

# Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

CIC

Parce que le monde bouge

à l'essentiel

n°5 - nov / déc 2006

à l'essentiel

## Éditorial

Grâce à des revenus à l'exportation en forte augmentation dans le secteur des hydrocarbures et une demande intérieure soutenue, l'Algérie bénéficie actuellement d'une conjoncture très favorable pour accélérer l'ouverture et la modernisation de son économie.

Dans ce contexte, l'amélioration de la sécurité intérieure et la stabilisation politique depuis la réélection du Président Bouteflika en 2004 ont permis aux autorités algériennes d'affirmer leur volonté de réformes pour renforcer la croissance qui devrait être de l'ordre de 6 % en 2006. L'entrée en vigueur le 1er septembre 2005 de l'accord de partenariat avec l'Union Européenne et le plan gouvernemental de soutien à la croissance sont ainsi deux moteurs essentiels pour dynamiser l'économie algérienne. En outre, le pays présente un potentiel démographique favorable, avec un taux de croissance encore élevé et une structure très jeune (50 % de la population a moins de 19 ans).

Compte tenu des liens étroits entre la France et l'Algérie en dépit des séquelles de la colonisation, les entreprises françaises, notamment les PME, sont à même de tirer parti du dynamisme et du potentiel de développement de l'économie algérienne dans de nombreux domaines : biens d'équipement, industrie du pétrole et du gaz, logement, santé, approvisionnement en eau et assainissement, infrastructures, etc...

Toutefois, des fragilités structurelles demeurent : la réforme bancaire est à peine amorcée, le cadre réglementaire n'a pas encore atteint les standards internationaux, la bureaucratie est lourde, les données ne sont pas toujours fiables. En outre, si le risque souverain s'est fortement amélioré grâce à la manne pétrolière, le développement récent du secteur privé doit inciter à une grande prudence dans le choix des partenaires et à privilégier l'obtention de crédits documentaires comme moyen de paiement.

Pour vous aider dans votre approche d'un marché algérien en forte expansion mais non dénué de risques et très convoité par les entreprises étrangères, le groupe CIC met à votre disposition le savoir-faire de ses spécialistes à l'international, de sa filiale Aidexport et de son bureau de représentation en Algérie. Ils seront en mesure de réaliser l'étude du segment de marché que vous ciblez, de vous guider dans le choix de partenaires et de vous apporter les services bancaires qui vous seront nécessaires.

Je vous invite donc à prendre contact avec votre chargé d'affaires CIC et vous souhaite une bonne lecture de ce numéro de Latitude Internationale consacré à l'Algérie.

Thierry Delarue

Directeur des activités internationales du groupe CIC

Algérie

DOSSIER

indicateurs

5,2%

Taux de croissance en 2005



## DOSSIER

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

## REPÈRES

La France est le premier fournisseur (4,2 Md € en 2004)

**60 %** du commerce extérieur réalisés avec l'Union Européenne, son premier partenaire économique

**40 000** entreprises d'import / export

## CHIFFRES 2005

**5,2 %** de croissance économique

**15 %** de taux de chômage

**Pnb** 3100 \$ par habitant

**3,5 %** d'inflation (prix de gros)

**35 %** de marché informel



# Algérie

## Un marché naturel de **proximité** et un **potentiel** indéniable

De profondes transformations au cours de la dernière décennie ont permis l'ouverture de l'économie Algérienne. C'est un marché convoité où les grands chantiers ne manquent pas : infrastructures, privatisations, libéralisation, avec des indicateurs macroéconomiques améliorés.

### L'Algérie en bref

- Deuxième pays d'Afrique par la superficie après le Soudan, l'Algérie est grande comme plus de 4 fois la France. 94 % de sa population vit le long de la Méditerranée. La chaîne du Tell et de l'Atlas enserment une région de hautes plaines, puis au sud s'étend le Sahara sur 1600 kms.
- Abdelaziz Bouteflika est Président depuis avril 1999, assisté du Premier Ministre, M. Abdelaziz Belkhadem.
- Le pays est organisé en 48 wilayas (préfectures) subdivisées en Daïras puis en communes.
- Quelques grandes dates marquent l'histoire

de l'Algérie indépendante depuis les Accords d'Evian en 1962 : la nationalisation des hydrocarbures en 1971, la première constitution en 1976, révisée en 1989, les émeutes de 1988, la montée en puissance du FIS couronnée par des victoires aux élections de 1991-1992, puis sa dissolution en 1992, jusqu'à la temporisation récente dans un souci d'ouverture économique et de recherche de stabilité.

