

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

BANQUE EUROPÉENNE

Crédit Mutuel

à l'essentiel

n°20 - nov - déc 2013



DOSSIER

indicateur

8,1%

Taux de croissance de la production industrielle en Slovaquie (2012)

Éditorial

Grâce à leur emplacement privilégié au cœur de l'Europe centrale, à des liens étroits avec leurs partenaires régionaux, à leur haut niveau de développement industriel et à la compétence de leurs acteurs économiques, les Républiques tchèque et slovaque constituent des marchés attractifs pour les entreprises françaises.

La République tchèque est certes confrontée à des difficultés politiques qui, après la chute du gouvernement de centre droit en juin dernier, ont abouti à l'autodissolution du parlement. Toutefois, il convient d'espérer que les élections anticipées des 25 et 26 octobre 2013, puissent mettre un terme à cette crise politique qui aura alors duré près de six mois. En outre, l'économie tchèque demeure l'une des plus avancées d'Europe Centrale même si, rompant avec une période de croissance, le PIB du pays a reculé de 1,3 % en 2012, du fait principalement de la dépendance commerciale vis-à-vis des autres pays de l'UE touchés par la crise.

La Slovaquie affiche l'une des plus fortes croissances de la région, avec un PIB de +2 % en 2012 ; le gouvernement conduit une politique déterminée de développement des infrastructures avec des investissements très importants dans plusieurs secteurs clés. Le déficit budgétaire, de l'ordre de 4 % du PIB ces dernières années, reste le talon d'Achille de ce pays, mais la dette publique slovaque est contenue à 52,4 % du PIB et respecte ainsi les critères de convergence de Maastricht.

Si votre entreprise compte mettre à profit les opportunités que recèlent indéniablement ces deux pays, ou d'autres dans la région, nos spécialistes de l'international sont à votre disposition pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets, avec l'appui des équipes locales du Groupe. N'hésitez pas à contacter votre chargé d'affaires et à participer à une prochaine journée pays.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales



DOSSIER

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

CHIFFRES 2012
(ESTIMATIONS 2013)

■ République tchèque

- 196 \$Mds** PIB nominal
- 18 628 \$** PIB par habitant
- 1,2 % (-0,8 %)** Croissance du PIB
- 3,3 % (1,6 %)** Inflation
- 7 % (7,2 %)** Taux de chômage
- 8 \$Mds (4 % du PIB)** Balance commerciale

■ Slovaquie

- 92 \$Mds** PIB nominal
- 16 970 \$** PIB par habitant
- 2 % (0,9 %)** Croissance du PIB
- 3,7 % (1,8 %)** Inflation
- 14 % (14 %)** Taux de chômage
- 5 \$Mds (5 % du PIB)** Balance commerciale

Républiques tchèque et slovaque

Au coeur de l'Europe...

Vingt ans après leur séparation à l'amiable le 1^{er} janvier 1993, les Républiques tchèque et slovaque comptent désormais parmi les économies les plus développées et les plus stables d'Europe centrale et orientale. Les deux pays disposent d'une économie

ouverte, fortement tournée vers l'export. Leur adhésion à l'Union Européenne en 2004 a dynamisé les échanges commerciaux : environ 80 % des exportations sont aujourd'hui dirigées vers l'UE. De plus, la Slovaquie a adopté l'euro le 1^{er} janvier 2009.

Située en plein cœur de l'Europe, la République tchèque se présente comme une porte naturelle entre les pays d'Europe occidentale et orientale. La région de Prague figure parmi les régions les plus développées des dix nations ayant rejoint l'UE en 2004. Avec un PIB par habitant deux fois supérieur à celui du pays et un taux de chômage moitié moindre, Prague attire les investisseurs. La région cherche à maintenir sa compétitivité en développant des activités à forte valeur ajoutée dans des secteurs tels que les biotechnologies ou les produits pharmaceutiques.

