

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge

à l'essentiel

n°9 - sept/oct 2007



Roumanie

DOSSIER

indicateurs

7,8%

Taux de croissance
en 2006

Éditorial

Dernière entrée, le 1^{er} janvier 2007, dans l'Union Européenne, la Roumanie offre de nombreuses opportunités pour les entreprises françaises tant à l'exportation que dans le domaine de la sous-traitance.

Depuis sa demande d'adhésion à l'Union Européenne en 1995, la Roumanie a réalisé des réformes structurelles importantes pour libéraliser son marché et satisfaire aux conditions fixées par les négociations avec la Commission Européenne. L'économie roumaine connaît ainsi depuis ces dernières années un taux de croissance élevé (7,8 % en glissement annuel à fin 2006) et une inflation qui est tombée sous la barre des 5 %.

Cette situation favorable devrait se poursuivre au cours des prochaines années grâce, notamment, au déblocage de 30 milliards d'euros de fonds européens pour financer des investissements, en particulier dans les infrastructures.

Le développement du pays se traduit donc par des besoins importants d'importations de biens d'équipement, de véhicules, de produits

métallurgiques et chimiques et divers autres produits. Le CIC pourra vous aider à détecter les secteurs porteurs pour votre entreprise et à préciser votre stratégie, selon votre attente.

En outre, le pays bénéficie d'une main d'œuvre bien formée et peu chère.

L'implantation industrielle ou commerciale est favorisée par un taux d'impôt sur les sociétés de 16% et une fiscalité globalement favorable. Le CIC vous conseillera dans votre recherche de partenaires locaux.

En raison de ces évolutions très favorables, le CIC a ouvert, dès 2006, un bureau de représentation à Bucarest pour être en mesure de vous accompagner sur le marché roumain.

Nous vous invitons vivement à participer aux prochaines journées-pays Roumanie que le CIC organisera dans votre région.

Contactez votre chargé d'affaires en agence !

Thierry DELARUE

Directeur des Activités Internationales - Groupe CIC



DOSSIER

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

LES FAITS MARQUANTS

- La **Logan**, le plus grand succès diplomatique roumain
- En **3 ans**, explosion des prix de l'immobilier
- Existence d'une économie grise (25 % du PIB et 25 % de la population active)
- Augmentation des salaires réels (en moyenne **+10 %** par an)

CHIFFRES

7,8 % de croissance économique en 2006
PIB par habitant = **4 483 €**
5 % d'inflation
 Salaire minimum brut mensuel : **130 € / 265 €**
 Salaire moyen brut mensuel : **410 €**
 Déficit commercial **14,9 Mds €** en 2006
 Réserves de change **22 Mds €**

Roumanie

Le nouvel « Eldorado »

Dans la perspective de l'adhésion à l'UE intervenue en janvier 2007, la modernisation de ce pays s'est accélérée et maintient un rythme soutenu, grâce à des réformes significatives, notamment en matière de « liberté de l'économie ».

La Roumanie a un relief varié et harmonieux : les Carpates occupent un tiers du territoire ; un autre tiers est constitué de plateaux et le dernier de plaines. La Roumanie a une courte façade maritime sur la mer Noire. C'est le 2^{ème} pays en superficie derrière la Pologne dans les Pays d'Europe Centrale. Climat continental et religion orthodoxe.

Le gouvernement de droite, au pouvoir depuis décembre 2004 a accéléré les **réformes** dans la perspective de l'adhésion à l'UE. Cette politique clairement **volontariste** s'est axée sur une profonde réforme **fiscale** destinée à réduire l'économie souterraine et à obtenir des rentrées fiscales, la lutte contre la **pauvreté** notamment par la revalorisation des retraites, et la bataille contre la **corruption** sous toutes ses formes.

