

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge.

à l'essentiel

à l'essentiel

n°13 - Mai-juin 2008



Hongrie

DOSSIER

indicateurs

4%

Croissance moyenne depuis 8 ans

Éditorial

A lors que les turbulences actuelles sur les marchés internationaux perdurent, le CIC vous apporte l'aide de ses spécialistes à l'international, afin d'apprécier la réalité des fondamentaux économiques et politiques des pays du monde qui répondent aux objectifs de votre entreprise.

La Hongrie constitue à cet égard l'un des marchés importants de la nouvelle Europe, non seulement pour les biens de consommation et d'équipement qu'elle importe mais aussi comme fournisseur potentiel ou sous-traitant de biens industriels et de produits de haute technologie. Les échanges commerciaux entre la France et la Hongrie ont ainsi connu une forte progression ces dernières années.

En vingt ans, l'économie hongroise est devenue une économie moderne désormais parfaitement intégrée au sein de l'Union Européenne. A la suite du plan d'austérité mis en œuvre en 2006 par le gouvernement hongrois, les finances publiques sont en redressement et les réformes structurelles devraient se poursuivre afin d'assurer la compétitivité du pays dans une

région très concurrentielle. Le ralentissement économique qui a résulté de ces mesures d'assainissement ne saurait toutefois masquer un taux de croissance soutenu, de l'ordre de 4 % en moyenne, au cours des huit dernières années. En outre, la Hongrie bénéficie de financements européens substantiels pour le développement et la modernisation de son économie.

La Hongrie représente donc un marché dynamique qui reste parfois méconnu des entreprises françaises en raison peut-être d'une langue complexe et de relations culturelles insuffisamment développées en dépit de progrès récents.

Ce « Latitude internationale » vous aidera à mieux décrypter les particularités culturelles de ce pays très attachant et à apprécier l'intérêt qu'il peut présenter pour votre entreprise.

N'hésitez pas à contacter votre chargé d'affaires CIC qui saura vous guider selon les besoins propres à votre entreprise.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales - Groupe CIC



DOSSIER

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

REPÈRES

- **6^{ème}** place en Europe pour les IDE : 80 % depuis l'UE dont 30 % pour Allemagne
- Salaire minimal : **262€**
- Salaire moyen brut : **726€**
- Salaire moyen horaire : environ **6€/H**
- Passage à l'euro : 2011-2014

CHIFFRES 2007

- 138 Mds\$** PIB nominal
- 13 717\$** PIB par habitant
- 1,6%** Croissance du PIB
- 8%** Inflation (décembre 2007)
- 7,4%** Chômage
- 1,8 Mds \$** Balance commerciale
- 5,5%** Solde budgétaire/PIB

Hongrie

Une île en Europe continentale

Sa langue et son histoire donnent à la Hongrie une position exceptionnelle sur le vieux continent.

Fondée en 896 par sept tribus venues de l'Oural, la Hongrie a connu une histoire très tourmentée : le fait d'avoir appartenu à l'empire Austro-hongrois conduit les Hongrois à affirmer fermement leur appartenance à l'Europe Centrale et non pas à l'Europe Orientale.

Un étranger se sent généralement complètement dépaysé en Hongrie bien qu'il se trouve en plein cœur de l'Europe : ce phénomène est dû surtout à la langue hongroise, ni slave ni latine, appartenant à la famille des langues finno-ougriennes sibériennes.

On dit généralement que le Hongrois est hospitalier, débrouillard, désireux de liberté, amateur d'humour (noir). Il respecte le protocole, les règles de politesse, les fonctions sociales, l'âge. Mais en contrepartie on le considère aussi légèrement hystérique et peu tolérant.

« les Hongrois ont un extraordinaire sens de la flexibilité et de l'improvisation »

Et comment se voient les Hongrois eux-mêmes ? 80 % estiment qu'ils sont créatifs, habiles, intelligents, cultivés, déterminés, assidus mais aussi ambitieux, matérialistes et avides de gloire.

En fait, les Hongrois sont souvent extravertis et leurs traits de caractère les rapprochent

de l'Europe du Sud. Mais d'autres caractéristiques telles que la ponctualité et le formalisme s'apparentent à celles de l'Europe du Nord.

