

Latitude internationale

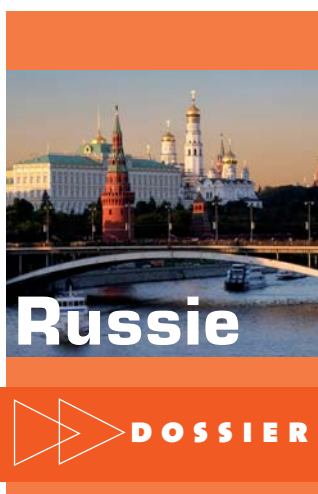
accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge

à l'essentiel

n°10 - nov/déc 2007



indicateurs

7%

Taux prévisionnel de croissance
du PNB en 2007

Éditorial

L a Russie connaît depuis ces dernières années un redressement spectaculaire, favorisé par des ressources énergétiques abondantes, dans un contexte de cours mondiaux atteignant leur plus haut niveau historique.

L'amélioration du « risque souverain » s'est ainsi traduite par le remboursement anticipé de la dette extérieure restructurée (Club de Paris), une forte augmentation des réserves en devises et le renforcement des institutions politiques au niveau fédéral.

Cet environnement favorable, marqué par une croissance soutenue de l'économie, ouvre de nombreuses opportunités aux entreprises européennes dans tous les secteurs bénéficiant notamment de la modernisation progressive de l'industrie et du dynamisme de la demande intérieure, soutenue par l'augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs.

Si ces opportunités de marchés sont bien réelles, les obstacles à surmonter ne sauraient toutefois être négligés : difficulté de l'accès à l'information,

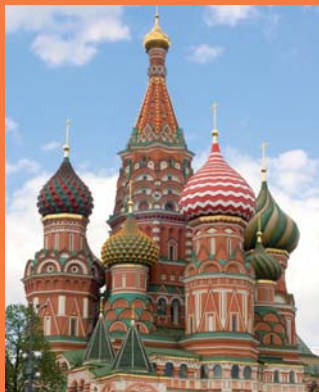
opacité des procédures d'adjudication, complexité de l'environnement réglementaire pour les investisseurs étrangers, qualité inégale des banques locales, ...

Afin de vous faciliter l'approche du marché russe, le CIC met à votre disposition ses experts en France et son bureau de représentation à Moscou qui accompagne, en Russie, depuis 20 ans, les entreprises clientes du groupe. Ils vous aideront à affiner votre stratégie commerciale, à rechercher d'éventuels partenaires industriels ou commerciaux et à sécuriser vos transactions.

Je vous invite donc à prendre contact avec votre chargé d'affaires en agence : il sera à votre écoute et vous proposera les solutions bancaires et de conseil adaptées à votre projet.

Thierry DELARUE

Directeur des Activités Internationales - Groupe CIC



DOSSIER

- Échanges commerciaux
- Indicateurs
- Secteurs porteurs
- Homme d'affaires
- Système bancaire

REPÈRES

- **1^{ères}** réserves mondiales de gaz et fournisseur de 26% du gaz consommé en Europe.
- Le secteur des hydrocarbures représente **25%** du PIB.
- **2^{ème}** producteur mondial de pétrole derrière l'Arabie Saoudite et d'électricité derrière les USA.
- **25%** de la production mondiale de poissons frais et surgelés.
- **3^{ème}** partenaire commercial de L'Union Européenne.

CHIFFRES 2006

- 6,7%** Croissance du PIB
- 7 000 \$** PIB par habitant
- 9,8%** Inflation
- 9,6%** Excédent courant sur PIB
- 296 Mds USD** Réserves de change
- 29%** Faible dette extérieure sur PIB

Russie

Un retour spectaculaire

Pour toutes les entreprises qui ont des ambitions internationales, la Russie est devenue un pays incontournable, à fort potentiel de développement.

La Fédération de Russie représente les 3/4 du territoire mais seulement la moitié de la population de l'ex-URSS. 25 millions de russes vivent hors de la Russie, dans les anciennes républiques devenues indépendantes.

