

# Boostez votre développement en Espagne

## L'Espagne, hub européen stratégique pour le développement des acteurs du numérique



**Actualités et  
tendances  
marchés**



**Opportunités  
d'affaires  
locales**



**Dispositifs  
d'aide à  
l'export**



**Retour  
d'expérience  
d'une entreprise  
témoin**

# Boostez votre développement en **Espagne**

## L'Espagne, hub européen stratégique pour le développement des acteurs du numérique



**Emmanuel  
Duhesme**

Fondateur & CEO  
**Probanse**

[↩] probanse



**Javier Miguel**

Chef de pôle Tech  
& Services  
**Business France**  
Zone ibérique



### Programme

1. L'Espagne, pourquoi et comment ?
2. Retour d'expérience de Probanse
3. Questions & Réponses



**Javier Miguel**

Chef de pôle Tech  
& Services

**Business France**

Zone ibérique



# 1. L'Espagne, pourquoi et comment ?

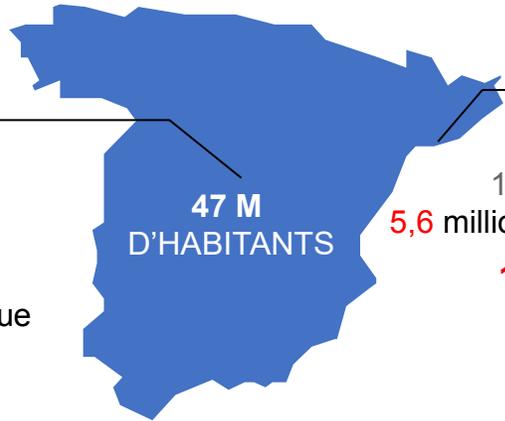
# **LE SECTEUR DE LA TECH EN ESPAGNE**

Webinaire, 03/05/2021

## Madrid

### Capitale politique et économique

3,2 millions d'habitants  
**6,7 millions** avec sa banlieue  
**19 %** du PIB national



## Barcelone

### 2<sup>e</sup> ville d'Espagne

1,6 million d'habitants  
**5,6 millions** avec sa banlieue  
**19 %** du PIB national

## 17 Régions



**25 469 EUR**  
 PIB/HABITANT



PIB 2020  
 -11%  
 (+6% en 2021)



**Castillan ou espagnol** et 3 autres langues coexistent : catalan, basque et galicien

- L'Espagne est la 4<sup>e</sup> économie de la zone euro
- La France : 1<sup>er</sup> client et 3<sup>ème</sup> fournisseur de l'Espagne
- Le 4<sup>ème</sup> client de la France
- 2<sup>ème</sup> destination touristique mondiale en 2019 (83 M de touristes)
- Environ 2400 filiales françaises en Espagne

## FLASH COVID



FIN DU  
 COUVRE-FEUX



GESTION DE  
 L'ÉPIDÉMIE  
 CONFIEE AUX  
 COMMUNAUTÉS  
 AUTONOMES



FIN DE L'ETAT  
 D'ALARME



PLAN DE SOUTIEN DE L'ÉCONOMIE NATIONALE :  
**200 MDS EUR (20% DU PIB) + AIDES RÉGIONALES**



ACCORD SOCIAL POUR LE MAINTIEN DE L'EMPLOI



20% population 2 doses (9,6 M pers.)

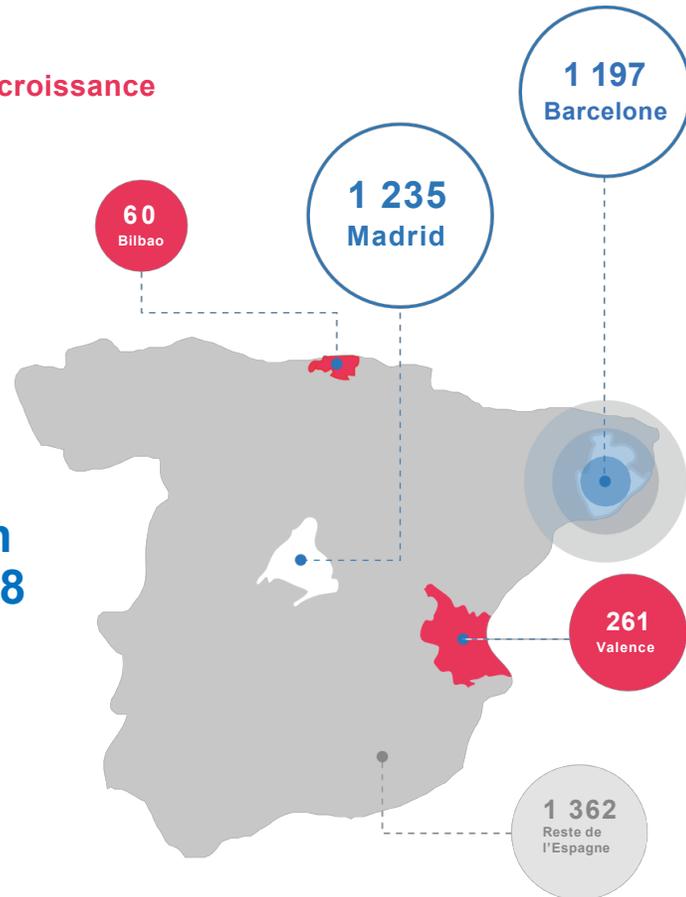
# La Zone Ibérique, le meilleur ROI à l'export

