

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

BANQUE EUROPÉENNE

Crédit Mutuel

à l'essentiel

n°25 - nov - dec 2014



DOSSIER

Éditorial

L'Espagne affronte, depuis l'éclatement de la bulle immobilière (baisse moyenne des prix de 30 % par rapport à 2008), une grave crise économique, politique et sociale marquée par la récession en 2012 (-1,6 %) et 2013 (-1,2 %), l'augmentation de la dette publique (près de 99 % du PIB en 2014 contre 36 % en 2007), un taux de chômage très élevé, notamment pour les jeunes, une classe politique ébranlée par l'affaire de corruption présumée touchant le parti au pouvoir, les âpres négociations avec la Généralité de Catalogne (région la plus endettée), la menace des partis autonomistes catalan et basque et la baisse généralisée du niveau de vie conduisant à une vive tension sociale.

Toutefois, les mesures d'austérité engagées par les autorités espagnoles (programme de 100 Mds€ d'économies en 2013-2014, hausse de la TVA, gel du traitement des fonctionnaires depuis 4 ans, désindexation des retraites) et les réformes structurelles (loi sur la stabilité budgétaire, réforme de la législation du travail et de l'administration, assainissement du secteur financier) commencent à porter leurs fruits.

L'Espagne a en effet retrouvé le chemin de la croissance depuis le 3^e trimestre 2013 (le PIB est

attendu en hausse de +1,2 % en 2014) et connaît un regain de la compétitivité-prix de ses entreprises, alors que le taux de chômage, à près de 25 % fin 2014, demeure très préoccupant. Le secteur bancaire, recapitalisé et restructuré (avec une aide européenne de 100 Mds€ utilisée à hauteur de 41 Mds€), a retrouvé sa solidité comme le confirme sa réussite aux « stress tests » de la Banque Centrale Européenne (BCE).

Dans ce contexte, le vaste marché espagnol (47 millions d'habitants et un PIB de 1 052 Mds€) redevient attrayant du fait du redressement progressif de l'économie du pays et de sa proximité avec la France. Notre Groupe pourra vous accompagner en Espagne grâce à sa filiale Targobank, qui dispose d'agences dans les principales zones économiques, et à ses spécialistes à l'international. Au sein de ce dispositif, l'équipe bilingue et biculturelle du bureau de représentation du Groupe à Madrid intervient, en appui des réseaux du Groupe en France et de CM-CIC Aidexport, pour vous conseiller dans vos projets de développement.

N'hésitez donc pas à contacter votre chargé d'affaires !

Thierry Delarue
Directeur des Activités Internationales

indicateur

2013	2014
-1,2%	+1,2%

Taux de croissance



DOSSIER

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

REPÈRES ÉCONOMIQUES

- 14^e puissance économique mondiale et 5^e européenne
- 5^e population de l'Union Européenne
- 2^e producteur automobile en Europe
- 2^e parc éolien européen et 4^e mondial en terme de puissance installée (23GW).

CHIFFRES 2013

1053 Mds €

PIB nominal

22 392 €

PIB par habitant

-1,2 % Taux de croissance

26,1 % Taux de chômage

1,4 % Taux d'inflation

ESPAGNE

Un partenaire économique privilégié

Membre de l'Union Européenne, aux confluents des échanges entre l'Europe et l'Afrique, et ouverte sur des marchés importants tels que l'Amérique latine, l'Espagne présente de nombreux atouts.

Forte de 47 millions d'habitants, elle constitue un marché de proximité important pour les entreprises françaises. Premier partenaire économique de l'Espagne, avec plus de 60 milliards d'euros par an d'échanges commerciaux, la France est la première destination des exportations espagnoles, le quatrième investisseur en Espagne et le deuxième fournisseur à l'import, derrière l'Allemagne.

En 2012, on dénombrait près de 4 000 entreprises françaises implantées dans les secteurs de l'automobile, de la grande distribution, des télécommunications; Carrefour, PSA et Renault figurant parmi les 20 plus grandes.

Malgré les incertitudes de la période récente, l'Espagne affiche un regain de compétitivité et une reprise de la confiance des investisseurs. On relèvera qu'en 2012, l'Espagne se positionnait comme le septième pays investisseur en France, avec plus de 500 entreprises implantées (textile, construction...), représentant 46 500 emplois.