La Fédération est une république à régime présidentiel. Elle est membre de la CEI dont la Constitution date de 1993. Depuis l'arrivée au pouvoir du Président Poutine (fin 1999), le pays bénéficie d'une **stabilité politique**.

Le pays dispose d'importantes ressources naturelles : gaz (1^{er} producteur mondial), pétrole (2^{ème} producteur), nickel, minerais, fer, or. L'envolée du prix des matières premières, et plus particulièrement le prix du pétrole et du gaz, a dopé la croissance, supérieure à 6% en moyenne depuis 6 ans.

« En Russie, tout est difficile, rien n'est impossible »

Cette dynamique conjoncturelle et l'afflux de devises s'accompagnent d'une inflation encore significative mais en diminution ces dernières années. Elle est passée sous le seuil de 10% en 2006.

Parallèlement, la position financière du pays se renforce : confortable excédent budgétaire, diminution de la dette extérieure, gonflement des réserves de change. Les réserves or et devises sont passées, de 11 Mds € lors de la crise financière de 1998 à 215 Mds en 2007, ce qui a permis de rembourser le Club de Paris mi-2006.

En dépit de ce cadre macro économique très favorable, la mise en valeur du potentiel économique du pays est insuffisante. Les investisseurs internationaux sont encore trop peu nombreux : la Russie n'est que le 14^{ème} récipiendaire d'IDE (investissements directs étrangers) dans le monde (montant 2006 = 5 milliards de dollars contre 60 milliards de dollars en Chine). D'ailleurs, un des défis des autorités russes consiste à accélérer les réformes visant à attirer les investissements étrangers. Les besoins de modernisation et de diversification du tissu industriel existent dans de multiples secteurs (automobile, énergie, infrastructures etc...) dans ce pays qui dispose d'une grande tradition industrielle et d'une main d'œuvre reconnue pour son niveau élevé de formation technique et professionnelle.

Malgré ces différents atouts, la Russie accuse une dépendance encore trop importante aux matières premières, ce qui rend le pays vulnérable en cas de brusque retournement du prix du baril de pétrole. En outre, le cadre politique et réglementaire demeure très contraignant, ce qui met en évidence la nécessité d'engager des réformes structurelles profondes qui risquent d'être retardées du fait des prochaines élections, législatives en fin de cette année et présidentielles en mars 2008. ■



Le **CIC** pour vous en Russie

missions

● Le CIC vous oriente en Russie dans vos projets commerciaux ou industriels

Un marché à fort potentiel, des obstacles nombreux :

Le bureau de représentation du CIC vous apporte son expérience.

Quelques exemples d'interventions dans le cadre de missions AIDEXPORT :

➔ Évaluation Commerciale des Marchés :

- Conduite d'analyses sur tout secteur d'activité (par exemple, textile, boissons, brosses, mobilier, pharmacie, matériel de haute technologie, pièces informatiques, machines-outils, stations d'épuration d'eaux usées, composants chauffants industriels...);
- Évaluation des niveaux de prix, des stratégies possibles de partenariat ;

➔ Recherche, ciblage et validation de vos Partenaires :

- Identification d'entreprises « saines » et « fiables » ;
- Réalisation d'une première prise de contacts avec les entreprises locales sur la base de votre cahier des charges ;
- Organisation et accompagnement lors de vos négociations ;

➔ Assistance à l'implantation :

- Prestations « à la carte » sur modules spécifiques comme recherche de locaux, création de structure, de joint-venture, etc...

