

# Réussir en Espagne du Nord : cinq conseils

Au-delà des clichés traditionnels, «flamenco, paellas et sable fin des Costas», trop souvent ancrés dans nos esprits, force est de constater que l'Espagne répond à un éventail de richesses économiques et culturelles très diversifiées. L'Espagne incarne surtout un dynamisme et une croissance économique notoires depuis plusieurs années qui attirent régulièrement de nouvelles sociétés de tout horizon. Les régions du Nord de l'Espagne, telles la Catalogne et le Pays Basque, ne dérogent pas à la règle du bon bulletin économique. Les conseils suivants mettent l'accent sur ces deux régions dynamiques.

## 1. Les particularismes régionaux

Le Nord reflète bien le régionalisme de l'Espagne : en Catalogne et au Pays Basque, le sentiment national y est particulièrement sensible. Dès lors, considérer un Catalan ou un Basque comme espagnol est une erreur à éviter ! Leurs coutumes, folklore et langue n'ont rien de commun avec l'image stéréotypée qu'on pourrait encore avoir de l'Espagne. Sur le plan économique, ces deux communautés sont riches, industrielles, multisectorielles et, en ce qui concerne la Catalogne, très commerçante. Lors d'un déplacement, garder à l'esprit les particularismes et affiner le ciblage en fonction des pôles sectoriels des régions rentabiliseront votre prospection.

## 2. Distribution et logistique

Privilégiez une région prioritaire dans un premier temps en fonction du produit. Rien ne sert de courir trois lièvres à la fois. Avant de choisir la zone de votre distributeur, vérifiez la région où se trouve majoritairement votre clientèle. Evitez l'exclusivité pour vous préserver une distribution la plus ouverte possible ensuite. Souvent les distributeurs se spécialisent par zone géographique correspondant à une ou plusieurs communautés.

## 3. Les facteurs clés lors des négociations

Le facteur prix reste encore décisif même si l'aspect qualitatif devient un critère important, d'autant que la concurrence européenne est forte et que la France, ne l'oublions pas, reste un fournisseur stratégique de ces deux régions du Nord. Le délai de livraison souhaité par le partenaire local est parfois court : il n'est pas rare d'exiger des termes de livraison de 1 à 2 semaines qui supposent la flexibilité de nos exportateurs. Le délai de paiement est en moyenne fixé à 60 jours, 90 et parfois 120 jours. Très rarement accordé à 30 jours.

## 4. Le contact direct à privilégier

Un simple mailing suscite rarement l'intérêt immédiat. La visite des foires de Barcelone et de Bilbao, relativement importantes au Nord en fonction de votre secteur, est vivement encouragée. Elles permettent une première approche du marché. Les voyages de prospection favorisent le contact direct largement préféré par vos partenaires locaux. Le «Basque» a une approche parfois rude et sans détours, alors que l'homme d'affaires «catalan» pourra vous paraître réticent ou prudent. Dans les deux cas, il s'agit de personnes «pragmatiques» douées en affaires, nourries de leur passé industriel au Pays Basque et commercial en Catalogne.

## 5. La langue, un atout essentiel

Connaître l'espagnol favorise une relation étroite. Les langues locales ne sont pas un obstacle aux échanges avec l'étranger. Présenter aussi les catalogues en espagnol est un gage de sérieux dans un pays où l'image est importante. Enfin, le tutoiement s'imposera assez vite en espagnol.

|   |
|---|
| Lors de vos prospections, tenez compte à tout moment des particularités de vos interlocuteurs et ne confondez jamais un Catalan ou un Basque avec un Castillan. |
|---|

A. GALAND - Attachée économique et commerciale de l'AWEX à Barcelone