Les relations personnelles jouent un rôle central : c'est vital avec les partenaires d'affaires qui, fiers de leur gastronomie (soupe goulasch, poulet au paprika, foie gras sous toutes ses formes...) et de leurs vins (notamment le Tokaj, "le roi des vins et le vin des rois" selon Louis XIV), vous invitent souvent à dîner à la maison. Les Hongrois séparent strictement leur vie privée de leur travail, une invitation chez eux est importante et ne devrait pas être refusée. De plus, ne pas se resservir au moins deux fois du plat de résistance est signe d'impolitesse !

Le Magyar fait toujours preuve de bonne humeur : sa friandise de l'humour noir l'a toujours aidé à surmonter les plus grandes crises historiques et économiques de son pays.

En matière de savoir-vivre, le Hongrois respecte beaucoup l'étiquette, « les bonnes manières » ; il attache une attention particulière aux salutations lors des rencontres et présentations et respecte le formalisme ancien dans ses relations avec la gente féminine.

Enfin, la culture, la musique et les sports occupent une place prépondérante dans les loisirs.

La connaissance de la Hongrie, de son histoire et de sa langue, un peu de flexibilité et de bonnes relations interpersonnelles sont la clé d'échanges fructueux. La patience constitue enfin la condition indispensable d'une bonne négociation. ■

Le saviez-vous ? : les Hongrois sont passionnés de water-polo.

Le **CIC** pour vous en Hongrie



parcours

Kálmán MÁRTON
52 ans,

Formation

- Médecine générale –
Université Semmelweis
- Langues – Université des
Langues Orientales (Paris)
- Management et gestion –
Formations intensives
(Budapest)

Carrière

- 1981 : Profession libérale :
traductions littéraires
(Arthur Bernède, Maurice
Leblanc, Françoise
Xénakis...) et scientifiques
(médecine) ; interprète ;
animateur radio
- 1987 : Rédacteur principal
du Dictionnaire
Encyclopédique Larousse
(édition hongroise en trois
volumes)
- 1989-1990 : Consultant
pour la Hongrie d'un
groupe français régional,
puis national, de presse et
média
- 1991 : Gérant d'un cabinet
hongrois de consultants
- 1993 : Chargé de mission
du Bureau de
représentation du CIC en
Hongrie
- 2002 : Représentant en
Hongrie du Groupe CIC

- Le CIC est représenté en Hongrie depuis 15 ans par Kálmán MÁRTON (voir parcours) qui anime une équipe hongroise francophone.

La Hongrie offre des possibilités intéressantes à l'exportation, mais, ces dernières années, l'engouement parfois excessif des exportateurs a conduit à des expériences parfois décevantes. Les produits de niche sont, par contre, toujours bien accueillis.

N'oublions pas qu'en Hongrie on peut aussi acheter et sous-traiter : à condition toutefois d'y chercher le moyen et le haut de gamme.

Le Bureau de représentation du CIC à Budapest, grâce à sa connaissance du terrain, vous guidera dans la prospection du marché. Quelques exemples récents dans plusieurs secteurs :

➔ Automobile :

Nous avons aidé de nombreux clients dans les équipements et accessoires, l'achat et la vente de véhicules et de camions d'occasion ; une société spécialisée dans les accessoires de portage et de traction de véhicules utilitaires a pu vendre, sous-traiter et acheter certains articles de son catalogue grâce à nos actions menées parallèlement.

➔ L'agro-alimentaire :

Nous avons introduit des sociétés proposant de la charcuterie fine et industrielle, des fruits de mer, des pâtés en croûte, des légumes (notamment mini) ; nous avons trouvé d'excellents fournisseurs de viandes (volaille, gibier, foie gras ...).

➔ **La sous-traitance** forme une bonne partie de nos activités. Elle vise la plasturgie, les moules, les structures métalliques, les pièces techniques.

➔ **Les projets d'implantation** exigent un travail de longue haleine et soutenu. Parmi les exemples récents citons notre assistance à la création d'une entreprise conjointe de vente par correspondance de matériel pédagogique.

➔ **Les biens d'équipement** ont constitué plusieurs « success stories » à l'actif de notre bureau : un fabricant de portes coupe-feu et acoustiques réalise un chiffre d'affaires important via son distributeur exclusif.

- Tout est possible en Hongrie, même les « missions impossibles » : nous avons ainsi trouvé des fournisseurs de plantes aquatiques, des distributeurs de capsules de micro-algues ! Mais nous avons aussi réalisé une étude sur les habitudes de transport de poussins d'un jour...

