

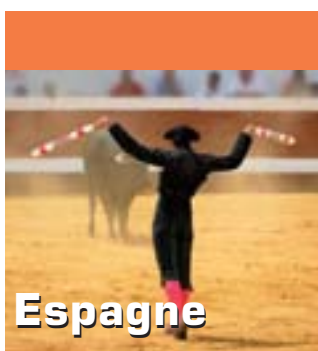
# Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge.

n°14 - sept-oct 2008



Espagne

DOSSIER

indicateurs

8<sup>ème</sup>

puissance  
économique  
mondiale

à l'essentiel

## Éditorial

La conjoncture internationale, déjà marquée par les conséquences de la crise financière, s'assombrit encore plus avec le choc pétrolier, la baisse du dollar et le regain généralisé de l'inflation.

L'Espagne n'est certes pas épargnée avec l'éclatement de la bulle immobilière et la chute de la confiance des consommateurs qui conduisent à une révision à la baisse des prévisions de croissance pour 2008.

Cette évolution ne saurait toutefois occulter les avancées majeures réalisées ces dernières années par l'économie espagnole qui a bénéficié pleinement des aides structurelles de l'Union Européenne, de la stabilité monétaire de la zone euro et des politiques de croissance des gouvernements Aznar (1996-2004) et Zapatero (depuis 2004). L'Espagne est ainsi devenue la 8<sup>ème</sup> puissance économique mondiale grâce à une industrie très diversifiée dans les domaines les plus

variés : textile, métallurgie, construction navale, mines, outre bien sûr, l'activité touristique très florissante.

Malgré la récente dégradation des indicateurs économiques, le marché espagnol demeure attrayant pour les entreprises françaises, notamment dans les domaines de l'environnement, des énergies renouvelables, des infrastructures et des services, qui sont autant de relais de croissance.

Il convient toutefois d'aborder ce marché avec discernement, selon les objectifs et les atouts de votre entreprise.

J'espère que ce numéro de Latitude internationale consacré à l'Espagne vous apportera quelques éclairages utiles que vous pourrez approfondir à votre convenance avec votre chargé d'affaires CIC et nos spécialistes à l'international.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales - Groupe CIC



## DOSSIER

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

## REPÈRES

- Monarchie constitutionnelle fondée sur une démocratie parlementaire
- **17** Communautés Autonomes ayant une grande autonomie législative et exécutive
- **1<sup>er</sup>** producteur mondial d'huile d'olive, de citrons, d'oranges et de fraises
- **2<sup>e</sup>** plus grande destination touristique
- **3<sup>e</sup>** plus grand producteur de vin et **1<sup>er</sup>** en superficie viticole
- **8<sup>e</sup>** puissance économique mondiale et **5<sup>e</sup>** européenne

## CHIFFRES 2007

**1050 Mds €**  
(1438 Mds \$) PIB nominal

**33000 \$** PIB par habitant

**3,8%** Croissance du PIB

**2,88%** Taux d'inflation

**8,3%** Taux de chômage

**-101 Mds €** Balance commerciale

Notation risque pays (dette souveraine à long terme en devise) : Aaa (Moody's) / AAA (Standard & Poor's)

# Espagne

## Le foot, les tapas, l'art de vivre...

par Lorraine Dupoux, de notre Bureau de Madrid

**D**ans les années soixante, M. FRAGA, alors Ministre de l'Information et du Tourisme prit la résolution d'ouvrir plus largement le pays à l'industrie touristique. La campagne publicitaire qui en découla fut : « Spain is different ». Près de cinquante ans après, ce slogan est toujours d'actualité !



Différence d'abord avec les Français dans les performances à la Coupe d'Europe : mais cette différence-là, si elle est taboue de ce côté-ci des Pyrénées, peut, à Madrid, largement alimenter les discussions informelles lors d'une dégustation de tapas...

Différence ensuite dans la relation particulière que les Espagnols entretiennent avec le temps et surtout les horaires ; non pas dans le nombre d'heures travaillées mais dans les horaires des repas, décalés d'environ deux heures par rapport à la France. Quand l'homme d'affaires français est en déplacement en Espagne et que sa montre indique 13h00, il peut penser que la pause déjeuner a sauté !

