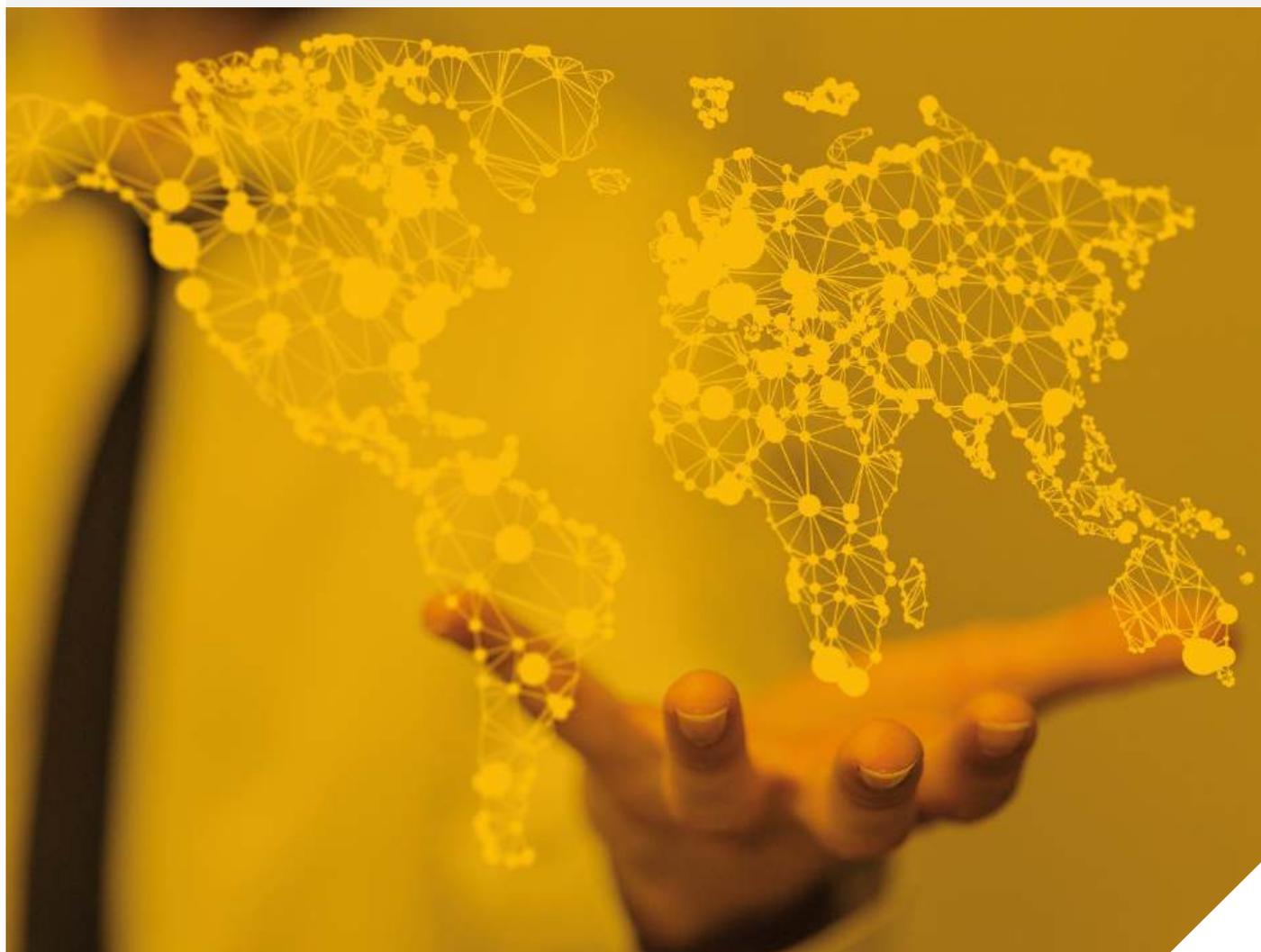


ESPAGNE

JUILLET 2022

Sous la direction de Nasser EL MAMOUNE,
Directeur Business France péninsule ibérique



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
Les points clés de l'environnement politique	19
Les points-clés des échanges	22
Les secteurs porteurs	29
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	45
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	47
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	60
Organiser son voyage de prospection	64
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	64
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	65
• Aides et appuis	70
Trouver le bon partenaire commercial	78
• Les importateurs-distributeurs	78
• Les agents, représentants commerciaux	79
• La vente directe	81
• Établir le bon contrat commercial	81
Réussir son implantation	84
• Ouvrir un bureau de représentation	84
• Créer une succursale	84
• Ouvrir un point de vente	85
• Les formes de sociétés	87
• Les autres formes d'implantation	90
• Point immobilier	92
Se faire connaître	96
• Les principaux medias	96
• Faire un communiqué de presse	98
• Recourir à une agence de relations publiques	99
Se faire payer	101
• Moyens de paiement	101
• Délais de paiement	103
• Litiges, impayés et recouvrement	104

Se protéger	108
• Les brevets	108
• Les marques	110
• Les dessins et modèles	111
• Les droits d'auteurs	112

3. CONTACTS UTILES 115

• Cabinets et agences référencés par Business France	117
• Autres cabinets et agences	118
• Logistique	119
• Finance	124
• Promotion	125
• Représentations françaises	130
• Institutions	133