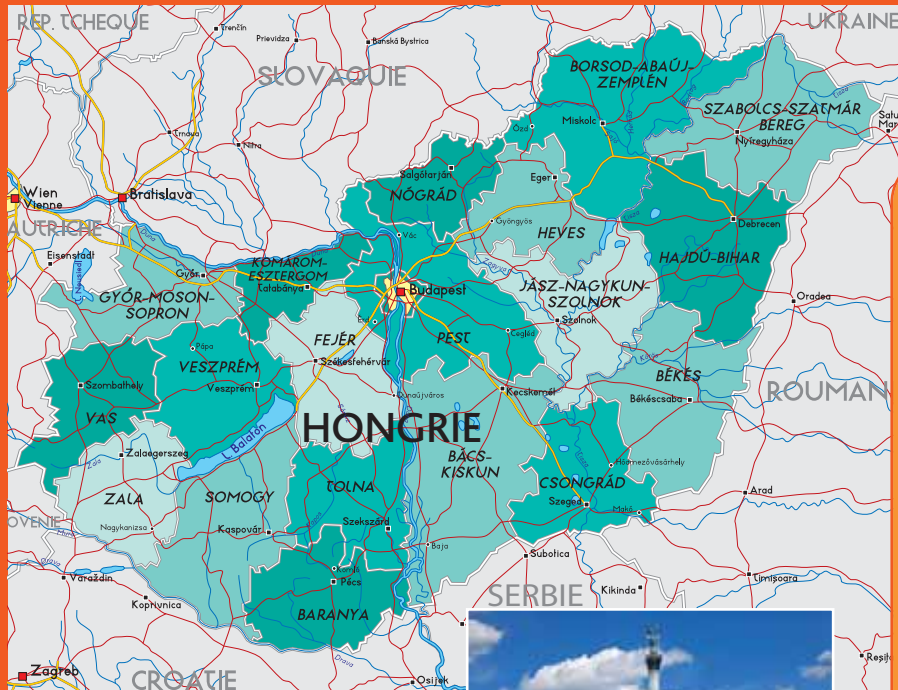


Si tout est possible, n'hésitez pas à venir faire des affaires : le bureau vous accueillera dans le cadre de vos missions AIDEXPORT. ■

« En Hongrie,
tout est possible ! »

► contacts

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



échanges commerciaux

- ▶ Depuis 1991, les échanges commerciaux ont été multipliés par 7. Exportations et importations progressent de **10 % chaque année**. 88 % des exportations industrielles hongroises sont le fait de sociétés à capitaux étrangers.
- ▶ **74 % des exportations** sont destinées à l'UE, Allemagne, Italie et France étant les 3 premiers clients.
- ▶ Les 5 premiers fournisseurs sont : Allemagne, Russie, Autriche, Chine et France. A noter la montée en puissance de la Chine qui passe devant la France, et le recul des USA.
- ▶ 352 entreprises françaises installées en Hongrie emploient près de 56 000 salariés pour un CA de 7,5 mds €. Le commerce franco-hongrois a été **multiplié par 9 en 15 ans** pour dépasser 5,4 mds € en 2006.
- ▶ Au niveau mondial, la Hongrie est notre **29^{ème} client et 30^{ème}** fournisseur. Notre part de marché s'établit à 4,7 %. 60 % des ventes sont assurées par les 80 entreprises les plus importantes (sur 4700 qui exportent).

indicateurs

Les points forts

- L'adhésion à l'Union Européenne en 2004 a été un facteur dynamisant de la croissance.
- ▶ La Hongrie bénéficie de 35 Mds € de financements communautaires pour la période 2004-2013.
 - ▶ Ouverture économique et processus avancé des réformes (droit des affaires, système juridique, ...).
 - ▶ Grâce à la mise en place de zones franches et d'incitations fiscales (IS à 16 %, ...), la Hongrie récolte les fruits de sa politique à l'égard des investisseurs étrangers en attirant de nombreux grands groupes.
 - ▶ Avec 6170 € de stock IDE par habitant, le pays reste le 1^{er} dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO).
 - ▶ Un des pays les plus privés du monde, ce qui lui a valu une croissance double de celle de l'UE pendant 10 ans.
 - ▶ Niveau d'éducation élevé, main d'œuvre qualifiée,
 - ▶ Qualité des infrastructures.