### « Spain is still different ! »

Rien de tel ! Les repas sont sacrés en Espagne mais les déjeuners ne commencent jamais avant 14h00 voire 15h00 en été. En été justement, il est habituel de travailler en journée continue, de 8h00 à 15h00, pour profiter ensuite du soleil ou... s'en cacher ! Participer à un déjeuner d'affaires constitue une épreuve qui peut durer jusqu'à 17h00. Le dîner, quant à lui, n'est jamais servi avant 21h30 ! Les horaires étant décalés, les Espagnols dorment environ une heure de moins que dans le reste de l'Europe. Cela n'entame en rien leur joie de vivre, surtout après des matches de football, fréquents ces dernières

semaines, ou des corridas, dont on s'abstiendra prudemment de critiquer le principe... alors que les deux thèmes restent également chers au cœur des Espagnols ! Le temps des affaires, c'est aussi le temps des rendez-vous professionnels : un léger retard peut passer pour une assimilation du mode de vie local !

Différence enfin dans la force du régionalisme beaucoup plus marqué qu'en France. En plus des 17 régions autonomes composant l'Espagne et des quatre langues officielles, il existe dans chaque région une langue, un dialecte ou un accent différent. En Catalogne, par exemple, le catalan est devenu aussi langue des affaires lors de négociations professionnelles. Pour traiter avec des Andalous, même en maîtrisant la langue de Cervantès, il vous sera difficile de saisir toute la conversation tant l'accent des Andalous est prononcé !

Malgré les différences régionales, la vie en Espagne se passe en grande partie à l'extérieur, dans les rues, cafés ou restaurants. L'Espagnol est le plus souvent d'un naturel gai et bruyant, il aime la vie en société, ce qui ne l'empêche pas d'être plus individualiste au travail. Il peut donner l'impression de ne pas être méthodique mais réussira toujours à terminer son projet à bonne date. Malgré les idées reçues, son emploi du temps est chargé, avec un temps de travail hebdomadaire de 40 heures et quatre semaines de vacances... ■

# Le **CIC** pour vous en Espagne



## parcours

**Rafael GONZALEZ-UBEDA**  
57 ans,  
Divorcé - 3 enfants.

### Formation

- 1975 : Maitrise de Sciences Economiques (Madrid)
- 1974 : Maitrise de Droit (Bilbao)

### Carrière :

- Depuis 1999 : Représentant du CIC en Espagne
- 1996-1999 : ASEPRO (Groupe PROTEG/ADECCO) Directeur Général
- 1983-1996 : BNP ESPAÑA
  - Directeur Central Entreprises
  - Directeur Régional (succursales de Madrid)
- 1981-1983 : PROMOLEASING
  - Directeur général adjoint
- 1975-1981 : EUROFIP
  - Directeur du département international

### Activités sociales :

- Membre de la Chambre de Commerce Franco-Espagnole
- Membre de l'Association d'amitié franco-espagnole DIALOGO

- Créé en 1981, le Bureau de Représentation du Groupe CIC à Madrid est aujourd'hui dirigé par Rafael GONZALEZ-UBEDA (voir parcours) entouré d'une équipe de 4 spécialistes terrain, au service des entreprises clientes du Groupe.
- Le Bureau vous accompagne dans votre démarche de conquête de marché : malgré la compétitivité du marché espagnol et les exigences élevées des opérateurs, l'expérience et l'expertise de l'équipe ont permis à de nombreux clients de trouver des partenaires et de développer leurs activités en Espagne.
- Grâce aux prestations Aidexport, nous avons récemment aidé des entreprises à s'implanter dans des secteurs comme celui des appareils médicaux, de la manutention, des pièces de camions, des matériaux de construction, des portes acoustiques et coupe feu, etc... .

