

# La lettre Grex

Novembre 2005

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

## Editorial

**Le 9 janvier, nous aurons plaisir à fêter 2006, tous ensemble, car... solidarité, union et partage sont des valeurs qui font la valeur de la communauté Grex.**

**Notez la date dans vos agendas, une invitation vous parviendra.**

## Zoom Réussir une présentation en anglais

Dans un contexte plus que jamais international, il est nécessaire de comprendre, se faire comprendre, éviter les sources de malentendus... bref, communiquer efficacement et convaincre.

La situation la plus courante est la présentation orale. Le défi est de la réussir en anglais.

Une présentation efficace en anglais dans un contexte international fait évidemment appel aux compétences linguistiques. Certes, il faut connaître les structures de la langue et les lexiques du métier. Mais pas seulement. Il faut maîtriser le contenu des transparents en évitant d'écrire un roman. Il faut apprendre les techniques de présentation et de persuasion. Parfois, il faut adapter le raisonnement déductif cartésien à la française aux sensibilités plutôt inductives à l'anglo-saxonne. Il faut savoir calibrer la force d'un message et réduire la complexité de son langage en fonction de son auditoire. Et il faut respecter les règles de comportement corporel et mental.

Jean-Luc Baitinger, directeur export de Dinac SAS, témoigne sur cette formation : *"Essentielle pour le fond, la forme et la terminologie du message lorsque l'on doit souvent communiquer "live" en milieu anglo-saxon. L'intervenant est un animateur et technicien de communication hors-pair. J'ai particulièrement apprécié le décodage de terminologie anglaise, le meeting "bingo" et la forme hyper participative du stage."*

Pour tous ceux qui souhaitent perfectionner ces techniques, Grex propose un stage animé par un spécialiste de la formation linguistique depuis 25 ans pour les cadres de grands groupes.

Contact Grex : Karine Capelle, 04 76 28 28 36.



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



>> **Europe p. 4**



>> **Focus Chine p. 7**

Actualité internationale > p. 2

A propos de... > p. 3

Actualité européenne > p. 4

Infos Plus > p. 5

Agenda > p. 6

Actualité documentaire > p. 7

WTC Grenoble news > p. 8

## Actualité internationale



Barcelone

### Espagne / Catalogne Intensification de la croissance économique

L'année 2005 confirme la tendance à l'accélération de l'économie catalane : évolution positive de la croissance de 3,3 % (supérieure à celle de la zone euro), taux d'emploi de plus de 70 %, chômage atteignant un record minimum historique de 6,1 %, exportations en croissance de 6,3 % (contre 3,8 % pour la moyenne espagnole).

Cette progression du PIB catalan s'explique essentiellement par la forte demande interne (+ 5,2 % en 2004) et par l'évolution positive du secteur tertiaire en croissance de 4,3 % au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2005. L'industrie cependant continue d'afficher de timides résultats.

Enfin, l'Agence catalane des investissements a attiré 33 projets industriels qui ont représenté un investissement total de près de 141 millions d'euros et la création de plus de 2 000 emplois.

(Source : ME Madrid - octobre 2005)

### Pologne Le marché informatique

En 2004, le marché informatique en Pologne a enregistré sa plus forte croissance, soit plus de 20 %. Le contexte favorable (reprise économique de + 5,4 % en 2004 suite à l'entrée dans l'UE) laisse prévoir une dynamique soutenue. La perspective de financements de projets IT

par les fonds structurels européens (120 millions d'euros entre 2004-2006) stimule également la croissance. Le secteur devrait continuer de croître, notamment du fait des besoins informatiques de l'administration publique, à l'origine, à elle seule, de 15 % du CA global de la branche. Les banques (et les institutions financières) et les télécoms représentent respectivement 21 % et 19 % des ventes. Il est prévu un taux de croissance de 14,6 % en 2005 et de 14,8 % en 2006.

En termes de chiffre d'affaires, les équipements représentent environ la moitié des parts de marché, mais ils reculent par rapport aux services (32 %). Les logiciels représentent 1/5<sup>e</sup> environ du CA du secteur. L'administration, la banque, les finances et les télécoms sont les secteurs qui contribuent le plus à la croissance du marché.

