

# Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

CIC

Parce que le monde bouge

à l'essentiel

n°7 - mars-avril 2007



CHILI

DOSSIER

indicateurs

4,8%

Taux de croissance en 2006

## Éditorial

Un taux de croissance soutenu, une inflation maîtrisée, une balance commerciale et des finances publiques largement excédentaires, des infrastructures modernes, un système réglementaire et financier satisfaisant et des institutions démocratiques stables : peu de pays émergents peuvent se prévaloir d'autant de qualités. Pourtant ce pays existe bien : le Chili.

Trop souvent méconnu en raison de son éloignement géographique, le Chili présente en effet un environnement d'affaires et un marché particulièrement favorables qui méritent l'attention de votre entreprise. Que ce soit pour une première approche du pays ou pour vous accompagner dans vos projets d'implantation et de développement plus avancés, le CIC mettra à votre disposition les compétences de ses experts à l'international et de son bureau de représentation au Chili.

En dépit de la qualité de son « risque souverain », le Chili demeure toutefois vulnérable à un retournement des marchés de matières premières ou à des mouvements sociaux qui pourraient résulter de la persistance d'une répartition très inégalitaire

de la richesse nationale. Nous ne saurions donc trop vous conseiller de sécuriser vos créances et de veiller à la couverture de vos risques. Votre chargé d'affaires vous proposera les solutions adaptées à cet égard ainsi qu'à vos besoins de financement.

Alors que la majorité des observateurs prévoit un ralentissement en douceur de la croissance mondiale en 2007, les perspectives sont globalement favorables pour les pays émergents les plus dynamiques comme le Chili. Ainsi, en Amérique latine, les pays qui ont réalisé des progrès significatifs dans les domaines monétaires et budgétaires, notamment le Brésil et le Chili, devraient profiter d'une demande intérieure soutenue pour renforcer le dynamisme de leurs économies.

Nos experts pourront vous aider à saisir les opportunités sur ces marchés : n'hésitez pas à les contacter, notamment lors des journées pays organisées pour vous dans votre région.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales - Groupe CIC



## DOSSIER

- Indicateurs
- Échanges commerciaux
- Secteurs porteurs
- Le système bancaire et les moyens de paiement

### REPÈRES ÉCONOMIQUES

- Stabilité politique et économique : l'un des mieux classés d'Amérique Latine
- Très forte ouverture commerciale
- 1<sup>er</sup> producteur mondial de cuivre avec 40 % du marché
- 4<sup>e</sup> rang en Amérique Latine en terme d'investissements étrangers (derrière le Brésil, le Mexique et la Colombie)

### CHIFFRES 2006

(estimations/source IIF sept. 06)

4,8 % de croissance économique

PIB par habitant  
7 107 USD (2005)

3,6 % d'inflation

Excédent budgétaire  
4,7 % PIB

Balance commerciale :  
20,9 Mds USD

Réserves de change  
17,9 Mds USD

# Chili

## Un pays stable, riche d'opportunités et un tremplin pour les entreprises françaises visant l'Amérique Latine.

Le marché chilien est sûr et stable : l'évolution politique et économique, le bon fonctionnement des infrastructures, la rareté des modifications législatives et réglementaires permettent une approche aisée, notamment pour les PME.

Le Chili mène depuis de nombreuses années une politique dynamique de négociations bilatérales. La signature de traités de libre échange avec l'U.E, les États-Unis et la Chine respectivement en 2003, 2004 et 2006 en est la preuve. Des accords ont été également signés en 2006 avec la Colombie, le Pérou et le Panama et le 01/01/2007 est entré en vigueur l'accord de libre échange signé avec la France. D'autres sont en phase de négociation avec notamment le Japon, l'Australie, le Vietnam et la Malaisie.

En janvier 2006, Michèle Bachelet a été élue Présidente de la République. Issue de la

### « Un des plus compétitifs d'Amérique Latine »

coalition de centre gauche au pouvoir depuis 1990, elle devrait assurer la continuité de la politique économique.

Ce pays est classé comme l'un des plus compétitifs d'Amérique Latine mais aussi comme l'un des moins corrompus.

Avec un salaire minimum de 200 €, le Chili affiche un taux de pauvreté de 19 % et une répartition des revenus très inégale. Le gouvernement prend actuellement des initiatives afin d'améliorer le cadre social (projet de réforme de l'éducation, de la législation du travail, de la santé, des fonds de pension entre autres).