## « Un accompagnement commercial de A à Z »

- Les nombreuses prestations de conseil réalisées (CIC-Développement International) ont permis à des entreprises françaises de trouver des distributeurs dans des secteurs très variés comme celui du profil en métal, de l'enseigne publicitaire, du mobilier, de la mode, de l'agroalimentaire (pâtisserie industrielle, produits laitiers, produits surgelés, boissons), du BTP et matériaux de construction, de l'informatique.
- En termes d'accompagnement bancaire, nous facilitons vos relations avec les banques espagnoles lors de l'ouverture de comptes en Espagne par exemple. Nous vous recommandons auprès de nos partenaires bancaires locaux et vous aidons à trouver des financements pour vos opérations en Espagne. Enfin, nous vous renseignons sur les différents moyens de paiements en Espagne. ■

## « Un accompagnement bancaire performant »



### Debout :

Mr José María MÁRQUEZ MALDONADO  
Mme Lorraine DUPOUX  
Mme María Jesús GARCÍA  
Mme Yedra G. AGEA

### Assis :

Mr Rafael GONZÁLEZ-ÚBEDA

### ► contacts

Pour rencontrer notre représentant, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.





## échanges commerciaux

- ▶ Les 3 premiers fournisseurs sont l'Allemagne, la France et la Chine qui monte en puissance.
- ▶ Le commerce extérieur représente 55 % du PIB, avec des exportations à hauteur de 181 Mds € et des importations à hauteur de 280 Mds €. 75 % des exportations sont dirigées vers l'UE.
- ▶ Les échanges commerciaux concernent les produits suivants : agricoles, sylvicoles et piscicoles, industries agroalimentaires, biens de consommation, d'équipement, intermédiaires et énergétiques, industries automobiles.
- ▶ Les 3 premiers clients sont la France, l'Allemagne et le Portugal.
- ▶ 1 500 entreprises françaises sont implantées en Espagne dont Carrefour, Renault, PSA.
- ▶ Les investissements français ont beaucoup diminué. En revanche, la France est la 3<sup>ème</sup> destination des investissements espagnols derrière le Royaume-Uni et les Pays-Bas.
- ▶ Les relations commerciales hispano-françaises sont caractérisées par un dynamisme qui se traduit par une intégration des deux économies. Nos achats progressent régulièrement depuis 10 ans et nos ventes ont doublé en 10 ans.

## points forts / points faibles

### Les points forts

- ▶ Pays dynamique sur plusieurs pôles (Madrid, Barcelone, Valence, Saragosse, Pays Basque).
- ▶ Un membre à part entière de l'UE : adhérente dès 1986 et membre du premier groupe de l'euro depuis janvier 2000.
- ▶ Un pays dynamique géré avec rigueur : l'Espagne a dépassé une décennie de croissance ininterrompue accrochée à 3,5 % et supérieure à la moyenne de l'UE.
- ▶ Le chômage endémique a décru de manière structurelle passant de 22 % en 1996 à environ 8 % depuis quelques années.
- ▶ Un relais pour l'Amérique Latine : l'Espagne y entretient des relations étroites avec des investissements supérieurs à ceux des USA.

### Les points faibles

- ▶ Faible capacité d'innovation.
- ▶ Faible productivité.
- ▶ Spécialisation insuffisante dans les activités à forte valeur ajoutée.
- ▶ Inadéquation des qualifications aux emplois.
- ▶ La gestion de l'eau demeure problématique en raison de son usage immodéré dans l'agriculture et de l'inégalité de sa répartition entre les régions.

## secteurs porteurs

- ▶ Outre les domaines traditionnellement porteurs comme le tourisme (60 millions de visiteurs en 2007), l'agroalimentaire, la pêche, l'automobile, le meuble.
- ▶ De nouveaux secteurs d'activité s'imposent et offrent des débouchés dans les travaux publics, les télécommunications, les infrastructures et le matériel de transport (rail, route, aéroport).