Pour les années à venir, la République tchèque positionne les nouvelles technologies au cœur de sa stratégie nationale. Le pays s'impose comme le leader en Europe Centrale dans la R&D et le tourisme. Le secteur industriel, soutenu tout particulièrement par l'industrie

automobile, représente près de 40 % du PNB et emploie 40 % de la population active. La Slovaquie affiche une grande disparité entre l'est et l'ouest du pays. Le tissu industriel est plus dense à l'ouest où se concentrent notamment les constructeurs automobiles (PSA, Volkswagen, KIA).

La France est un partenaire traditionnel de la République tchèque. Les échanges commerciaux entre les deux pays n'ont cessé de croître au cours des 20 dernières années. Les gouvernements tchèque et slovaque favorisant fortement les investissements étrangers, Peugeot-Citroën et Toyota, via la joint-venture TPCA, ont ainsi investi 1,3 milliard d'euros dans un site d'assemblage commun en République tchèque. Beaucoup de grandes entreprises françaises y sont également présentes, essentiellement dans le secteur industriel (70 %). Les principales sont Danone, Vinci, GDF Suez, Sanofi-Aventis, Yves Rocher, L'Oréal, Schneider Electric, Valeo ou encore Saint-Gobain. La présence de grands groupes a également permis aux PME françaises d'étendre leur stratégie de développement à l'Europe de l'Est. Parallèlement, des entreprises tchèques ont su développer leur savoir-faire et ont récemment investi à l'étranger, ouvert des filiales ou acquis des sociétés existantes. Ainsi 21 projets d'investissement à l'étranger ont été menés en 2012. Skoda ou encore Linet (fabrication de lits hospitaliers) sont des exemples de réussite sur le marché français. ■





parcours

Zdenka STÍBALOVÁ

Expérience

- Depuis 2007 : Directeur du bureau de représentation à Prague, avec compétence territoriale sur la Slovaquie
- 2002 : Consultante externe du bureau de représentation de Prague
- 1991 : Consultante auprès de sociétés industrielles francophones, dans le domaine ferroviaire et du bâtiment, sur le territoire tchèque et/ou slovaque (interprète traductrice, représentante commerciale)
- 1981 : Agence de Presse Orbis, service commercial

Formation

- École des Hautes Études Économiques de Prague, commerce international
- Université Charles, faculté pédagogique (1983)
- IFTG Prague - Université Jean Moulin de Lyon 3 (Diplôme CAAE) (1996)
- Université Charles, faculté de droit (2003) – formation de droit comparatif Tchéquie/France

La **BECM** pour vous en République tchèque

Implanté à Prague depuis le début de l'économie de marché en 1990, le bureau de représentation propose une gamme complète de services, ainsi que des solutions personnalisées aux entreprises françaises intéressées par un développement international sur les marchés tchèque et slovaque. Les prestations offertes vont du simple éclairage de marché à l'assistance à l'implantation d'une société sur place.

- Biculturels et bilingues, les collaborateurs du bureau, de nationalité tchèque, maîtrisent parfaitement les environnements économiques, culturels et commerciaux des deux pays et sont compétents sur tous les secteurs d'activités. Leur expérience apporte une vision claire des opportunités et spécificités du marché local.

A ce jour, plus de **500 dossiers** et projets ont été menés à bien dans de multiples secteurs d'activités. Le bureau est régulièrement sollicité pour son expertise, notamment dans le domaine de l'industrie. A titre d'exemple, des missions de recherche de partenaires industriels ont été réalisées pour des clients dans les secteurs de l'aéronautique, ainsi que la construction et le bâtiment.

Le bureau peut également démontrer son savoir-faire à travers des missions dans des secteurs d'activité plus variés, tels que :

- ➔ La cosmétique et les compléments alimentaires : recherche de partenaires pour des fabricants français
- ➔ Le textile : recherche de sociétés locales intéressées par les produits des clients

- L'appui du bureau de représentation aux entreprises clientes du groupe ne se limite cependant pas aux activités de conseil au développement international. En tant que représentant bancaire, il accompagne également les clients pour toute question relative aux financements, ainsi que dans leurs démarches juridiques et bancaires avec l'appui de partenaires locaux.

