

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge.

à l'essentiel

à l'essentiel

n°15 - nov - déc 2008



Tunisie

DOSSIER

indicateurs

6,3%

Croissance du PIB en 2007

Éditorial

Dans le contexte actuel de la crise économique et financière, il reste des opportunités à saisir pour les entreprises désireuses de conquérir de nouveaux marchés ou de nouer des partenariats dans des pays présentant des qualités durables. Plus que jamais, le développement à l'international est un relais de croissance pour autant que le choix des objectifs soit réalisé de manière prudente et rigoureuse.

Ainsi, ce numéro de Latitude internationale vous permettra d'être informé du nouveau produit d'assurance prospection que le CIC vous propose pour sécuriser vos efforts de détection des marchés.

Si vous envisagez, comme de nombreuses entreprises européennes, de bénéficier du fort développement du Maghreb, et des atouts de la Tunisie en particulier, le CIC met à votre disposition sa connaissance de la région et le savoir faire de ses équipes.

Le commerce bilatéral entre la Tunisie et l'Union Européenne est désormais facilité par l'accord de libre-échange entré en vigueur le 1^{er} janvier 2008.

La Tunisie est engagée dans un processus de modernisation qui lui permet de bénéficier d'une réelle stabilité sociale grâce aux politiques menées au cours de ces dernières années en faveur de l'éducation, de l'amélioration de la santé publique et du niveau de vie, ainsi que de la réduction de la pauvreté.

Les entrepreneurs français trouvent en Tunisie un marché au revenu par habitant élevé pour la région, une proximité géographique et linguistique avec la France, une main d'œuvre qualifiée et relativement bon marché, des infrastructures de qualité et un cadre fiscal incitatif.

L'approche du marché tunisien doit également prendre en compte les caractéristiques culturelles et le mode de conduite des affaires propres à ce pays, que les spécialistes et le bureau de représentation du CIC vous aideront à maîtriser.

N'hésitez donc pas à contacter votre chargé d'affaires pour mieux explorer ces opportunités.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales - Groupe CIC



DOSSIER

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

REPÈRES

- Depuis le 1^{er} Janvier 2008 la Tunisie constitue une zone de libre échange avec l'UE
- 23^e partenaire de la France
- 4^e producteur et 2^e exportateur mondial d'huile d'olive
- 4^e fournisseur de l'UE en produits textiles

CHIFFRES 2007

6,3% Croissance du PIB en 2007

Taux de chômage 14,3% de la population active

3% Taux d'inflation

Commerce extérieur :

• Exportations \$ 15,1 Mds

• Importations \$ 18 Mds

\$ 3400 PIB/habitant

Tunisie

Le bon élève du continent Africain

C'est un million d'années avant notre ère que l'Homme aurait fait son apparition en Tunisie. Donc, depuis l'âge de pierre, puis durant les siècles berbères, la Tunisie n'a cessé d'apporter sa contribution à l'histoire et à la culture universelle. Cependant, c'est avec la fondation de Carthage en 814 avant JC (par une femme et princesse phénicienne Alyssa-Didon) puis avec celle de Kairouan en 670, que la Tunisie s'érige comme Etat fécond et créateur dans les domaines politiques, économiques et culturels.

Aux apports de ces deux grandes métropoles punique et arabe, s'ajoute la richesse des brassages des différents peuples qui se sont succédés : Romains, Vandales, Byzantins, Ottomans, Andalous, Français,....

Tous ces mélanges ont fait de la Tunisie une terre de rencontres, de coopération et d'amitié, en imprégnant la personnalité tunisienne d'un esprit de grande tolérance et d'ouverture.

« Un pays dynamique où il fait également bon travailler »

Dès les premières années de l'indépendance (20 mars 1956), la Tunisie s'est employée à construire son développement économique en créant les bases d'une industrie nationale. Le secteur privé a pris le relais dans les années 70 avec l'arrivée des premiers investisseurs étrangers, notamment dans le secteur textile, suite à la promulgation de la fameuse loi 72-38 qui a institué un régime dérogatoire fiscal et douanier généreux pour les entreprises exportatrices.



Loin des clichés des plages de sable blanc qui riment avec farniente, le pays du jasmin revendique aujourd'hui son image de pays dynamique où il fait également bon travailler. Environ 3000 entreprises étrangères y sont implantées dont plus de 1200 sont françaises. Elles appartiennent à des secteurs très variés (technologies de l'information et de la communication (TIC), électronique, mécanique, plasturgie, textile, aéronautique...).

