

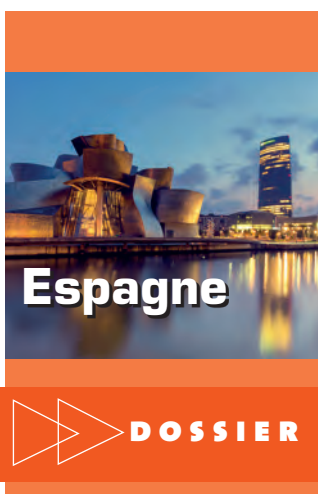
Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

— **Crédit Mutuel** —

à l'essentiel

n°39 - septembre 2017



Éditorial

Après une période de récession (2009-2013), au cours de laquelle le PIB s'est contracté de 8,9%, l'Espagne a retrouvé le chemin de la croissance en 2014 (+ 1,4%). Elle s'est confirmée en 2015 (+ 3,2%) ainsi qu'en 2016 (+3,2%) pour être, cette année-là en tête de la croissance européenne.

L'activité doit rester dynamique en 2017. Tirée par la demande intérieure, la croissance est soutenue par le retour de la confiance des ménages et des investisseurs. Le Fonds Monétaire International a relevé ses prévisions pour 2017 (+3,1%) et 2018 (+ 2,5%).

Afin de préserver cette vigueur, Madrid devra s'attaquer à la faiblesse de son secteur financier et mettre en œuvre des réformes structurelles sur le marché de l'emploi. Même si depuis 2014, 1,5 million d'emplois nets ont été créés, ce qui porte le taux de chômage à 18,2%, la précarité des travailleurs espagnols et la situation des jeunes de moins de 25 ans, dont le taux de chômage atteint 43%, restent préoccupantes.

En effet, la crise a laissé des traces et des difficultés persistent : les déficits publics sont élevés, la dette

privée reste importante et pèsera sur les capacités d'investissements, l'évolution du marché de l'immobilier est incertaine.

En ce qui concerne les échanges bilatéraux entre la France et l'Espagne, la France dégage en 2016 un excédent commercial de 786 M€ (un solde en légère baisse par rapport à 2015). Les exportations françaises sont portées par les matériels de transport, les équipements mécaniques, électriques et électroniques, alors que l'on note une contraction de l'agroalimentaire.

La France est le 2^{ième} fournisseur de l'Espagne, derrière l'Allemagne, et donc devant les Etats-Unis et la part de marché de l'Espagne en France est à son niveau le plus haut depuis 10 ans.

Notre Groupe, par le biais de ses différentes entités présentes en Espagne, vous accompagnera dans vos projets de développement sur ce territoire.

Jean-Albert Chaffard
Directeur des Activités Internationales
Président Aidexport

indicateur

France:

1^{er}

partenaire commercial de l'Espagne



DOSSIER

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

REPÈRES ÉCONOMIQUES 2016

- **1 235 Mds \$** PIB nominal
- **26 816 \$** PIB / Habitant
- **3,2 %** Taux de croissance
- **19,6 %** Taux de chômage
- **-0,2 %** Taux d'inflation

CHIFFRES 2016

- Salaire annuel moyen : **26 710 €**
- Dette : **99,4 %** du PIB
- **14^e** puissance économique mondiale et **5^e** puissance européenne
- **99 %** de PME dont 65 % d'entreprises familiales
- Secteur tertiaire : **75 %** du PIB

(Sources : IHS Market février 2017, Eurostat)

L'Espagne, un partenaire économique privilégié



De par sa position géographique, l'Espagne est un point central entre l'Europe et l'Afrique, particulièrement avec le Maghreb. Elle est également le 1^{er} investisseur étranger en Amérique du Sud, son partenaire naturel. La part de ses exportations dans cette zone est supérieure à la moyenne de l'UE.

L'Espagne est également un marché de proximité avec près de 47 millions d'habitants. La France est son premier partenaire économique, la première destination de ses exportations et son deuxième fournisseur derrière l'Allemagne.

Près de 1 500 entreprises françaises sont implantées en Espagne (automobile, grande distribution, agroalimentaire, télécommunications, bricolage...).

Trois entreprises françaises sont classées dans le top 20 espagnol : Carrefour, PSA et Renault et huit dans le top 100 avec Orange, Alcampo, Michelin, Decathlon et Peugeot.