(Source : ME Varsovie - septembre 2005)

### Roumanie Les priorités du secteur de l'environnement

Le budget 2006 du ministère de l'environnement et de la gestion des eaux sera en augmentation de 10 % par rapport à 2005. Il doit atteindre près de 155 millions d'euros qui seront utilisés pour le

financement de projets prioritaires. Les priorités budgétaires pour 2006 concernent notamment les investissements dans :

- les réseaux, nationaux et régionaux, de laboratoires agréés dans le domaine de la protection de l'environnement,
- le cofinancement des projets en cours de développement qui bénéficient déjà de fonds des programmes Phare et Life,
- la reconstruction écologique du delta du Danube.

Dans le domaine de l'eau, la sécurité des barrages et la lutte contre les inondations constituent les priorités principales.

Le ministère a lancé récemment la stratégie nationale de gestion du risque d'inondations qui intègre les dernières directives de l'UE. La première étape prévoit la création de plusieurs centres d'intervention et l'installation d'équipements spécifiques sur 96 barrages.

L'amélioration de la qualité et de la gestion de l'eau doit constituer une des principales priorités du gouvernement roumain.

A cet effet l'UE a accordé une période de transition longue (jusqu'en 2018) pour permettre à la Roumanie de mettre en œuvre toutes les directives du domaine de l'eau.

(Source : ME Bucarest - novembre 2005)

### Brésil Progression des ventes françaises

La reprise des échanges entre la France et le Brésil, initiée en 2004, se confirme. Les ventes françaises vers le Brésil, tirées en partie par les livraisons aéronautiques et spatiales, enregistrent une forte progression au 1<sup>er</sup> semestre 2005 pour atteindre 1 094 millions d'euros, soit une augmentation de + 26 %.

Le Brésil, principal marché d'Amérique latine, est le 30<sup>e</sup> client de la France et le 28<sup>e</sup> fournisseur. Il constitue le 4<sup>e</sup> partenaire commercial de la France hors OCDE et hors Maghreb, après la Chine, la Russie et Singapour.

Les biens d'équipement constituent le premier poste d'exportation de la France

vers le Brésil avec une part de marché de 40 %. Suivent les biens intermédiaires (28 % des ventes au 1<sup>er</sup> semestre), les biens de consommation (17 %) et les produits de l'industrie automobile (12 %).

Cinq produits totalisent près de la moitié des exportations vers le Brésil : les produits de la construction aéronautique, les équipements pour automobiles, les préparations pharmaceutiques, les produits chimiques et les équipements mécaniques.

A noter que l'avenir à moyen terme des échanges entre la France et le Brésil dépendra en partie de la pérennité de la croissance et du degré de progression des négociations commerciales entre l'Union européenne et le Mercosur.

(Source : ME Brasilia - octobre 2005)

Retrouvez toute l'actualité internationale sur [www.grex.fr](http://www.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](mailto:anne-laure.pauty@grex.fr)

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

## A propos du Japon...

### Une économie en bonne voie

Selon les observateurs économiques, la reprise japonaise semble désormais durable. Même si le troisième trimestre 2005 est un peu en retrait par rapport au second, la plupart des indicateurs sont à la hausse.

La croissance de + 0,8 % au troisième trimestre permet d'espérer un taux annuel proche des 2,5 %, comme l'année passée. Le léger recul de la consommation et des investissements des ménages ce trimestre ne devrait pas remettre en question cette estimation.

Le commerce extérieur, qui a explosé ces deux dernières années, résiste bien à la hausse importante des matières premières (hausse en volume et très légère baisse en valeur de la balance des paiements au troisième trimestre).

Le marché du travail, quant à lui, va mieux, beaucoup mieux : on a connu au mois de septembre une nouvelle baisse du taux de chômage (4,2 % de la population active), et, surtout, la première baisse des emplois précaires depuis 2001 ! Ajoutons à cela, le boom attendu des investissements dans l'industrie (notamment high-tech) : + 16 %, un secteur bancaire assaini, des réformes structurelles qui, si elles doivent être poursuivies, commencent à porter leurs fruits : le Japon



devrait enfin retrouver auprès des entreprises et des investisseurs étrangers la place qu'il n'aurait jamais dû perdre.