### De bonnes raisons d'aller au Chili

- ➔ Son ouverture : pas ou peu de droits de douanes,
- ➔ Son environnement favorable pour faire des affaires (qualité de ses infrastructures, de ses télécommunications, faible coût du travail),
- ➔ De nombreux projets d'investissements dans les secteurs de l'énergie, du transport, des infrastructures portuaires, aéroportuaires, hospitalières, etc.,
- ➔ La protection de l'investisseur étranger,
- ➔ Un tremplin idéal pour conquérir la région sud-américaine : la bonne qualité des systèmes réglementaires et financiers, les accords de libre échange et de conventions fiscales, la sécurité juridique font du Chili un pays très attrayant pour une première expérience en Amérique Latine,
- ➔ La très bonne image de la France et des produits français auprès du consommateur,
- ➔ Un pouvoir d'achat supérieur à celui des autres pays d'Amérique Latine.

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

# Le **CIC** pour vous au CHILI

## missions



### parcours

**Sylvie LE NY**  
30 ans  
Mariée, 1 enfant

#### Formation

- BTS de commerce International (Brest)
- Maîtrise de gestion et d'économie du commerce International spécialisée Amérique Latine (Université de Bayonne)

#### Carrière

- 1998 MUNDOTEX (Chili)  
Promotion des exportations Chiliennes de textile
- 1999 Bureau de Représentation du CIC  
Adjointe du représentant
- 2006 Représentante du CIC au Chili

#### Activités sociales

- Membre de la Chambre de commerce franco-chilienne



### ● Le CIC vous accompagne au Chili

Les premiers contacts avec les entreprises chiliennes sont difficiles à établir.

➡ Le bureau de représentation du CIC à Santiago apporte sa connaissance des réseaux chiliens à la prospection du marché et à la fixation de premiers rendez-vous.

➡ Avec sa filiale AIDEXPORT, le CIC met également à votre disposition des prestations plus complexes telles que :

- **Evaluation des Marchés** : le Chili est en effet un pays très compétitif qui nécessite une approche terrain approfondie permettant de définir la bonne stratégie commerciale pour introduire vos produits.

- **Ciblage et validation des Partenaires** : la taille du marché chilien rend nécessaire de sélectionner le bon partenaire afin de ne pas commettre d'erreur de commercialisation.

- **Assistance à l'implantation** : en raison de ses accords de libre échange, ses conventions fiscales, sa stabilité politique, ses infrastructures, ses télécommunications, son système financier et sa sécurité juridique, le Chili est un pays qui souhaite se placer, pour les entreprises étrangères, comme une plate-forme en Amérique Latine. Aidexport, en collaboration avec le bureau de représentation, peut par conséquent vous assister dans les différentes phases de réalisation de votre projet d'implantation dans ce pays.

- **Organisation d'une mission commerciale** : Le bureau de représentation CIC prend en charge l'organisation commerciale et logistique de vos rendez-vous sur place. Vous pouvez également bénéficier de l'accompagnement de notre représentant CIC afin de vous aider à négocier avec vos futurs partenaires.

« Une plate-forme  
en Amérique Latine »

### ● Le CIC met à votre service ses relations bancaires

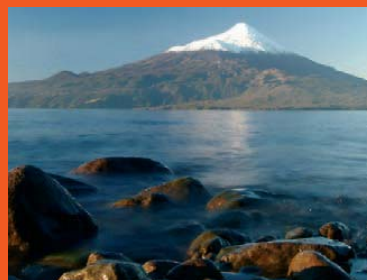
➡ Le CIC dispose de lignes de confirmation sur les principales banques chiliennes pour vous permettre de sécuriser vos créances commerciales par des crédits documentaires.

➡ Si vous intervenez dans le cadre de « marchés », le CIC vous offre des possibilités avantageuses de réemissions locales de garanties de marché.