● L'agriculture occupe 3,4 % du territoire sous forme d'exploitations privées. Ce secteur emploie un quart de la population active et contribue au PIB à hauteur de 11%, mais ne couvre pas les besoins.

● Le salaire minimum garanti s'élève à l'équivalent de 107 euros et va être relevé bientôt.

### « Un marché convoité et de grands chantiers »

### De bonnes raisons d'aller en Algérie

- Un pays proche géographiquement, culturellement et historiquement.
- Après une décennie d'ajustements structurels drastiques induisant de très lourds sacrifices pour la population et une décennie de troubles sécuritaires et d'instabilité politique, s'ouvrent de grandes opportunités grâce à la nouvelle politique d'ouverture, l'excellente situation financière, le plan de relance économique, ainsi que les besoins de modernisation de l'appareil productif.
- L'ouverture économique a permis la libéralisation des prix et celle du commerce extérieur, ainsi que la convertibilité commerciale du dinar.
- Le secteur privé occupe une place de plus en plus importante et représente 76 % de la valeur ajoutée hors hydrocarbures.
- Une excellente santé financière se traduit par un niveau de réserves exceptionnel, le recul de l'endettement extérieur (règlement cash de plus de 85 % des importations), une forte décélération de l'inflation.

Notre conseil : structurez bien votre démarche et n'hésitez pas à nous consulter ■

# Le **CIC** pour vous en Algérie

## missions



Monsieur Ahmed Mostefaoui (debout) accompagnant des clients à la foire d'Alger

## parcours

**Ahmed MOSTEFAOUI**  
**56 ans**  
**Marié, 1 enfant**

### Formation :

Diplômé de l'ENSET  
(Ecole normale supérieure)  
DES Economie  
(Paris Sorbonne)

### Carrière :

- Haut fonctionnaire au Ministère algérien de l'Énergie
- Administrateur du fonds de participation des hydrocarbures
- Vice-président et Directeur exécutif finances de la SONATRACH (gaz et pétrole)

**Depuis 2003 :** Représentant du CIC en Algérie

### Activités sociales :

- Conseiller du commerce Extérieur
- Membre de la Chambre de commerce Française à Alger

### ● Le CIC vous accompagne en Algérie

➔ Le bureau de représentation du CIC en Algérie, ouvert en 2000, a été placé sous la direction de Monsieur Ahmed Mostefaoui, ancien industriel du gaz et du pétrole (voir parcours).

➔ L'Algérie ne dispose pas encore de bases de données fiables permettant des recherches documentaires. Le CIC vous propose donc une gamme de prestations fondées sur des enquêtes de terrain, par exemple :

- recherche de contacts pour trouver les premiers interlocuteurs dans un secteur ciblé,
- mission commerciale pour entrer en négociation avec les industriels intéressés,
- recherche de partenaires par AIDEXPORT pour sélectionner directement les industriels locaux potentiels qui correspondent à votre stratégie,
- assistance à l'implantation pour les projets industriels ou commerciaux d'implantation avec ou sans partenaire local.

➔ A titre d'exemple, une étude récente d'AIDEXPORT vient de permettre à l'un de nos clients CIC, spécialiste de chaudronnerie industrielle, de profiter pleinement du noyau relationnel de notre représentant dans les milieux pétroliers et gaziers et d'obtenir des premiers contrats.



➔ Les besoins énormes du marché et les difficultés d'une approche directe et professionnelle font de l'équipe du bureau d'Alger et du CIC, des partenaires indispensables pour les meilleures chances de réussite.

### ● Le CIC confirme les crédocs export

➔ Le mode de paiement recommandé avec les clients privés algériens est le crédit documentaire. Le CIC dispose des lignes nécessaires sur les grandes banques publiques algériennes pour la confirmation des crédocs export ouverts par elles.

➔ Le CIC offre aussi toute la palette des financements d'exportation à court ou moyen terme.

### ● Les " coups de pouce " du CIC

➔ Le CIC vous accompagne dès le démarrage de vos discussions avec votre partenaire Algérien. N'hésitez pas à nous contacter.

➔ Afin d'assurer la fluidité de vos opérations au moindre coût, pensez à domicilier vos contrats commerciaux auprès du CIC (votre chargé d'affaires vous remettra des stickers du code Swift du CIC qui devront être apposés sur toutes vos factures pro forma -originaux et copies-).