Les axes de coopération bilatéraux sont multiples. Sur le plan culturel et éducatif, on compte 5 instituts français, 21 alliances françaises et 22 établissements d'enseignement français. En 2008, un accord de double délivrance de l'examen de fin d'études secondaires a été signé par les ministères de l'éducation des deux pays.

Sur le plan scientifique, il existe des accords de coopération entre les organismes de recherche et développement français (CNRS, INSERM, INRA, IFREMER) et leurs homologues espagnols, dans le cadre de projets européens et internationaux.

Par ailleurs, l'Espagne et la France travaillent en étroite collaboration dans le domaine de la sécurité, coopération reconnue au niveau européen. Il existe également une grande coopération technique visant à renforcer les interconnexions gazières et électriques. Les communications entre les deux versants des Pyrénées sont facilitées par le développement des autoroutes et du réseau ferroviaire. De plus, la mise en place des autoroutes de la mer favorise les échanges entre les deux pays.

L'Espagne offre des opportunités d'investissements dans des secteurs variés, qui la placent parmi les dix premiers pays récepteurs d'investissements directs étrangers. ■

Le **Crédit Mutuel** pour vous

en Espagne

Le Bureau de Représentation du Groupe en Espagne, installé à Madrid depuis 1981, se compose d'une équipe bilingue et biculturelle disposant de compétences multisectorielles.

Il est un relais pour répondre à toute problématique bancaire et financière en Espagne à travers TARGOBANK et ses filiales spécialisées.

Grâce à son activité de conseil en développement international, le Bureau accompagne une quarantaine d'entreprises par an, clients du Groupe, dans leur projet par le biais de :

- ➔ l'approche et l'évaluation commerciale des marchés;
- ➔ la recherche d'opportunités d'affaires et de partenaires industriels et commerciaux;
- ➔ la recherche de cibles dans le cadre de croissance externe;
- ➔ l'organisation et le suivi de missions commerciales en vue de rencontrer des partenaires potentiels sélectionnés;
- ➔ l'aide à l'implantation : mise en relation avec des cabinets juridiques et comptables, informations sur la fiscalité, l'immobilier, aide au recrutement...).

À travers ses différentes entités en Espagne et en France, le groupe est en mesure d'apporter un accompagnement global aux entreprises désireuses de se développer sur ce territoire, à travers TargoBank et ses filiales de Crédit-Bail et de leasing.

TARGOBANK, l'atout espagnol du Groupe

Depuis sa création en 2010, de nombreux clients ont bénéficié des synergies et des avantages liés au fait d'appartenir à un groupe financier international, puisque le Groupe Crédit Mutuel-CM11 est devenu l'actionnaire unique de TARGOBANK depuis le 02 juin 2017.

- ➔ 125 agences réparties dans les principales zones d'activité économique espagnoles, et notamment dans les French Desk à Madrid et Barcelone.
- ➔ 700 employés apportent leurs conseils aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises de tous secteurs.



Le bureau de représentation du Groupe

Compétences et domaines d'activité

Agroalimentaire, emballage, médical, cosmétique, textile, ferroviaire...

De gauche à droite : María Jesús Blanco, Lorraine Dupoux (directrice) et Bérénice Charriol.



Échanges commerciaux

- ▶ Les échanges commerciaux entre la France et l'Espagne se sont élevés à 68,8 milliards d'euros en 2016.
- ▶ 1 300 entreprises françaises y sont implantées, créant 300 000 emplois tels que Renault, Carrefour, Decathlon, Orange...
- ▶ La France est le quatrième investisseur en Espagne.
- ▶ 1 200 entreprises espagnoles sont implantées en France et génèrent 40 000 emplois.
- ▶ La France est le premier pays d'accueil des investissements espagnols créateurs d'emplois. La région de Paris (29%) et l'Occitanie (27%) sont les premières destinations de ces investissements.
- ▶ Les communautés espagnoles les plus dynamiques :
 - Importations françaises: la Catalogne (24%), Madrid (21%) et la Galice (14%).
 - Exportations vers la France: la Catalogne (27,2%), Castilla y Leon (11,1%) et la Galice (10%).

