportunité à ne pas manquer si votre entreprise fait partie d'un des huit secteurs retenus par la Commission européenne (équipement de la vie de plein air, équipement de la santé, créateurs de mode pour la femme, technologies de l'information, équipement de la maison, matériaux de

et plus de 360 ont participé à une action Gateway to Japan (mission commerciale ou participation à un salon). Le programme est plébiscité par les entreprises et il a déjà permis à nombre d'entre elles de réussir au pays du Soleil Levant.

Alors, vous aussi, osez le Japon !

Pour information, les 3 prochains recrutements sont :

#### 1-) créateurs de mode pour la femme :

mission commerciale du 11 au 15 avril 2005 à Tokyo. Date limite de dépôt des candidatures : **20 décembre 2004.**

#### 2-) technologies de l'information :

mission commerciale du 9 au 13 mai 2005 à Tokyo. Date limite de dépôt des candidatures : **19 janvier 2005.**

#### 3-) équipement de la maison :

participation au salon "Interior Lifestyle" du 6 au 10 juin 2005 à Tokyo. Date limite de dépôt des candidatures : **2 février 2005.**

Retrouvez toutes les informations relatives au programme ainsi que le calendrier intégral sur : [www.grex.fr](http://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'Assemblée des Chambres françaises de commerce et d'industrie.

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.



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

Contact :

Odile Arnould/Gwenaëlle Valentin/04 76 28 29 49,

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

catherine André 04 76 28 28 32

E-mail : [catherine.andre@grex.fr](mailto:catherine.andre@grex.fr)

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

Consacrez votre journée du 16 décembre au Japon.

Le Japon : à repositionner d'urgence ! Ou chronique d'une mort annoncée trop tôt.

GREX et ses partenaires organisent au WTC Grenoble une journée Japon (de 9 h 50 à 17 h 00) qui comprendra :

- > une réunion d'information où nous parlerons du réveil de la croissance, des secteurs porteurs (marché des seniors, NTIC), des dernières évolutions du droit japonais, des écueils à éviter et sources d'incompréhension entre Japonais et Français,
- > des échanges d'expériences au cours de déjeuners de travail avec les intervenants,
- > des rendez-vous individuels l'après-midi.

Animée par :

- > Fabrice Crozier, directeur de senior actu.com, agence Quadramedia,
- > Laurent Dubois, avocat inscrit aux barreaux de Paris et de Tokyo en qualité d'avocat étranger,
- > Catherine Mollet, consultante KSM,
- > Antoine Raymond, dirigeant de A.Raymond,
- > Sumihiko Seto, directeur général du Jetro Lyon,
- > Ryoko Tsuchida, directeur appui aux entreprises à la CCIFJ,
- > Odile Arnould, directeur de Grex, et coordinateur national du programme Gateway to Japan, avec Gwenaëlle Valentin et Catherine André.

Cette journée est organisée par GREX, CCI de Grenoble, en collaboration avec le Jetro, la Chambre de commerce française au Japon, les CCI Rhône-Alpes, et avec le soutien financier de la Commission européenne dans le cadre du programme Gateway to Japan.

Contacts Grex, Catherine André 04 76 28 28 32  
Gwenaëlle Valentin 04 76 28 29 49  
[gatewaytojapan@grex.fr](mailto:gatewaytojapan@grex.fr)

Pour vous inscrire en ligne : [www.grex.fr](http://www.grex.fr) - bandeau déroulant en page d'accueil.

## Actualité européenne



### > Elargissement

#### Normes et directives "Marché intérieur" dans les nouveaux Etats membres

Le tableau de bord de la Commission européenne sur la transposition des directives et l'adoption des normes européennes fait ressortir un effort remarquable des 10 nouveaux Etats membres sur ces 2 sujets en considération de leur date récente d'accession à l'UE.

S'agissant de la transposition des directives, le pays le plus vertueux est la Lituanie (transposition de la quasi totalité de l'acquis communautaire) en contraste avec Malte qui est le moins avancé (40,4 % des directives n'ont fait l'objet d'aucune notification de transposition).

Concernant l'adoption des normes, on notera que la République tchèque, l'Estonie et la Slovaquie ont adopté la quasi totalité des normes européennes (ces trois pays sont en tête des 25 Etats membres de ce point de vue), que la Pologne, la Lituanie, la Slovénie, Malte et la Hongrie font aussi bien que la moyenne de l'ex UE 15 et que Chypre (suivi de la Lettonie) est l'Etat le plus mal placé des 25.