➔ Un visa est demandé aux ressortissants français : le Bureau d'Alger pourra vous délivrer l'invitation professionnelle nécessaire à l'obtention du visa auprès des consulats d'Algérie en France. ■

### ► contacts

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

## Algérie



## échanges commerciaux

► **L'Union Européenne est le premier partenaire économique** de l'Algérie (60 % du commerce extérieur)

La France est le 1<sup>er</sup> fournisseur de l'Algérie avec 24 % de parts de marché. Les exportations françaises ne cessent de progresser.

► **La France est le 3<sup>ème</sup> client de l'Algérie** derrière les USA et l'Italie. Ces trois pays, ainsi que l'Allemagne représentent 45 % des importations.

► **La Chine monte en puissance** et se place au 5<sup>ème</sup> rang.

► **La France est le 3<sup>ème</sup> investisseur mondial** : au total plus de 180 filiales françaises opèrent en Algérie où elles emploient plus de 6000 personnes.

## indicateurs

**Les points forts**

- Le pays le plus habité et potentiellement le plus puissant d'Afrique du Nord
- Une ouverture aux investissements privés avec la révision du code des investissements et la privatisation en cours de l'économie.
- Le Fonds de stabilisation du pétrole permettrait de faire face à une situation de retournement de conjoncture pétrolière.
- Les intérêts étrangers dans le secteur des hydrocarbures et la dépendance énergétique de l'Europe vis-à-vis du pétrole et du gaz algérien assurent au pays le soutien des pays occidentaux.

**Les points faibles**

- Le taux élevé du chômage est un facteur de tensions sociales.
- L'équilibre des comptes publics est dépendant des recettes pétrolières.
- La lourdeur bureaucratique et les carences du système bancaire pénalisent les investissements.

## secteurs porteurs

► **Le programme de développement de la Sonatrach** (30 mds \$ sur cinq ans) est accessible aux PME : développement des gisements, des infrastructures de transport, du raffinage, de la pétrochimie et de l'exploration.

► **La diversification et l'obligation de modernisation du secteur productif** (mécanique, électricité, électronique, pétrochimie et agro-alimentaire) suite au démantèlement progressif des protections douanières, induit des

besoins considérables en biens d'équipement, intermédiaires et pièces de rechange, conseil et assistance technique.

► **La prise en charge des besoins sociaux** : logement, santé, eau, infrastructures.

► **L'urbanisation et l'environnement** : assainissement, déchets.

► **La consommation** : médicaments, produits alimentaires.

## l'homme d'affaires Algérien

► Les cinq "P" indispensables à l'homme d'affaires en Algérie :  
Présence - Patience - Prudence - Persévérance - Prévoyance.

► Les rites de civilité sont des éléments relationnels incontournables.

► Ne jamais se sentir et se positionner en « conquérant »

► L'Algérie est francophone mais pas française, tout en étant très au fait de l'actualité française.

► La notion de temps est à l'opposé de la nôtre. L'Algérien a le temps, prend le temps et ne conclut rien dans l'urgence.

► Il est prudent de se faire confirmer les rendez-vous le jour même et il n'est pas rare d'attendre.

## le système bancaire et les moyens de paiement

► **Le risque pays**, bien qu'en nette amélioration, reste un élément d'appréciation, mais ne doit pas occulter **le risque client** qui prend sa vraie dimension dans ce pays qui se privatise à présent.

► Il est donc important de **sécuriser ses paiements**. Dès les premières négociations, le **crédit documentaire** irrévocable et confirmé s'impose avant le passage à la remise documentaire. L'intervention du CIC dès l'amont de la négociation permet de réduire sensiblement les coûts et les délais de traitement.

► 2006 : annonce des modalités de la réforme du système bancaire avec la **privatisation des 3 grandes banques publiques** (CPA, BNA et BDL) au bénéfice de groupes étrangers.

► Depuis janvier 2006, le commerce extérieur n'est accessible qu'aux personnes morales au **capital minimum** de 20 Mns DA (SA, SARL ou Eurl).