Souvent qualifié de bon élève du continent Africain, grâce à ses performances économiques et sociales, le pays se distingue à l'échelle du monde arabe par sa politique avant-gardiste notamment en matière de droit de la femme. Le code du statut personnel promulgué en 1957 lui confère les mêmes droits que l'homme sur les plans politique, économique et social.

Le Tunisien a trouvé un équilibre entre modernité et tradition. Les endroits branchés de la capitale ou d'Hammamet ressemblent étrangement à ceux de la rive nord de la Méditerranée. De même la visite des souks, la veille du Ramadan, ne manquera pas de vous étonner par la fièvre qui en accompagne les préparatifs. ■

Le **CIC** pour vous en Tunisie



parcours

**Emna
BEN AMOR – DIMASSI**
39 ans

Formation

- DESS en droit des affaires (Tunis)
- Maîtrise en expertise comptable (Tunis)

Carrière

- 2000
Représentante du Groupe
CIC pour la Tunisie
- 1995
Consultante chez
STRATEGE en charge
de la Représentation
du groupe CIC en Tunisie
- 1993
Expert-comptable
stagiaire Price Waterhouse

Activités sociales

- Depuis 2005
Membre du bureau
exécutif de la chambre
de commerce Tuniso-
Française

- Le bureau de Tunis, grâce à son ancienneté, a acquis une profonde connaissance du tissu économique tunisien et a pu ainsi développer son expérience dans divers secteurs d'activités (Agro-alimentaire, chimie-pharmacie, mécanique, plasturgie, environnement, TIC, tourisme,...)

- En 2007 par exemple, le bureau a aidé plus de 120 clients entreprises à travers des prestations "CIC - Développement International".

- Études de marché,
- Recherche d'agents, d'importateurs/distributeurs, recherche de débouchés, (quelques secteurs traités récemment : équipements pour l'industrie mécanique, consommables médicaux, équipements BTP, meubles pour collectivités, fournitures industrielles, équipements de sécurité, automatismes industriels, équipements de plaisance et de marinas,...).
- Missions commerciales,
- Aide à l'implantation, via notre filiale AIDEXPORT, qui comprend une large panoplie de services :

- ➔ Mise à disposition d'assistance juridique, fiscale et comptable,
- ➔ Recherche de locaux,
- ➔ Recrutement de personnel d'encadrement,
- ➔ Assistance pour l'obtention des aides et des subventions diverses (tunisiennes, françaises ;...),
- ➔ Introduction auprès du système bancaire local,
- ➔ Toute forme d'assistance spécifique liée à l'implantation demandée par le chef d'entreprise.

Les récentes missions d'aide à l'implantation traitées par le bureau de Tunis ont concerné les secteurs suivants : mécanique, plasturgie, tôlerie fine, services informatiques, textile, emballage, centre de gestion pour le secteur des assurances,...).

- Le bureau est aussi actif dans :

- La veille permanente, générale ou spécifique, autour des appels d'offres internationaux.
- L'aide à la résolution de certains contentieux. ■



« De plus en plus
d'interventions pour les
implantations d'entreprises
françaises en Tunisie »

(De gauche à droite)
Houda Bra, Emna Ben Amor,
Amira Chabouni, Dorra Chabbah.

La Banque de Tunisie



- Le CIC a une participation dans le capital de la Banque de Tunisie à hauteur de 20 %.
- La Banque de Tunisie comprend 82 succursales réparties sur tout le territoire tunisien.
- Son activité est centrée sur le financement des entreprises et les services aux particuliers (gestion de fonds, bancassurance, etc. ...).
- Pour plus de renseignements, contactez votre chargé d'affaires.

► contacts

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



échanges commerciaux

- ▶ La Tunisie réalise 80 % de ses échanges avec l'UE.
- ▶ La France est le 1^{er} fournisseur et le 1^{er} client de la Tunisie.

Importations :

Les produits textiles (généralement destinés à la confection de vêtements), les produits agricoles (principalement les céréales), le pétrole et les biens d'équipements.

Exportations :

Les produits textiles et les produits cuirs (près de la moitié du total des exportations), les équipements électriques pour l'industrie automobile, les produits chimiques (principalement des engrais phosphatés) et le pétrole.

le système bancaire et les moyens de paiement

Le système bancaire

Le pays compte 28 banques, 20 banques de dépôt et 8 banques Off-shore (travaillant exclusivement avec les non résidents), 7 banques à capital totalement étranger et 14 à capitaux mixtes dont 4 groupes Français (Société Générale, BNP Paribas, Caisse d'Épargne et CIC). Le groupe CIC est présent à hauteur de 20 % au capital de la BANQUE DE TUNISIE.

