

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

— **Crédit Mutuel** —

En toute clarté

n°28 - mai - juin 2015



Royaume-Uni

▶ DOSSIER

indicateur

2,8%

Taux de croissance
2014

Source : IHS Global Insight

Éditorial

Après la forte récession de 2009 (-4,3 %), le rebond de l'économie britannique s'est accentué en 2014, à la suite de la politique monétaire très accommodante de la Banque d'Angleterre et des mesures énergiques engagées par le gouvernement du Royaume-Uni (réduction de l'impôt sur les sociétés à 21 %, plan de réduction drastique des dépenses de l'Etat, limitation des rémunérations et suppression de 144 000 postes en deux ans dans la fonction publique, baisse des allocations familiales et plafonnement des prestations sociales).

Ainsi le PIB a augmenté l'an passé de + 2,8 %, pour revenir à un niveau équivalent à celui enregistré avant la crise financière de 2008 et la santé financière des entreprises est globalement excellente. La dette publique a toutefois poursuivi sa hausse à 92 % du PIB et le déficit budgétaire reste encore trop élevé, à -5,4 % du PIB, contre -4 % en France et un solde positif de 0,4 % en Allemagne. La politique économique, les sujets sociaux, les flux migratoires et la question européenne seront sans nul doute parmi les enjeux essentiels des prochaines élections générales du 7 mai 2015.

Il demeure que la stabilité de la Livre Sterling et la qualité des fondamentaux économiques

participent à l'attractivité du Royaume-Uni, qui se place au 2^e rang mondial des pays bénéficiaires d'investissements directs étrangers. La production industrielle britannique reste importante, même si sa part relative n'est plus que de 20 % du PIB. Les atouts de ce grand pays voisin, véritable tremplin pour aborder les marchés anglo-saxons et du Commonwealth, sont donc indéniables et de nombreux groupes français de toutes tailles y développent leurs activités. Les organisateurs de la Coupe du monde de rugby, qui se déroulera en Angleterre du 18 septembre au 31 octobre 2015, auront certainement à cœur de mettre en avant tous les attraits du royaume à l'égard des visiteurs et investisseurs étrangers.

Notre Groupe est présent à Londres depuis 1895. Il dispose d'une succursale spécialisée dans l'offre bancaire à destination des entreprises françaises et britanniques et, plus récemment, de la succursale Banque Transatlantique. En outre, l'offre de conseil au développement international du Groupe bénéficie de l'expérience et du savoir-faire de nos équipes sur place et en France.

Je vous invite donc à contacter votre chargé d'affaires habituel qui est à votre écoute pour vous proposer les services répondant aux besoins de votre entreprise.

Thierry Delarue
Directeur des Activités Internationales

— **Crédit Mutuel** —

LATITUDE INTERNATIONALE n°28- mai - juin 2015 - 1



DOSSIER

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

REPÈRES ÉCONOMIQUES

- 5^e économie mondiale
- 2^e de l'UE avec un PIB nominal de **\$2945 Mds**
- Ressources en hydrocarbures (exploitation du pétrole et du gaz naturel en Mer du Nord)
- L'une des places financières les plus importantes au monde
- Présence de leaders mondiaux dans les secteurs pharmaceutique, aérospatial et de la défense

CHIFFRES 2014

45628 USD

PIB par habitant

2,8 % Taux de croissance

5,7 % Taux de chômage

1,5 % Taux d'inflation

Sources : IHS Global Insight, Coface.

Royaume - Uni

Mieux se connaître pour mieux se comprendre

Le Royaume-Uni, puissance industrielle et maritime dominante au XIX^e siècle, a joué un rôle majeur dans le développement de la démocratie parlementaire et dans l'avancée de la littérature et de la science. À son zénith, l'Empire britannique couvrait un quart de la surface du globe. La première moitié du XX^e siècle a vu la puissance du Royaume s'amoindrir sérieusement, notamment à la suite des deux guerres mondiales. A la seconde moitié du XX^e, l'Empire se divise et le Royaume se reconstruit en nation moderne et prospère.

