

FRANCIA

Banco Sabadell en Francia



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Banco Sabadell abrió su sucursal en Francia en 1987. Hoy día cuenta con una sucursal en París y una agencia en Hendaya, que ofrecen amplios servicios bancarios para la empresa.

En 2009, el banco se convirtió en un referente en el apoyo a la promoción y el desarrollo de las energías renovables en Francia.

En la actualidad, Banco Sabadell France financia más de 100 MW de energía eólica producida y vendida en Francia.

Servicios de Banco Sabadell

- ▶ Apertura de cuentas corrientes, gestión de tesorería y de depósitos.
- ▶ Apoyo a la empresa española que desea instalarse en Francia y/o vender sus productos o servicios en el mercado francés.
- ▶ Operaciones de comercio exterior.
- ▶ Financiación de la inversión y del circulante a través de diversos productos financieros.
- ▶ Financiación estructurada (financiación de adquisiciones, financiación de infraestructuras, financiación de proyectos de energía renovable).
- ▶ Emisión de bonos.
- ▶ Asesoría en fusiones y adquisiciones, salidas.



Oportunidades para la empresa española



Fortalezas

- ▶ Ambos países pertenecen a la Unión Europea, lo que asegura el libre comercio, la libre circulación y la misma moneda.
- ▶ Primer destino turístico del mundo.
- ▶ Mano de obra cualificada.

Debilidades

- ▶ Necesidad de reformas estructurales.

Inversiones

- ▶ En la producción de productos alimenticios se espera un gran aumento de inversiones.

Perspectivas

- ▶ Las perspectivas del crecimiento del PIB se revisan al alza.
- ▶ Buenas perspectivas para el mercado de la construcción.

Tipología de estructura empresarial

Constituyendo una entidad extranjera

Agencia y oficina de representación:

Solo actividades dentro del ámbito del objeto social de su matriz (estudios, exploraciones de mercado...). No puede obtener ingresos.

Sucursal:

Los beneficios son imposables en Francia, pero a diferencia de la filial no se considera como residente del país, por lo que no podrá beneficiarse de las diferentes ayudas fiscales que propone Francia. La sucursal deberá tener una contabilidad independiente de la matriz.

Filial:

Personalidad jurídica independiente de la matriz. Su estatuto fiscal es el mismo que el de una empresa francesa al ser considerada una entidad con residencia en Francia.

Constituyendo una entidad francesa

Sociedad de responsabilidad limitada (SARL):

- ▶ De 2 a 100 socios.
- ▶ Aportación mínima de 1.000 €. El 20% debe ser en efectivo.
- ▶ Los socios solo responden por las aportaciones realizadas.

Sociedad anónima:

- ▶ Mínimo de 7 socios.
- ▶ Aportación no inferior a 37.000 €.
- ▶ Dirigida por un consejo de administración que tiene entre 3 y 18 miembros.
- ▶ Responsabilidad de los socios limitada a sus aportaciones.

EIRL:

Empresario individual con responsabilidad limitada.

EURL:

Empresa unipersonal con responsabilidad limitada.

SAS:

Sociedad por acciones simplificada.

SASU:

Sociedad por acciones simplificada unipersonal.

SNC:

Sociedad de nombre colectivo.

Medios de pago

▶ Cobro

Exportaciones a Francia:

LCR (*lettre de change relevé*): permite mejorar el cobro de efectos librados sobre Francia.

Cash pooling internacional, confirming internacional.

Emisión y reemisión de garantías y cartas de crédito standby SBLC.

Cheques, transferencias y cobros electrónicos: gestión de cobro de cheques, recepción de transferencias de entidades bancarias y cobros SEPA.

Remesas de exportación: gestión del cobro de los documentos relacionados con sus operaciones de exportación al banco del comprador.

Crédito documentario de exportación: permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía.

▶ Pago

Importaciones desde Francia:

Crédito documentario: le permite, como importador, tener la seguridad de que su obligación de pago solo se producirá si el vendedor ha cumplido con los términos y condiciones expresados en el crédito.

Remesa de importación.

Confirming internacional.

Más información

* **Créditos documentarios de exportación**

* **Apertura de créditos documentarios de importación**

* **Garantías y cartas de crédito standby**

* **Contacte con el Director de Negocio Internacional**

Negociación y protocolo

- ▶ Como el ambiente es formal y reservado, no es costumbre hacer preguntas personales ni tratar asuntos considerados como confidenciales.
- ▶ El precio es el último aspecto que se comenta.
- ▶ La técnica del regateo no está bien vista en la sociedad francesa.
- ▶ Es indispensable tratar a las personas de usted o dirigirse a ellas como señor o señora y por el apellido.
- ▶ El intercambio de tarjetas de visita es habitual en el primer contacto.

La forma de negociar es lenta; los negociadores siempre intentan que sea la otra parte quien inicie los temas de negociación.



Webs de interés

- ▶ **Negocio Internacional Banco Sabadell:** negociointernacional.bancsabadell.com
- ▶ **Agence France Entrepreneur:** www.afecreation.fr
- ▶ **Chambre de Commerce Industrielle:** www.cci.fr
- ▶ **Chambre de Commerce Industrielle de París:** www.cci-paris.fr
- ▶ **Embajada de España en París:** www.exteriores.gob.es
- ▶ **Cámara Oficial de Comercio de España en Francia:** www.cocef.com/es