Un client dans le secteur des brevets industriels a ainsi été mis en relation avec un cabinet local pour s'implanter dans le pays ; le bureau a assuré l'accompagnement pour sa domiciliation bancaire. ■

(De gauche à droite) Eva MLADENOVIC, Zdenka STÍBALOVÁ, Jitka ČADOVÁ.



« Une équipe dédiée au développement de vos projets »

► contacts

Pour rencontrer le directeur du bureau, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le chargé d'affaires internationales de votre région.



Indicateurs

Les points forts

- ▶ Position centrale en Europe
- ▶ Situation politique et économique stable malgré la crise
- ▶ Taux de croissance du PIB de la Slovaquie parmi les plus élevés en 2012 (+2 %)
- ▶ Main d'œuvre qualifiée au coût moindre qu'en Europe de l'Ouest
- ▶ Tissu de fournisseurs compétents offrant des produits de haute qualité (République tchèque)
- ▶ Mesures gouvernementales d'incitation pour attirer les entreprises et investisseurs étrangers
- ▶ Développement des infrastructures
- ▶ Réseaux routier et ferroviaire denses (République tchèque)
- ▶ Fortes culture et tradition industrielles
- ▶ Pouvoir d'achat parmi les plus élevés dans la région des PECD (Pays d'Europe Centrale et Orientale)
- ▶ Environnement des affaires proche des standards européens
- ▶ Membre de la zone Euro (Slovaquie)

Les points faibles

- ▶ PIB en léger recul en République tchèque, bien qu'un retour à la croissance soit attendu en 2014
- ▶ Mesures fiscales pesant sur la croissance en République tchèque
- ▶ Disparités régionales (Slovaquie)
- ▶ Part de l'industrie automobile importante

Echanges commerciaux

▶ République tchèque

- La République tchèque est une économie très ouverte (exportations = 84 % du PIB) et fortement dépendante de l'Union Européenne : 81,1 % des exportations sont à destination de l'UE, 64 % des importations en proviennent.
- La France est le 4^{ème} client de la République tchèque, le 9^{ème} fournisseur et le 5^{ème} investisseur du pays en 2012.
- Les exportations vers la France ont représenté 5,8 milliards d'euros et les importations de France 3,3 milliards d'euros (2012).
- Près de 500 entreprises françaises sont implantées en République tchèque (représentant 100 000 salariés).

▶ Slovaquie

- La Slovaquie est le pays le plus ouvert de l'UE, ses exportations représentant près de 90 % du PIB.
- La Slovaquie est le 1^{er} producteur mondial d'automobiles par habitant. Le secteur automobile représente 39 % du PIB (environ 850 000 véhicules produits en 2012).
- La France est le 6^{ème} partenaire commercial de la Slovaquie. Les investissements français en Slovaquie se sont accélérés ces dernières années en raison notamment des investissements de PSA Peugeot-Citroën.
- En 2012, les exportations vers la France ont représenté 3,1 milliards d'euros, les importations de France 1,9 milliard d'euros.
- Près de 400 entreprises françaises sont implantées en République slovaque (représentant 35 000 salariés).

Secteurs porteurs

- ▶ **Industrie mécanique**
- ▶ **Métallurgie**
- ▶ **Automobile et équipements automobiles**
- ▶ **Aéronautique** : Construction d'avions ultralégers, sous-traitance pour tous les fabricants mondiaux
- ▶ **Plasturgie, industrie chimique**
- ▶ **Industrie du verre**
- ▶ **Innovations et nouvelles technologies** : nanotechnologie, biotechnologie, logiciels
- ▶ **Agro-alimentaire** : bière, vins, spiritueux, viandes transformées, produits laitiers, spécialités du pays
- ▶ **Technologies et équipements liés à l'environnement**
- ▶ **Équipements pour l'énergie et équipements spéciaux pour le secteur ferroviaire**
- ▶ **Services d'appui aux entreprises** : centres de prestations partagées (logistique, comptabilité, IT,...)
- ▶ **Santé** : Équipements médicaux, médicaments
- ▶ **Produits de luxe** : Parfums, vêtements, bijoux, habitat
- ▶ **Industrie du travail du bois**