(Source : ME / revue Elargissement n°68).

#### Turquie : Un feu vert conditionnel de la Commission à l'ouverture des négociations d'adhésion

La Commission européenne a présenté, le 6 octobre dernier, un rapport et une recommandation favorables à l'ouverture de négociations d'adhésion avec la Turquie. Elle estime, en effet, que grâce aux "progrès substantiels" effectués dans le processus de réforme politique, ce pays satisfait suffisamment aux critères politiques de Copenhague exigés dans ce domaine. Cependant, il s'agit d'un "oui conditionnel accompagné de nombreuses recommandations quant au suivi et à la surveillance de la situation en Turquie" comme l'a déclaré le président de la Commission, Romano Prodi, au Parlement européen. L'exécutif européen a, en effet, fixé des conditions strictes à la conduite des négociations d'adhésion. Ainsi, la Turquie devra-t-elle mettre en œuvre concrètement certaines législations essentielles en préparation. Son respect continu des critères de Copenhague sera, par ailleurs, contrôlé par la Commission qui, en cas d'écart, pourra recommander de suspendre les négociations.

La Commission a également présenté une évaluation des effets d'une adhésion possible de la Turquie à l'Union européenne.

L'étude conclut que cette éventualité constituerait, certes un défi pour l'Union comme pour la Turquie, mais que, bien gérée, elle ouvrirait d'importantes perspectives aux deux parties. C'est aux chefs d'Etat et de gouvernement des Vint-Cinq réunis en Conseil européen les 17 et 18 décembre qu'il reviendra de suivre ou non la recommandation de la Commission et de fixer le cas échéant la date d'ouverture des négociations d'adhésion avec la Turquie. (Source : Lidrab n°249).

### > Europe

#### Entrée en vigueur des dispositions relatives à la société européenne

Le statut de société européenne (SE) permet à un opérateur d'exercer ses activités sur l'ensemble de l'Union européenne, sur la base d'un ensemble unifié de gestion et de publication de l'information financière. Les SE pourront également transférer leur siège social dans un autre Etat membre sans avoir, comme c'est souvent le cas actuellement, à se dissoudre dans l'Etat de départ et se reconstituer dans l'Etat d'arrivée avec tous les frais et conséquences fiscales inhérents à une telle opération. Les dispositions relatives au statut de la société européenne sont entrées en vigueur le 8 octobre 2004. A ce jour, seuls six des 28 Etats membres de l'UE et de l'EEE (Espace économique européen) ont adopté les réglementations nationales nécessaires pour permettre la constitution de sociétés européennes sur leur territoire (Autriche, Belgique, Finlande, Danemark, Islande et Suède).

#### Le régime intra-communautaire des ventes à distance

Les exportateurs qui vendent à des particuliers situés dans un autre Etat membre

de l'UE doivent veiller à respecter les dispositions du régime des ventes à distance en matière de TVA. Les seuils, permettant de déterminer à quel taux de TVA sont soumises les ventes, ont été modifiés.

Pour en savoir plus, visiter la rubrique Législation européenne de notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

#### Allemagne : attention à la prescription de vos créances au 31 décembre 2004

Suite à l'entrée en vigueur de nouvelles dispositions du droit allemand des obligations, il faut prêter une attention toute particulière au nouveau délai de prescription de trois ans qui peut déjà prendre fin au 31 décembre 2004 pour certaines créances détenues à l'encontre de débiteurs situés en Allemagne. En effet, certaines créances peuvent être concernées par cette nouvelle prescription de trois ans alors même qu'elles sont nées avant le 31 décembre 2001, c'est-à-dire sous l'application de l'ancien droit des obligations allemand qui pouvait prévoir des délais de prescription plus longs. Par conséquent, nous recommandons aux entreprises qui auraient des créances à l'encontre de débiteurs situés en Allemagne de vérifier que ces créances ne se prescrivent pas au 31 décembre 2004. Si tel devait être le cas, il faudrait immédiatement mettre en œuvre les mesures nécessaires afin d'éviter les conséquences d'une telle prescription.

(Source : Cabinet DTS/ octobre 2004).