● Le CIC vous permet de profiter de son large réseau de relations bancaires

Grâce à ses relations avec différentes banques locales, partenaires fiables depuis des années :

- Le CIC dispose de lignes de confirmation sur les principales banques de la Russie pour vos crédits documentaires ;
- Le CIC participe au Programme de Facilitation du Commerce (TPF) mis en place par la BERD, accessible aux PME pour obtenir des contre-garanties ;
- S'agissant de marchés de fournitures de biens d'équipements, le CIC peut vous proposer une gamme complète de services bancaires incluant l'offre de financement ;
- Sur place, le Bureau de Représentation peut vous aider à rechercher des financements et vous apporter son assistance dans vos démarches auprès de nos contreparties bancaires locales pour l'ouverture de comptes et autres services. ■

« Ne partez pas seuls :
Le CIC vous accompagne
dans vos projets sur la Russie »

► contacts

Pour rencontrer notre représentant,
contactez votre chargé d'affaires
en agence ou le responsable
international de votre région.



parcours

Laurence DAGREOU
Française, Mariée,
38 ans

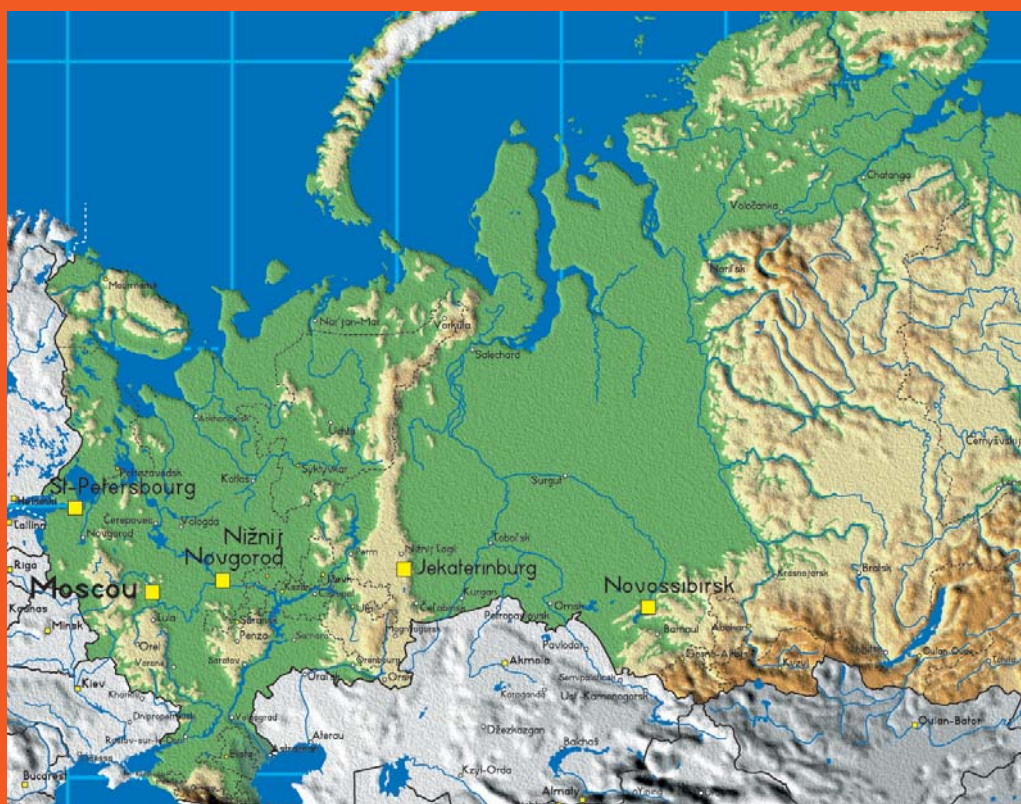
Formation

- Maîtrise de Sciences Économiques (Université de Bordeaux)
- DEA Economie de l'Institut d'Études Politiques, Paris
- Diplôme de l'Institut Technique de Banque, Paris (ITB)

Carrière

- 1991-1994 : Consultante Culturelle et Economique en Ukraine Occidentale Ambassade de France
- 1996 : Chargée d'affaires crédits structurés Banque Russe à Paris
- 2002 : Chargée d'affaires entreprises, Conseils à l'International aux PME, grande banque française, Lille
- 2004 : Responsable de Département Opérations Entreprises, Filiale à Moscou d'un grand groupe bancaire français
- 2007 : Directrice du Bureau de Représentation du CIC en Russie (Moscou)