- **Le meilleur rapport « qualité/prix » pour se développer à l'export**  
→ marché mature, coûts (salaires, bureaux) moins importants vs Europe du Nord, grandes entreprises présentes, même culture, main d'œuvre accessible, polyvalente et multiculturelle, connexions...
- **En 2021, l'Espagne est le 4<sup>e</sup> marché international** le plus prisé par les entreprises françaises à l'export
- **129 M de consommateurs potentiels** (47 M d'habitants + 82 M de touristes) sur l'Espagne
- **Madrid est la 3<sup>e</sup> ville d'Europe** avec 6,7 millions d'habitants (vs Londres 14,4 et Paris avec 12,3)
- **47 startups de la FT 120 présentes en Espagne (39%)**. Derniers arrivées : Qonto, Alan, Doctolib...
- **De très belles pépites en Espagne avec 6 licornes** : Edreams, Cabify, Idealista, Letgo, Flywire (estimé à 3,5 milliards \$), Glovo (estimé à 2 milliards €) → Levées de fonds 2 milliards € en Mai 2021.
- **Un hub d'échanges avec l'Amérique Latine à travers les grands groupes**
- **Marché ibérique résilient** → secteurs très porteurs en télécommunication (Telefonica, Cellnex...), audiovisuel (Netflix, Madrid Content City...), retail tech (Mercadona, Inditex, Ikea...), e-commerce (3<sup>e</sup> pays avec la plus grande croissance en 2020), fintech (La Caixa, BBVA, Santander...)...

# L'écosystème Tech en Espagne

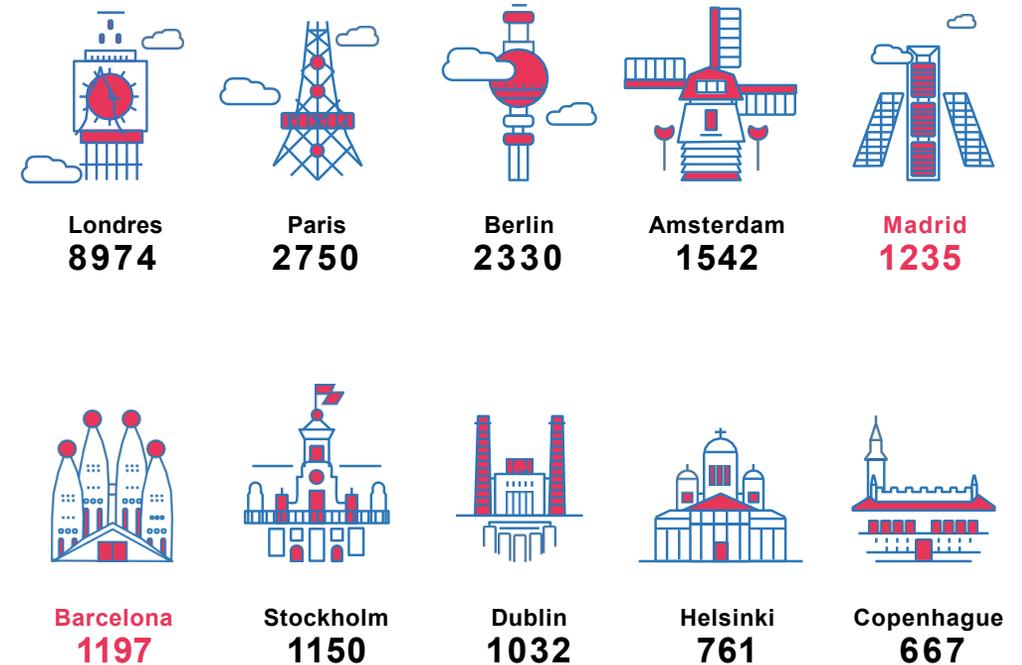
- 2 Hubs internationaux
- 2 Hubs émergents et en croissance