En 2014, le référendum écossais est venu confirmer l'unité du Royaume-Uni, mais a toutefois mis en exergue le fait que les Britanniques sont aujourd'hui un peuple avec une diversité et une identité régionale forte. L'Écosse possède son propre Parlement, le Pays de Galles son Assemblée nationale et l'Irlande du Nord dispose également d'une Assemblée depuis 1999.

Le caractère britannique se reflète dans le fait que le pays soit une île, que l'Empire ait régné sur une grande partie du globe, lui conférant une certaine suprématie, et que sa langue officielle suffise à converser dans le monde.

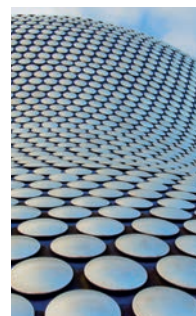
La nature même de l'Empire britannique et son envergure ont érigé le pays comme un acteur prédominant du commerce international. Le premier partenaire

d'échanges du Royaume-Uni est aujourd'hui l'Union européenne (58 % à l'export, 53 % à l'import), au sein de laquelle l'Allemagne et la France entretiennent les liens commerciaux les plus forts.

Les liens tissés entre la France et le Royaume-Uni sont de nature longue et parfois complexe, ancrés dans l'histoire respective des deux nations au rythme de conquêtes, de guerres et d'alliances diverses.

Les querelles et rivalités passées ne sont pas sans influencer l'image que les Français et les Britanniques peuvent parfois avoir les uns des autres, mais les opportunités d'affaires entre les deux pays sont multiples. Comprendre les spécificités de son voisin britannique est sans doute le point de départ pour tout entrepreneur français qui souhaiterait évoluer outre-Manche.

Plus de 1700 sociétés françaises sont aujourd'hui présentes au Royaume-Uni. Leur réussite est associée à leur capacité à mobiliser leurs ressources et à envisager leurs démarches sur le long terme. Bien que proche géographiquement de la France, aborder le Royaume-Uni demande de comprendre et de s'adapter aux spécificités locales pour franchir les kilomètres de mer qui séparent les deux pays, avec un état d'esprit aussi anglo-saxon que possible. ■




Le **Crédit Mutuel** pour vous au Royaume-Uni



parcours

Géraldine Dibon
33 ans

Expérience

- Depuis 2011 : responsable du bureau de représentation à Londres
- 2007 – 2010  London – Senior Advisor
- 2005 – 2006 : Rush Media – Marketing Account Executive

Formation


- Diplômée de l'ESC Rennes
- Master en Commerce International

Présent au Royaume-Uni depuis 1895,  oupe y accompagne les entreprises françaises et européennes en s'appuyant sur l'offre bancaire et les services de sa succursale basée à Londres.

Au sein de la succursale, le service « bureau de représentation », a pour mission principale de participer à la réalisation de prestations de conseil au développement international sur le marché britannique, pour le compte de clients du Groupe auxquels il est proposé en France de bénéficier du savoir-faire éprouvé et des références dans ce domaine de notre filiale CM-CIC Aidexport :

- ➔ analyse qualitative et approche commerciale du marché suivie de recommandations stratégiques d'approche ;
- ➔ recherche d'opportunités d'affaires et de partenaires commerciaux (clients finaux, importateurs, distributeurs, fournisseurs...) puis appui à la négociation avec les entreprises identifiées ;
- ➔ aide à l'implantation locale : de la mise en relation avec des spécialistes juridiques et comptables jusqu'à la recherche de locaux et au recrutement.

Le bureau de représentation appuie l'accompagnement au Royaume-Uni de sociétés de tailles diverses, dans tous les secteurs d'activités, qu'elles aient déjà entamé des démarches de prospection et développé des courants d'affaires ou qu'elles soient novices sur le marché britannique.

Dans tous les cas, les entreprises françaises qui souhaitent créer une filiale et **ouvrir un compte localement** peuvent faire appel aux services du bureau de représentation qui les recommandera auprès du partenaire privilégié d' oupe au Royaume-Uni : « Royal Bank of Scotland Group ». ■



de gauche à droite,
Marie-Cécile Savy,
Géraldine Dibon
et Amélie de la Rochefoucauld,
bureau de représentation
à Londres

► contacts

Si vous êtes intéressé,
contactez votre chargé
d'affaires.