#### IPM : des problèmes liés au marché unique ?



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



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](mailto:olivier.bozon@grex.fr)

Dolores Adamski, 04 76 28 28 37

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

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

## Infos plus

### Egypte : tarifs douaniers et nomenclatures

Depuis septembre 2004, une nouvelle réforme en Egypte se traduit par une très forte diminution des droits de douane (-35 %) et par l'adoption du SH (Système Harmonisé) 2002 à 6 chiffres au lieu de 8. (source : Ubifrance - octobre 2004).

### Inde : nouvelle taxe à l'import

Une nouvelle taxe à l'import sur tous produits appelée « Education Cess » a été introduite. Cette taxe de 2 % est calculée sur le montant cumulé du droit de base et des droits additionnels. (Source : loi de finances pour 2004-2005).

### Cambodge : nouveau membre de l'OMC

Le Cambodge est devenu le 148<sup>e</sup> membre de l'OMC le 13 octobre 2004. Cette accession porte à 32, le nombre des "pays les moins avancés" (classification ONU) au sein de l' OMC. (Source : OMC - 13 Octobre 2004).

### Programme de conformité phytosanitaire des emballages de bois destinés à l'exportation

Une norme internationale relative à la réglementation des matériaux d'emballage à base de bois (feuillus et conifères) a été adoptée (NIMP n°15), norme dont l'objectif est de permettre de réduire de façon significative la dissémination éventuelle d'organismes nuisibles. Cette norme a été adoptée par 120 pays.

Il convient donc de vérifier avec le fournisseur d'emballage s'il s'est rapproché du service de la protection des végétaux pour connaître les pays qui déclarent vouloir appliquer cette norme effectivement et pour la mise en conformité et l'attribution

du nouveau marquage. Pour plus de renseignements, consulter notre note sur notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr) comprenant un tableau récapitulatif concernant des exigences phytosanitaires pour les importations de bois d'emballage dans les pays tiers (Wood Packing Material).

Plus d'infos :  
Service de la protection des végétaux à Lyon.  
Tél 04 78 63 13 68 - fax 04 78 63 34 29  
Contact : Madame Hakima BECHOUA  
e-mail : [hakima.bechoua@agriculture.gouv.fr](mailto:hakima.bechoua@agriculture.gouv.fr)  
(Source : Service de la protection des végétaux - Lyon - mise à jour 4 novembre 2004).

### Etats-Unis : passeport sécurisé

Depuis le 26 octobre 2004, tous les ressortissants français qui souhaitent se rendre aux Etats-Unis sous couvert du Programme d'exemption des visas (Visa Waiver Program) pour une visite d'affaires ou un séjour touristique, c'est-à-dire SANS VISA, doivent présenter un passeport individuel à lecture optique. Les personnes qui n'ont pas pu obtenir le remplacement de leur passeport ont l'obligation de solliciter un visa en suivant la procédure normale.

Pour plus d'information, consulter le site des services consulaires de l'ambassade des Etats-Unis à Paris <<http://www.amb-usa.fr/consul/nivfr.htm>>

(Source : Mission économique de Washington - 2004)

### France : bordereau de vente à l'exportation

Une nouvelle instruction sur les bordereaux de vente à l'exportation a été publiée par l'administration des douanes (BOD n°6608 du 5 octobre 2004).

Parmi les nouveautés et les précisions apportées, on peut citer :

- La publication d'un nouvel imprimé de bordereau de détaxe, rédigé en 7 langues (l'imprimé ancien pourra être utilisé jusqu'à la fin décembre 2004).

- Cette procédure concerne les achats effectués en France par commerce électronique dès lors que toutes les conditions sont remplies.

- Les biens culturels dont la valeur et l'ancienneté sont égales ou supérieures à celles de la catégorie à laquelle ils appartiennent sont exclus de la procédure.

- Le vendeur peut pratiquer la détaxe dès l'achat.

- Le vendeur doit établir le document d'exportation en y inscrivant son n° individuel d'identification à la TVA.

- Le vendeur doit mentionner sur le bordereau la nature et le nombre de biens vendus et selon la nature des biens, leur marque et le n° de fabrication.

- L'acheteur a la possibilité de transporter dans un véhicule de location les marchandises acquises en détaxe.

Le document est disponible sur le site de la douane française suivant : <http://www.douane.gouv.fr/dab/html/04-066.html>

(source : information issue du service réglementaire d'Ubifrance).