4 115 startups en Espagne en 2018



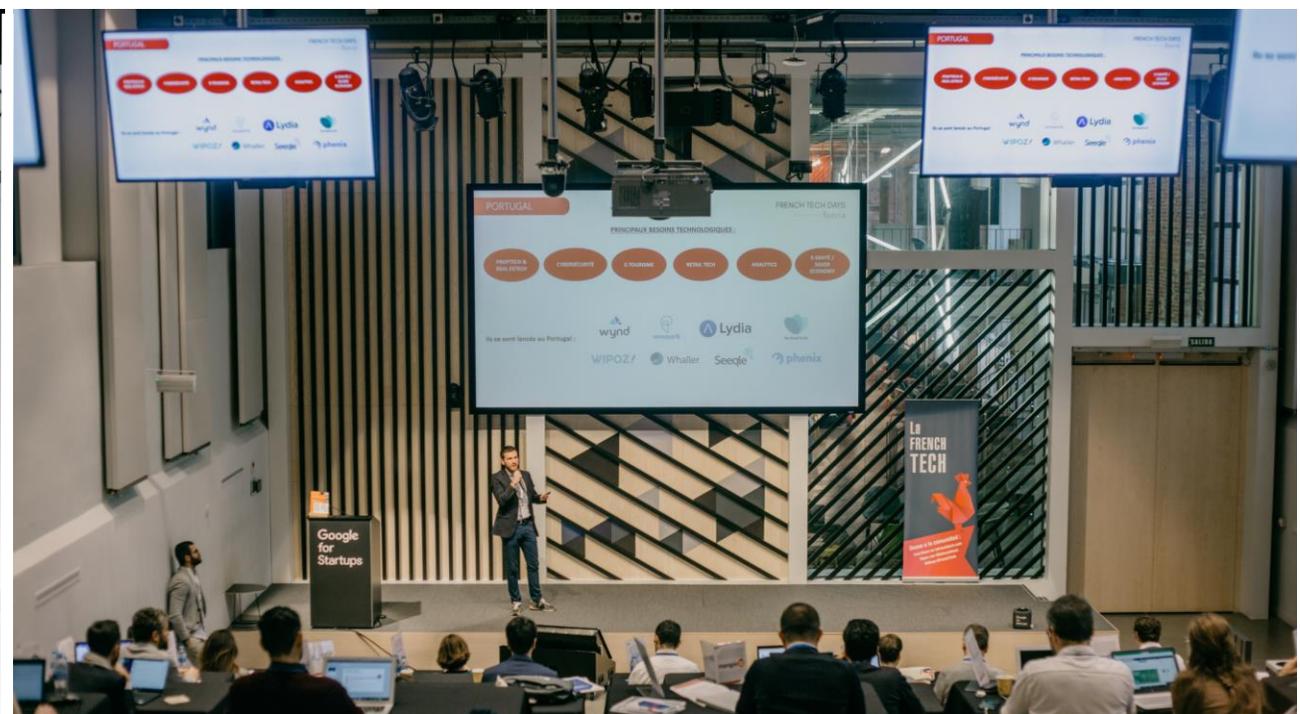
Source :  
Crunchbase

## Top 10 des Hubs européens en nombre de startups



# Les Pavillons France / Events





## LE PROGRAMME D'ACCERELATION BUSINESS DES STARTUPS FRANÇAISES (2014-2020)



**10**

Editions organisées



**+160**

Success stories



**+1500**

Local decision-makers  
(C-Level)



**+1000**

B2B meetings  
organized



**+350**

Local mentors and  
experts invited



**+42.000**

Impressions in 2020  
(YouTube, LinkedIn  
et Twitter)

VIE



Chèque relance export



Veiller à l'**importance du premier contact** et à la préparation de vos rendez-vous et de l'implantation.



S'**appuyer sur les institutions françaises et des partenaires locaux** afin de tester l'attractivité de votre offre avant de réellement vous installer en Espagne



Bien prendre en considération les **particularités régionales** : chaque communauté autonome possède son propre pouvoir exécutif et législatif.



Faire l'**effort de parler espagnol / anglais** ou de s'entourer si possible d'intermédiaires parlant les langues officielles régionales (catalan, basque, galicien et valencien).



**Ne jamais arriver en terrain conquis** : le côté chaleureux au premier contact n'est pas synonyme de familiarité et ne jamais penser que le marché est acquis.