Ce développement est facilité par une forte coopération transfrontalière. Les interconnexions entre les deux versants des Pyrénées sont particulièrement développées : autoroutes, infrastructures ferroviaires, réseau maritime, gazoducs et réseau électrique.

« Un marché de proximité important »

La coopération dépasse l'aspect économique et concerne également la culture (5 instituts français, 21 alliances françaises, 22 établissements d'enseignement français...), la recherche (accords entre les organismes de recherche et développement français et leurs homologues espagnols) et la coopération policière, notamment contre le terrorisme. ■

Sources : ANFAC, Asociación Empresarial Eolica, INE (Institut Supérieur de Statistiques espagnol) et ICEX (Institut Commerce Extérieur espagnol).



La **BECM** pour vous en Espagne



parcours

**Rafaël GONZALEZ
UBEDA**
63 ans, 3 enfants

Expérience

- Depuis 1999 : directeur du bureau de représentation en Espagne
- 1996-1999 : administrateur délégué et directeur général (ASEPRO - sécurité)
- 1983-1996 : directeur central des PME-PMI et Grandes Entreprises, directeur régional des succursales de Madrid, directeur régional adjoint des succursales de Province, directeur régional adjoint de Madrid (BNP España)
- 1981-1983 : sous-directeur général (PROMOLEASING)
- 1975-1981 : conseiller juridique, commercial et directeur du département international (EUROFIP)

Formation

- Maîtrise en Sciences Économiques (ICADE) Madrid
- Maîtrise en Droit (Bilbao)

Activités sociales :

- Membre de la Chambre de Commerce franco-espagnole
- Membre de l'association d'amitié franco-espagnole DIALOGO

Installé à Madrid depuis 1981, le bureau de représentation en Espagne apporte un conseil et une assistance globale pour répondre précisément aux problématiques des clients du Groupe, tant sur le plan bancaire que financier.

Le bureau se compose d'une équipe bilingue et biculturelle issue du milieu espagnol et français de l'entreprise, disposant de compétences multisectorielles acquises au fil des années : emballage, médical, agroalimentaire, cosmétique haut de gamme, textile, produits de nettoyages écologiques, loisirs, sécurité, ferroviaire, matériel électrique, secteur naval, métallurgie (décolletage laiton, cuivre, aciers compliqués).

Sa principale mission est d'accompagner les clients dans leurs projets de développement en Espagne, notamment grâce à la gamme de prestations CM-CIC Aidexport. Ces dernières visent à :

- ➔ évaluer le potentiel commercial des marchés par secteur d'activité ;
- ➔ rechercher des opportunités d'affaires et des partenaires industriels et commerciaux (clients, importateurs, distributeurs, agents commerciaux, fournisseurs, sous-traitants...);
- ➔ organiser des missions commerciales en vue de rencontrer des partenaires présélectionnés ;
- ➔ proposer une assistance à l'implantation de la création de filiales en Espagne (stratégie, mises en relation diverses, informations sur la fiscalité, l'immobilier, aide au recrutement...).

Au-delà de cet accompagnement, les entreprises souhaitant s'implanter en Espagne peuvent bénéficier des prestations proposées par les filiales du Groupe sur place : Targobank et CM-CIC Bail (voir pages 7-8). ■



(De gauche à droite)
María Jesús GARCÍA,
Lorraine DUPOUX,
Yedra GARCÍA AGEA,
et Rafael Gonzalez-Ubeda.

► contacts

Si vous êtes intéressé, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le chargé d'affaires internationales de votre région.



Échanges commerciaux

► Principaux partenaires :

- **A l'export :** France, Allemagne, Portugal, Italie, Royaume Uni, États-Unis, Pays-Bas, Belgique, Maroc, Turquie

- **A l'import :** Allemagne, France, Chine, Italie, États-Unis, Portugal, Royaume Uni, Pays-Bas, Algérie et Russie

► Échanges commerciaux France/Espagne en 2013 : plus de 64 milliards d'euros

► **Principaux secteurs exportés et importés entre l'Espagne et la France :** technologie industrielle, industrie chimique, industrie auxiliaire mécanique et de la construction, mode, agriculture, matières premières, semi-manufacturées et produits intermédiaires, habitat, environnement et production énergétique, agroalimentaire, boulangerie et autres, produits laitiers...