N'oublions pas que, malgré la crise profonde qui l'a secoué depuis les années 90, le Japon est resté la seconde économie au monde et son PIB représente 50 % de celui de tous les pays d'Asie réunis.

(Source : ME Tokyo – Jetro – octobre 2005)



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, Catherine André.

Tél. : 04 76 28 28 32

E-mail : catherine.andre@grex.fr

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

## Le Japon à GREX

Le 14 novembre, nous avons organisé en partenariat avec Ubifrance et l'AEPI une rencontre entre des entreprises japonaises du secteur des nanomatériaux et des entreprises iséroises. La délégation japonaise était constituée des divisions "nanomatériaux" d'entreprises aussi prestigieuses que Mitsui, Mitsubishi, Kyocera, NTT, etc.

Le 16 novembre, une quinzaine de dirigeants d'entreprises iséroises ont partagé leurs expériences sur le marché japonais autour d'un déjeuner convivial et ont pu rencontrer en rendez-vous individuel Didier Hoffmann, directeur de la Chambre de commerce et d'industrie française au Japon, en visite à Grenoble.

## Gateway to Japan

vos partenaires pour le Japon

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

Alors que tous les regards sont tournés vers la Chine, le Japon offre plus que jamais de belles opportunités aux exportateurs français qui sauront les saisir.

Après 11 ans d'existence, le programme est toujours autant plébiscité par les entreprises. En 2005, 286 entreprises européennes ont été sélectionnées pour participer à un événement Gateway dont 45 entreprises françaises.

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

Retrouvez toutes les informations relatives au programme ainsi que le calendrier 2006 sur : [www.grex.fr](http://www.grex.fr), rubrique Gateway to Japan.

Les trois prochains recrutements :

> Technologies de l'environnement, participation au salon N-Expo à Tokyo du 22 au 26 mai 2006. Date limite de recrutement : 25 novembre 2005.



> Equipement de la maison, participation au salon Interior Lifestyle à Tokyo du 12 au 16 juin 2006. Date limite de recrutement : 6 février 2006.

> Equipement de la santé, mission commerciale à Tokyo du 3 au 7 juillet 2006. Date limite de recrutement : 17 mars 2006.

Contacts Grex :

Odile Arnould / Guillaume Metais / Gwenaëlle Valentin.

Tél. : 04 76 28 29 43

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

Contacts GREX : Odile Arnould, Catherine André.

Tél. : 04 76 28 28 32

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

## Actualité européenne

### Baisse du coût de la protection des marques dans l'UE

La Commission européenne a décidé de réduire les taxes à payer à l'OHMI (Office de l'harmonisation dans le marché intérieur) qui enregistre les marques dans l'ensemble de l'Union européenne. Ces réductions sont effectives depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2005.

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

### Équipements électriques et électroniques : de nouvelles substances autorisées

La directive 2002/95 interdit à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2006 la mise sur le marché d'EEE contenant des substances dangereuses comme le plomb et le cadmium mais prévoit certaines exemptions.

La liste des substances et des applications autorisées est disponible sur notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr) (rubrique Législation européenne).

Un dossier complet sur la réglementation européenne applicable aux équipements électriques et électroniques est également disponible sur notre site.

### Eco-conception des produits consommateurs d'énergie

Une nouvelle réglementation relative à l'éco-conception des produits consommateurs d'énergie sera applicable dès le 11 août 2007, date prévue pour la transposition de la directive 2005/32/CE publiée le 22 juillet 2005. Les produits consommateurs d'énergie représentent une large part de la consommation de ressources naturelles et d'énergie dans l'UE. La directive établit un cadre pour fixer les exigences en matière d'éco-conception des produits consommateurs d'énergie.