➡ Si, enfin, ces marchés sont des marchés de fourniture de biens d'équipement, le CIC vous assistera dans une offre complète incluant l'offre de financement. ■

#### ► contacts

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



## échanges commerciaux

- ▶ La balance commerciale du Chili est excédentaire depuis huit ans et atteint un montant historique de 20,9 Mds USD à fin octobre 2006 en raison de la très forte hausse du cours du cuivre.
- ▶ Les principaux partenaires commerciaux du Chili sont les États-Unis, la Chine, le Japon, le Brésil et l'Argentine. La France se situe au treizième rang.
- ▶ Grâce à l'accord de libre échange Chili / l'UE entré en vigueur en février 2003, 93 % des produits communautaires sont exonérés de droits de douane à leur entrée sur le marché chilien.
- ▶ La France est le douzième fournisseur du Chili et se situe au troisième rang européen après l'Allemagne et l'Espagne. Ses exportations s'élèvent à 582 MUSD sur les dix premiers mois de l'année 2006.
- ▶ Avec environ 130 filiales, la France est représentée dans tous les secteurs à l'exception du secteur minier. Elle occupe par ailleurs une place notable dans les secteurs stratégiques de l'eau, des télécommunications, de l'électricité et du gaz.

## indicateurs (Source Coface)

### Les points forts

- ▶ L'environnement politique est stable et il existe un consensus sur le maintien des grands équilibres macro économiques.
- ▶ Le système bancaire est le plus solide de la région.
- ▶ Le Chili est le leader latinoaméricain en matière technologique (en nombre de téléphones portables, d'ordinateurs et d'utilisateurs internet).
- ▶ Le pays a su diversifier ses exportations (fruits, poissons, pâtes à papier, bois) même si le cuivre représente encore aujourd'hui plus de 60 % des ventes à l'étranger.

### Les points faibles

- ▶ L'économie chilienne reste encore trop dépendante des matières premières (cuivre, molybdène, méthanol) et des produits primaires.
- ▶ Le pays reste marqué par de fortes inégalités sociales (10 % de la population détient près de la moitié des revenus).
- ▶ L'éducation largement privatisée est peu accessible aux plus pauvres.
- ▶ L'atteinte à la propriété industrielle et intellectuelle est malheureusement toujours possible.



## secteurs porteurs

### ► A L'EXPORT :

- ➔ Matériels et biens d'équipements pour l'industrie plastique et chimique.
- ➔ Technologies pour le secteur énergétique (projets de centrales à base d'énergies renouvelables) et technologies environnementales.
- ➔ Equipements pour les secteurs agricoles (entre autre filière vitivinicole), agro-alimentaire, minier, du bois et de la pâte à papier.
- ➔ Biens de consommation (produits de luxe et cosmétiques).
- ➔ Equipements pour les infrastructures portuaires, aéroportuaires, hospitalières, autoroutières, pour l'hôtellerie, les casinos, et l'immobilier.

*A noter que le Chili fêtera son bicentenaire en 2010 d'où le développement de nombreux projets.*

### ► A L'IMPORT :

- Le Chili est une puissance agro-alimentaire.
- ➔ 1<sup>er</sup> exportateur de fruits et légumes frais de l'hémisphère sud (raisins de table, pommes, poires, kiwis, avocats, etc.).
  - ➔ 2<sup>ème</sup> exportateur mondial de saumon après la Norvège, sans compter ses fruits de mer (noix de saint jacques, mollusques comme le « loco » et l'« abalón », etc.).
  - ➔ Le Chili est également renommé pour son vin, son huile d'olive, ses truffes et l'univers de la viande (bovins, volailles, porcs et viande exotique).

## l'homme d'affaires Chilien

- Les usages locaux sont proches de ceux des français, notamment pour les rencontres privées, et le chilien apprécie de parler famille, cuisine et vin. N'hésitez pas à évoquer votre région d'origine.
- Langues utilisées dans les entretiens professionnels, brochures et cartes de visite : espagnol et anglais.
- Sujets de conversation à éviter : la politique locale, l'histoire, les droits de l'homme.
- Les hommes d'affaires chiliens sont exigeants car fort sollicités ; ils connaissent très bien l'offre internationale, d'où la nécessité pour une PME française d'être professionnelle, persévérante et patiente.
- L'homme d'affaires chilien accorde par ailleurs beaucoup d'importance au contact direct (entretiens téléphoniques, visites) lors du démarrage d'une relation d'affaires.

## le système bancaire et les moyens de paiement

- Le secteur bancaire est composé de 25 banques privées dont la moitié s'avère être étrangères. Certaines banques sont spécialisées sur un segment de clientèle ou un type de prestations (commerce extérieur, trésorerie, crédits à la consommation).
- Les principales banques de la place sont Banco Santander Chile, Banco de Chile, Banco del Estado (seule banque publique) et Banco Credito e Inversiones « BCI » avec une part de marché totale de plus de 65 %.
- Le crédit documentaire est recommandé lors du démarrage d'une relation commerciale avec un partenaire chilien. La remise documentaire (cobranza) est également très fortement utilisée ainsi que le simple virement swift lorsque les opérations entre les deux parties deviennent récurrentes et que la confiance s'est installée.
- Les délais de paiement sont généralement de 30 à 90 jours.