La relation d'affaires

- ▶ Un rendez-vous professionnel n'est pas accepté par politesse et les attentes sont souvent importantes : l'entretien devra être bien préparé, l'objet de la visite clairement identifié.
- ▶ A l'issue du rendez-vous, la réactivité est essentielle pour la bonne poursuite de la relation d'affaires.
- ▶ Bien comprendre les attentes du marché local est primordial.
- ▶ La mentalité dans le domaine des affaires est proche de celle de l'Europe de l'Ouest, à tendance plutôt germanique.
- ▶ L'ouverture aux produits étrangers est réelle, mais une attention particulière est portée sur les caractéristiques et le prix.
- ▶ Bien que les produits de fabrication allemande fassent souvent référence, les produits français sont généralement tout autant appréciés.

le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Porté par une économie stable, **le secteur bancaire tchèque** est sain, fortement concurrentiel et diversifié. Il compte 45 banques, dont la moitié sont des filiales de banques étrangères. Les six premières banques sont toutes détenues par des capitaux étrangers : Česká Spořitelna (groupe Erste), ČSOB (groupe KBC), Komerční banka (groupe Société Générale), Raiffeisenbank (groupe Raiffeisen), UniCredit Bank (groupe UniCredit) et GE Money (groupe GE Capital).
- ▶ **Le secteur bancaire slovaque** est resté stable malgré la crise. Fortement orientées vers l'économie locale, les banques slovaques disposent des capitaux nécessaires pour leur fonctionnement et pour assurer leur liquidité. La Banque Nationale Slovaque recense 14 banques ayant leur siège social en Slovaquie, presque toutes adossées à un groupe étranger. Les plus importantes sont : Slovenská Sporiteľňa (groupe Erste), VÚB (groupe italien Intesa Sanpaolo) et Tatra banka (groupe Raiffeisen).



République tchèque

- Population : 10,5 millions d'habitants
- Capitale : Prague
- Monnaie nationale : couronne tchèque (CZK)
1 EUR = 25,6 CZK (au 14/10/2013)



République slovaque

- Population : 5,4 millions d'habitants
- Capitale : Bratislava
- Monnaie nationale : EUR

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, la BECM 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 chargé d'affaires internationales. Vous pouvez également consulter notre site : www.becm.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

LA RÉPUBLIQUE TCHÈQUE, PREMIÈRE ÉTAPE D'UNE IMPLANTATION VERS LES PECO

La société **CERELIA** est spécialisée depuis près de 40 ans dans la fabrication et la commercialisation de pâtes alimentaires réfrigérées. Implantée sur cinq sites de production en France, elle exporte ses produits vers plus de 15 pays.

M. Hubert CHOPART, directeur commercial export, témoigne :

« Notre entreprise est tournée vers l'export depuis sa création. Le site de Liévin dans le Pas de Calais est un site géostratégique permettant de rayonner dans un périmètre de 300 kilomètres et d'atteindre l'Angleterre, le Bénélux et l'Allemagne.

Notre stratégie initiale, basée sur la fabrication de pâtes à tarte, pâtes à pizza, pâtes à gâteaux, pâtes à viennoiseries etc. pour des groupes agroalimentaires comme Danone, a intégré à partir de 1989 les marques de distributeurs, avec comme objectif d'accompagner nos partenaires français (GMS) dans les pays où ils étaient implantés. Nous avons ensuite décidé d'étendre notre activité à d'autres zones géographiques, en fonction des opportunités et des catégories de pâtes ménagères réfrigérées. C'est ainsi que nous avons ciblé la Scandinavie, entre autres, et aujourd'hui les PECO, avec notamment la République tchèque, qui a une grande culture de pâtes ménagères et feuilletées.

Les trois raisons majeures qui nous ont amenés à cibler la République tchèque sont la consommation existante ou potentielle, selon les produits, de pâtes ménagères, l'existence de réseaux de distribution organisés et structurés,



ainsi que le pouvoir d'achat des ménages qui leur permet de consommer ce type de produits.

