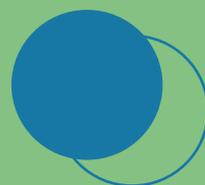


DOING BUSINESS GUIDE

S'IMPLANTER EN ESPAGNE :
POURQUOI ET COMMENT ?



Espagne

Edition 2024

SOMMAIRE

BAROMÈTRE DES IDE FRANÇAIS EN ESPAGNE	03
LES 5 PREMIÈRES QUESTIONS À SE POSER POUR BIEN SE PRÉPARER	04
L'ESPAGNE EN QUELQUES CHIFFRES	05
6 BONNES RAISONS DE S'IMPLANTER EN ESPAGNE	06
LES PRINCIPALES FORMES DE STRUCTURES JURIDIQUES EN ESPAGNE	08
LA GESTION D'UNE FILIALE EN ESPAGNE	09
LES DIFFÉRENCES ENTRE LA FRANCE ET L'ESPAGNE	10
LES SPÉCIFICITÉS SOCIOCULTURELLES	11
NOTRE OFFRE DE SERVICES	12
QUI SOMMES-NOUS ?	13

LE MOT D'INTRODUCTION

Chaque année, des centaines d'ETI, PME et start-up françaises traversent les Pyrénées pour s'implanter en Espagne, par création de filiale ou acquisition. La quatrième économie européenne est un grand marché de proximité facile d'accès, peu risqué, un choix naturel et quasi obligé pour toute société française visant l'international.

L'attractivité du marché espagnol et la sécurité qu'offre le fait d'opérer à l'intérieur de l'Europe ne doivent toutefois pas occulter les différences de fonctionnement avec la France et les spécificités locales en matière juridique, administrative, fiscale, ou encore de ressources humaines, qu'il convient d'appréhender dès le début afin d'envisager une implantation maîtrisée et réussie.

Ce guide a pour objet de vous apporter un premier éclairage sur les règles et pratiques des affaires en Espagne. Nous restons à votre disposition pour aborder plus en détail vos projets d'implantation.

Très bonne lecture !



Diego DACCARETT
Managing Director
diego.daccarett@pramex.com

BAROMÈTRE DES IDE* FRANÇAIS EN ESPAGNE

*IDE : Investissements Directs Etrangers

Top 4
Pays d'implantation à l'international des ETI, PME et start-up françaises dans le monde dans la durée

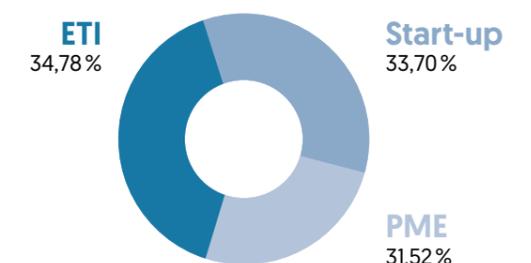
Env. 3 000
Le nombre de filiales d'entreprises françaises en Espagne

45 %
La proportion d'implantations par acquisition pour les sociétés françaises s'installant en Espagne

77,3 Mds\$
Le montant du stock d'IDE français en Espagne en 2022. La France est le quatrième investisseur en Espagne



PME et start-up représentent la quasi moitié des créations de filiales en Espagne



Création de filiales en Espagne par type d'entreprises françaises (2019)
Source : Foreign Investment Promotion Agency (FIPA)

LES 5 PREMIÈRES QUESTIONS À SE POSER POUR BIEN SE PRÉPARER

Ma société est-elle prête pour s'implanter en Espagne ?

Oui si vous avez confirmé le potentiel de marché, que vous disposez de ressources financières suffisantes et du temps nécessaire. Le marché espagnol est très ouvert malgré les spécificités régionales mais également très compétitif. Les sociétés françaises rencontrent généralement un beau succès sur ce grand marché de proximité, à condition de bien se préparer. Cependant, il faut tenir compte des normes juridiques, fiscales, sociales et environnementales du pays.

Combien de temps peut prendre la constitution d'une société ?