Banque Transatlantique

Pour la clientèle de particuliers français résidant au Royaume-Uni, la succursale de la Banque Transatlantique, installée à Londres depuis 2008, propose des services d'investissement, d'ingénierie patrimoniale et des financements ; elle assure la gestion de comptes ouverts hors du Royaume-Uni. Dès 2016, il sera possible d'ouvrir des comptes localement.

Contact : Adrien Landreau 00 44 203 618 9753



Échanges commerciaux

- ▶ Le Royaume-Uni est le 3^{ème} importateur mondial de services et 5^{ème} importateur mondial de produits.
- ▶ La France est le 5^{ème} fournisseur du Royaume-Uni et se place comme 4^{ème} destination des exportations du pays derrière les États-Unis, l'Allemagne et les Pays-Bas.
- ▶ Les échanges bilatéraux entre la France et le Royaume-Uni affichent un net déséquilibre en faveur de la France : il s'agit du premier excédent commercial de la balance commerciale française à 8,7 Md€..
- ▶ Les courants commerciaux majeurs de la France vers le Royaume-Uni concernent les matériels de transport, les produits agricoles et alimentaires, les équipements mécaniques et le matériel électrique, les produits énergétiques et les autres produits industriels tels que les produits cosmétiques et pharmaceutiques.
- ▶ Les principaux domaines d'exportation du Royaume-Uni vers la France portent essentiellement sur les mêmes secteurs bien que, depuis peu, l'excédent du Royaume-Uni sur les produits énergétiques se réduit nettement.



La relation d'affaires

- ▶ La relation d'affaires est pragmatique, très professionnelle et envisagée dans la durée. Le développement sur le marché britannique doit être planifié pour être pérenne.
- ▶ Le Britannique est un entrepreneur dans l'âme. Il favorise la démonstration pratique et factuelle et valorise la réactivité de ses partenaires commerciaux.
- ▶ Il est essentiel d'étudier la concurrence, d'avoir une vision objective de ses avantages compétitifs et de ne pas s'attendre à nécessairement dupliquer le schéma français ou européen.
- ▶ La première réunion suppose des résultats concrets qui permettront une prise de décision rapide.
- ▶ Une grande importance est accordée à la ponctualité, marque de sérieux et de respect de son interlocuteur. Il convient de confirmer ses rendez-vous et de remercier par écrit pour la qualité de l'accueil.
- ▶ La maîtrise de l'anglais est un atout indéniable dans la relation d'affaires. Celle de l'humour également.

Indicateurs

Les points forts

- ▶ Une capitale, Londres, qui constitue la première place financière d'Europe.
- ▶ Une politique monétaire accommodante et l'autonomie de la Banque d'Angleterre.
- ▶ Un cadre réglementaire favorable aux entreprises présentant des conditions fiscales avantageuses.
- ▶ Un marché du travail flexible et une main-d'œuvre qualifiée.
- ▶ Un marché de consommation dynamique de plus de 64 millions d'habitants.

Les points faibles

- ▶ Un fort endettement privé (ménages et entreprises). Les ménages britanniques sont parmi les plus endettés d'Europe et l'épargne représente moins de 5 % du PNB.
- ▶ La défaillance des services publics (santé, éducation et transports) pèse sur la productivité en dépit de l'injection de crédits.
- ▶ Une forte dépendance de l'économie aux services financiers et à l'immobilier.
- ▶ Une monnaie forte qui décourage l'exportation et rend l'importation onéreuse.



- Superficie : 244 820 km²
- Population : 64,1 millions d'habitants
- Capitale : Londres
- Villes principales : Birmingham, Glasgow, Sheffield, Liverpool
- Monnaie : Livre Sterling (GBP) (1 euro = 0,74 GBP au 24/03/2015)
- Langue officielle : anglais

Secteurs porteurs

- ▶ Les technologies de l'information et de la communication : leader européen, des consommateurs sophistiqués et des diplômés qualifiés favorisent le développement de ce secteur, notamment les solutions liées aux domaines de cyber sécurité et à la mobilité.
- ▶ La santé et la biotechnologie : un dynamisme porté par la recherche, le développement clinique et le soutien apporté aux entreprises innovantes.
- ▶ L'aéronautique : leader européen et 2^{ème} au niveau mondial derrière les États-Unis, le marché regroupe à la

fois les géants internationaux mais aussi des PME dynamiques qui génèrent 55 % du CA du secteur et proposent assurément de belles opportunités de collaboration commerciales aux entreprises françaises.