CM-CIC Aidexport et le bureau de représentation

« Une grande culture des pâtes ménagères et feuilletées »

de Prague nous ont accompagné durant la phase d'identification et de connaissance du consommateur. Grâce à des actions menées sur le terrain, ils nous ont fourni les données indispensables à toute analyse et à toute

prise de décision, à savoir : les habitudes de consommation, l'offre en présence en termes de produits et tarifs, l'organisation de la distribution, les réactions de la clientèle...

Aujourd'hui tous les indicateurs sont au vert en République tchèque pour aborder la phase opérationnelle et de prise de contact avec les distributeurs locaux, afin d'implanter notre gamme de produits. La République tchèque fait figure de tête de pont des PECO. En cas de succès sur ce pays, nous pourrions étendre nos démarches sur la Slovaquie et les pays limitrophes. » ■



Cérélia
Traiteur depuis 1974

▶ DOSSIER

▶ FICHE D'IDENTITÉ

CERELIA

- Création : 1974
- Effectif : 650 personnes
- CA : 200 M€ dont 33 % à l'export
- Activité : Fabrication et commercialisation de pâtes ménagères réfrigérées (pâtes à tarte, à pizza, à viennoiseries...)
- Site internet : www.cerelia.com

SOLUTIONS

BANQUE EUROPÉENNE

Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- Mission commerciale de prospection
- Ciblage export multipays
- **Approche commerciale et recherche de partenaires**
- Assistance à l'implantation

▶ contactez-nous

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.

Financer votre implantation en République tchèque et Slovaquie

L'implantation d'une filiale ou d'une succursale dans un pays étranger requiert de mobiliser un budget et d'entrer en relation avec un établissement bancaire local. Le recours à l'emprunt est souvent envisagé.

L'emprunt en France, dont le produit est ensuite apporté par la maison mère à sa filiale, permet de négocier des conditions financières sur des bases prévalant en France. Cependant cette solution se heurte souvent aux aspects de fiscalité internationale, à la difficulté de prise de sûretés sur les biens financés par la banque et à la devise dans laquelle le financement est requis (risque change/taux). Par ailleurs l'exploitation de la filiale étrangère nécessite d'être en relation avec un établissement local pour ses opérations courantes.

Grâce à son bureau de représentation de Prague, le groupe vous permet de faciliter votre entrée en relation avec un établissement local de premier plan, partenaire du groupe CM-CIC, à même de vous proposer sa gamme de services bancaires. Ne connaissant pas toutes les entreprises françaises, les banques locales demandent fréquemment que les concours qu'elles accordent soient sécurisés par une garantie émise par la banque. Lorsque les besoins locaux sont importants (acquisition immobilière, matériels...), la banque partenaire locale est à même d'évaluer et de prendre des sûretés réelles sur ces actifs pour son compte et celui du groupe CM-CIC.

Celui-ci n'est alors pas sollicité pour garantir, mais peut éventuellement participer directement, conjointement avec son partenaire local au financement arrangé par ce dernier. La maison mère apporte alors usuellement directement sa caution.

Divers montages sont alors envisageables afin de financer votre développement en République tchèque ou en Slovaquie. Des solutions locales de leasing peuvent être également proposées via nos partenaires. En parallèle, que vous envisagiez une implantation en zone euro (Slovaquie) ou en République tchèque, des solutions de gestion de la trésorerie de votre implantation sont aussi à anticiper, notamment au regard de la mise en place de l'espace SEPA.

Le Groupe entretient **des relations privilégiées avec des partenaires locaux**, tels que CSOB et Tatra Bank (Groupe Raiffeisen) afin d'accompagner efficacement ses clients sur l'ensemble de cette zone. Chaque cas fait ainsi l'objet d'une proposition de solutions spécifiques.

N'hésitez pas à parler au plus tôt de votre projet avec votre conseiller habituel ou votre conseiller à l'International. Il pourra également vous proposer une prestation sur mesure de nos équipes CM-CIC Aidexport afin de faciliter votre implantation et mener à bien votre développement international.



