

## Édito

**L**e développement international de votre entreprise est au cœur de vos préoccupations ? Savez-vous qu'en rejoignant le Club des adhérents, vous profiterez de l'expérience précieuse de 120 dirigeants d'entreprises ? Vous pourrez également compter sur le suivi attentionné de toute l'équipe Grex pour vous apporter le meilleur service. Rejoignez-nous en 2017 !

A propos de  
la Suisse p. 2



### Webinaires 2016 : explosion du nombre de connexions !

**P**rès de 400 participants ont bénéficié des conseils de Grex et de ses partenaires lors des 8 webinaires proposés en 2016. En 2017, nous élargirons les thématiques à l'approche commerciale et à l'interculturel.

À noter également l'organisation d'une *web week* dans le cadre de la quinzaine de l'international en Auvergne-Rhône-Alpes, du 3 au 10 avril. Au cours de cette semaine, 9 webinaires seront organisés et une conférence sur les risques pays clôturera cet événement. A vos agendas !

► Contact : Anne-Laure Pauty, Tél : 04 76 28 29 41

zoom

# À propos de la **SUISSE**

## Un marché proche, mais à part !

Le marché suisse est un marché mature et solvable. Les acheteurs suisses sont moins obnubilés par le facteur prix que leurs voisins allemands, mais ils exigent des produits et services irréprochables.

### Les fondamentaux de l'économie suisse sont excellents

La dette publique, à seulement 33 % du PIB, est parmi les plus faibles au monde.

Un franc suisse sur deux est gagné à l'export.

L'économie de la Suisse figure parmi les plus prospères et les plus développées au monde, avec le 2<sup>e</sup> PIB par habitant du monde, des prévisions de croissance du PIB de 1,8 % en 2017, un taux de chômage structurellement bas (3,3 % en 2016) et un taux d'inflation limité.



#### Parole d'expert

*"On ne va pas sur le marché suisse de manière exploratoire, en se disant "on va faire un essai, on verra si ça marche". Les Suisses attendent en général de la sécurité, de la pérennité.*

*La négociation pourra être abordée dès la première entrevue, et il faudra y être préparé. Un engagement donné est un engagement qui doit impérativement être tenu. En Suisse, il est préférable de s'accorder du temps. Enfin, presque tous les secteurs sont chapeautés par une ou plusieurs organisations faitières. Les échanges sont fréquents, et votre nom circulera rapidement."*

Romain Duriez, directeur de la CCI France Suisse.



Zürich



### Des niches de marchés variées à exploiter

Les marchés liés à la **santé, au médical**, au 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> âge sont particulièrement porteurs.

**L'efficacité énergétique** est un thème majeur en Suisse.

**L'industrie** est toujours en recherche de compétences en zone euro. Il y a des opportunités de rentrer par exemple chez des fabricants suisses **d'instruments de mesures et d'essais** ou encore de machines (31 % des exportations suisses).

**L'industrie chimique** contribue à 41 % des exportations suisses. L'horlogerie est le 3<sup>e</sup> secteur industriel suisse à l'exportation.

La scène **start-up** est également très dense en Suisse, avec un fort soutien à l'innovation.

**La construction et les services financiers** sont encore des secteurs à potentiel.

### "Hélicopter" son approche

Les différences culturelles les plus frappantes sont les suivantes :

1) La Suisse se caractérise tout d'abord par une **identité locale forte**. Donc en tant que Français, évitons l'écueil d'assimiler les Suisses Romands aux Français ou les Suisses Allemands aux Allemands.

2) Les Suisses, et particulièrement en Suisse alémanique, sont souvent perçus

par les Français comme peu expansifs. Il convient de prendre la mesure de cette discrétion, de cette **retenue suisse**.  
3) La Suisse est une **confédération**, et chaque canton garde une grande autonomie quant à sa gestion. **La régionalisation y est très importante**, y compris au niveau réglementaire ou fiscal.