### Nouvelle-Zélande : "Import Transaction Fees"

Les douanes néo-zélandaises ont introduit de nouveaux frais de formalités douanières. Ces frais entreront en vigueur à compter du 1<sup>er</sup> décembre 2004.

Il s'agit notamment de :

- L'Import Entry Transaction Fee (IETF) qui vient en remplacement de l'Import Transaction Fee (IFT) : NZ\$ 22.00 (GST inc) applicable à chaque entrée commerciale et déclaration d'importation.

- L'Export Entry Transaction Fee.

- L'Inward Cargo Transaction Fee : NZ\$ 352 (GST inc) pour les visites des bateaux et NZ\$ 30 (GST inc) pour les visites des avions.

- L'Outward Cargo Transaction Fee.

(Source : information issue du service réglementaire d'Ubifrance.).

Toutes les dernières dates 2004 sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

## Formations international 2005

Nouvelles dates à noter dans vos agendas.

### > Les incoterms 2000

1 jour : le 8 février 2005 et le 20 septembre 2005.

### > La douane et l'entreprise

3 jours : les 8, 15, 22 mars 2005 et les 22, 29 septembre et 6 octobre 2005.

### > Aspects juridiques des contrats internationaux

2 jours : les 17 et 24 mars 2005 et les 15 et 22 novembre 2005.

### > Les techniques de paiement à l'international

1 jour : le 31 mars 2005 et le 13 octobre 2005.

### > Les obligations déclaratives intra-communautaires ( DEB )

2 jours : les 5 et 12 avril 2005 et les 11 et 18 octobre 2005.

### > Réussir une opération d'importation

3 jours : les 19, 26 mai et 2 juin 2005 et les 17, 24 novembre et 1<sup>er</sup> décembre 2005.

### > La DEB : utilisation des logiciels et d'internet

1 jour : le 24 mai 2005 et le 8 novembre 2005.

### > Réussir une présentation en anglais

2 jours : les 24 et 25 mai 2005 et les 28 et 29 novembre 2005.

### > Le crédit documentaire

1 jour : le 14 juin 2005 et le 6 décembre 2005.

### > Optilog

du 12 septembre au 7 octobre 2005.

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

## Serbie : carnet ATA

La Serbie vient d'adhérer au système ATA, elle a signé la convention ATA de Bruxelles du 6 décembre 1961 ainsi que celle d'Istanbul du 26 juin 1990 relative à l'admission temporaire de l'OMD.

A compter du 1<sup>er</sup> novembre 2004 le carnet ATA permettra l'exportation et l'admission temporaire des marchandises destinées à être présentées aux foires, expositions et autres manifestations similaires, des échantillons commerciaux, des matériels professionnels.

Par contre, cette procédure ne peut pas être utilisée pour les opérations de transit.

Contact Grex, Anne-Marie Soudy, 04 76 28 28 48, [annemarie.soudy@grex.fr](mailto:annemarie.soudy@grex.fr)

GREX GRENOBLE  
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

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)  
Isabelle Mouy, 04 76 28 28 38  
E-mail : [isabelle.mouy@grex.fr](mailto:isabelle.mouy@grex.fr)  
Site Grex : [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

## Agenda

Pour participer  
aux  
événements  
GreX,

inscrivez-vous  
sur

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



### Novembre 2004

**22 - 26 Japon.** Programme Gateway to Japan, participation au salon Wastec à Tokyo : environnement. Contact GreX, Odile Arnould / Gwenaëlle Valentin 04 76 28 29 49.

**23 Formation.** "Les techniques de paiements". Contact GreX, Claire Quesada 04 76 28 28 45.

**25 Réunion d'information.** "Les marchés publics : sachez utiliser les meilleures sites internet". Contact GreX, Dolores Adamski 04 76 28 28 37.

### Décembre 2004

**2 Formation.** "Le crédit documentaire". Contact GreX, Claire Quesada 04 76 28 28 45.

**6 au 10 Japon.** Programme Gateway to Japan, mission commerciale secteur "matériaux de construction" à Tokyo. Contact GreX, Odile Arnould / Gwenaëlle Valentin 04 76 28 29 49.

### Graines d'exportateurs et importateurs

Le 7 décembre :  
réunion d'information sur la démarche internationale et rendez-vous d'experts.  
Contact GreX, Sylvie Moulherat  
04 76 28 29 44.