« Un taux de croissance de 5 % en moyenne depuis 2000 »

Après avoir subi une transition désordonnée pendant les années 1990, la Roumanie a renoué avec un taux de **croissance** de 5 % en moyenne depuis 2000, année où le pays avait débuté les négociations d'adhésion à l'UE. Ce taux a atteint 7,8 % en 2006. Cette croissance devrait se maintenir jusqu'en 2012, en raison d'un apport de fonds européens non remboursables de 30 milliards d'euros.

La manne européenne sera orientée en priorité vers les **infrastructures** et **l'agriculture**. Trois autoroutes vont traverser le pays, et les fermes familiales de 10 ha vont être encouragées pour ne pas détruire le tissu paysan qui occupe 40 % de la population.

Entre 1990 et 2004, le pays n'avait attiré que 14 mds € d'investissements, montant qu'il a drainé en seulement 2 ans (2005 et 2006).

En 2006, la Roumanie s'est autorisée un déficit budgétaire de 2,8 %, afin de financer les services publics, qui sont les parents pauvres depuis la chute du régime communiste en 1989.

Nos 2 pays sont unis par le lien de la francophonie, entre le partage d'une langue latine, l'existence au moins historique d'une réelle **francophilie** et **francophonie**, l'intégration en France d'une diaspora roumaine de haut niveau, une imbrication culturelle forte grâce aux grands écrivains et artistes roumains s'exprimant tous en langue française (Enescu, Cioran, Ionesco, Brancusi...). ■



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



parcours

Adela BOTA
27 ans

Nationalité roumaine

Formation

- Licence de Sciences Economiques de l'université de Cluj-Napoca (Roumanie)
- Maîtrise de Sciences Economiques de l'université de Rouen
- Master en Ingénierie Financière de l'université de Caen

Carrière

- 2005 : Analyste de crédit au CIC
- Depuis le 1/2/2006 : Représentante en Roumanie du Groupe CIC



Devant le potentiel du pays, le CIC a ouvert à Bucarest en 2006 un bureau de représentation dirigé par Madame BOTA (voir parcours).

Le **CIC** pour vous en ROUMANIE

missions

➔ L'homme d'affaires français ne se sent pas dépaysé en Roumanie en raison de la forte proximité linguistique et culturelle, mais les ressemblances sont trompeuses : la Roumanie est, du fait de son histoire, fortement marquée par la culture orientale des affaires. L'accès à l'information sur des entreprises locales est difficile. Sans un réel travail « de terrain », il est très ardu de trouver la bonne information ou le bon partenaire.

Le bureau de représentation du CIC à Bucarest vous offre la possibilité de mieux connaître le marché malgré ses complexités à travers une gamme de services ou prestations :

➔ Recherches de contacts et organisation de mission commerciale.

Pays à forte tradition industrielle, la Roumanie est devenue une cible importante pour la sous-traitance ouest-européenne : le travail des métaux, la plasturgie, le textile, le travail du bois ou la création des logiciels sont des secteurs d'activité où les entreprises locales ont développé un réel savoir-faire. Le CIC en Roumanie vous accompagne dans la recherche de sous-traitants capables de répondre à un cahier des charges précis défini par vous-même.

Forte de ses 22 millions d'habitants, la Roumanie représente également une cible à l'export. Certains marchés sont devenus cependant très concurrentiels. La structure locale du bureau CIC permet d'apporter une aide précieuse dans la recherche des partenaires commerciaux potentiels (distributeurs, clients finaux...)

« Sans un réel travail de terrain, il est très difficile de trouver un bon partenaire. »

Puisque le contact direct est très important, le CIC prend en charge également l'organisation de vos rendez-vous sur place, dans le cadre d'une mission commerciale. Vous pouvez également bénéficier de l'accompagnement local du représentant CIC afin de vous aider dans vos négociations.

➔ Prestations AIDEXPORT

Avec l'intervention de sa filiale AIDEXPORT, le CIC apporte sa méthodologie aux études élaborées telles que la validation d'une stratégie commerciale, l'identification et la validation des partenaires commerciaux et industriels ou l'accompagnement dans les projets d'implantation.