Les points faibles

- ▶ Dépendance de l'économie aux capitaux étrangers
- ▶ Les déficits publics et extérieurs sont importants et ne sont que partiellement couverts par les IDE. La Hongrie doit ramener le déficit du secteur public de 5,8 % du PIB en 2007 sous la barre des 3 %.
- ▶ L'expansion économique s'accompagne de tensions inflationnistes qui nécessitent un pilotage plus rigoureux de la part du gouvernement et des autorités monétaires. L'abandon en février des marges de fluctuation du Forint devrait faciliter la tâche de la banque centrale. Cette dernière doit orchestrer une réduction méthodique des taux d'intérêt sans déclencher la fuite des capitaux.

secteurs porteurs

- ▶ **Biens d'équipement professionnel.**
- ▶ **Automobile (pièces de rechange, accessoires).**
- ▶ **Biens de consommation courante (alimentaire, vêtements, électroménager).**
- ▶ **Produits cosmétiques, pharmaceutiques et para pharmaceutiques.**
- ▶ **Secteur électrique et électronique.**
- ▶ **Second œuvre (chauffage, bureaux, bâtiments industriels).**
- ▶ **Emballage, environnement, santé, tourisme.**

De grandes marques étrangères ont ouvert des boutiques à Budapest :

Vuitton, l'Occitane, Gucci, Ralph Lauren, Häagen Dazs, etc..
Auchan a ouvert son 11^{ème} centre commercial, Vinci réalise le forage de 15 km de tunnel pour le métro de Budapest, Veolia environnement et EDF sont impliqués dans des projets lourds (centrale à biomasse), etc. ...

La Hongrie est un vaste atelier de sous-traitance : on y trouve des entreprises très compétentes en confection, meuble, plastique, mécanique et informatique.
Il faut viser le haut de gamme.

l'homme d'affaires hongrois

- ▶ Bien formés au cours de leurs études, les Hongrois ont une grande curiosité d'esprit, le goût et la facilité pour apprendre. Pragmatiques, ils sont attentifs à tout ce que l'étranger peut leur apporter d'utile.
- ▶ En cas d'implantation, bien définir les domaines de compétence et responsabilité. Il convient d'impliquer le management local, en lui laissant une marge de manœuvre opérationnelle, contrebalancée par un système de contrôles réguliers et efficaces, sinon les Hongrois peuvent faire preuve d'une capacité d'inertie considérable.
- ▶ Les entrevues sont bien préparées. Après des présentations courtoises

- mais informatives, la réunion commence par une conversation légère, les affaires étant discutées dans un deuxième temps.
- ▶ Le Hongrois est ponctuel, tant pour les rendez-vous que pour les livraisons et les paiements.
- ▶ Les engagements doivent être respectés et le suivi des contacts assuré.
- ▶ Aux yeux des Hongrois, le titre est important. Il n'est pas rare de les appeler par leur nom complet, titre accroché.
- ▶ Faire des affaires en Hongrie est une chose très personnelle et la confiance est essentielle : poignées de mains chaleureuses et contacts intensifs des yeux.

le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ **Le système bancaire et les moyens de paiement :**
- L'effort d'assainissement et le choix d'une large privatisation lui ont conféré une réelle stabilité : un paysage bancaire sain et un système performant.
- Les 34 établissements sont privés et contrôlés à 85 % par des capitaux étrangers.
- 6 principales banques : OTP Bank (1^{ère} au palmarès Euromoney), K & H Bank groupe KBC, MKB Bank, CIB Bank, Erste Bank, Raiffeisen Bank (1^{er} dans les PECO selon Global Finance).
- Le chèque, rarement utilisé, est déconseillé pour cause d'encaissement long.
- Le virement, fort usité, est rapide et sûr.
- Le paiement comptant est encore beaucoup utilisé.
- Le crédit documentaire est très rare, sauf grandes opérations.
- Une couverture de change est préférable en cas de contrat à terme.



- **Superficie :**
93 080 km²
- **Population :**
10,06 millions d'habitants
- **Capitale :**
Budapest
- **Villes principales :**
Debrecen, Miskolc, Szeged, Pécs, Győr
- **Monnaie : le forint (HUF)**
1 € = 250 HUF
- **Fêtes nationales :**
15 mars : révolution 1848
20 août : fondation état hongrois
23 octobre : révolution 1956
23 octobre : proclamation République 1989

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...

S'armer de patience à l'export

Responsable export du leader français des armes de chasse du même nom, **Guillaume Verney-Carron** poursuit l'aventure familiale lancée il y a près de 400 ans, en partant à la conquête de l'Europe de l'Est et Centrale.

« **V**erney-Carron, faiseur de fusils depuis 1650 ». La signature du célèbre armurier stéphanois trône fièrement sur l'enseigne, qui a su traverser les siècles et surmonter les difficultés au début des années 1990, pour retrouver toute sa vigueur et son prestige.