La relation d'affaires



- ▶ Démontrez votre implication par une bonne préparation en amont et en définissant une stratégie claire avec des objectifs précis.
- ▶ Prenez les rdv deux semaines avant, les reconfirmer l'avant-veille.
- ▶ Privilégiez le contact en face à face avec vos interlocuteurs. La communication non verbale fait partie de leur culture, la tenue est importante, le style de langage corporel est plus animé, le tutoiement et l'utilisation du prénom sont usuels.
- ▶ Les principes de la négociation sont les mêmes qu'en France. Il est recommandé de passer les accords par écrit et de les soumettre à un conseiller juridique.
- ▶ Acceptez de déjeuner ou dîner avec vos interlocuteurs espagnols. Sachez que les affaires se traitent souvent en fin de repas.
- ▶ Faites preuve de réactivité et suivez les contacts.

Espagnols

Indicateurs

Les points forts

- ▶ Pays dynamique. Cinq pôles économiques principaux: régions de Madrid, Barcelone, Saragosse, Valence, Pays Basque.
- ▶ Regain de compétitivité et des exportations.
- ▶ Plateforme logistique de l'Europe du Sud.
- ▶ Secteur tertiaire très développé (75% du PIB).
- ▶ Entreprises disposant d'une envergure internationale.

Les points faibles

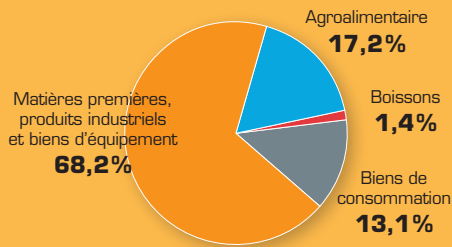
- ▶ Faiblesse de l'investissement en R&D.
- ▶ Insuffisance du tissu industriel.
- ▶ Gestion de l'eau.
- ▶ Complexité du système des normes pouvant varier selon les Communautés Autonomes.
- ▶ Délais de paiement longs: 85 jours en moyenne dans le secteur privé et 75 jours dans le secteur public.



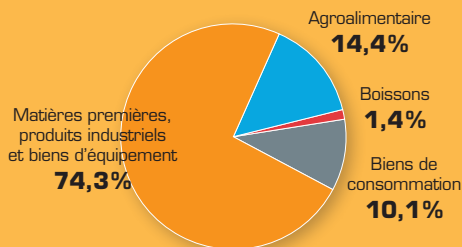
Secteurs porteurs

POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

Répartition de l'exportation espagnole vers la France



Répartition de l'importation espagnole de France



- Superficie : 505 992 km²
- Population : 46,4 millions
- Capitale : Madrid
- Villes principales : Barcelone, Valence, Saragosse, Bilbao et Séville
- Langue officielle : castillan

Le système bancaire et les moyens de paiement

▶ Système bancaire :

- L'Espagne compte aujourd'hui 16 entités bancaires dont SANTANDER, BBVA, CAIXABANK, BANKIA, BANCOSABADELL...
- La plupart des banques étrangères sont des banques spécialisées en Corporate Banking et Private Banking.
- Filiale du Groupe Crédit Mutuel-CM11, TARGOBANK est la seule banque française disposant d'un réseau de banques de détail en Espagne.

▶ Moyens de paiement :

- National : billet à ordre et lettre de change.
- International : virement international.
- France-Espagne : virement swift, prélèvement SEPA et virement maison-mère filiale.

Les délais de paiement : ils sont fixés par la Loi 3/2004 à 60 jours pour le secteur privé et 30 pour le secteur public. Il est conseillé de privilégier un délai de 60 jours maximum.

À noter qu'un retard de paiement est probable si le paiement n'est pas sécurisé.

Selon la surface financière de l'acheteur, il est possible d'obtenir des garanties bancaires locales.

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...

UNE DÉMARCHÉ INNOVANTE
SUR LE MARCHÉ ESPAGNOL

IDcapt est une PME basée à Avignon et cliente du Groupe, fabricant français de produits et solutions d'identification sans contact qui souhaite se développer à l'international, et notamment sur l'Espagne.



Interview de **Didier Serradell**, CEO de IDcapt

« Nous avons commencé sans réel fil conducteur, en saisissant des opportunités comme, par exemple, le contrat signé avec l'UEFA en Suisse pour la gestion des accréditations des organisateurs et des VIPs lors des événements sportifs internationaux. Nous avons ensuite élargi notre champ d'application dans des domaines aussi différents que la gestion d'imprimantes d'entreprise, la billetterie dématérialisée, le prépaiement, ou le partage de véhicules.