● Le CIC vous accompagne dans les services bancaires

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

➔ Le CIC peut également, dans le cadre d'une implantation locale, vous assister dans le choix de votre partenaire bancaire. ■

► contacts

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



échanges commerciaux

- ▶ La présence économique française se situe au troisième rang du classement des investisseurs étrangers, derrière les Pays-Bas et l'Autriche. Les groupes français, de l'automobile (Renault-Dacia) à la grande distribution (Carrefour, Cora, Bricostore, Auchan...) en passant par Orange, Veolia, Alcatel, Michelin, Danone... occupent tous des positions enviables sur l'échiquier roumain. En revanche, seulement 4060 sociétés françaises sont présentes contre 12900 allemandes et 18800 italiennes...
- ▶ L'adhésion à l'UE effective depuis le 1^{er} janvier 2007, consolide l'ancrage économique et commercial à l'UE avec laquelle se font déjà les 2/3 du commerce extérieur roumain. L'UE est le principal partenaire de la Roumanie.
- ▶ La France est le 4^{ème} fournisseur et le 4^{ème} client du pays.
- ▶ La balance commerciale reste déficitaire. Le pays importe des biens d'équipement et de transport, des minéraux, des produits métallurgiques et chimiques et des produits d'habillement. Les priorités d'exportation sont les domaines de l'ameublement, du prêt-à-porter, de la technologie de l'information et de la production viticole.

indicateurs

Les points forts

- ▶ Une fiscalité attractive (taux unique à 16 %) et une main d'œuvre multilingue, bon marché, bien formée et à fort potentiel de productivité.
- ▶ Une position géographique avantageuse, au carrefour des grands axes de transport européens, avec de larges facilités de navigation fluviale et maritime.
- ▶ Un grand marché, avec un fort développement de la consommation des ménages.
- ▶ De grands projets d'infrastructures.

Les points faibles

- ▶ Corruption, inefficacité administrative et insécurité judiciaire.
- ▶ Turnover important parmi les salariés les plus compétents.
- ▶ Infrastructure routière mauvaise, mais avec d'ambitieux projets de réhabilitation.

secteurs porteurs

- ➔ Industrie des meubles : exportation de meubles de valeur.
- ➔ Technologies de l'information : création de logiciels, de sites Internet.
- ➔ Sous-traitance dans la confection et le secteur manufacturier en général, pour la France et plus globalement pour l'UE.
- ➔ Industrie automobile.
- ➔ Agriculture biologique, potentiel fort à long terme.
- ➔ Biens de consommation (demande forte liée à la hausse du pouvoir d'achat et au faible taux d'équipement des ménages) et biens d'équipement.
- ➔ Secteur du BTP en général (forte demande pour les matériaux de construction, développement des infrastructures routières, aéroportuaires, ferroviaires, construction de logements, d'immeubles de bureaux, de centres commerciaux...).
- ➔ Secteurs où la France est présente avec ses grands groupes : télécoms, industries et services.

l'homme d'affaires Roumain

- ▶ Le roumain privilégie le contact direct, accorde de l'importance à l'apparence et est sensible aux cartes de visite.
- ▶ Prendre de préférence les rendez-vous le matin et faire preuve de ponctualité.
- ▶ Se préparer pour de longues négociations car le roumain est prudent ;
- ▶ l'homme d'affaires aime bien se sentir en confiance avant d'entamer une relation commerciale ou un partenariat.
- ▶ Même si un bon nombre de vos interlocuteurs parle le français, la langue des affaires est désormais l'anglais : il est d'usage de présenter une brochure en anglais.