► contactez-nous

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.

Le Crédit fournisseur Cofacé

Les entreprises exportatrices de biens d'équipement doivent fréquemment proposer à leurs acheteurs étrangers un paiement étalé sur plusieurs années.

Pour faciliter l'octroi d'un crédit consenti par l'exportateur à son client étranger, la Coface Garanties Publiques propose une assurance contre le risque de non-paiement des échéances par l'acheteur. Le groupe CM-CIC peut racheter sans recours ces créances détenues par l'exportateur : il s'agit du Crédit Fournisseur Cofacé.

1. Les principes :

Les bénéficiaires :

Les entreprises françaises exportatrices de biens d'équipements ou d'ensembles industriels, considérés comme étant de fabrication française selon les critères Coface.

Les créances garanties :

Les créances export à moyen terme (de deux à cinq ans) et d'un montant significatif, bénéficiant d'une police Coface Risque Crédit à 95 % ou 100 % pour les PME réalisant un Chiffre d'Affaires inférieur à 150 M€.

Un fonctionnement simple :

- l'exportateur dépose une demande de garantie auprès de la Coface et lui signale dès la promesse de garantie sa volonté de céder à la banque le crédit fournisseur. La Coface garantit le risque de non-paiement à l'exportateur à 95 % ou 100 % selon la taille de l'entreprise. Cette garantie est déléguée à la banque dans le cadre d'un avenant tripartite signé entre l'assureur, l'assuré et la banque délégataire.
- le contrat commercial doit prévoir un acompte minimum de 15 % ainsi qu'un certain nombre de clauses relatives à la garantie Coface et au crédit fournisseur notamment.
- une fois la police Coface définitive entrée en vigueur, l'ensemble des documents vérifiés et la prestation réalisée, la banque paye immédiatement l'entreprise, sous déduction de ses agios d'escompte, en achetant les effets de commerce qui ont été émis par l'acheteur étranger au profit de l'exportateur.

- la banque s'occupe ensuite du recouvrement et ne demandera pas le remboursement à l'exportateur en cas d'impayé pour la partie garantie par la Coface.

2. Les avantages

- Ce montage permet à l'exportateur de faire face à la concurrence étrangère en offrant des conditions de paiement avantageuses (vente crédit attaché).
- L'exportateur ne conserve pas le risque et le financement à moyen terme dans son bilan, et retrouve ainsi immédiatement sa trésorerie.
- Le Crédit fournisseur Cofacé est tout particulièrement adapté aux PME et aux ETI.

3. Nos conseils :

- Ce type de financement nécessite un travail en amont avec la banque, qui pourra assister l'exportateur dans la réalisation des simulations et dans l'attention à porter à certaines clauses du contrat commercial.
- L'appui des bureaux de représentation du groupe, présents dans de nombreux pays, permet de faciliter les démarches : l'exportateur aura besoin de l'intervention d'avocats dans le pays de la vente pour s'assurer de la validité des titres de paiement, de la prise de garanties éventuelles qui protègent le vendeur, la banque et l'assureur en cas d'incident de règlement.
- **Sollicitez votre chargé d'affaires en agence ou le spécialiste International en région : ils sont à votre disposition pour vous assister dans vos démarches.**



n° 20 - novembre - décembre 2013

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

Comité éditorial : Audrey Firmin, Virginie Chazal,

Crédits photos : © Thinkstock,

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI - Dépôt légal : décembre 2013.

► contactez-nous

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

Banque Européenne du Crédit Mutuel - SAS au capital de 108 801 720 euros - APE 6419Z - ORIAS N° 07 025 384 - www.becm.fr

Siège social : 34, rue du Wacken - 67913 Strasbourg Cedex 9 - France - Tél. : +33(0) 3 88 14 74 74 - Fax : +33(0) 3 88 14 75 10 - E-mail : becm@becm.fr

R.C.S. Strasbourg B 379 522 600 - TVA Intracommunautaire FR 48 379 522 600 - Médiateur du Crédit Mutuel : 67913 Strasbourg Cedex