échanges commerciaux

- ▶ **Les importations russes** sont stimulées par la forte demande intérieure et l'appréciation du rouble. Elles se concentrent essentiellement sur les produits finis dont beaucoup proviennent d'Asie. Elles ont représenté 137 Mds USD en 2006 (+ 39,3 %) ; les biens d'équipement occupant toujours le premier rang.
- ▶ **Les principaux fournisseurs de la Russie.** Le commerce extérieur de L'Union Européenne avec la Russie enregistre un déficit de 70 Mds € en 2006. L'Allemagne demeure le premier fournisseur de la Russie (14 % des importations russes) devant l'Ukraine (8 %) et la Chine (7 %). La France se place au 8^{ème} rang, avec une part de marché modeste de 4 %.
- ▶ **Principaux produits exportés par la France :** produits des industries agricoles et alimentaires, énergétiques, biens d'équipement professionnel, biens de consommation. Les exportations françaises progressent fortement dans tous les secteurs (+ 20 % par an).
- ▶ **Les importations françaises** sont constituées à 88,7 % de produits énergétiques et se sont élevées à 10,03 Mds EUR en 2006, (+ 23,3 %) soit 2,5 % du total des exportations russes. En 2006, la Russie est le 10^{ème} fournisseur de la France.

indicateurs

Les points forts

- ▶ Ressources naturelles exceptionnelles.
- ▶ Potentiel économique important.
- ▶ Essor de la demande interne (consommation et investissement).
- ▶ Situation financière solide (réserves de change importantes).
- ▶ Économie aujourd'hui ouverte (taux d'ouverture supérieur à 50 %).
- ▶ Main d'œuvre qualifiée (niveau d'études élevé).
- ▶ Rating souverain en nette amélioration (SP = BBB+).

Les points faibles

- ▶ Économie trop dépendante de l'énergie.
- ▶ Manque de concurrence et de transparence dans certains secteurs.
- ▶ Persistance de pratiques bureaucratiques entravant l'initiative.
- ▶ Insuffisance de l'investissement (18 % PIB) en dépit d'un besoin considérable dans les technologies et l'innovation notamment.
- ▶ Cadre réglementaire et institutionnel contraignant.
- ▶ Faiblesse et fragilité du secteur bancaire dans l'économie russe.

secteurs porteurs

- ➔ Agriculture et sylviculture.
- ➔ Construction automobile.
- ➔ Biens de consommation, agro-alimentaire, pharmacie, cosmétiques, tissus.
- ➔ Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau (programme de privatisation et/ou de participations croisées).
- ➔ Hôtellerie et restauration, le commerce de gros et de détail.
- ➔ En ce qui concerne les infrastructures routières (grandes artères, parcs de véhicules, tourisme...): un système de concessions se met en place.

l'homme d'affaires russe

- ▶ La France est la destination rêvée des russes, mais cela ne nous exempte pas de professionnalisme : il faut connaître son produit et sa technologie et être prêt à signer un contrat au premier rendez-vous comme à emprunter les chemins de traverse.
- ▶ En Russie, on achète à une personne et non à une entreprise. Une même personne doit donc établir une relation de confiance et la faire durer.
- ▶ Confiance n'exclut pas vigilance. Un partenaire local aide à décrypter la réalité d'un terrain mouvant et complexe.
- ▶ Ne pas hésiter à apprendre quelques expressions de la vie courante en russe. Soyez au fait des faits marquants de l'histoire russe, de sa culture et des spécificités régionales.
- ▶ Le russe est sensible au petit cadeau, surtout s'il prouve que vous avez été attentif à l'expression de goûts évoqués lors d'une précédente rencontre.
- ▶ Le responsable russe a une place centrale et ne doit jamais montrer ses faiblesses. Le compromis ne fait pas partie habituellement de sa culture.

le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Les banques jouent un rôle croissant dans le financement de l'économie russe. Dans un contexte économique largement favorable, le secteur bancaire se développe rapidement et affiche des profits records, même si des signes de ralentissement commencent à se faire sentir. Ainsi, les profits des **30 plus grandes banques ont atteint 7,3 Mds EUR (+ 42 %) en 2006**.

