



invest-export.brussels 



Mise à jour : Novembre 2015

Espagne

Secteurs à haut potentiel Approche du marché Recommandations

Attachée Economique et Commerciale
Ariane LEONARD (Madrid)

madrid@brussels-spain.com
madrid@brusselsinvestexport.com
00 34 91 435 13 23
www.brussels-spain.com

Assistante , responsable bureau Barcelone
Carmen Coca

barcelona@brussels-spain.com
barcelona@brusselsinvestexport.com
00 34 93 272 26 05



Secteurs à haut potentiel

L'Espagne est un grand marché européen similaire aux autres pays européens c'ad notamment très concurrentiel.

Comme chacun sait, elle traverse depuis 2008 une crise sévère, profonde et durable. Il en résulte évidemment que vendre en Espagne aujourd'hui , plus que jamais, n'est pas chose aisée. Toutefois, pour 2014 une série d'indicateurs semblent annoncer une légère reprise : la consommation intérieure et les investissements augmentent pour la première fois après 6 trimestres de récession.

Dans ce contexte de crise , tous les secteurs sont touchés , toutefois ceux qui s'en sortent le mieux sont :

- **Le tourisme** : en chute depuis 2008, il reprend vigueur dès 2010 et atteint des chiffres record en 2013, ce qui le convertit dès à présent en moteur de l'économie espagnole. Ce renversement de tendance est dû notamment aux conséquences du printemps arabe et de l'instabilité qui règne désormais dans ces destinations concurrentes.
- **TIC** , notamment internet, telecoms et technologies de pointe
- **La sécurité**
- **La sous-traitance pour les grands groupes d'ingénierie** actifs sur les marchés internationaux
- **L'eau** : l'eau est, et sera chaque fois plus, un problème crucial pour l'Espagne. De gré ou de force , des investissements devront être faits pour apporter une solution .
- **La santé**, notamment du fait du vieillissement de la population et, en parallèle les sous secteurs pharmacie, parapharmacie et biotechnologies de la santé

- **les produits de luxe** : ce secteur, bien que touché lui aussi par la crise , fonctionne encore bien , comme toujours en période de crise.

Approche du marché

Caractéristiques du marché espagnol

L'Espagne est un grand marché de 46 millions de consommateurs. Son économie est similaire aux autres pays européens, ouverte et concurrentielle avec quelques particularités abordées ci-après.

Un contexte économique dans lequel :

- les banques ne prêtent, plus que jamais, que à ceux qui ont de l'argent
- les pouvoirs publics, qui n'ont jamais été connus pour la rapidité de paiement sont aujourd'hui carrément presque en suspension de paiement, notamment dans les autonomies.
- le chômage atteint **plus de 6.000.000 de personnes, soit 26,7%** de la population active. C'est le principal problème en Espagne aujourd'hui.
- la criminalité augmente avec le chômage

Très marquée par la crise, l'Espagne fait de gros efforts pour affronter les défis qu'elle rencontre et un des principaux signaux en est sa performance à l'exportation: en 2011, pour la première fois, elle a exporté plus qu'elle n'a importé. Les entreprises ne pouvant plus vivre du marché intérieur, elles se tournent de plus en plus vers l'extérieur. La tendance s'est confirmée en 2012 puisque les exportations augmentent encore de 3,8% par rapport à 2011 atteignant 222.643,9 millions €. Ce résultat représente même le record depuis 1971, date à laquelle commence la série historique. L'UE représente toujours la principale destination des exportations espagnoles, France en tête, mais sa part baisse : 70% en 2007, 66% en 2011 et 62,8% en 2012.

Les signes de reprise sont là avec l'augmentation de la consommation intérieure et des importations, celle des immatriculations de véhicules, la reprise des investissements, les résultats spectaculaires du tourisme.

Toutefois les spécialistes s'accordent pour dire que ces signaux sont encore très faibles et que l'Espagne nécessitera une bonne dizaine d'années pour retrouver le niveau d'activité d'avant 2008.

En attendant , pour les sociétés belges exportatrices intéressées par ce marché , il faut tenir compte des éléments suivants :

- **Atomisation**

La structure des entreprises espagnoles présente encore une atomisation prononcée. Dans l'industrie, le nombre de PME est très important dans de nombreux sous-secteurs (sauf la grande distribution, où les grandes chaînes françaises dominent le marché, et le secteur énergétique).

- **Régionalismes espagnols**

Ce n'est pas par hasard que l'on parle « des Espagnes » : 17 communautés autonomes très différentes dans leur mentalité et leur type de contribution à l'économie du pays cohabitent. Les prévisions de croissance du PIB pour 2013, 2014 et 2015 montrent que 2013 ressemble très fort à 2012 avec des chiffres négatifs tandis qu'une timide reprise est attendue en 2014 qui devrait se consolider en 2015. Voir ci-dessous les prévisions de croissance des différentes communautés autonomes.