Les moyens de paiement

Le règlement des importations est librement effectué par la banque de l'importateur sur présentation des pièces justificatives après l'entrée effective des marchandises. Les importations peuvent donner lieu au **versement d'acomptes**, sous réserve de l'émission en faveur de l'importateur d'une garantie de restitution d'acompte à première demande par la banque du fournisseur.

Le virement est le mode de paiement le plus utilisé mais il n'est à appliquer que dans le cadre de relations commerciales solides et confirmées.

Le crédit documentaire est largement utilisé mais en baisse. Il est à privilégier lors d'une première relation commerciale, ou lorsque le montant de l'opération est conséquent.

La remise documentaire est encore fréquemment utilisée.

Les paiements par **chèques** ne sont possibles que pour les détenteurs de comptes en devise.

La lettre de crédit stand-by, méconnue il y a quelques années, est de plus en plus appliquée. Elle est utilisée dans le cadre de courants d'affaires réguliers.

points forts / points faibles

Les points forts

- ▶ Main d'œuvre abondante, qualifiée et compétitive.
- ▶ Position géographique.
- ▶ Stabilité sociale grâce à une importante classe moyenne.
- ▶ Croissance annuelle moyenne de plus de 5 % depuis plus de 10 ans.
- ▶ Liberté d'investir et de désinvestir.
- ▶ Avantages et facilitations aux entreprises exportatrices.

Les points faibles

- ▶ Taux de chômage élevé, notamment chez les diplômés de l'enseignement supérieur.
- ▶ Faibles ressources naturelles.
- ▶ Vulnérabilité du secteur touristique (principal pourvoyeur de devises) face aux menaces terroristes régionales.
- ▶ Secteur bancaire souffrant d'un taux de créances douteuses élevé.



- Superficie : 162 155 km²
- Population : plus de 10 millions d'habitants (37,4 % de moins de 20 ans)
- Capitale : Tunis
- Monnaie : Dinar Tunisien
- Taux de change : 1 DT = 0,56 €
- Langue : arabe
- Langue des affaires : français

secteurs porteurs

Pour la vente

- ▶ Biens d'équipements industriels.
Tous les secteurs sont concernés et notamment les secteurs en forte croissance : l'industrie agro-alimentaire, l'emballage, la chimie, l'industrie mécanique et électrique.
- ▶ Biens d'équipements agricoles.
- ▶ Secteur du BTP notamment suite au lancement des nouveaux projets immobiliers et touristiques par des groupes Emiratis. L'enveloppe des investissements annoncés à ce jour a atteint environ 50 Milliards de \$.
- ▶ Produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques.
- ▶ Équipements liés à l'économie d'énergie, à la protection de l'environnement et à l'assainissement.
- ▶ Équipements destinés à l'hôtellerie et à la restauration.

Pour l'implantation ou la sous-traitance

Une étude réalisée par ERNST & YOUNG (mai 2007) pour le compte des autorités Tunisiennes a identifié 4 secteurs à fort potentiel pour la Tunisie :

- ▶ Centres de services (relation clientèle, back office, ...).
- ▶ TIC (logiciels, télécoms).
- ▶ Sciences de la vie (pharmacie, biotechnologie, paramédical, services de santé).
- ▶ Electronique (automobile, aéronautique).

l'homme d'affaires tunisien

- ▶ Il se révèle souvent un redoutable négociateur et manifeste une grande habileté pour obtenir le maximum de son interlocuteur.
- ▶ Les entreprises tunisiennes sont souvent des entreprises familiales, où les « secrets » sont jalousement gardés. Le pouvoir de décision appartient souvent au père ou à l'aîné de la famille.

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

L'assurance prospection fait peau neuve !

Prospecter les marchés étrangers avec l'aide financière de l'Etat est une idée ancienne. La Coface délivre depuis des années des contrats d'assurance prospection qui garantissent à l'entreprise de recevoir des indemnités à la fin de chaque année de prospection, reversées ensuite en fonction des ventes export sur les pays prospectés. Si les ventes n'ont pas été suffisantes, les indemnités restent acquises à l'entreprise.