- ▶ L'énergie : une volonté d'assurer la continuité de l'approvisionnement par le soutien au nucléaire nouvelle génération et le développement des énergies renouvelables. L'objectif étant que ces dernières couvrent 15 % des besoins énergétiques du pays d'ici 2020.

Le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Le secteur bancaire britannique s'est nettement consolidé à la suite de la crise financière.
- ▶ Les principales banques sont Barclays, Lloyds Banking Group, HSBC et Royal Bank of Scotland Group.
- ▶ En Irlande du Nord, Danske Bank, Bank of Ireland, Ulster Bank et First Trust se placent en principales banques d'affaires pour les PME.
- ▶ La banque de détail est fortement automatisée. A l'exception de la banque d'affaires, les opérations ne sont pas personnalisées.
- ▶ Le virement bancaire est l'outil le plus utilisé pour les paiements nationaux et internationaux, notamment via les réseaux SEPA, SWIFT, BACS et CHAPS.
- ▶ La lettre de change est rarement utilisée et il est généralement recommandé de la faire avaliser pour rendre la mobilisation plus facile.
- ▶ Le chèque est très peu utilisé et non recommandé car il n'est pas soumis à garantie au Royaume-Uni.

POUR EN SAVOIR PLUS
Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le Crédit Mutuel 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.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

KIDEA INTERNATIONAL : DU MOBILIER LUDIQUE POUR FAIRE PATIENTER LES KIDS

Aurélienne RENAULT, dirigeante, et Veneta GEORGIEVA-LEFEVRE, responsable export de KIDEA INTERNATIONAL, témoignent :

« KIDEA INTERNATIONAL conçoit et fabrique en Pays de la Loire du mobilier pour enfants, destiné aux espaces commerciaux et publics.

Aurélienne RENAULT, dirigeante de l'entreprise, témoigne : « Notre mobilier s'installe dans tout lieu amené à recevoir des familles avec enfants. KIDEA compte aujourd'hui 3 salariées et fait travailler un réseau de partenaires (designers et fabricants) de la Région.

Pour KIDEA INTERNATIONAL, le développement à l'export a démarré en 2012 avec l'embauche de Veneta GEORGIEVA-LEFEVRE, responsable export au sein de la société. Le chiffre d'affaires export a rapidement progressé, passant de 6 % en 2012 à 27 % en 2014. Nous comptons aujourd'hui un réseau de 30 distributeurs en Europe, Australie, au Moyen-Orient et en Amérique du Sud.

Notre stratégie export consiste à construire un réseau de distributeurs à l'étranger spécialisés dans l'équipement de salles d'attente ou d'aires de jeux pour enfants dans les espaces publics et commerciaux. C'est un marché de niche, il ne faut pas confondre avec les distributeurs de magasins de jouets.»

« En 2013, étant une TPE débutante à l'export, il nous a semblé indispensable de nous faire accompagner par des acteurs de la région impliqués à l'international. KIDEA INTERNATIONAL a fait le choix de se rapprocher du Groupe pour la prospection commerciale au Royaume-Uni. Notre objectif était de trouver les bons distributeurs pour ce marché spécifique.

Nous avons soumis un cahier des charges avec des profils de distributeurs bien précis à rechercher. Notre partenaire bancaire à Londres a fait une première recherche, que nous avons affinée à plusieurs reprises et est parvenu finalement à identifier 4 distributeurs potentiels et nous a organisé des rendez-vous sur 2 jours dans 4 villes différentes : Londres,



Southampton, Doncaster et Manchester. Un vrai marathon !

Dans notre secteur d'activité, le marché britannique s'est montré très influencé par le marché américain. La plupart des distributeurs de mobilier professionnel pour enfants ont des relations bien établies avec au moins une société américaine (qui fabrique généralement en Chine). Quand ce n'est pas le cas, ils sont eux-mêmes fabricants.