La relation d'affaires

- 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.
- Le contact face-à-face est plus apprécié que la communication par écrit ou par téléphone.
- Les 17 communes autonomes ont chacune des spécificités économiques, linguistiques, et culturelles. Il faut en tenir compte.
- L'offre des entreprises françaises doit être claire, structurée et si possible rédigée en espagnol.
- La convivialité des relations crée un esprit d'égalité.
- Les plages horaires des repas se situent entre 14h et 16h, et le soir à partir de 21h00.

Indicateurs

Les points forts

- ▶ 4 puissants pôles économiques régionaux (Madrid, Barcelone, Valence et Bilbao)
- ▶ Secteur tertiaire très développé (65 % du PIB)
- ▶ Ressources naturelles importantes
- ▶ Entreprises disposant d'une envergure internationale
- ▶ Infrastructures modernes :

l'Espagne figure parmi les 10 premiers pays selon le *Global Competitiveness Report 2012-2013*

Les points faibles

- ▶ Taux de chômage élevé (+ de 24 %)
- ▶ Dette publique élevée
- ▶ Faiblesse de l'investissement en R&D
- ▶ Insuffisance du tissu industriel



■ Superficie :
505 992 km²

■ Population :
47 millions
d'habitants

■ Capitale :
Madrid

■ Villes principales :
Barcelone, Valence,
Séville, Saragosse
et Bilbao

■ Monnaie :
Euro

■ Langues officielles :
le castillan,
le basque,
le catalan, le galicien

Secteurs porteurs

- ▶ Agriculture, Agroalimentaire
- ▶ Énergie, Télécommunications
- ▶ Conseil, Tourisme
- ▶ Gestion d'infrastructures privées
- ▶ Construction navale
- ▶ Industrie textile, Distribution

Les paris pour l'avenir :

- ▶ Énergies alternatives, Biotechnologie
- ▶ Recherche et Développement
- ▶ Nouvelles infrastructures, Plateformes logistiques, Tourisme de qualité
- ▶ Centres gériatriques, maisons de retraites et services associés
- ▶ Secteur aéronautique

Le système bancaire et les moyens de paiement

Système bancaire :

- ▶ A la demande de l'Union Européenne et du gouvernement, le système financier espagnol est en phase de restructuration profonde : processus d'assainissement (réduction importante de ses actifs, renforcement des fonds propres, baisse des frais généraux et poursuite du mouvement de consolidation). Une seconde phase de concentration pourrait avoir lieu avec la cession des participations étatiques pour stabiliser le nombre d'acteurs à sept ou huit. L'annonce récente du rachat de la Catalunya Bank par BBVA vient confirmer cette tendance.

La plupart des banques étrangères sont des banques d'affaires (Barclays, Citibank, BNP Paribas...).

A noter parmi les principales : Banco Santander, BBVA, Caixa, Banco Popular Espagnol et Banco Sabadell.

Moyens de paiement :

- ▶ **Les plus utilisés au niveau national :**
le « pagaré » (billet à ordre/effet négociable/reconnaissance de dette) et la lettre de change.
- ▶ **Entre la France et l'Espagne :**
le « pagaré », le virement swift, la lettre de change, le compte centralisateur, le crédit documentaire, la lettre de crédit Standby et la remise documentaire.

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...

AVOIR OSÉ LE PARI DU VIN EN ESPAGNE !

Installée à Saint-Gervais (Gard), la société **EARL Jean-Luc Vallat** est à la fois un domaine viticole en bio en Côtes-du-Rhône et Côtes-du-Rhône Villages Saint-Gervais, et une société de négoce en Languedoc et Côte-de-Provence.

Jean-Luc VALLAT, en sa qualité de gérant, témoigne :

« Dès 2013, nous avons fait le choix d'élargir nos horizons au-delà du territoire français, auprès d'importateurs distributeurs. Notre premier développement à l'international s'est fait en Suisse fin 2013, par le biais du bureau de représentation de Genève, pour trouver de nouvelles parts de marché. Fort de ce succès commercial, une ouverture sur le marché espagnol nous a semblé judicieuse. En effet, dans certaines villes, telles que Madrid, Barcelone et Ibiza, les Espagnols ont pour habitude d'allier convivialité et festivité autour d'un verre de vin.