### La Suisse est un pays économiquement mûr

Les acteurs sont plus en veille qu'en recherche active de nouveaux partenaires. Pour y faire sa place, un très bon rapport qualité-prix et/ou une offre innovante sont indispensables. Il faut également aborder le marché suisse comme un vrai marché à part, un marché qui ne fait pas partie de l'Union européenne, avec des contraintes réglementaires, normatives ou encore douanières.

### Prochains événements sur la Suisse à Grex

#### - Webinaire

le 6 avril 2017 de 9 h 15 à 10 h :

*"Les PME françaises ont-elles un marché accessible en Suisse ?"*

- **Journée** "Sécurisez vos opérations avec la Suisse : douanes, fiscalité, envoi de personnel et implantation" au second semestre 2017.



## LA QUESTION

### du mois

Vous souhaitez prêter ou louer temporairement un équipement à votre distributeur en Suisse, le carnet ATA représente-t-il la solution la plus adaptée ?

La réponse vous intéresse ? Contactez Grex !

+ d'info sur [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

## Actualités RÈGLEMENTAIRES

### Accord UE-Canada



L'accord économique et commercial global entre l'UE et le Canada a été publié le 14 janvier 2017 au Journal officiel de l'UE. Il n'est pas entré en vigueur mais une application provisoire de certaines dispositions est envisagée dans le courant de l'année 2017. À suivre...

### Déclarations d'échanges de biens

Le bulletin officiel des douanes n°7164 du 5 janvier 2017 contient les règles relatives à la déclaration d'échanges de biens dans l'Union européenne pour l'année 2017 : peu de changements par rapport à 2016.

### Délai de paiement et achat en franchise de TVA

En France, le délai pour le paiement des achats de biens, destinés à faire l'objet d'une livraison en l'état hors de l'Union européenne, effectués en

franchise de TVA, en application de l'article 275 du CGI, ne peut dépasser 90 jours à compter de la date d'émission de la facture. Les conditions pour appliquer ce délai de paiement sont précisées sur notre site.

### Auto-liquidation de la TVA à l'importation (ATVAI) – Nouvelle note de la Direction générale des douanes et droits indirects (D.G.D.D.I.)

Une instruction du 3 janvier 2017 présente les nouvelles modalités de mise en œuvre de cette procédure (dans le cadre de la loi de finances rectificative de 2016) qui peut désormais inclure les opérateurs tiers (non

### FAITES ENTENDRE VOTRE VOIX

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

Pour en savoir plus, consulter [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

établis sur le territoire de l'Union européenne) dans son périmètre d'application sous certaines conditions. Pour en savoir plus, consulter [www.grex.fr](http://www.grex.fr)

### Reach

4 substances ont été ajoutées en janvier 2017 à la liste des substances extrêmement préoccupantes fixée par le règlement européen Reach. Cette liste comporte désormais 173 substances. Si vos marchandises en contiennent, rendez-vous sur notre site pour connaître vos obligations. Reach concerne tous les secteurs d'activités (électronique, mécanique, plasturgie, etc.). L'acronyme Reach signifie : enregistrement, évaluation, autorisation des substances chimiques.

### BASE DE DONNÉES EUROPÉENNE

#### “Partnering opportunities”

Consulter / diffuser des offres de partenariat dans l'UE via la base de données “Business Cooperation” : [www.grex.fr/rubrique](http://www.grex.fr/rubrique) Enterprise Europe Network.

Les informations et points de vue exprimés sur cette page ne reflètent pas nécessairement la position officielle de l'EASME, de la Commission européenne ou d'autres institutions européennes. Ni l'EASME ni la Commission européenne ni aucune personne agissant pour leurs comptes ne pourront être tenues responsables de l'utilisation qui pourrait être faite de ces informations.



GreX / Enterprise Europe Network Grenoble est à la disposition des entreprises pour toute information communautaire.