**7 et 14 Formation.** "Analyse des contrats internationaux les plus courants". Contact GreX, Claire Quesada 04 76 28 28 45.

**9 et 10 Formation.** "Réussir une présentation en anglais". Contact GreX, Claire Quesada 04 76 28 28 45, Catherine André 04 76 28 28 32.

**16 Japon : à repositionner d'urgence ! Ou chronique d'une mort annoncée trop tôt.** Information, échanges autour d'un déjeuner et rendez-vous individuels avec la CCIFJ, le Jetro, Gateway to Japan, GreX et Laurent Dubois, avocat à Tokyo. Contact GreX, Odile Arnould / Catherine André / Gwenaëlle Valentin 04 76 28 29 49.

### Janvier 2005

**5, 6 et 7 Amérique du Nord.** Séminaire et rendez-vous individuels. Contact GreX, Karine Capelle, 04 76 28 28 36.

**10 Club juridique.** Le droit chinois avec Olivier Lefebure, cabinet DS avocats à Pékin. Contact GreX, Sylvie Moulherat 04 76 28 29 44.

**10 L'année de la Chine à GreX.** Soirée des adhérents et partenaires de GreX au château de Sassenage. Contact GreX, Sylvie Moulherat 04 76 28 29 44.

Quoi de neuf  
sur  
[www.grex.fr](http://www.grex.fr)  
et l'Espace  
des adhérents  
GreX Ecobiz

Retrouvez les actualités réglementaires, les dernières évolutions du commerce international, ainsi que les formations et réunions que nous vous proposons sur :

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

sans oublier l'Espace des adhérents et partenaires (GREX Ecobiz) accessible depuis la page d'accueil de notre site et gratuit pour les adhérents.

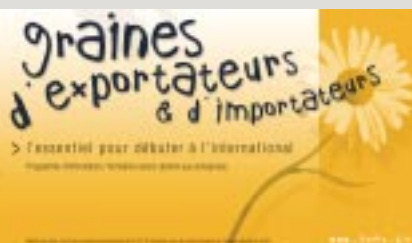
Cet "extranet" conçu pour les collaborateurs des entreprises membres de GREX vous permet :

> d'accéder à une information ciblée et validée sur les marchés extérieurs pour les secteurs d'activité qui vous intéressent, sur la réglementation, sur les aspects juridiques du commerce international, etc.,

> d'être en contact avec des experts et d'autres responsables d'entreprise qui partagent les mêmes préoccupations à l'international, de pouvoir leur poser des questions, leur demander leur avis ou, pourquoi pas, partager avec eux vos propres connaissances sur les sujets traités au sein de forums spécialisés.

Contact pour obtenir votre log-in et mot de passe :

Catherine André 04 76 28 28 32,  
catherine.andre@grex.fr - Sylvie Moulherat  
04 76 28 29 44, sylvie.moulherat@grex.fr



## Actualité documentaire

## bon de commande



Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander.

### Moci

#### La Mobilité Internationale



La mise en œuvre d'un projet de mobilité pour une PME relève d'enjeux mais aussi de risques qu'il convient d'estimer. Cet ouvrage explore les aspects stratégiques et pratiques de la mobilité à l'international selon les objectifs et les moyens de l'entreprise. Comment dans un premier temps identifier la formule la mieux adaptée : expatriation, détachement, contrat local, VIE... ? Ensuite, bien évaluer les critères de recrutement du salarié sur les aspects tant professionnels que personnels. Une fois ces choix opérés, ce mémo-guide recense toutes les formalités avant le départ et examine dans le détail toutes les étapes de préparation au départ : rémunération, fiscalité, protection sociale selon que le salarié est expatrié ou détaché, formalités bancaires, assurances supplémentaires, droit au chômage, déménagement, scolarisation des enfants... Enfin, si il est primordial d'accompagner le salarié pendant son séjour et de maintenir les liens avec l'entreprise, il faudra, le moment venu, également soigner son retour. Mémo-guide Moci 114 pages 25 € TTC.

### Chine

#### Le marché chinois des composants et technologies de l'industrie électronique.

Cette publication de la Mission économique de Shanghai décrit les grandes évolutions du marché par sous secteurs, selon le classement suivant : les semi-conducteurs, la

carte à puce, l'optoélectronique, l'écran plat, les téléviseurs, les PC et ordinateurs portables, et les Télécoms.