## l'homme d'affaires espagnol

- ▶ Facilement abordable et plutôt cordial, il s'efforce de découvrir son interlocuteur au niveau personnel. A ce titre, les repas d'affaires sont une institution pour bien accueillir et faire connaissance. On n'aborde le business qu'au dessert.
- ▶ Moins protocolaire que le français, il adopte rapidement le tutoiement.
- ▶ Enthousiaste et brillant dans la négociation, il n'accorde pas beaucoup d'importance aux détails qu'il peut même oublier.
- ▶ Soucieux de son apparence, celle de son interlocuteur ne le laisse pas indifférent.
- ▶ Très impliqué dans son entreprise, il travaille beaucoup et ne néglige pas sa formation.
- ▶ Il se distingue par un déficit en matière d'organisation, de planification, et par un individualisme marqué.
- ▶ Il est fier de son pays et de sa profession.
- ▶ 95 % des entreprises espagnoles sont des PME/ PMI de moins de 20 personnes dont 65 % sont des entreprises familiales gérées par leur propriétaire.

## le système bancaire et les moyens de paiement

La Banque d'Espagne est l'organisme de tutelle chargé de faire respecter la législation en la matière. Elle contrôle tous les établissements de crédit :

- **83 banques commerciales** : 47 % du marché. Les 3 principales: BSCH, BBVA, et Banco Popular.
- **Caisses d'épargne** : 43 % du marché. Les 2 principales : La Caixa et Caja Madrid.
- **Coopératives** : 6 % du marché.
- **Banques étrangères** (banques d'affaires) : 4 % du marché.

Le Bureau de Représentation du CIC en Espagne travaille surtout avec Banco Popular, Banesto et La Caixa.

Au niveau international, le virement international est très utilisé et peut être mis en place en un jour.

- **Le billet à ordre ou "PAGARE"** : instrument privilégié (délai de crédit court, possibilité de l'avaliser).
- **Le virement Swift** : très utilisé. Il offre le meilleur rapport qualité/prix.
- **La lettre de change** : utilisée mais en récession (possibilité de l'avaliser, de recourir au droit cambiaire et à une assurance de crédit type).
- **Le compte centralisateur** : utilisé. Il peut être jumelé avec un compte dans le pays de l'exportateur (pour des exportations de faibles montants).
- **Le crédit documentaire** : utilisé mais en récession. Il est très sûr pour l'exportateur et s'utilise en début de relation commerciale (possibilité de l'avaliser).
- **La lettre de crédit Standby** : utilisée et soumise aux Règles et Usages Uniformes de la C.C.I. concernant les crédits documentaires.
- **L'encaissement documentaire** est réservé au transport maritime.



- **Superficie** : 505 992 km<sup>2</sup>
- **Population** : 45 millions d'habitants
- **Capitale** : Madrid (3,1 millions hab.)
- **Villes principales** : Barcelone (1,6 millions hab.) Valence (0,8) Séville (0,7) Saragosse (0,7)
- **Monnaie** : l'euro
- **Jour de repos** : Dimanche
- **Fête nationale** : 12 octobre
- **Langues** : espagnol, catalan, basque, galicien

### POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le CIC 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 responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : [www.cic.fr](http://www.cic.fr)

## CIC INFORISK

En partenariat avec Altares, membre du réseau mondial d'informations financières Dun & Bradstreet, le CIC vous propose d'accéder à la 1<sup>ère</sup> base de données enregistrant plus de 115 millions d'entreprises dans le monde. Avec CIC InfoRisk, fiabilisez votre activité à l'international et profitez d'une offre exceptionnelle de souscription au service de renseignements commerciaux.

### Sécurisez votre développement à l'international

Selon Altares, le spécialiste de la connaissance inter-entreprises, les comportements de paiement des entreprises européennes se sont dégradés au cours du premier trimestre 2008.

- En moyenne, les retards de règlement se situent à 12,7 jours contre 12,5 jours début 2007 et 7,6 % des entreprises payent avec des retards de plus de 30 jours contre 7,1 % il y a 1 an. Le comportement de paiement est l'indicateur de défaillance le plus « réactif » puisqu'une entreprise payant en retard à plus de 30 jours a 6 fois plus de chance de défaillir qu'une entreprise qui paye à échéance.