La diversification des activités, en particulier dans le flash-ball, n'y est pas étrangère, tout comme la carte de l'export que l'entreprise familiale a su jouer avec habileté, avec le concours du CIC Lyonnaise de Banque. « Nous ne pouvons plus axer notre développement sur la France, qui a eu jusqu'à 2,3 millions de chasseurs dans les années 1960, et n'en compte plus qu'un million et demi. Notre avenir est principalement au-delà de nos frontières et plus particulièrement à l'Est » confie Guillaume Verney-Carron, qui s'est aguerri durant plusieurs années au commerce international dans d'autres PME avant de revenir à Saint-Etienne.

Depuis deux ans, son travail porte ses fruits : l'armurier a doublé le nombre de ses distributeurs à l'étranger. Ils sont désormais une trentaine, « un seul par pays et auxquels nous sommes traditionnellement très fidèles, comme en Grèce où nos grands-pères travaillaient déjà ensemble. » Si l'entreprise dispose de sa propre filiale commerciale aux Etats-Unis depuis près de 7 ans, ce sont les marchés russe, ukrainien, et des Pays d'Europe Centrale et Orientale en général qui présentent actuellement le plus fort potentiel.

« Ce sont des pays où la chasse est très en vogue et le gros gibier abondant, avec des



chasseurs qui ont une haute estime de la culture de la chasse à la française », poursuit le responsable export. L'une des dernières missions réalisées avec le CIC en Hongrie a été particulièrement fructueuse : « Nous avons signé un accord avec un distributeur qui possède une vingtaine d'enseignes dans le pays, et eu la chance de rencontrer les responsables de la fédération nationale de la chasse, qui se sont montrés très intéressés par nos conseils pour valoriser cette activité auprès des jeunes. Sans l'aide du bureau de représentation local du CIC, il aurait été presque impossible d'obtenir des contacts de si bonne qualité, pour un coût de prestation très bien placé ! » . ■ >>>

« **l'armurier a doublé le nombre de ses distributeurs à l'étranger** »

de la fédération nationale de la chasse, qui se sont montrés très intéressés par nos conseils pour valoriser cette activité auprès des jeunes. Sans l'aide du bureau de représentation local du CIC, il aurait été presque impossible d'obtenir des contacts de si bonne qualité, pour un coût de prestation très bien placé ! » . ■ >>>

de la fédération nationale de la chasse, qui se sont montrés très intéressés par nos conseils pour valoriser cette activité auprès des jeunes. Sans l'aide du bureau de représentation local du CIC, il aurait été presque impossible d'obtenir des contacts de si bonne qualité, pour un coût de prestation très bien placé ! » . ■ >>>

► FICHE D'IDENTITÉ

SOCIÉTÉ VERNEY-CARRON

- Création : 1820
- Effectif : 80 + 15
- Activité : fabrication de fusils de chasse, carabines, flash-ball et vêtements de chasse
- CA : 9 M€ (2007) dont 25 % à l'export
- Site internet : www.verney-carron.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

Recherche de contacts et mission commerciale

Une méthode efficace pour prospecter les marchés extérieurs.

Pour vous accompagner dans votre **développement à l'international**, le Groupe CIC met à votre disposition ses **38 Bureaux** de Représentation et Succursales à travers le monde.

Comment développer votre activité export ou import sur de nouveaux marchés étrangers ?

Trouver de nouveaux contacts (export ou sourcing) ?

C'est parfois un chemin semé d'embûches : l'éloignement, la différence de culture et de langue, la nécessité d'obtenir des informations fiables, et concrètement, la prise de rendez-vous elle-même...

► Le CIC vous propose une Recherche de Contacts :

- Cibler et identifier des sociétés étrangères -et leurs bons interlocuteurs- potentiellement intéressés par vos produits ou votre projet,
- Les approcher en présentant votre dossier de prospection,
- Recueillir leurs avis et commentaires sur le sujet,
- Vous transmettre un compte-rendu des entretiens et l'avis du bureau CIC.

La recherche de contacts est une « démarche terrain » qui s'adapte à vos différents besoins de développement :

- A l'export : recherche d'importateurs-distributeurs, agents, clients finaux, ...
- A l'import : recherche de fournisseurs, fabricants, ...