Ce sont nos expériences qui nous ont permis de mûrir et d'affiner nos deux business models, l'un ciblant une clientèle d'intégrateurs et distributeurs en vente indirecte, l'autre avec une vente directe sur les verticaux événementiels et loisir ou traçabilité industrielle.

L'agence d'Avignon, partenaire majeur d'IDcapt, nous a proposé un accompagnement sur l'Espagne, piloté par Aidexport pour faire, dans un premier temps, une approche commerciale du marché sur le terrain.

Ainsi, l'étude de marché réalisée a consisté à quantifier le marché potentiel pour notre groupe, à identifier le meilleur moyen d'approcher le marché et à cibler les partenaires potentiels. Par ailleurs, nous avons fortement apprécié l'approche pragmatique et efficace de nos

interlocuteurs chez TARGOBANK, certains étant même francophones.

C'est ainsi que nous avons créé en octobre 2016 la société IDcapt Tecnologia S.L, basée à Barcelone. Nous avons ciblé dans un premier temps l'Espagne car c'est un pays à fort potentiel pour nos produits qui possèdent des caractéristiques de marché proches de celles de la France.

De plus, nous sommes en mesure d'apporter des solutions à haute valeur ajoutée tout en restant compétitifs sur ce marché.

Sur place en Espagne, le bureau de représentation du Groupe à Madrid a mis en œuvre le cahier des charges transmis par Aidexport.

Par ailleurs, l'agence d'Avignon nous a présenté un interlocuteur de TARGOBANK Espagne filiale à 100 % du Groupe Crédit Mutuel-CM11 afin de procéder à l'ouverture d'un compte.

Depuis peu, notre plan stratégique prévoit explicitement de pénétrer d'autres marchés étrangers, notamment les marchés de proximité, avec un objectif de 40 % du chiffre d'affaires réalisé à l'international, sous 3 à 5 ans.

Nous envisageons déjà de rechercher de nouveaux distributeurs, avec l'aide du Groupe bien sûr ! Par ailleurs, nous souhaiterions bientôt implanter des distributeurs en Afrique et au Moyen-Orient. ■



► FICHE D'IDENTITÉ

IDCAPT

- Création : 2009
- Effectif : 10 salariés
- CA : 1,5 M€
- Activité : concepteur et fournisseur de solutions d'identification sécurisées
- Site Internet : www.idcapt.com

SOLUTIONS

Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Approche commerciale**
- Ciblage export multipays Recherche d'un agent commercial
- **Assistance à l'implantation**
- **Organisation programme de rendez-vous et accompagnement**

► contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

APPRIVOISER LES RELATIONS D'AFFAIRES POUR MIEUX LES CONVAINCRE

ALYOS Technology regroupe des spécialistes de l'innovation dans les domaines de l'aménagement de plafond et de revêtements de murs décoratifs.

Interview de **Didier Claudel**,
gérant d'ALYOS Technology



« ALYOS a constitué une équipe performante combinant jeunesse, dynamisme et expérience du plafond tendu. Elle souhaite poursuivre son développement à l'international et ce notamment par l'intermédiaire de partenaires espagnols.

« Notre société propose deux types de produits : l'un classique et l'autre avec des caractéristiques d'absorption acoustique. Les toiles tendues peuvent par ailleurs être personnalisées, grâce à l'impression numérique, et selon la demande des clients. Nous nous sommes très vite intéressés au marché espagnol et en particulier à Madrid et Barcelone.

L'approche du marché espagnol s'est avérée plus compliquée que prévu. C'est un marché très peu structuré, à l'inverse du marché français et les cibles sont beaucoup plus petites.

L'autre point important était de savoir si les produits allaient être perçus en Espagne de la même manière qu'en France.

Nous avons demandé à Aidexport d'entreprendre des recherches de partenaires technico-commerciaux en Espagne tout en s'appuyant sur les réseaux, l'expertise, les moyens techniques et l'appui du bureau de représentation à Madrid.

Cette démarche a permis de valider l'existence d'un marché potentiel pour les toiles tendues d'ALYOS mais aussi de qualifier des acteurs

espagnols du secteur du bâtiment.