Le processus peut prendre en général de trois à six mois selon le type de société. L'enregistrement en Espagne est formaliste et requiert l'identification des personnes physiques et des personnes morales auprès de l'administration ainsi que le passage devant un notaire et l'inscription au Registre du Commerce.

Dois-je venir sur place pour les démarches administratives ?

Non, la création de la filiale et les autres démarches comme l'ouverture d'un compte bancaire peuvent être faites à distance, en général, en fonction de la banque.

Quelle organisation mettre en place ?

Dans le cas d'une filiale d'un groupe français, il est habituel de nommer le président de la maison mère française en tant que gérant de l'entreprise espagnole. Au quotidien, déléguer formellement certains pouvoirs avec un pouvoir notarié sera nécessaire. Un reporting mensuel de la performance de la filiale sera fortement recommandé ainsi que des tiers de confiance sur place pour mieux gérer vos enjeux. Il faudra également savoir s'adapter au nouveau pays avec de nouvelles normes sociales.

Quel budget prévoir pour la première année ?

Prévoyez un budget minimum de 200 K€ pour notamment pouvoir recruter une première équipe sur place. Estimez autour de 20 K€ pour les frais de création et accompagnement... A cela s'ajoutent le loyer pour le bureau et les salaires qui varient fortement selon les secteurs.



L'ESPAGNE EN QUELQUES CHIFFRES

4^{ème}

Economie de la Zone Euro, 15^{ème} mondiale

+5,8%

De croissance en 2022
2,4 % en 2023

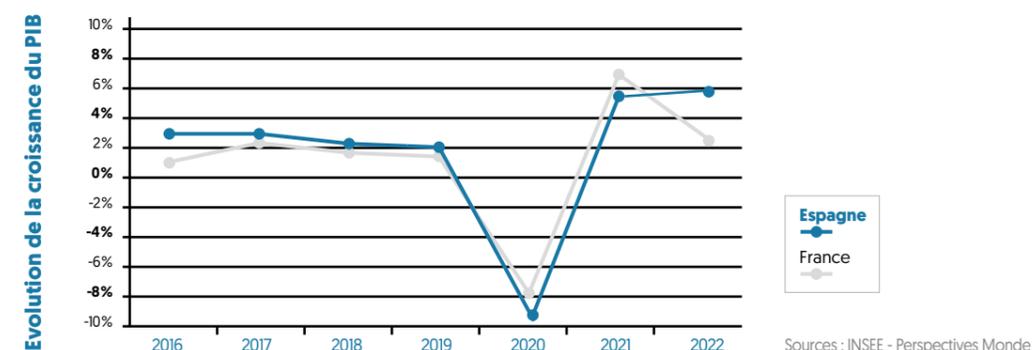
2^{ème} Destination touristique de l'UE, 2^{ème} au monde en valeur

2^{ème} Réseau TGV de l'UE, 4^{ème} au monde

2^{ème} Investisseur européen en Amérique Latine, 6^{ème} au monde.

2022	France	Espagne
Rang du pays (PIB)	7	15
PIB [en Md\$]	2 937	1 436
Croissance du PIB [en %]	2,6	5,8
Population [en M]	68	47,5
S&P Global Ratings	AA	A
Taux d'inflation [en %] au 01.01.2023	5,2	5,9

Sources : Banque Mondiale - FMI - Countryeconomy.com - populationpyramid.net



LES POINTS FORTS

- Marché de grande taille et de proximité
- Économie diversifiée
- Porte d'entrée vers l'Amérique Latine
- Compétitivité-coût favorable
- Infrastructures de qualité
- Attractif pour les IDE

6 BONNES RAISONS DE S'IMPLANTER EN ESPAGNE

01 Une position économique privilégiée et ouverte sur le monde

- Marché de grande taille et de proximité à l'intérieur de la zone euro.
- 47 millions d'Espagnols, 5 millions nés à l'étranger.
- 2^{ème} marché touristique au monde avec près de 84 millions de touristes.
- 4^{ème} économie de la Zone Euro,
- 15^{ème} exportateur de services dans le monde.