- Population : 33 millions d'habitants
- Superficie : 2 381 740 km<sup>2</sup>
- Capitale : Alger
- Villes principales : Oran, Annaba, Constantine
- Fête Nationale : le 1<sup>er</sup> novembre
- Monnaie : dinar algérien  
1 € = 93,57 DZD  
le 06-10-2006
- Jour de repos : le vendredi

### 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](http://www.cic.fr)

## NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

# Un ballon d'essai concluant

Témoignage de **Thierry MOREL**, Directeur Général de **Multi-Wing France**, SARL basée à GIEN (45), spécialisée dans les hélices axiales pour ventilation, réfrigération et climatisation.

« **N**ous n'étions pas clients du CIC Banque BRO et nous réalisons déjà 15 % de notre CA à l'export vers la Belgique et la Suisse. **J'avais le projet de m'intéresser au Maghreb, en commençant par l'Algérie.** Le chargé d'affaires local m'a mis en relation avec le Spécialiste en Région, lequel m'a fait rencontrer rapidement le Représentant CIC du bureau d'Alger à l'occasion d'une Journée-Pays à Blois.

J'ai été séduit par l'offre présentée tant au regard du rapport qualité-prix que de la perspective d'un accompagnement sur le terrain pour un pays réputé difficile voire dangereux que je n'avais encore jamais visité. J'ai donc signé un contrat pour une « liste travaillée » et très rapidement j'ai évolué vers une « recherche de contacts » préalable à une « mission commerciale accompagnée ». Le tout s'est enchaîné entre mars et novembre 2005. Cela nous a permis **une approche progressive mais néanmoins rapide**, sur un terrain inconnu et neuf pour nous, avec des contacts très disparates mais permettant d'avoir un aperçu significatif, à la fois de l'éventail du marché, des profils de partenaires et des établissements industriels. Cette expérience enri-

« Une démarche constructive qui va s'inscrire dans la durée ».

chissante nous a permis de comprendre les modes de fonctionnement locaux.

A cet égard, l'accompagnement par le bureau de représentation du CIC Alger a été très bénéfique, tant d'un point de vue logistique que d'un point de vue commercial : le bureau nous a assisté au cours des entretiens pour décrocher des contacts supplémentaires et éviter des faux pas. Il nous a également permis de découvrir les subtilités des affaires avec les algériens.

Bien qu'au départ, je n'attendais concrètement de cette démarche qu'une immersion avec des professionnels autochtones et de terrain, j'ai eu la satisfaction, en visitant 7 sociétés en 2,5 jours, de réaliser une vente et d'établir un contact avec un agent potentiel. En rentrant à Gien, j'avais acquis la conviction que je devais retourner à Alger pour la Foire de Juin, ce qui fut fait. Et je prévois d'y retourner avec le CIC Banque BRO en novembre de cette année.

Forts de ce succès dans ce pays du Maghreb que nous appréhendions comme le plus difficile, nous sommes prêts à consolider notre démarche avec l'aide du Bureau d'Alger et ensuite à poursuivre nos investigations au Maroc et en Tunisie. ■



Algérie



## ► FICHE D'IDENTITÉ MULTI-WING FRANCE

- Création : 01-01-2004
- Effectif : 8 personnes
- Activité : ventilation, réfrigération et climatisation industrielles, et applications mobiles (refroidissement de moteurs thermiques pour T.P. machinisme agricole, bus, camions...) Filiale de Multi-Wing International, pour assemblage, distribution et SAV pour France, Belgique, Suisse, Maghreb et Afrique francophone.
- Site internet : [www.multi-wing.fr](http://www.multi-wing.fr)

## 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

### ► 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](http://www.cic.fr)

# Le crédit documentaire **export** :

Le meilleur moyen de combiner sécurité et moyen de paiement.

## ► Définition

Le crédit documentaire (ou « crédoc ») est un engagement irrévocable, émis par une banque (banque émettrice), à la demande de son client importateur (donneur d'ordre), de payer une somme d'argent à une échéance convenue en faveur d'un exportateur (bénéficiaire) dûment avisé par une banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice) contre remise de documents requis strictement conformes.

Il est régi par les Règles et Usances relatives aux crédits documentaires (RUU 500), édictées par la Chambre de Commerce Internationale, en vigueur dans pratiquement tous les pays de monde.