Vérifier la solvabilité et la solidité financière de ses clients, fournisseurs ou concurrents à chaque étape du développement à l'export est une nécessité pour :

- Anticiper les défauts de règlement quel que soit le pays,
- Repérer les dégradations et/ou améliorations du risque financier d'un poste clients européens,
- Gagner en réactivité face aux difficultés de vos clients et anticiper les défauts de règlement.

### Le CIC, en partenariat avec Altares, vous propose la solution CIC InfoRisk.

Le principe : accéder sur Internet, grâce à un code d'accès, à des rapports d'information contenant toutes les données structurelles, financières et de solvabilité des entreprises étrangères et suivre en ligne vos risques de non paiement à l'international.

### ► Cette entreprise au Japon a-t-elle une existence légale ?

#### Localisez une entreprise, partout dans le monde

Avec CIC InfoRisk, vous accédez à une base de données unique au monde qui recense plus de 115 millions d'entreprises et couvre plus de 220 pays. Vous pouvez vérifier la solvabilité et la situation financière de vos prospects ou clients étrangers en quelques instants et localiser une entreprise partout dans le monde, 24h/24 et 7j/7.

#### Taux d'équipement :

22 % des entreprises utilisent des services de renseignements commerciaux en France et/ou à l'international.

### ► Ce nouveau client Portugais honorera-t-il mon encours ?

#### Accédez aux rapports Dun & Bradstreet

Vous disposez d'un accès exclusif aux rapports internationaux du réseau mondial Dun & Bradstreet. Vous y retrouvez notamment des évaluations et des commentaires de solvabilité pour faciliter l'appréciation du risque clients et appuyer vos décisions.

**altares**

► La connaissance inter-entreprises



Decide with Confidence

- **Quels sont les événements qui affectent chaque jour mes clients ou fournisseurs ? Quels sont ceux dont le risque de défaillance se dégrade ?**

#### Profitez des services Alertes et Suivi

- l'e-portfolio pour repérer plus facilement les entreprises dont le risque se dégrade et mettre en œuvre rapidement les actions correctrices.
- le système d'alerte sur les entreprises européennes pour une plus grande réactivité. Vous êtes averti par e-mail pendant un an de tout changement (cessation d'activité, parution de nouveau bilan, modification du score, informations structurelles) sur une société sélectionnée.
- Enfin, si une entreprise n'est pas répertoriée dans la base mondiale Dun & Bradstreet, vous pouvez déclencher une recherche d'informations et obtenir une réponse dans les meilleurs délais.

## Profitez de notre offre exceptionnelle !

Pour une souscription jusqu'au 31 décembre 2008 le CIC réserve aux lecteurs de Latitude internationale, clients ou non clients, une offre tout à fait exceptionnelle :

- **Une réduction de 10 % sur le prix HT <sup>(1)</sup> de tous les rapports d'information sans limitation dans le temps,**
- **Une tarification à l'acte sans droit d'entrée ni minimum de consommation.**

(1) Tarif standard au verso du coupon-réponse et/ou disponible à votre demande dans nos agences.

Pour bénéficier de cette offre et obtenir gratuitement vos codes d'accès, vous pouvez compléter le **coupon-réponse ci-contre** ou contacter un conseiller Altares au **04.72.65.17.40** ou par mail à **banque.inforisk@altares.fr** en vous référant à notre offre promotionnelle CIC InfoRisk.



### Le savez-vous ?

Le pourcentage d'entreprises utilisant un abonnement à une société de renseignement commercial en fonction de la taille salariale en 2007 est de :

<b>6 à 9 salariés</b>	<b>11 %</b>
<b>10 à 19 salariés</b>	<b>18 %</b>
<b>20 à 49 salariés</b>	<b>22 %</b>
<b>50 à 500 salariés</b>	<b>38 %</b>

#### ► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : [www.cic.fr](http://www.cic.fr)

## Détail des prestations et des tarifs

# Prestations à l'international

(en vigueur au 01.09.08 en euro HT)