#### Contacts :

Olivier Bozon, 04 76 28 28 43

olivier.bozon@grex.fr

Amandine Bastien, 04 76 28 28 46

# Agenda

## Février 2017

- 6** Japon  
Rendez-vous individuels
- 11** Sécuriser ses paiements à l'international  
Formation
- 14** Réglementation et transport des piles et batteries au lithium  
Webinaire

## Mars 2017

- 7** Graines d'exportateurs et d'importateurs  
Réunion d'information et rendez-vous individuels
- 7** Permanence Bpifrance Assurance Export  
Rendez-vous individuels
- 8** Etablir une DEB en lien avec la déclaration de TVA  
Formation
- 8** Pologne, République tchèque, Roumanie, Serbie, Bulgarie, Hongrie  
Rendez-vous individuels
- 14** Acheter une prestation de transport international  
Formation
- 16** Russie, Kazakhstan  
Rendez-vous individuels
- 23** E-commerce aux USA  
Atelier
- 23 et 24** Assurer la sécurité juridique des contrats internationaux  
Formation
- 24** Nouveauté dans le cadre du Schéma de Préférences Généralisées (SPG) / système REX  
Réunion d'information
- 30** Comprendre les règles de TVA à l'international  
Formation
- 31** Le nouveau Code des Douanes de l'Union en pratique  
Formation

## Avril 2017

- 6 et 7** Réussir ses négociations à l'international  
Formation

Contact : 04 76 28 28 40

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

GreX est un établissement de la **Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble**.

Les partenaires de Grex : AEPI, Banque Populaire des Alpes, BNP Paribas, Bpifrance/Coface, Business France, Caisse d'Épargne Rhône-Alpes, CCE, CCI France International, CPME Isère, Crédit Agricole Sud Rhône-Alpes, Digital Grenoble, Direction régionale des douanes, FBTP, Medef Isère, Medic@Ips, Minalogic, Ordre des Avocats, OSCI, Société Générale, Tenerrdis, Udimec.  
Directeur de la publication : Jean Vaylet • Rédaction : équipe Grex

Suivez nous sur :



GreX  
World Trade Center Grenoble  
5, place Robert-Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France  
T. 04 76 28 28 40 - F. 04 76 28 28 35 - grex@grex.fr www.grex.fr  
SIRET : 183 830 017 00103 - Code NAF 9411Z - n° de TVA intracommunautaire FR55 183830017



# News du CLUB

## News du club

Retour en image sur la soirée des adhérents du 11 janvier 2017



Echanges autour du cocktail.



Conférence « L'Europe secouée par le Brexit... Et alors ? » par Christian Saint-Etienne.



Prix Grex - Air France de l'encouragement à l'export remis à Corinne Roucard et Yann Roche, Synapcell, par Sylvie Caudrillier.



Témoignages de Xavier Ponso, directeur export chez Airstar et Franck Vicente, gérant de Cofim.

## Des nouvelles de nos adhérents et partenaires

**Bienvenue à NOVELIS PAE au sein du Club des adhérents !**

L'entreprise conçoit et vend des équipements destinés au traitement et à la transformation d'alliages d'aluminium. Elle réalise 80 % de son activité à l'international.



Jacques Baudin

### Technidata signe un accord de distribution au Moyen-Orient

Technidata renforce sa présence au Moyen-Orient en signant un accord avec Neo-Science & Group, basé à Dubaï. Pour en savoir plus, rendez-vous sur la page d'accueil du site Grex pour visionner la vidéo dans laquelle témoignent Jacques Baudin, Technidata, et Pierre-Emmanuel ChauX, Grex.

Le Club des Adhérents Grex regroupe les entreprises qui ont réussi et celles qui souhaitent réussir à l'international.

Pierre-Emmanuel ChauX - 04 76 28 28 39 - [chaux@grex.fr](mailto:chaux@grex.fr)