## ► Caractéristiques

Le crédit documentaire export peut revêtir plusieurs formes :

- **Crédit irrévocable :**  
Engagement ferme de la banque émettrice de vous régler contre présentation de documents conformes aux caisses de la banque émettrice ou à nos caisses.
- **Crédit irrévocable et confirmé par nos soins :** à l'engagement de la banque émettrice s'ajoute celui de notre banque.
- **Crédit négociable :**  
Permet à une tierce banque dénommée ou à toute banque de payer les documents après les avoir vérifiés et reconnus conformes.
- **Crédit transférable :** vous pouvez transférer le crédit documentaire d'origine pour tout ou partie, à un sous-traitant (second bénéficiaire).
- **Crédit adossé ou *back to back* :** il vous permet de demander à votre Banque

CIC l'émission d'un crédit documentaire import en faveur d'un sous traitant en lui cédant en garantie le produit du crédit documentaire export reçu.

## ► Nos conseils

- Faire confirmer son crédit documentaire par la banque CIC, qui examinera et paiera les documents elle-même, quelle que soit la situation financière de la banque et du pays de votre acheteur. Vous serez ainsi protégé intégralement contre les risques de non-paiement et de non-transfert des fonds.
- Pour les crédocs payables à vue, cela vous permet, en plus, de gagner jusqu'à 10 jours de valeur.
- Éviter les documents irréguliers, sources de retards, de frais, voire d'impayés. Il convient donc de vérifier, dès notification du crédoc, que tous ses termes pourront être respectés ou demander un amendement au crédoc. Si les documents ne sont pas conformes, la banque émettrice demandera à votre client son accord pour qu'il accepte les documents tels quels et de vous les payer. Même si les irrégularités semblent mineures, cet accord peut ne pas être immédiat, au détriment de votre trésorerie.

## ► Les avantages

- Le crédoc couvre tous les types de transactions à l'international (biens ou services - contrat payable au comptant ou à terme).
- C'est un instrument qui vous sécurise en vous offrant trois garanties majeures qui couvrent : le risque de fabrication, le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le

risque politique, si confirmation par la Banque CIC (non transfert des fonds). Il sécurise également votre acheteur en lui offrant la garantie du respect des conditions de vente et des délais de paiement.

## ► Les atouts du Groupe CIC

- Nos Centres de Métiers Internationaux vous notifieront dans les meilleurs délais vos crédits documentaires export. Nos réponses aux demandes de confirmation sont données très rapidement grâce aux lignes de crédits que nous accordons à nos correspondants bancaires internationaux.
- Nos experts en région vous aideront à réaliser votre crédit documentaire sans difficulté.
- 38 bureaux de représentation ou succursales à l'étranger et 2500 banques correspondantes dans le monde.
- Une excellente notation de notre groupe sur les marchés financiers internationaux auprès des agences de rating.

## ► Les « Plus » du Groupe CIC

- Nos services spécialisés peuvent vous faire une offre de forfaitage, qui vous permettra d'être payé immédiatement sans attendre les dates d'échéance si vous avez octroyé des délais de paiement. Ainsi, vous aurez reconstitué votre trésorerie immédiatement.

## ► contactez-nous

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

## Les 4 étapes du crédit documentaire

1. **L'ouverture et la notification :** Sur instructions de votre acheteur, sa banque ouvre en votre faveur, via la Banque CIC, le crédit documentaire
2. **La réalisation du contrat et l'expédition des documents :** Après l'expédition des marchandises, vous rassemblez les documents exigés dans le crédoc et vous les remettez à la banque CIC (qui vous conseillera si besoin pour faire réaliser des documents conformes).
3. **La vérification et le paiement des documents :** La Banque CIC examine les documents selon les pratiques bancaires en vigueur. S'ils sont conformes, et si elle a ajouté sa confirmation, elle réalise le crédit documentaire et vous en paie le prix selon les modalités prévues (immédiatement si à vue ou à la date d'échéance convenue). Si le crédoc est non confirmé, le paiement interviendra à la réception des fonds en provenance de la banque émettrice.
4. **L'envoi des documents :** votre banque CIC envoie les documents à la banque émettrice lorsque le crédoc est réalisé et les documents levés, c'est à dire déclarés conformes (ou réserves levées par acceptation des irrégularités sur les documents)

## Opportunités d'affaires

### Industrie

#### ALGERIE

Société algérienne, spécialisée dans l'importation et la fabrication de machines-outils, recherche des fabricants et/ou négociants d'acier et de fonderie industrielle.

Réf : 610 - 01

#### BELGIQUE

Entreprise belge, spécialisée dans la fabrication de pièces spécifiques pour alliages spéciaux pour l'application industrielle, recherche des sous-traitants (production de pièces métalliques spécifiques en alliage tels que Ni/Cr 80-20 % Titane CP Grade 2 3900 X 350 X 35m 500 X250 X 25 mm).