- Superficie : 756.950 km<sup>2</sup>
- Population : 16,4 millions d'habitants
- Capitale : Santiago
- Villes principales : Valparaiso, Vina del Mar, Concepcion, Antofagasta
- Monnaie : peso chilien (1 EUR = 713 CLP au 09/02/07)

### 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...

## Une interactivité exemplaire

De l'opportunité d'affaires au business.

Témoignage de **Dany Fouquet**, Président de **SAS René TOY**, basée à Montoire (41) et cliente de CIC Banque CIO-BRO.

« **A** première analyse, l'Amérique Latine, c'est loin et ça fait hésiter. Et pourtant, Dany Fouquet ne regrette pas de s'être lancé sur le Chili. Habitué de l'export sur le Maghreb, le Kazakhstan, la Moldavie et l'Ukraine, il affirme que « le succès d'une telle mission repose à 75 % sur le rôle du Représentant CIC, dès l'instant où celui-ci s'approprie notre produit, à l'issue d'un travail de préparation mené avec rigueur et précision dès le premier contact » sachant qu'il faut tout de même souligner l'ouverture et la maturité de la société René TOY sur les marchés internationaux.

C'est à l'occasion d'une **opportunité d'affaires** ciblée, en provenance du CIC Chili, et proposée à la société René TOY par son chargé d'affaires

international à Blois, que l'effet de chaîne s'est enclenché. Dany Fouquet commente : « Bien que le Chili ne fit pas partie de nos souhaits de prospection, nous avons confié au CIC Banque CIO-BRO, un éclairage-marché, suivi d'une **recherche de contacts** afin d'évaluer la qualité des partenaires sur place. Nous avons rencontré le représentant chilien du CIC lors d'une journée-pays à Blois, puis effectué une mission commerciale sur place, annexée à un salon dédié à notre profession, accompagnée par le représentant CIC.

Cette mission s'est déroulée sur 3 jours et en 3 temps : la découverte d'un salon professionnel, des visites d'usines de fabrication pour mesurer le niveau de technologie et des rencontres de distributeurs. Les négociations sont désormais ouvertes avec deux d'entre eux et une

nouvelle mission commerciale est prévue au printemps 2007. Le tout dans une ambiance sereine, libérée de toute préoccupation linguistique ou logistique ».

Selon D. Fouquet, « l'Amérique Latine est évoluée, c'est un marché possible dès lors qu'on ose l'aborder. Cette expérience le conforte dans l'idée qu'il existe quand même quelques règles de base incontournables à ne pas négliger :

« - avoir une démarche internationale sur le pays qui soit précise et ciblée, - être un professionnel et un spécialiste dans son métier,

- se poser les bonnes questions sur son métier, les produits et leurs spécificités,

- bien décrypter 1 ou 2 produits et leur prix pour pouvoir comparer avec les tarifs locaux,

- sur place, maîtriser les coûts de transport,

- visiter un salon pour mesurer le niveau de fabrication locale,

- affirmer sa détermination de travailler dans le pays et faire comprendre que les difficultés ne nous rebutent pas,

- pour la suite, faire plusieurs voyages (au minimum tous les 3 mois) pour persister dans les démarches, qui peuvent nécessiter 2 années de patience ».

Autant de conseils que la société René TOY appliquera lors de ses prochaines missions en Russie, voire en Roumanie avec le CIC. ■ >>>



« C'est un marché possible dès lors qu'on ose l'aborder »



► FICHE D'IDENTITÉ

## SAS RENÉ TOY

■ **Création : 1950**  
 ■ **Effectif : 45 personnes**  
 ■ **Activité : fabrication et distribution de matériel pour la transformation de céréales destinées à l'alimentation animale (porcine, bovine et avicole) et pour l'agriculture : unité de stockage, manutention, broyage, aplatisseurs, mélangeurs, fabriques d'aliments complètes sur mesure,...**

■ **Chiffre d'affaires : 5526 K € dont 16 % à l'export.**

■ **R&D : mise au point continue des produits par une équipe bien rodée.**

## SOLUTIONS



- **Opportunités d'affaires**
- **Éclairage marché**
- Liste travaillée
- **Recherche de contacts**
- **Mission commerciale de prospection accompagnée**
- 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)

# Couverture du risque de change

## Le terme au jour le jour (terme JJ)

Vous achetez ou vendez à l'étranger des marchandises ou des services, vous souhaitez vous prémunir contre le risque de change lié aux fluctuations des devises, vous cherchez un système qui allège vos procédures de couverture de change en alliant souplesse et simplicité, avec le Terme au Jour le Jour, réalisez vos opérations sur l'étranger en toute tranquillité.