PREDICCIONES JULIO/2013
VAB - GVA. CRECIMIENTO REGIONAL REGIONAL GROWTH
(tasas de variación real) (growth rates in real term)

Comunidades	2013	2014	2015
Regions			
<u>Andalucía</u>	-1,7	0,8	2,1
<u>Aragón</u>	-1,5	0,6	1,7
<u>Asturias</u>	-1,7	0,0	1,1
<u>Balears</u>	-0,3	0,8	1,8
<u>Canarias</u>	-0,6	1,0	1,8
<u>Cantabria</u>	-1,7	0,7	1,8
<u>Castilla y León</u>	-1,7	1,0	2,0
<u>Castilla - La Mancha</u>	-1,7	0,3	1,0
<u>Cataluña</u>	-1,0	1,1	2,2
<u>Com. Valenciana</u>	-1,4	0,9	2,1
<u>Extremadura</u>	-1,4	0,7	1,7
<u>Galicia</u>	-0,5	1,0	1,9
<u>Com. de Madrid</u>	-1,3	1,3	2,4

<u>Region de</u>			
<u>Murcia</u>	-1,5	0,6	1,4
<u>Com. Foral</u>			
<u>Navarra</u>	-1,3	1,1	2,1
País Vasco	-1,3	1,0	2,2
La Rioja	-1,3	0,8	1,8
España	-1,3	1,0	2,1
Source d'information: HISPALINK, Juillet 2013. www.hispalink.es			

La crise affecte l'ensemble du pays mais à des degrés divers. Traditionnellement, les moteurs de l'économie espagnole sont Madrid, la Catalogne, le Pays Basque et la Comunidad Valenciana. Chacune d'entre elles avec ses spécificités :

- **Madrid**: centre financier, siège des entreprises les plus importantes, référence espagnole dans le secteur de l'aéronautique/aérospatial, industries graphiques, secteur audiovisuel, les grandes sociétés d'ingénierie, d'énergie etc.
- **La Catalogne** affiche une longue tradition industrielle dans les secteurs automobile, textile, chimique, alimentaire. Porte d'accès vers l'Europe, elle est déterminante en logistique. Traditionnellement tournée vers l'Europe, elle a une "mentalité" plus européenne que d'autres régions d'Espagne. Elle offre un tissu économique dense et varié et représente environ 20% des exportations espagnoles.
- **Le Pays Basque** est lui fort d'une tradition industrielle à l'origine similaire à celle de la Wallonie mais aujourd'hui pleinement reconvertie et

modernisée. Industrie métallique, du transport, électrique, matières plastiques, nanotechnologies etc... Il semblerait que ce soit une des régions qui affronte le mieux la crise.

- **Comunidad Valenciana:** la zone du levant a toujours été axée sur le commerce aidée en cela par un port actif qui est un peu le poumon de l'économie de Valencia. Côté industrie, on retrouve celle du cuir et de la céramique. Enfin, Valencia est également la principale région productrice d'agrumes d'Espagne

Recommandations

Canaux d'approche

Les canaux d'approche sont comme ailleurs les utilisateurs, fabricants, distributeurs, agents commerciaux, appels d'offre. Si vous choisissez un distributeur national, assurez-vous qu'il est effectivement capable de travailler tout le territoire, parfois ce n'est pas le cas. Par ailleurs, le distributeur en général a votre produit dans son offre mais il n'en fera pas nécessairement la promotion. Les agents sont très difficiles à trouver, la meilleure façon est de participer à des salons et faire savoir que vous cherchez quelqu'un. Dans bien des cas, une des meilleures formules sera finalement d'engager quelqu'un sur place comme autonome ou en créant une petite société. Cela vous assure quelqu'un qui travaille pour vous et a envie que ça marche. Par ailleurs, c'est aussi une excellente solution quant à la langue.

Parler espagnol

Connaître la langue est souvent indispensable. L'anglais, sauf dans certains secteurs comme les TIC ou les ingénieries, est loin d'être dominé par les Espagnols. Faites attention aussi aux autres langues officielles, notamment en Catalogne où tout doit être étiqueté en catalan et où les appels d'offre se font en catalan.

Politique de prix

Un problème fréquemment rencontré par nos exportateurs est celui du prix. L'Espagne cherche les prix les meilleurs, souvent au détriment de la qualité. Nombre de sociétés belges viennent avec un

produit trop cher pour le marché et ce n'est que rarement que l'argument qualité l'emporte sur celui de la compétitivité.

Délais de paiement et solvabilité

Il convient de se renseigner le plus et le mieux possible sur l'acheteur pour connaître sa solvabilité. Trop de relations commerciales s'établissent sans que l'exportateur belge prenne les précautions qui s'imposent. Les impayés en Espagne affectent chaque année à peu près 70% du tissu entrepreneurial espagnol, et entraînent environ une faillite sur 4, surtout parmi les PME. Par ailleurs, l'Espagne continue à être le pays européen où les délais de paiement sont les plus longs: 60, 90, 120 jours et plus.