Accompagnés par notre banque et son réseau de bureaux de représentation à l'étranger, nous avons donc décidé, en 2014, de présenter nos produits au marché espagnol : les vins AROM et NIGHT, qui offrent une complexité aromatique en nez, une très belle longueur en bouche, une très agréable rondeur suivie d'une belle fraîcheur.

Grâce au tissu économique et relationnel local développé par le bureau de représentation de Madrid, nous avons pu nous positionner en Espagne et rencontrer des intervenants incontournables, ainsi que des sociétés qualifiées dans le métier du vin. Ce secteur est pourtant un cercle bien fermé.

Nous avons eu le privilège de participer à l'une de ces soirées les plus privées de Madrid qui s'organisent « à la dernière minute » dans des hôtels de prestige. Cet événement nous a

« S'inscrire sur un marché de niches »

donné l'occasion de présenter nos vins à des VIP du secteur hôtelier, de la restauration, ainsi qu'à des entrepreneurs et dirigeants de grandes sociétés. Après avoir ciblé et contacté une trentaine de clients potentiels (organiseurs d'événements, importateurs-distributeurs...) à Madrid, Barcelone et Ibiza, les collaborateurs du Groupe nous ont proposé d'organiser un programme de rendez-vous.

Bien qu'il soit généralement difficile pour un domaine viticole français d'acquérir une part de marché dans un pays reconnu comme producteur de vin, la réussite de cette implantation réside dans le fait d'avoir pu s'inscrire sur un marché de niches et d'entrer rapidement en contact avec des interlocuteurs privilégiés et professionnels. A ce jour, le chiffre d'affaires à l'international représente 10 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise.

La dynamique est lancée !



Espagne



► FICHE D'IDENTITÉ

JEAN-LUC VALLAT

- Création : 2004
- Effectif : 1 personne
- CA : 200 K€
- Activité : Viticulture
- Sites internet : www.vins-arom.com
www.vins-night.com

SOLUTIONS

BANQUE EUROPÉENNE

Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- Approche Commerciale
- Ciblage export multipays
- Recherche d'un agent commercial
- 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.

TARGOBANK, FILIALE DU GROUPE

Le Groupe Crédit Mutuel-CIC accompagne les entreprises françaises en Espagne à travers sa filiale Targobank, banque espagnole résidente, détenue à 50/50 avec Banco Popular (6^e banque espagnole). Targobank, qui bénéficie de l'expérience et des compétences du Groupe et de Banco Popular, commercialise sur le marché bancaire espagnol un service de proximité complet et international aux particuliers et aux entreprises françaises désirant se développer en Espagne.

Les chiffres au 31 décembre 2013

- 3 directions régionales
- 125 agences réparties dans les principales zones d'activité économique
- 610 employés
- 303 millions € de fonds propres

Targobank s'adresse :

- aux groupes espagnols qui disposent de filiales en France ;
- aux sociétés françaises présentes sur le marché espagnol ;
- aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) et Établissements de Taille Intermédiaire (ETI) qui entretiennent des relations commerciales importantes avec leurs clients et fournisseurs espagnols sans disposer de structures propres.

Ouvrir un compte chez Targobank, c'est :

- **pour une entreprise locale**, avoir la possibilité de gérer des comptes et d'effectuer des opérations bancaires ;
- **pour une entité française**, devenir un acteur domestique sur le marché espagnol pouvant encaisser des règlements de clients espagnols et réaliser des paiements à des fournisseurs locaux ;
- **pour les relations mères-filiales**, bénéficier d'un service optimisé avec une tarification avantageuse grâce à la transmission des opérations qui s'effectue dans un environnement informatique connu du client, tant en Espagne qu'à partir de la France.



Targobank se différencie par :

- une approche en amont des besoins des clients avec une forte mobilisation des experts (possibilité d'organiser des rendez-vous téléphoniques ou physiques). Cette phase de négociation et d'échanges établie par le chargé d'affaires en France permet l'étude d'une pré-solution bancaire tenant compte de l'ensemble des intérêts du client ;
- un service simplifié d'ouverture de compte-courant pour les entreprises clientes du Groupe ;
- des financements courts et moyens longs terme locaux, mixtes ou de source française (prix attractifs) qui sont octroyés ;
- des chargés d'affaires bilingues.