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



### Nom de domaine ".eu" : début de la première phase d'enregistrement le 7 décembre 2005

Le ".eu", une extension d'un nouveau type pour les noms de domaine, va être accessible pour les entreprises. La première phase d'enregistrement débute le 7 décembre 2005. Cette date marque le début d'une période de 4 mois durant laquelle les titulaires de marques déposées existantes ou d'autres droits antérieurs peuvent demander l'enregistrement de leur nom de domaine. Tous les documents nécessaires à l'enregistrement sont disponibles sur le site d'Eurid (European Registry of Internet Domain Names) : <http://www.eurid.eu/> Il n'existe aucun pré-enregistrement officiel pour le nom de domaine .eu. Certaines entreprises proposent de «pré-enregistrer» des noms de domaine réservés, notamment en déposant une demande d'enregistrement d'un nom de domaine auprès d'un bureau d'enregistrement

dès le lancement officiel du processus d'enregistrement. Le recours à un tel service ne garantit bien évidemment pas l'enregistrement du nom de domaine en question.

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

### Nomenclature douanière européenne : donnez votre avis sur la base de données TARIC

La Commission européenne a lancé une enquête, dans le cadre de l'initiative IPM, afin de recueillir les opinions des utilisateurs de la base de données TARIC (le tarif intégré communautaire). La base de données TARIC accessible sur internet, permet d'accéder en ligne à la nomenclature douanière Taric à 10 chiffres et de connaître notamment les droits de douane applicables aux produits importés dans l'UE, les suspensions et préférences tarifaires, les licences ou les droits anti-dumping. Les réactions quant à la qualité du service actuel et les données concernant les attentes des utilisateurs permettront de mieux orienter les évolutions futures du site TARIC.

([http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/dds/fr/tarhome.htm](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/fr/tarhome.htm)).

Pour donner votre avis avant le 2 décembre 2005, visitez la rubrique Actualités réglementaires de notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

### TVA : règles d'identification des entreprises dans l'UE

La multiplication des échanges à l'intérieur de l'Union européenne conduit les entreprises françaises à facturer et reverser la TVA ou les droits d'accise dans un ou plusieurs pays où elles ne sont pas assujetties. Suivant les options offertes par les différents Etats membres, les entreprises françaises peuvent se faire identifier directement auprès des services fiscaux des autres Etats membres, désigner un représentant ou mandataire fiscal ou prévoir que le client étranger sera le redevable de la TVA due.

Une note sur les possibilités retenues par chacun des Etats membres est disponible sur notre site [www.grex.fr](http://www.grex.fr) – rubrique législation européenne-fiscalité européenne. (Source : Ubrance)



### 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.**

**Contact : [dolores.adamski@grex.fr](mailto:dolores.adamski@grex.fr)**

Ref. 200507868

Entreprise tchèque spécialisée dans la fabrication de pièces techniques de précision pour l'industrie nucléaire, énergétique ou le secteur du transport, recherche accords de collaboration.

Ref. 200507900

Société italienne recherche des fournisseurs de pneus usagés.

Ref. 200507929

Société danoise se propose pour la distribution sur le marché danois ou scandinave de pièces techniques destinées aux équipements industriels.

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

### IPM : 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.



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)

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)

## Infos plus

### Tarif douanier commun 2006 – JOUE n° L 286 du 28 octobre 2005

La nomenclature combinée est publiée chaque année sous forme de règlement au Journal officiel de l'Union européenne (JOUE).

La nouvelle version de la nomenclature combinée a été publiée au JOUE n° L 286 du 28 octobre 2005.

Il s'agit du règlement CE n°1719/2005 de la Commission modifiant l'annexe 1 du règlement CEE n°2658/87 du Conseil relatif à la nomenclature tarifaire et statistique du tarif douanier commun.

**Ce règlement entrera en vigueur dès le 1<sup>er</sup> janvier 2006.**

Vous pouvez le consulter à l'adresse internet suivante :

[http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/fr/oj/2005/L\\_286/L\\_28620051028fr00010886.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/fr/oj/2005/L_286/L_28620051028fr00010886.pdf)

### Norme NIMP15

**Etats-Unis et Canada :**

entrée en vigueur le 16 septembre 2005.