03 Un marché du travail dynamique et attractif

- Un marché du travail flexible avec un taux de charges inférieur à celui de la France.
- Un coût du travail compétitif.
- Top 5 des destinations pour les expatriés dans le monde.
- Incitations fiscales pour les impatriés.

02 Une nation connectée et interconnectée

- 3^{ème} meilleure couverture européenne en termes de fibre optique.
- 80 % de la population disposent d'un accès haut débit en 2022.
- Un marché du e-commerce dynamique.



04 Un hub de commerce et d'investissements pour l'Amérique Latine

- 3^{ème} partenaire mondial en termes de traités bilatéraux.
- 2^{ème} investisseur en Amérique Latine derrière les Etats-Unis.
- Un accès privilégié à un marché de 650 millions de consommateurs et 450 millions d'hispanants.
- Madrid concentre 35 % du trafic aérien avec l'Amérique Latine.

06 Des infrastructures solides pour soutenir le développement

- 4^{ème} réseau TGV au monde.
- 3 ports parmi le top 10 des ports de containers mondiaux.
- Un système de transport aérien performant (Madrid Barajas est le 5^{ème} aéroport européen).

05 Perspectives de croissance dans des secteurs prometteurs

- Un phénomène de reshoring avec des relocalisations industrielles en territoire européen.
- Des grands groupes internationaux de 1er plan : Santander -2^{ème} banque zone euro-, Telefonica -6^{ème} opérateur dans le monde-, ACS -3^{ème} groupe de BTP dans le monde-, Inditex -1^{er} fabricant mondial de textile-.
- 2^{ème} industrie automobile en Europe, 9^{ème} au monde, producteur agricole de premier rang.

LES PRINCIPALES FORMES DE STRUCTURES JURIDIQUES EN ESPAGNE

Bureau de représentation

Premier degré de l'implantation, structure adaptée pour confirmer le potentiel commercial local.

- + Ni comptabilité ni IS
- ↘ Pas d'activité commerciale autorisée

Succursale

Gestion administrative similaire à la filiale mais peu utilisée sauf dans le cas de certaines activités régulées.

- + Structure adaptée aux entités réglementées
- ↘ Pas d'avantages fiscaux intéressants par rapport à une société à responsabilité limitée

Société à responsabilité limitée

Forme juridique la plus répandue en Espagne, notamment pour des filiales.

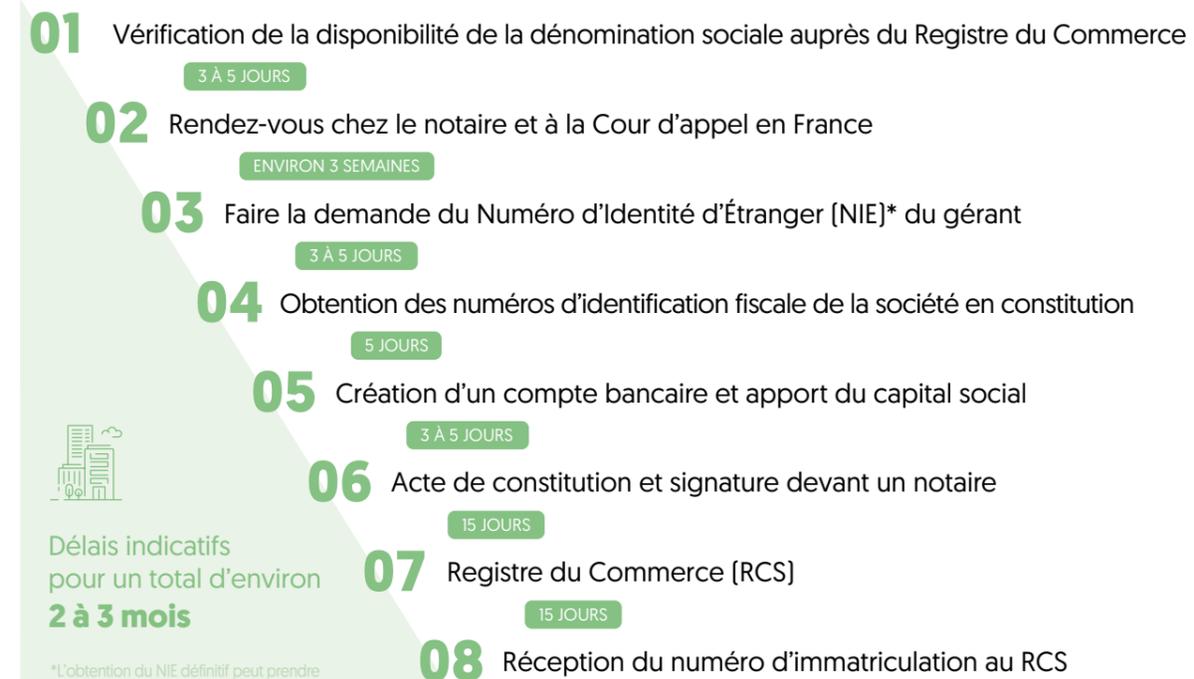
- + Capital social minimum de 3 000 euros
- ↘ Tenue d'une comptabilité