Néanmoins, les 4 sociétés anglo-saxonnes que j'ai rencontrées ont été très intéressées par la mise en place d'un partenariat avec KIDEA INTERNATIONAL ; ils trouvaient les produits différents et la gamme de couleurs innovante pour le marché et visiblement le « made in France » est toujours apprécié !

Les Britanniques ne se montrent jamais euphoriques au premier rendez-vous, même s'ils aiment le produit. Ils semblent avoir besoin de réfléchir, calculer, présenter l'idée à des collègues... Cependant, il faut rester disponible, réactif et leur fournir dans les délais tous les éléments nécessaires.

Les 4 profils rencontrés correspondaient bien à la recherche de KIDEA INTERNATIONAL. Nous avons apprécié le travail collaboratif.

Nos produits ont été intégrés sur le site et le catalogue papier d'une des quatre sociétés rencontrées. Nous ne pouvons pas encore parler de retombées. Cependant, notre distributeur nous précise que ses clients finaux sont assez peu favorables aux changements. Ils ont besoin de voir que les nouveautés restent plus d'un an dans le catalogue.

Nous continuons notre prospection sur le territoire britannique. Nous nous orientons notamment vers les grands acteurs dans le « Retail ».



► FICHE D'IDENTITÉ

KIDEA INTERNATIONAL

- **Création : 2010, rachetée en 2014 par Aurélienne RENAULT**
- **Effectif : 3 personnes**
- **CA : 400 K€**
- **Activité : mobilier pour enfants destiné aux espaces publics et commerciaux.**
- **Site internet : www.kidea.fr**

SOLUTIONS

— Crédit Mutuel —

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- **Recherche de contacts**
- **Mission commerciale**
- Ciblage export multipays
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

CULTIVEZ NOS DIFFÉRENCES
À L'INTERNATIONAL

Interview de **Benoît CHARLES**, directeur commercial de **SOTEP**.

« La société SOTEP conçoit, produit et distribue des tuyaux d'arrosage sous marque de distributeur au travers d'un réseau d'enseignes de grandes surfaces de bricolage, de libre-service agricole et de jardinerie.

Nous sommes également le partenaire de nombreux grossistes de matériel de jardin et de bricolage en France et en Europe.

Le marché intérieur de l'équipement de la maison en général, et du jardin en particulier, est arrivé à maturité en France. Même si nous ne sommes pas primo exportateurs, nous avons besoin d'un accompagnement pour nous aider à mieux cerner les structures de distribution du marché anglais afin d'y adapter notre programme de développement.

L'équipe du bureau de représentation du Groupe à Londres nous y a aidés : après leur avoir présenté notre métier, nos spécificités et nos points forts et rappelé nos objectifs, nous avons défini ensemble un cahier des charges sur la base duquel ils ont identifié et approché un certain nombre de sociétés anglaises pouvant être intéressées par notre offre.

Nous avons établi une offre spécifique, accompagnée de quelques échantillons, auprès de l'ensemble de ces prospects afin que notre partenaire bancaire à Londres puisse leur présenter.

Ces prises de contacts ont ainsi débouché sur l'organisation de plusieurs rendez-vous avec des acheteurs potentiels.

Même si, au départ, vendre des tuyaux d'arrosage au Royaume-Uni ne semble pas idéal, compte tenu du climat, cette approche a confirmé que nos produits intéressaient des acteurs du marché anglais.



Ceci nous a d'autant plus surpris lorsque nous avons découvert que l'offre locale était très spécifique, car plus courte, et comprenait des produits techniquement plus basiques.

En effet, nous avons rapidement constaté que le marché était couvert par une écrasante domination d'un producteur local et par une importation massive de produits asiatiques avec des niveaux de prix relativement bas.

En réalité, nos produits ont séduit le marché anglais parce qu'ils étaient différents des produits proposés jusqu'alors ; lors des rendez-vous, nous avons apprécié l'écoute et le pragmatisme de nos interlocuteurs ; les rapports sont francs et directs.

Le marché compte très peu d'intermédiaires (grossistes, distributeurs), contrairement au marché français. Aussi, une importance toute particulière est donnée à la souplesse et à la qualité du service logistique.