**Ukraine :**

adoption depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2005.

**Chine :**

les autorités phytosanitaires chinoises ont fait savoir qu'elles adoptaient officiellement la norme NIMP15 à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006 (date d'entrée sur le territoire chinois). En conséquence, les emballages issus du programme de conformité pour les emballages en bois destinés à l'exportation pourront entrer sur le territoire chinois sans certificat phytosanitaire dès le 1<sup>er</sup> janvier 2006.

Pour en savoir plus, consultez la note sur le site Grex ([www.grex.fr](http://www.grex.fr) - rubrique Actualité réglementaire) intitulée :

Programme de conformité phytosanitaire des emballages en bois destinés à l'exportation - NIMP15.

Un tableau (émanant du Service de la protection des végétaux à Lyon) remis à jour régulièrement reprend les informations disponibles par pays sur les exigences phytosanitaires à respecter pour l'exportation des emballages en bois à destination des pays tiers ayant adopté la norme NIMP15 ou ayant mis en place une réglementation spécifique pour les emballages en bois.

### Vénézuëla

**Baisse du taux de la TVA**

Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2005, le taux de TVA est passé de 15 % à 14 %. Cette réforme partielle de la loi sur la TVA a été publiée au journal officiel de la République du Vénézuëla n°38263 du 1<sup>er</sup> septembre 2005.

(Source : Service réglementaire d'Ubifrance - octobre 2005)

### Roumanie

**Rattachement au système de transit douanier électronique**

Les membres des comités mixtes CE/AELE ont approuvé à Bâle l'adhésion de la Roumanie aux conventions relatives à un régime de transit commun et à la simplification des formalités dans les échanges de marchandises. La Roumanie se rattachera ainsi au 1<sup>er</sup> janvier 2006 au système de transit informatisé NCTS des

pays de l'UE et de l'AELE (Association européenne de libre échange).

La procédure sur papier n'est plus utilisée que dans des cas exceptionnels. Avec l'adhésion de la Roumanie aux conventions relatives à un régime de transit commun et à la simplification des formalités dans les échanges de marchandises, 30 pays et plus de 4 500 bureaux de douane sont à présent raccordés au NCTS.

Ce système ne contribue pas seulement à accélérer le dédouanement aux passages frontaliers, il permet de mieux contrôler les transports de marchandises. De ce fait, le NCTS contribue également à la lutte contre la fraude.

(Source : Administration fédérale des douanes en Suisse & service réglementaire d'Ubifrance - octobre 2005)

### Israël

**Baisse de la TVA**

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2005, le taux de la TVA en Israël est passé de 17 % à 16,5 %.

(Source : Service réglementaire d'Ubifrance - octobre 2005)



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)

## Formations international 2006

**Nouvelles dates à noter dans vos agendas.**

### > Les Incoterms 2000

- 1 jour :
- le 9 février 2006,
  - le 19 septembre 2006.

### > La douane et l'entreprise

- 3 jours :
- les 16, 23 et 30 mars 2006,
  - le 26 septembre, 5 et 10 octobre 2006.

### > Réussir une opération d'importation

- 3 jours :
- les 11, 18 et 30 mai 2006,
  - les 16, 23 et 30 novembre 2006.

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

- 1 jour :
- le 28 mars 2006,
  - le 12 octobre 2006.

### > Déclaration d'échanges de biens et TVA intra-communautaire

- 2 jours :
- les 4 et 11 avril 2006,
  - les 17 et 24 octobre 2006.

### > Le crédit documentaire

- 1 jour :
- le 8 juin 2006,
  - le 12 décembre 2006.

### > Aspects juridiques des contrats internationaux

- 2 jours :
- les 14 et 21 mars 2006,
  - les 14 et 21 novembre 2006.

### > Optilog, optimisez le coût de vos opérations logistiques à l'international

- 3 jours :
- septembre / octobre 2006.

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

- 1 jour :
- le 1<sup>er</sup> juin 2006,
  - le 9 novembre 2006.