le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Les banques européennes ont pris le contrôle du marché bancaire roumain et encouragent le crédit à la consommation. La plus grande banque roumaine, la Banque Commerciale Roumaine a été privatisée en 2005, rachetée par le groupe autrichien Erste Bank.
- ▶ Le marché bancaire est très concurrentiel, mais le taux de bancarisation reste très faible.
- ▶ L'offre de financement est complète (CMLT, leasing, factoring, devises,...), mais le coût reste encore élevé.
- ▶ Le système de paiement est en cours de modernisation. De nouveaux moyens de paiement ont été adoptés (virements bancaires, lettres de change). Le chèque n'est pratiquement pas utilisé. Le paiement préalable à l'envoi des marchandises est admis en Roumanie, voire recommandé. Il n'existe pas de réglementation formelle en matière de délais de paiement.
- ▶ Depuis le 1^{er} juillet 2005, le « leu » s'est allégé de quatre zéros pour donner naissance au « nouveau leu », le RON, afin de maîtriser l'inflation et de préparer le futur passage à l'euro.
- ▶ Les étrangers résidents et non résidents peuvent ouvrir des comptes en lei et transférer librement leurs gains.



- Superficie : 238 391 km²
- Population : 21,7 millions d'habitants
- Capitale : Bucarest
- Villes principales : Iasi, Constanta, Cluj, Brasov, Craiova, Timisoara
- Monnaie : leu, pluriel lei (1 EUR = 3,11 RON, 02.07.2007)
- Jour de repos : dimanche
- Fête Nationale : 1^{er} décembre (réunion de tous les roumains en un seul état en 1918)

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...

Diversifier avec la Roumanie

La société **Rousseau Sanitaire**, « transformateur et distributeur en sanitaire », commercialise une gamme diversifiée de produits : robinetterie, hydrothérapie, tuyaux de gaz, meubles de salle de bains, etc...

Clients du CIC à Paris, **M. Caboche**, Directeur Général et **M. Rollin**, Responsable des Achats, témoignent de leur prospection récente en Roumanie.

« **F**ondée en 1933, Rousseau Sanitaire fabriquait et commercialisait ses propres produits. Avec le temps, la société a acquis une solide expérience dans ce domaine et a su faire face aux évolutions des marchés

Les dirigeants de Rousseau Sanitaire (clients du CIC) ont décidé de *prospector* la Roumanie *pour mieux connaître ce marché*. Ainsi, M. Caboche, Directeur Général et M. Rollin, Responsable des Achats, ont rencontré la représentante CIC en Roumanie lors d'une journée-pays à Paris et se sont déplacés à Bucarest pour y rencontrer des fabricants de sanitaires.

Ils témoignent :

Notre objectif sur la Roumanie était de diversifier nos achats. Nous travaillions déjà à l'international avec des fournisseurs européens et asiatiques. Depuis son entrée dans l'UE, la Roumanie s'est imposée à nous comme un partenaire potentiel pouvant s'inscrire de manière très complémentaire dans notre stratégie achats.

Nos premières impressions sur ce pays : la Roumanie est un pays à fort potentiel qui a beaucoup travaillé sur son marché local et qui a commencé, depuis peu, à se tourner vers l'export. Son ouverture internationale « relativement tardive »

« Toutes les sociétés rencontrées parlaient l'anglais et... le français ! »

fait que les sociétés roumaines ne sont pas encore « au niveau » de la plupart des sociétés européennes, notamment en matière de productivité et d'infrastructures, et même - dans notre domaine - de négociation commerciale et de mode de paiement !

Cependant, la qualité des produits fabriqués et le coût de la main d'œuvre en font un pays attractif pour notre entreprise.

En quelques jours, nous avons pu « découvrir » le marché du sanitaire roumain, en rencontrant très facilement, par l'intermédiaire du bureau CIC à Bucarest, les fabricants les plus représentatifs du marché et du pays, et ce, sans aucun souci logistique ; c'était une prestation « clefs en main » !