L'e-commerce est également omniprésent, avec une multitude de petits acteurs.

À ce jour, 2 contacts sont en bonne voie de transformation, ils devraient en plus nous permettre de capitaliser sur ces prises de marché pour se développer sur d'autres cibles.



FICHE D'IDENTITÉ

SOTEP

- **Création : 1978**
- **Effectif : 50 personnes**
- **CA : 9,4 M€ dont 19 % à l'export (Benelux, Allemagne)**
- **Activité : conception, production et distribution de tuyaux d'arrosage sous marque de distributeur au travers d'un réseau d'enseignes de grandes surfaces de bricolage, de libre-service agricole et de jardinerie.**
- **Site internet : www.sotep.eu**

SOLUTIONS

Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Mission commerciale**
- Ciblage export multipays
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires.

Financer vos créances à l'export

Vous êtes exportateur et vous accordez des délais de paiement à vos clients étrangers. Avec Financements Export, vous n'avez plus besoin d'attendre le règlement de vos factures. Nous mettons à votre disposition des solutions souples et sûres de financement de vos créances export, dès que celles-ci prennent naissance, pour préserver votre trésorerie. Et ce en fonction de vos besoins : ponctuels ou récurrents, volonté ou non de confier tout ou partie de la gestion de votre poste clients...

- La Mobilisation de créances nées à l'étranger (MCNE), pour reconstituer en souplesse votre trésorerie en euros. Après étude du dossier, nous pouvons avancer jusqu'à 100 % de la facture en euros, sur le principe de la loi Dailly. Vous choisissez les créances que vous souhaitez mobiliser, en fonction de vos besoins de trésorerie. Nous mettons les fonds à votre disposition dès la naissance de la créance et la sortie des biens du territoire douanier français. La MCNE consentie sera normalement remboursée à son échéance par le rapatriement de votre créance, mais vous avez à tout moment la possibilité de rembourser votre crédit par anticipation. Vous pouvez également demander sa prolongation si les délais de règlement sont modifiés.
- L'Avance en devises Export vous permet, après étude du dossier, de reconstituer votre trésorerie sans attendre le règlement de vos factures à l'exportation en devises. Vous remboursez ce crédit avec les devises reçues de votre client. De plus, l'Avance en devises vous permet de ne pas vous exposer au risque de change.
- Factexport, pour le recouvrement et le financement de vos créances internationales inférieures à 6 mois. Cette solution vous permet d'externaliser la gestion du poste client, avec un financement jusqu'à 90 %.

Qu'elles soient en euros ou en devises, vous pouvez être crédité 48h après réception de vos factures.

- votre trésorerie est plus rapidement disponible;
- vous êtes indemnisé en cas d'insolvabilité de l'un de vos clients;
- vous vous libérez des démarches de recouvrement, encore plus fastidieuses à l'export;
- vous disposez d'une assurance-crédit qui garantit l'indemnisation en cas d'insolvabilité d'un client. Si vous bénéficiez d'une assurance Coface, Factexport se charge de vos obligations contractuelles.
- Factexport vous propose une couverture du risque de change si nécessaire.
- De plus, avec nos solutions en ligne, vous pouvez profiter de la gestion dématérialisée et en temps réel de votre contrat d'affacturage, avec le site dédié e-factor. Vous pouvez effectuer vos cessions de créances en ligne et en toute sécurité grâce à la signature électronique et à l'application e-media.



Crédit Mutuel

n° 28 - mai - juin 2015

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

Pilotage éditorial : Paul Gibert

Crédits photos : © Thinkstock

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI - Dépôt légal : mai 2015.

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires.

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 2 084 960 080 euros, 34 rue du Wacken, 67913 Strasbourg Cedex 9, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés B 588 505 354, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, intermédiaire en opérations d'assurances sous le n° Orias 07 003 758 consultable sous www.orias.fr. Contrats d'assurances souscrits auprès d'ACM IARD S.A., ACM VIE S.A. régies par le Code des Assurances ; MTRL, Mutuelle Nationale régie par le livre II du Code de la Mutualité.

CM-CIC Aidexport - Société anonyme au capital de 152 000,00 euros - 4 Rue Gaillon 75002 Paris - RCS Paris 322 696 709