Faire preuve d'**adaptabilité** : être prêt à faire face aux imprévus et à accepter les rendez-vous non planifiés.



Être **stratège et ne pas se formaliser** de la proximité ou de l'éventuel manque de tact des Espagnols (le tutoiement est quasiment automatique).



**Eviter l'ironie** (peut être ressenti comme de l'arrogance) **ou de parler de sujets politiques complexes** (comme l'indépendance de la Catalogne).

**Merci pour  
votre  
attention!**



**Javier MIGUEL**

Chef de pôle

Technologies & Services

Bureau Business France de Barcelone

Tél. : +34 935 526 297

[javier.miguel@businessfrance.fr](mailto:javier.miguel@businessfrance.fr)



**Emmanuel  
Duhesme**

Fondateur & CEO  
**Probance**

[↩] probance

## 2. Retour d'expérience de Probance



# Probance en Espagne

Syntec meeting

## - Probance One - Big Brand Marketing for small team

### **Solution de marketing automation pour PME**

Probance apporte aux PME le niveau de personnalisation et d'automatisation du marketing client réservé auparavant aux plateformes marketing des grands comptes.

Solution livrée en quelque jours prête à l'emploi, au prix des solution d'emailing

+

### **Profil de nos clients PME :**

#### **Secteur :**

- E-commerce
- Retail / Marketplace
- Media

**CA :** entre 0,5M€ et 50M€

### **Probance en quelques chiffres :**

#### **CA :**

- CA 2021 : 3M€
- CA export : 50%

#### **Organisation :**

- 3 filiales : ES, JP, CA
- 32 salariés et VIE au total
- Télétravail généralisé

#### **Clients :**

- 50 clients Entreprise
- 120 clients Mid Market
- CA Mid Market : +100% par an

## - Probance One - Big Brand Marketing for small team

### Nous opérons 100% à distance

Vente à distance : conférence téléphonique et vidéo,  
Prospection digital et téléphone, signature docusign

Implémentation à distance : connection à distance aux SI des  
clients configuration des solutions et paramétrages des  
campagnes

+

### Nous cherchions à créer un hub européen

- pour recruter des commerciaux multilingues ES/FR/EN/...
- pour constituer une équipe de consultants et CSM multilingues

### Nous avons choisi l'Espagne

- Coût de la vie
- Qualité de vie
- Porte d'entrée vers LATAM

+

### Valencia en Espagne

- Recrutement : université de bon niveau
- Coût de la vie : moins cher que Barcelone ou Madrid
- Attractivité /Qualité de vie

# Retour d'expérience Espagne

## Etablissement

Création filiale : via la CCI ( 3K€)

Gestion filiale : comptabilité,  
fiscale, social, paie  
via la CCI (0,5K€/mois)

Location de bureaux : autonome  
très bien placé à 7€/m2/mois

=> Rapide, pas cher, efficace.

## Equipe technique

Embauche VIE

- relativement facile
- embauche 2 mois en France avant pour tester la motivation.

Recrutement local

- en direct via petite annonce
- nombreuses personnes parlant anglais, moins parlant français

=> Salaire : -33% versus Paris .

## Activité commerciale

Etape 1 : recrutement "Français"

- "besoin d'adapter nos process" ; "vente à distance impossible"
- => Aucune vente en 6 mois.

Etape 2 : recrutement espagnol

- application du process commercial français
- => 10 clients signés en 4 mois

=> Lancement commercial rapide .

Meet  probance



# 3. Questions & Réponses

# Embarquez dans le Club international des entreprises du numérique



**Le Club Stratexio - Syntec Numérique est le service premium d'approfondissement des bonnes pratiques des acteurs du numérique en matière de développement international !**  
Il s'agit du Club **sur-mesure** pour répondre aux **besoins spécifiques** des entreprises du numérique à l'international

les premières entreprises impliquées sont : **EITA Consulting, Horizon Software, Jalios, Melis, PAD Consulting, Simpliciti, Vaultinum...** En cours d'adhésion, d'autres les rejoindront dans les prochaines semaines.



Pour en savoir plus et / ou rejoindre ce Club, contactez Mike Fedida :  
[mfedida@syntec-numerique.fr](mailto:mfedida@syntec-numerique.fr)

# MERCI POUR VOTRE PARTICIPATION !

Webconférence - 3 juin 2021, 12h00 à 13h00

**Boostez votre développement en Espagne**

**L'Espagne, hub européen stratégique pour le développement  
des acteurs du numérique**