Pourtant ce mécanisme, au fil des ans, a séduit de moins en moins d'entreprises moyennes, alors qu'il est très « porteur d'exportations » : **toutes les entreprises qui gagnent à l'étranger ont tenté leur chance...en prospectant !**

Le Groupe CIC se mobilise donc avec la Coface et l'Etat pour mettre la nouvelle procédure d'assurance prospection à disposition des entreprises clientes ayant un chiffre d'affaires compris entre 1,5 et 150 millions d'euros.

Le Groupe CIC est résolument engagé en faveur du développement international de ses clients, persuadé qu'une entreprise qui « s'internationalise » est une entreprise plus profitable et moins sensible aux à-coups conjoncturels qui frappent les entreprises mono-marché.

Les nouveautés de l'assurance prospection ?

► **Votre chargé d'affaires internationales peut déposer en ligne** pour votre compte la demande d'assurance prospection, après avoir abordé, avec vous, les projets de développement de votre entreprise.

Avantages :

- une occasion unique de vous témoigner le soutien de votre banque,
- un tour d'horizon complet des points importants : de l'aide apportée par nos bureaux de représentation CIC à l'étranger aux questions de moyens de paiement, risques divers, traitement des flux financiers...et bien entendu financement de votre action de prospection.

► **La banque s'engage à mettre à votre disposition un financement qui couvre 100 % de votre première année de prospection** : vous pouvez l'utiliser en plusieurs tirages pour refinancer les dépenses que vous avez engagées. Le versement de l'indemnité par la Coface (que la banque reçoit directement pour votre compte) permet de rembourser une partie du prêt ; vous remboursez le solde sur votre trésorerie propre. Et bien entendu vous pouvez solliciter à nouveau le CIC pour financer les nouvelles campagnes annuelles de prospection si le contrat d'assurance Coface couvre plusieurs années.

► **Une garantie de remboursement pour la Banque délivrée par la Coface pour compte de l'Etat.**

Avantage :

Cela permet au CIC de ne pas solliciter d'autre couverture de risque auprès de vous pour conclure le contrat de prêt et de modérer ses tarifs.

Etat + CIC partenaires

=

Entreprises plus dynamiques à l'International !

► contactez-nous

Rencontrez dès à présent votre chargé d'affaires CIC pour analyser, avec lui, votre plan de développement commercial sur les marchés étrangers.

LA TUNISIE

La Tunisie est, aujourd'hui, souvent évoquée par les chefs d'entreprise français comme une alternative pertinente aux stratégies asiatiques.

Un repositionnement dans les pôles d'investissement en Méditerranée

• Comme d'autres pays, la Tunisie a souffert ces dernières années des délocalisations d'activité vers l'Asie, décidées sur des logiques de recherche du plus bas coût de main-d'œuvre. Or cette logique n'est pas toujours la plus pertinente et conduit à des erreurs stratégiques.

• Ainsi, la Tunisie tire son épingle du jeu en se constituant en base arrière de proximité à l'égard des donneurs d'ordre français, mais aussi européens. Ici, la valeur ajoutée recherchée n'est plus seulement liée aux coûts de fabrication, qui restent malgré tout compétitifs, mais également à l'assurance d'une réactivité commerciale (stocks, logistique,...), au-delà des atouts de la seule accessibilité géographique.

• Cette remarque vaut aussi pour le secteur du textile (37 % des exportations tunisiennes) où l'on pensait que les jeux étaient faits au seul profit des dragons asiatiques !

• Si la Tunisie garde plus classiquement ses atouts compétitifs pour le sourcing (surtout dans ses secteurs de prédilection : mécanique, services de call center, filière textile,...) de nouveaux secteurs (informatique / NTIC, logistique,...) se structurent.

• Compte tenu de sa localisation à deux heures de vol des plateformes de distribution françaises et européennes, la Tunisie se place comme « base du juste à temps » : produits métalliques, composants de menuiserie, plasturgie, montage-câblage dans l'électronique,...

Un marché local à l'émergence soutenue

• Dans le même temps, les exportateurs français tirent parti des tendances actuelles du marché local :

- premièrement, l'essor de la distribution moderne : on peut observer que les grandes enseignes de la GMS en Tunisie tendent à élargir leurs assortiments en intégrant une plus grande variété par catégorie de produits (entrée de gamme, marques propres, marques étrangères et locales).

Il s'agit de répondre aux besoins d'une classe moyenne en attente de produits conditionnés (cosmétiques, agro-alimentaires...) et pour laquelle la promotion commerciale doit évoluer vers un marketing de marques et d'enseignes. Ce qui explique aussi l'essor soutenu de la distribution de détail sous le mode de la franchise.