RAPPORTS INTERNATIONAUX	DISPONIBLE EN LIGNE	ENQUÊTE URGENTE	ENQUÊTE NORMALE
EUROPE - COMPACT <sup>(1)</sup>	50 €	Non proposé	Non proposé
EUROPE STANDARD <sup>(1) (2)</sup>	90 €	140 €	90 €
EUROPE - APPROFONDI <sup>(1)</sup> (sauf Autriche)	120 €	170 €	120 €
EUROPE - SUIVI <sup>(1)</sup>	25 €	25 €	25 €
GRAND EXPORT - TOM	Non proposé	160 €	110 €
GRAND EXPORT USA & CANADA STANDARD APPROFONDI (sauf Canada)	140 € 200 €	190 €	140 €
GRAND EXPORT AUTRES PAYS	200 €	250 €	200 €

<sup>(1)</sup> Allemagne, Andorre, Autriche, Belgique, Espagne, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Monaco, Pays-Bas, Portugal, San-Marin, Suisse.

<sup>(2)</sup> Danemark, Finlande, Grèce, Norvège, Suède.





# « CIC InfoRisk »

## Les renseignements commerciaux à l'international par Internet.

En partenariat avec Altares, membre du réseau mondial d'informations financières Dun & Bradstreet, le CIC vous propose d'accéder sur Internet, via un code d'accès, à la 1ère base de données sur plus de 115 millions d'entreprises dans le monde.



Offre promotionnelle jusqu'au 31/12/2008.

- ▶ Réduction de 10 % sur le prix HT<sup>(1)</sup> de tous les rapports d'information sans limitation dans le temps,
- ▶ Tarification à l'acte sans droit d'entrée ni minimum de consommation

<sup>(1)</sup> Tarif standard au verso et/ou disponible à votre demande dans nos agences.

Oui, je suis intéressé(e) par CIC InfoRisk, le service de renseignements commerciaux à l'international et souhaite être contacté(e) pour recevoir de plus amples informations.

Client(e) CIC :  Oui  Non

Code guichet : / \_ / \_ / \_ / \_ / \_ /

Agence : .....

Ville : .....

Société : .....

Mme/M. : .....

Tél. ....

E.mail : .....

Fonction : .....

Adresse : .....

.....

.....

**Vous pouvez retourner  
ou faxer ce coupon-réponse à :**

CIC - DCMC - Marché des Entreprises - 4, rue Gaillon - 75002 Paris

E-mail : bezardch@cic.fr

Fax : 01.42.66.74.17

Vous pouvez également obtenir un code d'accès ou demander des renseignements complémentaires en contactant directement un conseiller Altares et en vous référant au CIC :

Téléphone : 04.72.65.17.40

E-mail : banque.inforisk@altares.fr



**Parce que le monde bouge.**

## NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

## CAP VITAL SANTE

Cap Vital Santé est une centrale d'achats de matériel médical qui intervient sur 240 points de vente adhérents et actionnaires, ce qui leur permet de participer pleinement à la vie de l'entreprise.

M. Régis NAULIN, son dirigeant, nous a confié un témoignage sur son développement en Espagne.

« M. NAULIN, a été précurseur dans la mise en place du concept d'actionariat dans la distribution de matériel médical. Ses décisions et projets ont permis à Cap Vital Santé de développer son marché et coller au plus près aux besoins actuels de notre société.

Les équipements sont utilisés pour le maintien et l'hospitalisation à domicile, le bien-être et le confort, le handicap, la rééducation et la réadaptation dans les collectivités et maisons de retraite.

L'atout de la Société est sa forte capacité de négociation mise au service de ses adhérents : les professionnels de la santé et les distributeurs de matériel médical.

Pour initier son développement à l'export, Cap Vital Santé a choisi de démarcher l'Espagne en se dotant d'une filiale autonome à Valencia où d'importantes possibilités de développement ont été détectées. Par exemple, aucun réseau local équivalent n'a jamais été amené à apporter son savoir-faire pour distribuer à grande échelle les produits espagnols. Là encore, la Société est un pilote en ce domaine.