L'offre commerciale pour votre entreprise

• Ouverture de compte bancaire

Le client bénéficie d'un service simplifié d'ouverture de compte entreprises pour résidents ou non résidents, au sein de Targobank Espagne, et cela depuis la France, sans que le dirigeant d'entreprise qui détient les pouvoirs de signature ait à se déplacer en Espagne.

• Bank-On-Line*

Proposé en langue française, ce service de banque à distance permet au client de gérer ses comptes bancaires ouverts chez Targobank.

• Cash Management et centralisation de trésorerie

Targobank propose un service pour optimiser la gestion de la trésorerie dans plusieurs pays.

• Besoin de financement

Rachat ou vente d'entreprise, franchise, implantation de filiales... Targobank étudie les besoins de financement à court, moyen et long terme depuis la France et cherche les solutions les mieux adaptées à chaque étape du développement de l'entreprise.

*Banque en ligne

Une offre de leasing pour votre entreprise en Espagne

Filiale du Groupe Crédit Mutuel-CIC pour les financements locatifs mobiliers, CM-CIC Bail élargit son périmètre d'intervention en s'implantant en Espagne, début 2015, sous la marque Targobank Leasing & Renting. La création de cette succursale, qui s'inscrit dans le cadre du développement à l'international du Groupe, bénéficiera des expertises et du savoir-faire de CM-CIC Bail en France.

Déjà présent au Benelux et en Allemagne avec les filiales CM-CIC Leasing Benelux et CM-CIC Leasing Deutschland, CM-CIC Bail via Targobank Leasing & Renting poursuit le double objectif du Groupe qui est :

- d'accompagner les clients dans leurs projets en dehors des frontières hexagonales en leur faisant bénéficier de l'expertise d'un acteur majeur pour le financement des investissements productifs ;
- de participer au développement de l'activité des réseaux Crédit Mutuel-CIC dans ces pays.

En Espagne, les solutions locatives sont incontournables pour le financement des équipements à usage professionnel : machines-outil, matériel informatique ou de BTP, véhicules de tourisme, utilitaires ou industriels...

L'offre de Targobank Leasing & Renting s'articule autour de 3 produits, répondant chacun à des objectifs de gestion bien précis :

- **le Leasing financier :**
la solution de location avec option d'achat pour un prix convenu par contrat dès l'origine ;
- **le Renting simple :**
pour bénéficier de l'usage d'un bien sans en devenir propriétaire ;

- **le Renting de véhicules légers :**
la solution « tous services » de location longue durée, intégrant maintenance et assistance.

Ces formules clés vous permettent de financer les investissements à 100 %, y compris la TVA, d'apporter une réponse efficace aux besoins d'investissements (nouveaux équipements ou renouvellement) par des formules de financement souples et adaptables, et d'optimiser la gestion financière et fiscale de votre entreprise.

Targobank Leasing & Renting, qui vise à commercialiser des financements locatifs, s'adresse en priorité :

- aux filiales espagnoles dont les maisons-mères françaises sont clientes des réseaux CM-CIC.
- aux clients et prospects entreprises (Petites et Moyennes Entreprises (PME), Établissements de Taille Intermédiaire (ETI), Grandes Entreprises) du réseau des 125 agences Targobank Espagne.

Des experts du Leasing, localement basés à Madrid, seront à votre disposition pour vous conseiller sur le mode de financement locatif le plus adapté aux problématiques rencontrées, et ce jusqu'à la mise en place des contrats.

CM-CIC Bail

- 2^e opérateur français
- Nombre de collaborateurs : 193
- Montant des encours gérés : 6,2 milliards d'euros



n° 25 - novembre - décembre 2014

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 : novembre 2014.

► 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

CM-CIC Bail - Société financière de crédit-bail mobilier - Société Anonyme au capital de 26 187 800 € - 12, rue Gaillon - 75002 Paris - RCS Paris 642 017 834 - N° ORIAS : 09 046 570

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

CM-CIC Leasing Benelux - Société anonyme ayant pour numéro de TVA : BE 0887 478 932 - Rue de Crayer 14 - 1000 Bruxelles

CM-CIC Leasing Deutschland - enregistered at Frankfurt register under number HRB 81971 Wilhelm-Leuschner-Strasse 9-11 D-60329 Frankfurt am Main