### > Réussir une présentation en anglais

- 2 jours :
- les 15 et 16 mai 2006,
  - les 4 et 5 décembre 2006.

Pour plus de renseignements :

Contact GreX :

Claire Quesada, 04 76 28 28 45.

Contact Groupe Formation :

Lise Bron, 04 76 28 29 62.

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

## > Ouverture du site Prodouane

(Arrêté du 24 octobre 2005 paru au JORF n°256 du 3 novembre 2005)

La CNIL (Commission nationale informatique et libertés) ayant donné son aval, le site de téléprocédures douanières Prodouane est officiellement créé. L'actuel site internet de la douane ([www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr)) contenait essentiellement des données informatives.

Le site Prodouane contiendra à la fois de l'information générale destinée à l'ensemble des opérateurs et des accès restreints aux téléprocédures douanières.

Le site est actuellement en cours de construction. Il pourra être consulté sur : [www.prodouane.com](http://www.prodouane.com)

Mais vous pouvez accéder à Prodouane par l'adresse <https://pro.douane.gouv.fr>

Contact : 05 62 11 24 84

(Source : Service réglementaire d'Ubifrance – 3 novembre 2005).

# Agenda

Pour participer  
aux  
événements  
GreX,  
inscrivez-vous  
sur

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

## Novembre 2005

### 14 au 18 Japon.

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

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

### 15 Réunion d'information.

"Équipements électriques et électroniques : le point sur le réglementation en vigueur".

Contact Grex : Dolores Adamski - 04 76 28 28 37

### 16 Japon, déjeuner partage d'expériences.

"Le Japon, parlons-en... et agissons !" suivi de rendez-vous individuels.

Contact Grex : Catherine André - 04 76 28 28 32

### 15 & 22 Formation.

"Aspects juridiques des contrats internationaux".

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45

### 28 & 29 Formation.

"Réussir une présentation en anglais".

Contact Grex : Karine Capelle - 04 76 28 28 36

### 29 L'approche du marché coréen.

Déjeuner de travail et rendez-vous individuels avec la directrice de la Chambre de commerce franco-coréenne.

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

## Décembre 2005

### 6 Formation.

"Le Crédoc".

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45

### 8 Graines d'exportateurs et d'importateurs.

Réunion d'information sur la démarche internationale et rendez-vous d'experts.

Contact Grex : Sylvie Moulherat - 04 76 28 29 44

### 13 L'approche des marchés scandinaves (Danemark, Suède, Norvège, Finlande).

Rendez-vous individuels avec la directrice de la Chambre de commerce franco-norvégienne.

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

## Janvier 2006

### 9 Soirée des adhérents et partenaires de Grex.

Contact Grex : Sylvie Moulherat - 04 76 28 29 44

### 20 Réunion des Euro Info Centres français.

Contact Grex : Dolores Adamski - 04 76 28 28 37 et Olivier Bozon - 04 76 28 28 43

### 24 Optilog.

Réunion "Mieux appréhender les risques transport et douanes".

Contact Grex : Claire Quesada - 04 76 28 28 45 et Pierre-Emmanuel Chaux - 04 76 28 28 39

### 30 Réunion d'information.

"L'impact des directives européennes sur le code des marchés publics en France".

Contact Grex : Dolores Adamski - 04 76 28 28 37

## Quoi de neuf sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

Pour connaître toutes les nouveautés relatives au commerce international, retrouvez dès la page d'accueil du site GREX l'essentiel de :

> l'actualité des marchés extérieurs :

- perception de la corruption dans le monde,
- Inde : perspectives économique pour fin 2005,
- République Tchèque : état des lieux dans le secteur des BTP.

> la réglementation européenne et internationale :

- substances dangereuses et déchets des EEE,
- baisse du coût de la protection des marques dans l'UE.

> sans oublier les prochaines réunions et formations que GREX vous propose (rubrique "agenda" et bandeau déroulant).

### 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. nos dossiers du mois : la Turquie, la République tchèque, l'Inde).

> échanger avec les autres entreprises membres de GREX sur des thématiques précises (clubs juridique, réglementation, Allemagne, Japon, Monde chinois).