Le CIC a donc répondu à notre attente et il n'est pas impossible que nous retournions en Roumanie (ou dans un autre pays d'Europe Centrale). D'autant que de forts développements sont prévus sur le pays : par exemple, la grande distribution implante de nombreuses surfaces de bricolage, marché en pleine expansion. Ces développements induiront inexorablement une amélioration de la capacité d'exportation du pays, un développement des infrastructures, des outils de fabrication dans les usines, etc... ■ »



Roumanie



S A N I T A I R E



► FICHE D'IDENTITÉ

ROUSSEAU SANITAIRE

- Création : 1933
- Effectif : 100 personnes
- Activité : Vente de produits de robinetterie et de produits d'hydrothérapie

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

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

Cap à l'Est

On ne présente plus **V33**, leader français incontesté dans le domaine des produits de traitement, décoration et protection du bois mais également des peintures spéciales, client du CIC Lyonnaise de Banque basé à Domblans (39). **Patrick Falempe**, responsable des grands comptes Internationaux, qui vient de réaliser une prospection en Roumanie, témoigne.

« L'a Roumanie avait déjà retenu toute notre attention après l'installation avec succès à Bucarest de l'un de nos principaux distributeurs français.

Le pays bénéficie d'abord d'un bon positionnement géographique. Les besoins des consommateurs, proches des nôtres, sont en fort développement ;

« Le bureau local du CIC a fait preuve de flexibilité et d'adaptation à nos besoins ».

enfin, la France jouit d'une bonne image et le pays est très francophile.

Notre objectif était de réaliser une première étude de marché, mais surtout d'identifier des partenaires roumains opérant dans notre domaine et travaillant déjà avec la grande distribution locale.

V33 est adhérent du Club CIC International de la Lyonnaise de Banque depuis 1987. A la suite d'un entretien en journée-pays avec Adela Bota, la représentante du CIC à Bucarest, nous avons confié au Club l'organisation d'une mission commerciale qui s'est déroulée en deux étapes. Une visite initiale sur place a permis de rédiger un premier cahier des charges en collaboration avec le bureau local du CIC.

Nous avons ensuite voulu affiner notre démarche par la visite d'un salon professionnel du second œuvre en bâtiment, Construct Expo Ambient, en mai dernier. A l'issue de cette visite, où Adela Bota nous a accompagné la première journée, et grâce aux recommandations de notre partenaire de la grande distribution

française, nous avons dressé une short-list de partenaires potentiels. Quels enseignements tirer de nos déplacements ?

Le pays évolue vite.

La concurrence locale ou étrangère (Allemagne, Italie) est vive. Les places sur notre marché sont très disputées et la recherche du bon positionnement est un point crucial pour la réussite de notre groupe.

Les prix publics sont bas mais on trouve surtout deux catégories de produits : l'entrée de gamme et le haut de

gamme. Pour ce qui concerne les contacts, nous avons été étonnés par le caractère amical, le professionnalisme et la disponibilité de la plupart des interlocuteurs rencontrés.

Le marché roumain est proche en maturité de la Pologne d'il y a 5 à 10 ans (pouvoir d'achat, écart entre la capitale et le reste du pays, agriculture...) et on se sent à Bucarest en totale sécurité.

Pour conclure, des dossiers sont ouverts avec des partenaires locaux, et une mission d'approfondissement est envisagée pour l'automne.

Nous sommes très satisfaits du travail réalisé par le bureau de Bucarest et de l'assistance de Mlle Bota qui a fait preuve de flexibilité et d'adaptation à nos besoins, les contacts ont été bien ciblés et organisés dans un timing réduit. Il nous a surtout permis de gagner du temps même si tout reste encore à faire...

Ce concept de mission commerciale du Club CIC International nous a séduit et nous pensons renouveler cette prestation pour d'autres projets comme le Maroc. ■



► FICHE D'IDENTITÉ

GROUPE V33

- Création : 1957
- Effectif : 600 personnes
- Activité : Fabrication de produits de traitement, protection et décoration du bois
- Chiffre d'affaires : 170 M €, dont plus de 20% à l'international, avec 7 filiales (Allemagne, Angleterre, Belgique, Espagne, Italie, Pologne et Suisse), et une implantation commerciale dans 30 pays.
- Site internet : www.v33.com

Roumanie

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

External Account Service (E.A.S)

Vous souhaitez ouvrir un **compte entreprise à l'étranger** ?