M. NAULIN souhaitait se fondre dans le paysage du pays : il a créé une société entièrement espagnole, recruté du personnel local et référencé des fabricants espagnols.

Le CIC EST et sa filiale spécialisée AIDEXPORT avec le bureau de représentation CIC à Madrid ont accompagné Cap Vital Santé pour la création de la société espagnole, après vérification de la faisabilité et choix du montage juridique, pour le recrutement de l'actuel responsable de la filiale et la sélection du bureau à Valencia, siège social de CAP VITAL SANTE ESPANA.

Tous les majors de la fabrication de matériel médical ont répondu présents lors du référencement de fournisseurs orchestré à la Centrale Ibérique de Cap Vital Santé.

Cette politique d'achats groupés, à stratégie d'économie d'échelle entre autres, a propulsé le clone français au statut de leader national. D'ici 2010, une cinquantaine de distributeurs devraient avoir rejoint le réseau commercial.

Compte tenu des perspectives de développement sur l'ensemble du pays, M. NAULIN créera très prochainement une plate-forme logistique similaire à celle existante en France. ■



## ► FICHE D'IDENTITÉ

## SOCIÉTÉ CAP VITAL SANTE

- **Création : 1992**
- **Activité : Distribution de matériel médical**
- **Chiffre d'affaires 2007 : 95 millions d'euros sur l'ensemble des magasins et 3,4 millions d'euros pour la centrale d'achats**
- **Nombre de collaborateurs au siège social : 10**
- **Site internet : [www.capvitalsante.com](http://www.capvitalsante.com)**



Espagne



n°14 sept-oct 2008

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak

Comité éditorial : Nadège De Cauwer, Jean Lhermite

Crédits photos : © P.Laurin, © J.Hilberger, © J.Delahaye, © Claus Mikosch/Mistigris communication

Réalisation : Mistigris communication

Impression : Groupe Opale Istra - Dépôt légal : septembre 2008.

## ► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.

**CIC Crédit Industriel et Commercial** - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 586 384 976 € - 6 avenue de Provence - 75009 Paris - RCS Paris 542 016 381 - N° ORIAS : 07 025 723

- CIC Banque Transatlantique - Société anonyme au capital de 22 129 350 € - 26 avenue Franklin D. Roosevelt - 75008 Paris - RCS Paris 302 695 937 - N° ORIAS : 07 025 540
- CIC Banque BSD-CIN (Banque Scalbert Dupont - CIN) - Société anonyme au capital de 230 000 000 € - 33 avenue Le Corbusier - 59000 Lille - RCS Lille B 455 502 096 - N° ORIAS : 07 008 437
- CIC Banque CIO-BRD (Crédit Industriel de l'Ouest) - Société anonyme au capital de 83 780 000 € - 2 avenue Jean-Claude Bonduelle - BP 84001 - 44040 Nantes Cedex 1 - RCS Nantes 855 801 072 - N° ORIAS : 07 008 480
- CIC Lyonnaise de Banque - Société anonyme au capital de 260 840 262 € - 8 rue de la République - 69001 Lyon - RCS Lyon 954 507 976 - N° ORIAS : 07 022 698
- CIC Bonnasse Lyonnaise de Banque - Société anonyme au capital de 36 575 348 € - 448 avenue du Prado - 13008 Marseille - RCS Marseille 057 802 357 - N° ORIAS : 07 022 703
- Banque CIC Est - Société anonyme au capital de 225 000 000 € - 31 rue Jean Wenger-Valentin - 67000 Strasbourg - RCS Strasbourg 754 800 712 - N° ORIAS : 07 026 287
- CIC Société Bordelaise (Société Bordelaise de CIC) - Société anonyme au capital de 155 300 000 € - 42 cours du Chapeau Rouge - 33000 Bordeaux - RCS Bordeaux 456 204 809 - N° ORIAS : 07 027 272

• ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)) • Banques régies par les articles L.511-1 et suivants du Code Monétaire et Financier - pour les opérations effectuées en leur qualité d'intermédiaires en opérations d'assurance.