Et on n'oubliera pas en particulier l'impact du potentiel touristique qui génère des consommations non négligeables.

- deuxièmement, une tendance lourde de besoins de mise aux normes et d'évolution des standards de qualité et de gestion industrielle (produits techniques, environnement, conditions sanitaires...) dans la perspective d'un calage avec les exigences des marchés européens. De ce fait, des perspectives importantes s'ouvrent aux sociétés de conseil françaises opérant dans ces différents domaines, d'autant plus que des subventions locales, pouvant couvrir 70 % des investissements immatériels engagés, sont accordées aux entreprises tunisiennes.

• La Tunisie reste donc singulière au sein du Maghreb et retrouve un regain d'intérêt dans l'ordre des priorités de développement des PME, et plus souvent avec des logiques d'implantation directe, et pas seulement de sourcing. ■



► contactez-nous

Aidexport, notre équipe d'experts à l'international, ainsi que votre chargé d'affaires en agence et votre responsable international en région sont à votre disposition pour étudier avec vous vos projets de développement à l'international. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

IJINUS

Optimiser la recherche de partenaires pour un produit de niche innovant

Témoignage de M. **Olivier Le Strat**, PDG de la société IJINUS, spécialiste de la télégestion des stocks et températures, située en Bretagne, et cliente de CIC Banque CIO-BRO.



IJINUS commercialise, avec succès, un produit innovant qui répond à un besoin très concret pour de nombreuses entreprises dans des secteurs variés. A un point tel que la diversification s'est vite imposée, au point de raisonner par métiers avec des brochures dédiées.

Spécialiste, voire leader, de la **télégestion des stocks et températures**, IJINUS permet d'optimiser la logistique sur toute la chaîne (évaluation du besoin, production, livraison), tout en fiabilisant les inventaires (donc les assurances). Il en résulte une réduction des coûts pour tous les partenaires et une fidélisation de la clientèle. Pour les températures, le principal avantage réside dans la traçabilité de la chaîne du froid, ce qui permet d'être en conformité avec les normes en toute sécurité et de garantir l'absence de rupture de la chaîne. L'ensemble visualisable à distance par Internet.

Forte de ses succès en France (Veolia, Sika, DCR-Lafarge, Masternaut, Résaumatique...), cette jeune entreprise a vite compris qu'elle pouvait sortir du seul marché domestique. Pour autant, sans équipe internationale dédiée, elle se heurtait à un problème de ciblage, puis de disponibilité et d'efficacité dans les démarches envisagées.

IJINUS, membre de la pépinière d'entreprises de Quimper, est mis immédiatement en relation avec le CIC Banque CIO-BRO.

Son chargé d'affaires internationales lui propose de participer au Forum MED ALLIA en mars 2008 dont le CIC est partenaire.

Parallèlement, le CIC à Tunis organise une mission commerciale avec un double objectif : faire rencontrer à M. Le Strat, tant des clients finals que des partenaires pour assurer la distribution.

Olivier Le Strat précise « Débarrassé de toute logistique, il ne me restait plus qu'à détecter le bon partenaire dans la sélection déjà bien ciblée par le Bureau CIC. »

En conclusion, « je dirai que cette mission fait tomber deux préjugés sur la Tunisie, celui d'un pays peu fiable, et celui d'un pays à l'accès facile pour un français. Or, j'ai constaté que c'était un pays où les choses pouvaient avancer rapidement, sous réserve de bénéficier des compétences d'un intermédiaire «du cru», qui peut s'exprimer en français mais aussi en arabe ».

Cette mission, à caractère de test pour IJINUS qui ne s'attendait pas à une prestation aussi globale et décisive, va être suivie d'une mission au Maroc, puis au Mexique. ■



Tunisie



FICHE D'IDENTITÉ

SOCIÉTÉ IJINUS

- Création juillet 2003
- Activité Télégestion des stocks et températures
- Secteur Agroalimentaire, Industrie, Transport, Environnement, nombreuses applications dans de multiples secteurs.
- CA 2007 : 400K€ dont 10 % export
- 7 collaborateurs
- Site web : www.ijinus.com

SOLUTIONS



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



n°15 nov - déc. 2008

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

Comité éditorial : Nadège De Cauwer, Jean Lhermite

Crédits photos : © zinetoon, iconotec (© Alamer, © Cali)

Réalisation : Mistigris communication

Impression : ACI impression - Dépôt légal : décembre 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 586 384 976 € - 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.