Pourtant le secteur bancaire reste encore fragmenté et ne dispose pas des ressources suffisantes pour financer l'économie.

Les moyens de paiement :

- ▶ Prépaiement (pour les petites entreprises ou pour un premier contrat) avec souvent la mise en place d'une caution de restitution d'acompte.
- ▶ **Crédit documentaire irrévocable et confirmé : Stand By Letter of Credit (SBLC)**
- ▶ Crédit fournisseur escompté sans recours appuyé sur une garantie bancaire locale ou de refinancement par les banques russes.
- ▶ Crédits financiers export et de refinancement.
- ▶ Crédit acheteur.



- Superficie : 17 millions km²
- Population : 143 millions d'habitants
- Capitale : Moscou
- Villes principales : St. Pétersbourg, Nijni-Novgorod, Novossibirsk, Ekaterinbourg
- Monnaie : Rouble (1 EUR = 35,50 RUB) au 22/10/07
- Noël orthodoxe : 1^{er} au 10 janvier.

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le CIC vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre **chargé d'affaires** en agence ou de votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

Se produire en Russie

La société **AZUR SCENIC**, cliente du CIC Lyonnaise de Banque basée à Nice (06), est leader sur le marché français des textiles scénographiques. Elle propose à ses clients, qui sont les théâtres, les opéras, les cinémas et, en général, les secteurs du spectacle et de l'événementiel, une gamme diversifiée de produits : textiles, rideaux, écrans, accessoires, etc. **Jean-Jacques VANNER**, président, vient de réaliser une mission commerciale en Russie. Il témoigne.

« **D**epuis 1989, AZUR SCENIC s'est imposé dans le monde du spectacle avec des produits alliant qualité et innovation. La longue liste de ses clients, en France et à l'étranger, témoigne de ce succès.

Fort de son expérience et convaincu de la compétitivité de ses produits et services, AZUR SCENIC s'est fixé pour objectif de faire passer sa part export de 10 à 17 % en trois ans. Ses principales cibles de développement sont les pays du Moyen Orient et ceux de l'Est de l'Europe, où il existe peu de concurrence locale et où les marchés existent déjà. C'est ainsi qu'en juillet 2007, M. Vanner s'est déplacé en Russie où le CIC lui avait organisé une mission commerciale de quatre jours, à Moscou et à Saint-Petersbourg.

« Dans un premier temps nous avons cherché à évaluer le marché potentiel et la concurrence de la Russie.

Nous avons déjà eu un premier contact avec le marché russe en fournissant, via un intermédiaire, au théâtre du Bolchoï, un produit que nous étions les seuls à détenir en stock. Je précise que nous disposons de plus d'un million de m² de matières qui sont réparties sur nos différents sites ; cela nous permet de répondre aux attentes de nos clients en seulement quelques jours. Cette opportunité nous a conduit à poursuivre la prospection dans ce pays.

Dans un deuxième temps, notre objectif était de mesurer la compétitivité de notre offre en termes de produits, de prix et de logistique sur ce marché.

La recherche de contacts, effectuée par le bureau CIC de Moscou auprès des grands théâtres et opéras et également

avec les importateurs de rideaux scéniques, nous a permis de retenir une dizaine de cibles intéressées par notre offre.

Parmi elles, des noms prestigieux, comme l'atelier d'art et de fabrication du théâtre Mariinsky (anciennement le Kirov) ou le théâtre Stanislavsky (en seconde place à Moscou après le Bolchoï).

Cette mission nous a fait découvrir un marché potentiel important avec une production locale inexistante et une forte concurrence étrangère, mais également les risques qui y sont liés.



Si le marché russe présente de nombreuses similitudes avec notre marché national, les taxes d'imputation et les coûts de transport rendent difficile la compétitivité de nos prix ; sans négliger ce dernier critère, les relations avec nos partenaires devront donc être basées sur nos principaux atouts : la diversité et la qualité des produits, notre réactivité face à des demandes spécifiques et urgentes et la compétence de nos équipes de techniciens...