Le CIC facilite vos démarches avec le service E.A.S.

► Définition

Le CIC a noué, avec des partenaires bancaires locaux dans chaque pays, des modalités d'accueil privilégiées pour ses clients entreprises.

E.A.S ou « External Account Service » est un service bancaire qui facilite les démarches pour l'ouverture d'un compte entreprise à l'étranger, dans plus de 30 pays à ce jour.

*A noter également que chaque banque partenaire locale, dans la grande majorité des cas, assure également le service de **Cash Management** pour nos clients (comptes centralisateurs).*

Pour quelles entreprises ?

Cela concerne :

► les sociétés, clientes du CIC, qui souhaitent ouvrir un compte entreprise non résident à l'étranger

► les sociétés clientes qui ont une filiale déjà implantée dans un pays pour laquelle elles souhaitent ouvrir un compte résident à l'étranger

A noter : certains accords ne couvrent pas à la fois les résidents et non résidents.

► Caractéristiques

La procédure E.A.S se présente sous forme d'un dossier disponible auprès de votre chargé d'affaires en agence ou de votre chargé d'affaires international au CIC.

► Chaque banque étrangère a son propre dossier d'ouverture de compte adapté aux usages du pays, qui comprend généralement :

- une fiche explicative reprenant la procédure à suivre et les spécificités de la banque du pays
- les différents formulaires à remplir et, le cas échéant, un fac-similé
- la liste des documents à fournir pour l'ouverture du compte
- la tarification des services de la banque locale,
- A noter : certaines banques ne donnent les tarifs, qu'après étude du dossier.

► Avantages du service E.A.S

C'est un service qui facilite les procédures d'ouverture de compte entreprise à l'étranger

Les banques partenaires du CIC sont d'une manière générale, des établissements de 1^{er} ordre, bénéficiant d'une couverture nationale et, voire européenne importante.

Vous n'avez donc plus à chercher de banque locale sur place, le CIC le fait pour vous.

Une ouverture possible « à distance »

Dans la majorité des cas, l'ouverture de compte entreprise à l'étranger est possible sans déplacement obligatoire de la société sur place.

A noter : quelques pays ou certaines banques ont une législation locale spécifique et exigent la présence physique du dirigeant ou d'un représentant mandaté par l'entreprise (Chine, Roumanie etc...).

Vous gagnez un temps précieux !

Sur simple demande, votre chargé d'affaires en agence ou votre chargé d'affaires internationales tiennent à votre disposition l'ensemble du dossier E.A.S sur plus de 30 pays, avec formulaires, fac-similés et listes des documents à fournir.

Vous êtes recommandé par le CIC

Le CIC, après validation du dossier, rédige une lettre de recommandation à destination de la banque étrangère via le bureau de représentation du CIC sur place.

Ce service est gratuit !

Toutes les démarches administratives et le suivi du dossier sont assurés par le CIC, à titre gracieux (hors accompagnement du représentant CIC sur place).

Notre objectif : répondre à vos besoins et faciliter votre développement à l'international ! ■

► contactez-nous

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

LES AVANTAGES

- Plus besoin de chercher une banque sur place, le CIC le fait pour vous,
- Possibilité d'ouvrir votre compte entreprise à l'étranger « à distance »
- Gain de temps
- Recommandation du CIC (lettre d'introduction à l'appui)
- Assistance du chargé d'affaires international et appui du bureau CIC sur place
- Gratuité du service (hors accompagnement du représentant CIC sur place)



n°9 - sept/oct 2007

Crédit Industriel et Commercial – 6, avenue de Provence, 75009 Paris - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 573 626 848 € - 542 016 381 RCS Paris - n° Orias 07.025.723 - www.orias.fr

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,

© Geneviève Marx, © Jerome Vanpoperinghe, © Chris Gaillard, © MihAlex / Mistignis communication.

Réalisation : Mistignis **Impression** : Opale Istra – **Dépôt légal** : septembre 2007.