Si pour certaines entreprises qui travaillent régulièrement avec l'étranger, la couverture du risque de change est une pratique développée et indiscutable, pour d'autres, elle a souvent été assimilée à des charges administratives supplémentaires, à une trop grande rigidité d'utilisation et à une nécessité de suivi jugée consommatrice de temps. C'est sur la base de ces constatations que le CIC a développé en 2004 le **Terme au Jour le Jour**, qui rend la couverture de change tellement simple que même des entreprises novices en la matière et disposant de peu de moyens de suivi se l'approprient immédiatement.

### ► Caractéristiques

- Par ce contrat, la Banque garantit à l'exportateur (ou importateur, cf infra) un cours de change fixe pour une "enveloppe" de devises sur une période de plusieurs mois (jusqu'à un an). Durant cette période, il imputera ses rentrées de devises au fur et à mesure de leur règlement : par un simple coup de téléphone, elles sont transformées en euros au

cours garanti. Le différentiel de taux d'intérêts (report / déport) lié à l'opération de couverture est calculé et échangé automatiquement à chaque utilisation.

Comme pour toute opération de terme, la principale contrainte est d'avoir utilisé la totalité de l'enveloppe avant le jour de l'échéance.

- Le terme au jour le jour existe bien entendu dans une version « **importation** » avec des caractéristiques identiques.

### ► Avantages

- Simplicité
  - Vous vous prémunissez contre le risque de change lié aux fluctuations des devises.
  - Vous couvrez un flux global et non pas règlement par règlement ; de ce fait, il n'y a pas de levées par anticipation ou de prorogations comme c'est le cas lors de l'utilisation du change à terme classique.
  - Vous n'avez pas besoin de maîtriser les dates exactes de vos règlements import / export.
  - Vous faites des utilisations en fonction de vos besoins et ce, jusqu'à un an.
- Souplesse
  - Vous êtes garanti contre le risque de change sur une devise pour un flux global.
  - Vous pouvez faire des levées partielles ou totales à tout moment moyennant un simple préavis de 48h ouvrables.
  - Les utilisations étant possibles pour des montants faibles, vous couvrez l'ensemble de vos encours, en évitant la multiplication des contrats unitaires de faible montant et les frais de dossiers correspondants.

### ► Avis d'expert

« Depuis la mise en place de ce produit début 2004, explique Thierry Sciallano, Responsable des Opérations Commerciales de Marchés de CIC Lyonnaise de Banque, le succès a été fulgurant et bien au-delà de nos anticipations. A ce jour, une couverture de change sur deux se fait sous cette forme, et nous constatons que même de grands donneurs d'ordres, structurés administrativement pour suivre leurs couvertures de change, plébiscitent cette solution ».

La mise en place se fait après accréditation auprès de la Salle des Marchés et autorisation préalable du responsable du compte. Dans ce cadre, autant d'enveloppes que vous le désirez peuvent être ouvertes. N'hésitez pas à nous contacter pour bénéficier de cette opportunité sans tarder ! ■

### ► contactez-nous

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

## Caractéristiques Principales

- Montant : minimum 50 000 USD ou contrevaletur de 50 000 EUR. Montants inférieurs : nous consulter
- Durée : 48h à 12 mois.
- Devises : USD, CAD, JPY, SEK, NOK, DKK, CHF, GBP, SGD, HKD, AUD, NZD, PLN, CZK, ZAR
- Formalités préalables : autorisation du responsable du compte, ouverture d'un compte en devises
- Délai de mise à disposition des devises : comme pour le change comptant, soit 48 h ouvrables

## Opportunités d'affaires

### Industrie

#### ESPAGNE

Société espagnole, spécialisée dans les projets d'engineering et dans la fabrication et l'installation de machines pour l'industrie de la céramique, recherche un partenariat commercial et technique avec des entreprises du même secteur d'activité.

Réf : 703 - 01

#### GRANDE-BRETAGNE

Société anglaise, spécialisée dans le traitement de l'eau et des eaux usées, recherche des partenaires intéressés par leurs produits de nettoyage biologiques.