Le bureau de Moscou s'est révélé très efficace en termes de rendez-vous cohérents, de grande disponibilité et de traduction ; de nombreux problèmes de communication ont ainsi pu être réglés !

En conclusion, les contacts pris laissent présager des retombées en 2008.

Pleinement satisfaits, nous avons d'ailleurs renouvelé l'expérience avec une prospection Aidexport aux Emirats Arabes Unis. ■ >>>



> FICHE D'IDENTITÉ

AZUR SCENIC

- **Création : 1989**
- **Effectif : 50**
- **Activité : Distribution, confection et installation de textiles scénographiques**
- **Chiffre d'affaires : 5,6 M €, dont plus de 10 % à l'export, avec une filiale à Barcelone.**
- **Site internet : www.azur-scenic.com**

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- **Recherche de contacts**
- **Mission commerciale de prospection accompagnée**
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

> contactez-nous

Pour bénéficier d'une mission commerciale de prospection, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

Russie

Le Cash-Management International

ou comment centraliser l'information et la trésorerie de vos filiales, en France et à l'étranger, afin de renforcer votre contrôle sur leur gestion et optimiser vos frais financiers.

► Vos objectifs

- Améliorer le contrôle financier de vos filiales, établissements français ou étrangers, grâce à une information détaillée, disponible quotidiennement,
- Assurer une gestion globale de la trésorerie de votre groupe,
- Mieux maîtriser vos frais financiers et, si possible, les réduire,
- Optimiser le placement de vos excédents de trésorerie,
- Concilier la centralisation de la trésorerie de votre groupe et la gestion locale des moyens de paiement, en bénéficiant de l'assistance de spécialistes tant au niveau national qu'europpéen.

► Notre solution : CIC-Cash

Le cash management est principalement un outil de gestion de trésorerie ; il peut aussi impacter le mode d'organisation de votre entreprise.

C'est pourquoi, nous mettons à votre service une solution de cash management souple et adaptable :

- Un mode de fonctionnement unique quels que soient la banque intervenante et le pays concerné,
- Une simplicité de mise en œuvre grâce à l'utilisation des outils de banque à distance,
- Un très haut niveau de sécurité, pour la communication des éléments de reporting et la transmission des ordres d'équilibrage de trésorerie,
- Un système évolutif capable de prendre en compte les modifications de votre organisation.

► La maîtrise au quotidien de l'information

Chaque matin, une information précise et exhaustive, disponible *via* les outils de banque à distance (télétransmission et Filbanque).

- Collecte des extraits de comptes de vos filiales émis par leurs banques et restitution de l'information sous un format unique,
- Mise à disposition chaque matin de cette information *via* les canaux de Banque à distance (ETEBC, web et SWIFTNET) : détail des opérations, position et solde en valeur de chaque compte,
- Accès, grâce à Filbanque, à l'ensemble des comptes inclus dans votre contrat de cash management,
- Communication de la position de trésorerie fusionnée de l'ensemble des comptes de votre groupe,
- Consultation ouverte à plusieurs niveaux d'interlocuteurs, selon les délégations consenties au sein de votre Groupe.

► La centralisation de trésorerie

Le contrat de nivellement comprend l'ensemble de vos comptes ouverts dans les banques du groupe CM-CIC ou dans d'autres banques françaises et étrangères.

Vous délimitez votre périmètre de centralisation selon vos impératifs stratégiques en matière de gestion de trésorerie.

Notre outil CIC-Cash vous offre une meilleure maîtrise de vos risques financiers grâce à l'intégration de vos filiales dans un dispositif automatique, sécurisé, personnalisé et proche de votre centre de décision.

► Un système adapté à votre organisation

- Nivellement simulé : La centralisation notionnelle simule le nivellement de l'ensemble de vos comptes inclus dans le périmètre de centralisation de trésorerie.