Grâce à la reprise du marché espagnol, nous avons pu profiter du redémarrage du secteur du tourisme et donc orienter notre cible notamment vers le domaine de l'hôtellerie. Notre accompagnement à l'international a débuté avec la signature d'un contrat d'assurance prospection avec Coface en mars 2016. Par la suite, des conférences téléphoniques ont été effectuées avec Aidexport et le Bureau de représentation d'Espagne de façon à nous permettre de suivre l'état d'avancement des démarches.

En février 2017 les premiers voyages ont été organisés dans les deux villes cibles, où nous avons reçu un excellent accueil. Nous avons pu faire connaître nos produits par le biais de showrooms, dans lesquels nous avons exposé des échantillons de toiles et fait des tests.

Suite à cela, une première commande a été réalisée et deux contacts espagnols ont prévu de visiter nos locaux pour nous rencontrer. L'accompagnement d'Aidexport a été indispensable pour faciliter nos démarches de développement sur le marché espagnol, et ce notamment grâce au professionnalisme, à la disponibilité et aux compétences de l'équipe. Cela nous conforte dans notre volonté de poursuivre notre expansion à l'international. ■

► FICHE D'IDENTITÉ

ALYOS TECHNOLOGY

- Création : 2007
- Effectif : 12 salariés et 5 VRP
- CA : 2,4 M€
- Activité : étude, formation, installation de revêtements et habillages intérieurs plafonds murs en toile tendue (décoration murs et plafonds, acoustique, design)
- Site Internet : www.alyos.eu

SOLUTIONS

— Crédit Mutuel —

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Approche commerciale**
- Ciblage export multipays Recherche d'un agent commercial
- **Assistance à l'implantation**
- **Organisation programme de rendez-vous et accompagnement**

► contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

Espagne



FIGAN : mettre en contact exportateurs français et distributeurs espagnols

Le Groupe et son Bureau de Représentation en Espagne ont organisé, à l'occasion du FIGAN (salon sur les avancées technologiques dans le secteur de la production animale), une Mission Commerciale de Prospection qui s'est déroulée du 28 au 31 mars à Saragosse.

FIGAN est le premier salon ibérique du secteur. Il attire plus de 800 exposants dont 350 internationaux et 65 000 visiteurs dont 5 000 internationaux venant de 50 pays.

Cette mission de découverte du marché organisée dans le cadre du salon a permis de mettre en contact des exportateurs français avec des importateurs / distributeurs locaux.

Les exposants du salon étaient tous des professionnels de l'élevage bovin, porcin, ovin, avicole et aquacole dans les productions suivantes : abattoirs, nutrition animale et végétale, génétique, aquaculture, gestion de l'environnement, équipements agroalimentaires, matériels et équipements agricoles.

Le Bureau du Groupe à Madrid a proposé à nos clients ayant participé à l'évènement :

- un agenda personnalisé de rendez-vous avec des entreprises espagnoles, des experts du secteur et des institutions locales, tous identifiés et contactés préalablement ;
- des rencontres avec des responsables de succursales de TARGOBANK, filiale bancaire du groupe Crédit Mutuel-CM11 en Espagne ;
- un échange avec une avocate madrilène pour répondre aux différentes questions d'ordre juridique ;
- un accompagnement durant toute la durée du séjour.

Résultats

Grâce à l'intervention du Bureau, nos clients ont pu nouer de nombreux contacts pour alimenter leurs démarches de prospection, certains sont en négociation avec des partenaires potentiels intéressés par leurs offres.



n° 39 - septembre 2017

Directeur de la publication : Jean-Albert Chaffard - Rédacteur en chef : Eric Rozuel

Pilotage éditorial : Paul Gibert, Gilles Penraud

Crédits photos : © iStockphoto

Réalisation : Mistigris communication

Impression : SOFEDIS - Dépôt légal : septembre 2017.

Crédit Mutuel

► contactez-nous

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

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées. La Caisse Fédérale de Crédit Mutuel, société coopérative à forme de S.A. au capital de 5 458 531 008 euros (RCS B588505354), 34 rue du Wacken 67913 Strasbourg Cedex 9, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, et les Caisses de Crédit Mutuel sont des intermédiaires d'assurance inscrits au registre national, sous le numéro unique d'identification 07 003 758, consultable sous www.orias.fr proposant des contrats d'assurance de ACM IARD S.A., ACM VIE S.A. entreprises régies par le Code des Assurances; MTRL, Mutuelle Nationale relevant du livre II du Code de la Mutualité.

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