De l'éclairage marché à l'implantation, en passant par la mission commerciale de prospection et la recherche de partenaires commerciaux ou industriels, le CIC vous accompagne à chaque étape de votre développement international. Et pour vos projets plus complexes, vous pouvez bénéficier de l'expertise et des conseils d'AIDEXPORT !

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

Les contacts sont identifiés...

... Il reste à organiser le programme de rendez-vous.

Rencontrer les interlocuteurs ?

A nouveau se posent les problèmes de connaissance des habitudes locales, du temps à consacrer pour obtenir les rendez-vous, de l'organisation logistique de vos déplacements ...

► Le CIC vous propose une Mission Commerciale de prospection « clefs en main » :

- Organiser un programme de rendez-vous personnalisé,
- Vous accueillir et vous communiquer toutes les informations, relatives aux entreprises rencontrées,
- Vous informer des us et coutumes locaux et des « comportements » à tenir,
- Débriefing avec vous au retour des entretiens,
- Vous accompagner sur des RDV complexes.

► Des experts à votre service tout au long de la mission !

Les contacts sont noués...

... Il faut les suivre

Relancer vos interlocuteurs suite aux premiers contacts ?

De retour en France, il peut être nécessaire de relancer vos interlocuteurs dans la langue du pays pendant un temps donné.

► Le CIC vous propose un Suivi de Mission :

Il vous appartient de relancer vous-même vos contacts.

Cependant, si besoin, le CIC peut vous assister par un point régulier sur les relances effectuées auprès des contacts de la mission, dans la langue du pays. Chaque société est ainsi recontactée pour connaître les suites possibles aux négociations. Après les rappels, vous reprenez le relais auprès desdits contacts.

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Un regard différent sur une technique classique



Les RUU 600

Il ne s'agit pas d'une expression « hongroise » mais, comme chacun sait, du nouveau corps de règles du crédit documentaire entré en vigueur en Juillet 2007.

Cette évolution témoigne de la modernisation permanente de la technique ancienne du crédit documentaire et de nouvelles réformes sont encore prévisibles dans un avenir proche (par exemple : examen de documents dissocié de l'engagement de paiement bancaire).

Une technique essentielle

Malgré sa complexité, le crédit documentaire reste le meilleur instrument de paiement dans les échanges internationaux :

- pour le vendeur, il permet d'obtenir une garantie de paiement solide et irrévocable,
- pour l'acheteur, il lui permet de payer un achat en conformité avec sa commande.



Le CIC ISO 9001

Le « centre de métier international » du CIC a obtenu, pour le traitement des opérations documentaires, la certification ISO 9001 Afaq Afnor pour l'ensemble de ses équipes et l'ensemble de ses procédures de traitement.

Cette certification et le souci de qualité dont elle témoigne au sein du Groupe CIC, nous offrent l'occasion de vous adresser en primeur notre nouvelle plaquette d'information sur les crédits documentaires en annexe à ce numéro de Latitude internationale.

Dans notre dépliant vous trouverez toute l'information nécessaire concernant la sécurisation de vos créances sur vos clients étrangers.

Consultez le dépliant
Crédits documentaires CIC
ci-joint !



A découvrir dans le dépliant Crédits documentaires CIC

Le CIC renouvelle en profondeur l'approche du crédit documentaire :

- un service personnalisé avec des techniciens conseils qui signent tous les avis que vous recevez,
- un outil de transaction en ligne pour les clients importateurs : filbanque opérations documentaires vous aide à gérer vos crédits documentaires,
- une adresse unique de domiciliation des crédocs export pour les exportateurs : « CMCIFRPP »,
- un accompagnement global de votre entreprise à l'international : depuis les conseils Aidexport sur les marchés étrangers jusqu'à la confirmation de crédits documentaires export domiciliés à nos caisses, avec les possibilités de financement liées à ces crédocs telles qu'avances de trésorerie sur des créances à terme payables par crédoc.



n°13 mai-juin 2008

Directeur de la publication: Thierry Delarue - Rédactrice en chef: Danièle Luczak

Comité éditorial: Nadège De Cauwer, Jean Lhermite

Crédits photos: © Jean Luc Bohin, © Hubertus Blume, © Nicole Nierenberg /Mistigris communication

Réalisation: Mistigris communication

Impression: Groupe Opale Istra - Dépôt légal: mai 2008.

► contactez-nous

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

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 230 000 000 € - 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

• Banque CIC Est - Société anonyme au capital de 225 000 000 € - 31 rue Jean Wenger-Valentin - 67000 Strasbourg - RCS Strasbourg 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.