Vous visualisez et évaluez la situation globale de votre trésorerie.

• Nivellement réel

Le mode de nivellement automatique choisi dépend de l'autonomie que vous souhaitez laisser aux trésoriers locaux :

- direct : mise à zéro quotidienne des comptes de vos filiales.
- indirect : identification des écritures de nivellement et imputation sur des comptes miroirs.

► Une gestion optimisée

- Automatique : vous nous déléguez le processus de remontée de trésorerie. Les nivellements sont effectués suivant les paramètres que vous avez définis.
- À votre gré : en cours de journée vous pouvez effectuer des nivellements *via* Filbanque.

► Un nivellement sur mesure

Vous définissez les paramètres les mieux adaptés à votre structure d'entreprise :

- Périodicité : quotidienne, hebdomadaire, mensuelle, fixation d'un pied de compte.
- Type de centralisation : remontée des fonds créditeurs de vos filiales sur votre compte pivot ou mise à zéro systématique des comptes de vos filiales, par le débit ou le crédit de votre compte pivot.
- Type de remontée : opération par opération, en regroupement par nature d'opérations, en solde comptable ou solde en valeur.
- Clé de dénotage : libellés spécifiques sur les écritures de nivellement.
- Architecture de nivellement : centralisation de trésorerie sur un ou plusieurs niveaux (cascade). ■

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.

**UN SERVICE
TRÈS COMPLET**

Suite aux opérations de nivellement, le CM-CIC peut vous fournir des états de répartition société par société, vous permettant, selon le cas, de rémunérer ou facturer chacune de vos filiales en fonction de sa contribution à la position consolidée de trésorerie de votre Groupe.

Opportunités d'affaires

Transport

LITUANIE

Entreprise lituanienne s'engage à trouver des solutions de logistique pour vos transports de marchandises vers la Lituanie et autres pays.

Réf: 710 - 01

Automobile

LITUANIE

Entreprise lituanienne, dont l'activité est la fabrication et la location de limousines, recherche des partenaires pour développer l'activité en France ou des acheteurs de sa production.

Réf: 710 - 02

Agriculture

LITUANIE

Entreprise lituanienne, dont l'activité principale est la vente de vaches et de bœufs, recherche des distributeurs, acheteurs, partenaires en France (quantités par semaine 36 t de viande fraîche).

Réf: 710 - 03

Tourisme

LITUANIE

Société lituanienne, dont l'activité est l'hôtellerie dans une ville balnéaire au bord de la Mer Baltique, cherche des partenaires afin d'étendre son activité à de nouveaux secteurs du tourisme.

Réf: 710 - 04

Cosmétique

LITUANIE

Entreprise lituanienne, active dans la culture des herbes aromatiques utilisées dans l'industrie de la cosmétique et dans l'aromathérapie, est à la recherche de partenaires.

Réf: 710 - 08

Services

LITUANIE

Agence internationale de recrutement offre ses services : recherche de personnel et divers contacts, consultation juridique.

Réf: 710 - 05

HONGRIE

Société hongroise de textile, à la recherche d'une coopération commerciale, met à disposition ses ateliers (environ 1000 m², à 25 km de l'autoroute) qui conviendraient pour des bureaux ou des entrepôts (à louer ou à acheter).

Réf: 710 - 12

Textile

LITUANIE

Entreprise lituanienne, fabricant de vêtements en lin et lin/coton pour hommes, femmes et enfants ainsi que du linge de maison recherche des distributeurs et des acheteurs en France.

Réf: 710 - 07

Industrie

LITUANIE

Société lituanienne, fabricant de meubles, maisons en bois, chalets, garages, saunas recherche des partenaires et/ou acheteurs de sa production.

Réf: 710 - 06

LITUANIE

Société lituanienne, fabricant de meubles, cherche un agent commercial pour sa production ou des distributeurs (grandes surfaces).

Réf: 710 - 10

ROUMANIE

Entreprise roumaine cherche des partenaires pour le développement de plusieurs projets dans le domaine énergétique et du BTP en Roumanie.