Réf : 703 - 02

#### TURQUIE

Entreprise turque, expérimentée dans le secteur de la construction, souhaite établir des accords de coopération commerciale, financière et technique.

Réf : 703 - 03

#### ROUMANIE

Entreprise roumaine, spécialisée dans le transport, recherche une coopération commerciale et financière pour établir des liaisons régulières avec des partenaires fiables pour la mise en place d'une joint-venture.

Réf : 703 - 06

#### POLOGNE

Entreprise polonaise, active dans la construction métallique (clôtures, portes, balustrades, rampes d'escalier...), est à la recherche de partenaires en vue d'une coopération de production commerciale et technique.

Réf : 703 - 09

#### POLOGNE

Entreprise polonaise, spécialisée dans la construction de maisons en bois, recherche des agents et/ou distributeurs en vue d'une coopération pour des constructions en rondins et maisons préfabriquées.

Réf : 703 - 13

#### LITUANIE

Société lituanienne avec une longue expérience internationale, spécialisée dans la fabrication de meubles professionnels de bonne qualité pour grandes surfaces, hôtels, bureaux, banques et autres établissements, recherche des partenaires commerciaux

Réf : 703 - 15

#### ITALIE

Société italienne, spécialisée dans les systèmes de protection et de sécurité des données informatiques, est à la recherche d'une coopération technique.

Réf : 703 - 16

#### ROUMANIE

Société roumaine, spécialisée dans la production et distribution de produits cosmétiques naturels et parapharmaceutiques, est à la recherche d'entreprises intéressées par une coopération commerciale et financière. La société possède son propre réseau de distribution à l'échelle nationale et souhaite devenir fournisseur, distributeur et/ou agent pour le compte de sociétés étrangères.

Réf : 703 - 17

### Cosmétique

#### ITALIE

Société italienne, créée en 1980 et active dans la cosmétique, recherche un partenariat commercial. Elle souhaite développer ses propres marques de crèmes/laits corporels et pour le visage.

Réf : 703 - 14

### Textile

#### ROUMANIE

Entreprise roumaine, spécialisée dans l'habillement et dont les employés ont une bonne expérience en contrôle qualité, propose sa capacité de production et ses services d'intermédiaire commercial.

Réf : 703 - 12

### Transport

#### ITALIE

Société italienne, active dans le transport international, est intéressée par une coopération commerciale et financière (joint-venture). Elle recherche des partenaires capables d'assurer le transport, la logistique, l'expédition et l'import-export.

Réf : 703 - 10

### Environnement

#### PORTUGAL

Société portugaise, offrant des produits pour la climatisation, le chauffage, et la production d'eau chaude, recherche de nouveaux produits pour l'énergie solaire.

Réf : 703 - 20

### Alimentation

#### ROUMANIE

Société roumaine, active dans l'import/export de fruits et légumes frais à travers une chaîne de magasins locaux et de supermarchés à enseigne nationale, est intéressée par une coopération de production, commerciale, financière et technique.

Réf : 703 - 05

#### TURQUIE

Société turque, spécialisée dans la production de fruits secs (plus de 60 sortes : noisettes, pistaches, amandes, figues et abricots secs, etc...), recherche une coopération commerciale avec des importateurs ou distributeurs.

Réf : 703 - 07

#### ITALIE

Société italienne, spécialisée dans le commerce en gros de fruits exotiques, souhaite établir une coopération commerciale et entrer en relation avec des importateurs et grossistes.

Réf : 703 - 08

#### ITALIE

Société italienne, spécialisée dans la fabrication de crèmes glacées et de truffes glacées, recherche des importateurs et/ou grossistes intéressés par la commercialisation de ses produits.

Réf : 703 - 19

### DIVERS

#### ITALIE

Société italienne, active dans le transport routier international, le stockage et la distribution, recherche une coopération commerciale. Elle met à disposition un entrepôt de 5.000 m<sup>2</sup> et propose ses services de transport.

Réf : 703 - 18



n°7 - mars-avril 2007

Credit 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 Lhenmitte, Nadège De Cauwer - Crédits photos : CIC, DR,

©Jose Luis Jimenez, ©Nathan Jaskowiak, ©Marco Jimenez, ©Christopher Howey / Mistigris.

Réalisation : Mistigris Impression : Opale Istra - Dépôt légal : mars 2007.

► contactez-nous

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