> 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 GREX Ecobiz.

Contact GREX : Catherine André, 04 76 28 28 32

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

## 14 novembre 2005 Japon

Délégation japonaise du secteur des "nanomatériaux".

Rencontre à GREX de cette délégation avec des entreprises iséroises.

Contact Grex :

Catherine André - 04 76 28 28 32



## Actualité documentaire

## bon de commande

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



Cochez ci-dessous ceux que vous souhaitez commander.

### Focus sur la Chine

#### Guide Exporter

L'objectif de cet ouvrage est d'apporter des repères utiles à tous ceux qui veulent développer des relations d'affaires avec la Chine :

> une vue d'ensemble du pays (la situation économique et financière, les principaux secteurs d'activité, le commerce extérieur, les investissements étrangers, la place de la France, les principales réglementations...),

> des informations concrètes (carte détaillée du pays, tableaux synthétiques, témoignages de chefs d'entreprise, contacts en France et dans le pays).

2005. Ubifrance – 280 pages. 25 € TTC.

#### S'implanter en Chine



Ce guide pratique qui vous aidera à réparer votre démarche d'investisseur en vous fournissant les informations essentielles sur l'environnement politique, économique, juridique, fiscal et social de l'implantation en Chine.

2005. Ubifrance – 278 pages. 60 € TTC.

#### Recruter et manager à Shanghai

Répertoire des contacts indispensables aux entreprises françaises dans le domaine des ressources humaines.

Une analyse détaillée des ressources humaines à Shanghai et dans sa région, ainsi que la liste des agences de recrutement et des cabinets de conseil spécialisés dans le domaine (50 d'entre eux précisent les secteurs d'activité dans lesquels ils souhaitent collaborer avec les entreprises françaises).

Au sommaire :

> un large rappel du cadre juridique en vigueur, notamment sur les conditions d'emploi des expatriés et en matière de protection sociale des employés chinois,

> les moyens et structures les plus adaptés pour recruter à Shanghai : sites Internet de recrutement, recrutement des jeunes diplômés des universités...

> les subtilités de la gestion des ressources humaines à Shanghai et dans sa région : comment parvenir à une cohabitation entre cadres locaux et expatriés, comment gérer un fort taux de rotation du personnel et mettre en place une politique de formation efficace...

2005. Ubifrance – 165 pages.

63,30 € TTC.

### Espagne

#### S'implanter en Espagne

En dix ans, les échanges commerciaux entre l'Espagne et la France ont plus que doublé et quelque 1 500 entreprises françaises sont présentes sur le territoire espagnol. Ce guide répond en détail à toutes les questions que peut se poser une entreprise souhaitant s'implanter en Espagne, analyse les opportunités du marché et vous fait partager l'expérience d'investisseurs français.

Un titre supplémentaire de la collection "S'implanter" : une collection pour appréhender l'environnement juridique et fiscal de vos investissements à l'étranger et préparer efficacement vos projets d'implantation.

2005. Ubifrance – 242 pages. 60 € TTC.

### International

#### Contrats d'affaires internationaux

Négocier et rédiger un accord, prévenir et résoudre les litiges.

Véritable guide pratique à l'usage des non-juristes comme des juristes, cet ouvrage vous aidera à identifier et mesurer les risques pour chacune de vos opérations

contractuelles, et à négocier et rédiger vos accords au moyen de formules adaptées. Plus de 25 exemples de contrats conformes au droit européen présentés en français et en anglais : contrat de vente, d'achat, de revendeur, d'agent commercial, de consultant, d'assistance technique et de licence de savoir-faire.

2005. Village Mondial – 402 pages.

40 € TTC.



#### Les foires et salons à l'étranger 2006

Les 2 600 plus grandes manifestations commerciales dans près de 100 pays et plus de 350 villes.

Classées par secteur d'activité, par pays et par ville : lieu, dates, périodicité, produits et services exposés. Avec plus de 1 000 coordonnées d'organiseurs et représentants en France.

2005. Le Moci – 274 pages. 25 € 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 : 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



Remplissez vos coordonnées.