Réf : 610 - 05

#### REPUBLIQUE TCHEQUE

Entreprise tchèque, active dans la construction en acier, containers, produits plastiques et soudure, recherche un partenaire en vue d'établir une coopération commerciale. Elle dispose d'un stock de production et d'un hall de stockage de 117.000 m².

Réf : 610 - 07

#### ROUMANIE

Entreprise roumaine, spécialisée dans les systèmes de chaleur, recherche des partenaires étrangers en vue de mettre en place une chaîne de production dans ce secteur.

Réf : 610 - 13

#### ITALIE

Entreprise, active dans la fabrication de peintures, encres, pâtes colorées, adhésifs et additifs divers, recherche des producteurs spécialisés dans les techniques de production moins polluantes pour la préservation de l'environnement. Elle recherche également des distributeurs pour vendre ses produits et/ou une coopération financière ou technique.

Réf : 610 - 19

### Cosmétique

#### CHINE

Société hongkongaise recherche des partenaires, fabricants de produits cosmétiques pour le marché de Hong Kong et de la Chine.

Réf : 610 - 10

### Textile

#### HONGRIE

Société de couture hongroise offre ses services pour la confection de prêt à porter hommes et femmes (vestes, pantalons, chemisier, jupes...).

Réf : 610 - 02

#### ECOSSE

Entreprise écossaise, 25 ans d'expérience dans la confection d'habillement de montagne, recherche des distributeurs notamment en France.

Réf : 610 - 16

### Ameublement

#### REPUBLIQUE TCHEQUE

Société tchèque, spécialisée dans la confection de meubles, jouets et accessoires en bois (bureaux, chaises, rayonnages, kit de construction en bois pour enfants...) recherche un sous-traitant en vue d'établir une coopération commerciale.

Réf : 610 - 06

#### HONGRIE

Entreprise hongroise, spécialisée dans la fabrication de meubles pour enfants et adolescents, recherche des distributeurs intéressés par sa gamme de produits alliant matériaux de qualité et travail soigné.

Réf : 610 - 11

### Médecine

#### BELGIQUE

Société belge souhaite entrer en contact avec des partenaires déjà présents sur le secteur de la chirurgie plastique (brûlures, dermatologie...) et prêts à investir dans ce marché.

Réf : 610 - 17

### Transport

#### BELGIQUE

Société belge recherche des fournisseurs de bois de chauffage pour élargir ses services de transport international par chemin de fer en Europe.

Réf : 610 - 18

### Environnement

#### PORTUGAL

Société portugaise, spécialisée en conseil environnemental (émission de gaz dans l'atmosphère, sécurité, santé, évaluation du bruit au travail...), recherche une coopération commerciale.

Réf : 610 - 12

### Alimentation

#### BULGARIE

Société bulgare, active dans la production de produits bio pour animaux, souhaite entrer en relation avec des producteurs et exportateurs d'aliments, matières premières et additifs pour fourrage.

Réf : 610 - 15

#### TURQUIE

Société turque, spécialisée dans la mise en bouteille et la livraison d'eau de source, souhaite contacter des partenaires pour exporter ses produits. Elle recherche également des entreprises intéressées pour une prise de participation.

Réf : 610 - 09

### Agriculture

#### BELGIQUE

Société belge recherche des importateurs professionnels de machines agricoles, forestières ou pour le secteur public, déjà actifs dans ce secteur d'activité.

Réf : 610 - 14

### Informatique

#### PORTUGAL

Entreprise portugaise, active dans la technologie d'informations et dans la création de sites Internet, est intéressée pour établir un accord de coopération commerciale, technique et de production en vue d'optimiser son réseau clients. Cette société, qui développe des solutions digitales et des conceptions Internet, a commercialisé un logiciel appelé GESPOS.

Réf : 610 - 03

#### ► contactez-nous

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



n°5 - nov-déc 2006

Crédit Industriel et Commercial - 6, avenue de Provence, 75009 Paris - Tél. : 01 45 96 96 96.  
Direction Commerciale Marketing et Communication

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak.  
Comité éditorial : Jean Lhermite, Nadège De Cauwer - Crédits photos : CIC, DR,  
©Emmanuelle Combaud, ©Toufik Amine Taleb, ©Toufik Djerraya / Mistigris communication.  
Réalisation : Mistigris Impression : Opale Istra - Dépôt légal : sept 2006.