Elle donne également des conseils en matière de structures de représentation, de réglementation, de salons, etc. : modalités d'accès au marché et circuits de distribution, environnement réglementaire et nouvelles opportunités.

Il fournit aussi et surtout des informations directement opérationnelles, sous la forme d'un répertoire, sur une soixantaine de sociétés locales (comme SMIC, GSMC, Lenovo, TCL, ZTE, SVA, NEC, Flextronics), qui ont marqué un intérêt pour l'offre française dans l'industrie électronique.

Ces sociétés peuvent être contactées en priorité par les sociétés françaises afin d'accélérer leurs démarches de prospection. 250 pages – 275 € TTC

### Espagne

#### Créer son entreprise en Espagne

La CCI française de Barcelone vient de publier une nouvelle édition de son guide "Créer son entreprise en Espagne". La version 2004 est ainsi enrichie d'informations sur la récente Sociedad Limita Nueva Empresa (SLNE). Le guide propose une version actualisée des démarches et formalités de la création pour les formes juridiques les plus usitées – Sociedad Limitada (SL) et Sociedad Anonima (SA) – mais aussi pour l'entrepreneur individuel ou Autonomo et présente le parcours d'une création de façon concrète et pratique en reprenant les organismes à contacter, les formulaires à présenter, la durée et les coûts estimatifs des démarches. 49 € TTC

### Hongrie

#### La présence française en Hongrie

Au sein d'une région dynamique, la Hongrie, qui a rejoint l'Union européenne le 1<sup>er</sup> mai 2004, recèle des opportunités d'investissement non négligeables pour les sociétés françaises.

Le document, proposé par la mission économique de Budapest, analyse les investissements directs étrangers en Hongrie, avec un focus particulier sur la présence française et la liste des filiales. 120 € TTC



Le Centre d'information sur les marchés extérieurs de Grex est dépositaire de toutes les études des Missions économiques (ME) susceptibles de vous intéresser et peut se charger de toute recherche documentaire sectorielle ou thématique.

Contact : Pascale Goarin,  
Tél. 04 76 28 25 55, fax 04 76 28 28 35.  
E-mail : pascale.goarin@grex.fr  
Site Grex : [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

### Les foires et salons à l'étranger en 2005

Le Moci, l'hebdo du Commerce International, publie la nouvelle édition du numéro spécial Foires et Salons qui se dérouleront à l'étranger l'année prochaine.

#### Un guide utile pour :

- sélectionner les salons (un véritable enjeu stratégique),
- découvrir et utiliser les aides financières d'Ubifrance pour minimiser ses coûts et optimiser son investissement,
- trouver les conseils pour bien organiser un salon.

#### Il répertorie :

- 3 000 manifestations professionnelles dans une centaine de pays et présente pour chacune : le lieu, les dates, la périodicité, les produits et les services exposés,
- les événements sont classés soit par secteur d'activité, soit par pays et par ville,
- les coordonnées de 1450 organisateurs ainsi que celles des représentants en France.

Un numéro dédié entièrement aux salons, autant d'opportunités supplémentaires pour trouver de nouveaux clients, partenaires et identifier ceux des concurrents.

Moci : 290 pages 25 € TTC.



## Remplissez vos coordonnées.

Montant total de la commande. ....

Paiement à réception de la facture.

Société .....

Nom .....

Fonction .....

Adresse .....

Tél. .... Fax .....

E-mail ..... Site web .....

Date ..... Signature :



## Faxez directement ce bon de commande à Grex,

Pacale Goarin, 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 :

GreX a organisé le jeudi 21 octobre un club juridique sur "La lutte contre la contrefaçon : évolutions du cadre juridique". Cette réunion a remporté un vif succès et vous retrouvez le compte-rendu et les échanges sur l'espace des adhérents GreX, GreX Ecobiz (Log in et mot de passe obligatoires).



Franck Desevedavy,  
cabinet Adamas, Pékin.

10 janvier, "Le droit chinois" avec Olivier Lefebvre, cabinet DS avocats à Pékin.

En mars, GreX aura le plaisir de fêter les 15 ans du club juridique, sur le thème de la "Prévention et gestion des litiges à l'international".

Club adhérents :

Nous fêtons "L'année de la Chine à GreX" lors de la prochaine soirée des adhérents et partenaires de GREX, le 10 janvier prochain.