Réf: 710 - 14

Loisirs

TUNISIE

Un gros importateur distributeur tunisien d'équipements et matériel d'exploitation pour hôtels, restaurants et collectivités recherche un fournisseur français d'articles d'animation pour enfants pour les clubs d'hôtels (exemples de produits potentiels : petites voitures électriques, jeux vidéo, billard,...).

Réf: 710 - 11

Maroquinerie

HONGRIE

Société hongroise, spécialisée dans la production d'articles en cuir de qualité (cartables, sacs de sport, portefeuille...), offre ses services de sous-traitance.

Réf: 710 - 15

Alimentation

LITUANIE

Société lituanienne, dont l'activité est la vente de toutes sortes de champignons (frais, salés, séchés) et de baies des bois, cherche des distributeurs et des acheteurs en France (toute production est conforme aux normes européennes).

Réf: 710 - 09

REPUBLIQUE TCHEQUE

Société tchèque, spécialisée dans la production de produits alimentaires cherche :
- un partenaire commercial en France
- à vendre en France directement à une chaîne de magasins spécialisés.

Réf: 710 - 13



► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.

n°10 - nov-déc 2007

Directeur de la publication: Thierry Delarue - Rédactrice en chef: Danièle Luczak - Comité éditorial: Nadège De Cauwer, Jean Lhermite Crédits photos: © Sergey A. Pristyszchny, © Valeriy Lukyanov, © Galina Barskaya, © Radhoose - Réalisation: Mistigris communication - Impression: Groupe Opale Istra - Dépôt légal: novembre 2007.

CIC Crédit Industriel et Commercial - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 573 626 848 € - 6 avenue de Provence - 75009 Paris - RCS Paris 542 016 381 - N° ORIAS: 07 025 723
 • CIC Banque Transatlantique - Société anonyme au capital de 22 129 350 € - 26 avenue Franklin D. Roosevelt - 75008 Paris - RCS Paris 302 695 937 - N° ORIAS: 07 025 540
 • CIC Banque BSD-CIN (Banque Scalbert Dupont - CIN) - Société anonyme au capital de 200 000 000 € - 33 avenue Le Corbusier - 59000 Lille - RCS Lille B 455 502 096 - N° ORIAS: 07 008 437
 • CIC Banque CIO-BRO (Crédit Industriel de l'Ouest) - Société anonyme au capital de 83 780 000 € - 2 avenue Jean-Claude Bonduelle - BP 84001- 44040 Nantes Cedex 1 - RCS Nantes 855 801 072 - N° ORIAS: 07 008 480
 • CIC Lyonnaise de Banque - Société anonyme au capital de 260 840 262 € - 8 rue de la République - 69001 Lyon - RCS Lyon 954 507 976 - N° ORIAS: 07 022 698
 • CIC Bonnasse Lyonnaise de Banque - Société anonyme au capital de 36 575 348 € - 448 avenue du Prado - 13008 Marseille - RCS Marseille 057 802 357 - N° ORIAS: 07 022 703
 • CIC Banque CIAL (Crédit Industriel d'Alsace et de Lorraine) - Société anonyme au capital de 26 755 660 € - 31 rue Wenger-Valentin - 67000 Strasbourg - RCS Strasbourg 548 502 392 - N° ORIAS: 07 026 286
 • CIC Banque SNVB (Société Nancéenne Varin-Bernier) - Société anonyme au capital de 60 000 000 € - 4 place Maginot - 54074 Nancy Cedex - RCS Nancy 754 800 712 - N° ORIAS: 07 026 287
 • CIC Société Bordelaise (Société Bordelaise de CIC) - Société anonyme au capital de 155 300 000 € - 42 cours du Chapeau Rouge - 33000 Bordeaux - RCS Bordeaux 456 204 809 - N° ORIAS: 07 027 272
 • (www.orias.fr) • Banques régies par les articles L.511-1 et suivants du Code Monétaire et Financier - pour les opérations effectuées en leur qualité d'intermédiaires en opérations d'assurance.