Montant total de la commande .....

Paiement à réception de la facture.

Société .....

Nom .....

Fonction .....

Adresse .....

Tel. .... Fax .....

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

Date ..... Signature :



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



Franck Chevalley, Corys Tess.  
Jean-Philippe Leclère, avocat.

La dernière réunion du Club s'est déroulée le 3 novembre dernier sur le thème de "La délocalisation/sous-traitance de prestations intellectuelles, dans un contexte international".

Jean-Philippe Leclère, avocat, a présenté la problématique juridique et les risques de ce type d'opérations.

Sylvain Rouleau, juriste, a témoigné sur l'implantation d'un centre de recherche et développement à Bangalore, Inde.

Franck Chevalley, PDG de Corys Tess, a apporté son éclairage sur des projets en Pologne, Inde et Chine.

Retrouvez les interventions sur [www.grex.fr/Espace des adhérents Grex](http://www.grex.fr/Espace%20des%20adh%C3%A9rents), Grex Ecobiz.

(Login et mot de passe obligatoires).

Prochaine réunion du club le 8 décembre 2005 sur la fiscalité européenne avec Pascal Bourdarias du cabinet Ernst & Young.

Félicitations à Jean-Philippe Leclère et Pascal Bourdarias, respectivement lauréat et nommé du prix Expert Ecobiz.

La remise du trophée a eu lieu lors du forum Entreprise & Savoir organisé par la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble le 6 octobre dernier.

Plus d'informations ou vous inscrire :  
Sylvie Moulherat, 04 76 28 29 44  
E-mail : [sylvie.moulherat@grex.fr](mailto:sylvie.moulherat@grex.fr)

## Quoi de neuf de nos adhérents et partenaires ?

### MOS industrie

MOS industrie est une PME de 16 personnes basée sur Centr'Alp qui commercialise des connecteurs bimétalliques destinés aux câbles de réseaux de distribution électrique basse tension et moyenne tension.

MOS industrie a une activité de conception et d'innovation d'outils et outillages hydromécaniques permettant la mise en œuvre des connecteurs, mais aussi d'autres opérations améliorant la sécurité des intervenants sur les réseaux de câbles électriques.

Témoignage de Jean-Pierre Delpuch, PDG de MOS industrie sur la mission Vietnam co-organisée par Grex et la CCI de Lyon, en partenariat avec la CCI française au Vietnam.

"Je suis toujours très intéressé par les réunions d'informations organisées par Grex et les CCI, car elles nous permettent de rencontrer des interlocuteurs basés sur le pays concerné qui nous apportent un éclairage pertinent sur les potentialités locales. C'est dans le cadre de l'une de ces réunions que j'ai rencontré Sylvie Moulherat de Grex et Eric Flambard, directeur de la CCIFV.

L'engagement a été pris de préparer une mission de prospection pour le compte de MOS industrie, dans le cadre d'une action regroupée avec la CCI de Lyon.

La préparation de ma mission de prospection a été complètement prise en charge par Nguyen Duc Boi Quynh, responsable de l'appui commercial de la CCIFV de Ho Chi Minh ville et du bureau de Hanoi.



Baie d'Halong

Les contacts ont été systématiquement relancés avant les rendez-vous par la CCIFV.

J'ai apprécié la qualité des interprètes (tous professionnels) mis à ma disposition, et ayant une certaine expérience de ce type de mission, cela est un élément très important pour la réussite d'une mission.

La mission, étalée sur la semaine et réalisée sur deux villes, a été très intense et ne nous a laissé que très peu de répit. La CCIFV a été très accueillante et elle nous a donné quelques bonnes adresses.

Que dire de plus, que les nombreux contacts me laissent espérer une réelle possibilité de développer nos activités sur le Vietnam. Il me paraît d'ores et déjà indispensable d'envisager un autre séjour assez rapidement pour négocier et faire des présentations de nos matériels, notamment avec EDV (Electricité du Vietnam)."

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 : [sylviemoulherat@grex.fr](mailto:sylviemoulherat@grex.fr)

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