## Club adhérents :

Notez dès à présent la date dans vos agendas.

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

## Quoi de neuf de nos adhérents et partenaires ?

## Rencontres microélectronique : Le Québec à GreX.

Huit entreprises québécoises et neuf entreprises françaises ont participé à ces rencontres le 4 novembre à GreX.



De gauche à droite : Yves Gagnon de LTRIM Technologies, Peter Erhart de Adtek Photomask, Nick Tasker de Microbridge Technologies.

Plusieurs intervenants ont fait une présentation du secteur de la micro-électronique au Québec comme en France et en Isère, puis les entreprises se sont présentées avant de se rencontrer individuellement.

Contact GreX, Karine Capelle 04 76 28 28 36  
karine.capelle@grex.fr

## Genome Express fête ses 10 ans.

Leader français de la prestation de services dans le domaine du séquençage d'ADN, Genome Express offre à tous ses clients

et prospects des laboratoires publics et privés, par le biais d'un jeu-concours, la possibilité de gagner la production de 10.000 séquences, soit la volumétrie totale correspondant au séquençage de 5 génomes de bactéries. Ce jeu est ouvert à partir du 15 octobre sur le site [www.genome-express.com](http://www.genome-express.com). Notons qu'en dix ans, la société a multiplié par cent

sa capacité de traitement journalière. Sa capacité annuelle de production équivaut à environ un tiers du génome humain !

Contact : Warren Barton, 04 56 38 11 11  
(Source : L'économie à Grenoble et en Isère octobre 2004).

## Modsys développe ses missions d'expertise.

"Dans la perspective du démantèlement du système des quotas, et du libre échange à compter de 2005, Modsys (CA

2003 : 2,3 M€, 12 salariés) développe ses missions d'expertise en sourcing et distribution internationale. Ainsi, après avoir commercialisé un service de veille de l'ensemble de la filière textile et habillement (Atmod'Sphère), nous accompagnons à présent nos clients dans leur stratégie de sourcing. Quelles sont les tendances de sourcing par famille de produits ? Quels sont les bassins de production et leurs avantages concurrentiels ? Quels sont les niveaux de prix et les tendances d'évolution par pays ? En parallèle, Modsys a implanté des plates-formes multiservices en Chine et au Bangladesh. Grâce à notre outil souple, les professionnels de la mode vont rester dans la course d'un marché fortement concurrentiel. Nous tablons sur la délocalisation de ces plates-formes logistiques dans les trois prochaines années afin de permettre une production et une distribution mondialisées, des coûts optimisés, et un time to market le plus court et le plus flexible possible. Modsys prépare déjà cette étape."

(Source : extrait de l'interview d'Anne Le Rolland, PDG de Modsys /Présence Septembre 2004).



Anne Le Rolland - Modsys.

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

GreX/Euro Info Centre Grenoble a sélectionné pour vous les offres de partenariats suivantes, à partir de la base Business cooperation du réseau Euro Info Centres. Pour connaître les coordonnées des entreprises émettrices, n'hésitez pas à nous consulter.

## Référence 200402473

Entreprise espagnole spécialisée dans la vente de machines d'occasion pour le graphisme, recherche partenaires financiers dans l'UE.

## Référence 200402483

Entreprise polonaise spécialisée dans les machines pour l'industrie alimentaire, recherche de nouveaux partenaires commer-

ciaux, essentiellement des distributeurs et représentants.

## Référence 200402391

Société italienne travaillant dans le domaine des systèmes industriels (systèmes hydrauliques, installations électriques) recherche fournisseurs à l'étranger.

## Référence 200402418

Société italienne spécialisée dans la fabrication de caisses et containers en bois, souhaite exporter ses produits et acheter sa matière première (bois) à l'étranger.



Vous aussi, vous souhaitez faire paraître une annonce dans la base de données Business cooperation.

Merci de compléter le formulaire correspondant sur : [http://www.grex.fr/EIC\\_grenoble/business.htm](http://www.grex.fr/EIC_grenoble/business.htm) - Contact : [dolores.adamski@grex.fr](mailto:dolores.adamski@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.

Directeur de la publication : Odile Arnould  
Rédaction : Sylvie Moulherat et l'équipe GreX.  
Maquette : Service communication, Cci de Grenoble  
Imprimeur : Bastianelli-Clerc  
Numéro de Commission paritaire : n° 1033 ADEP

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



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