Société anonyme

Utilisée surtout pour les grandes entreprises (<2% de SA en Espagne).

- + Gage de crédibilité pour les banques et partenaires
- + Capacité à émettre des valeurs mobilières/titres
- ↘ Apport en capital de 60 000 € minimum et coût plus élevé que pour la SL

LES ÉTAPES DE CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ EN ESPAGNE



LA GESTION D'UNE FILIALE EN ESPAGNE

MESURES INCITATIVES POUR L'INVESTISSEMENT EN ESPAGNE

L'Espagne propose certains allègements ou exonérations fiscales à la gestion d'une entreprise qui varient en fonction des régions « *Comunidades autónomas* ». Il s'agit de mesures incitatives sous conditions.



Allègement fiscal ou crédit d'impôt pour les dépenses de R&D.



Déduction pour amortissement à la suite d'achats d'équipements ou de matériels.



Prime à l'emploi avec exonération de charges patronales, sur les 500 ou 700 premiers euros de rémunération d'un nouveau CDI, le montant dépendant des types de contrats.



Cotisations sociales allégées pour les jeunes entrepreneurs qui créent leur activité.



La loi dite « Beckham » offre un régime spécial aux impatriés fiscaux.

ESTIMATIONS DES DÉPENSES LIÉES À LA GESTION D'UNE STRUCTURE

Données en euro (€)	France	Espagne	
Coût moyen annuel m ² bureau (Paris)	522	330	↘ -37%
Salaire moyen brut annuel Directeur Commercial	130 000	130 000	0%
Salaire horaire minimum brut légal	11,52	7,27	↘ -37%
Menu Fastfood	10	8	↘ -20%
Coût abonnement mensuel transport en commun	84	55	↘ -35%
Forfait mensuel internet 10Mbps	27,5	41	↗ +49%
Tarif local mobile 1mn prépayée	0,27	0,2	↘ -26%
Loyer mensuel (3 pièces en centre-ville) / Paris	2 760	1 609	↘ -42%

Sources: Robert Walters Salary Survey 2023 - Le coût de l'Expat-Banque Populaire - Comblen-coute.net

LES DIFFÉRENCES ENTRE LA FRANCE ET L'ESPAGNE

DROIT SOCIAL

Charges	France	Espagne
Charges patronales	35 % à 45 %	Décroissantes ≤ 33,08 % Base maximale de cotisation : 4 720,50 €/mois
Charges salariales	20 %	6,47 %
Durée légale du travail par semaine	35 H	40 H
Congés payés en jours	30	22

2 types de licenciement en Espagne :

- Licenciement disciplinaire
- Licenciement pour raisons objectives

Réforme de juillet 2012 : Simplification de la procédure de licenciement pour causes objectives et limitation des risques d'embauche. Le licenciement est plus simple qu'en France mais est soumis à des indemnités standards de 20, 33 ou 45 jours par année travaillée.

FISCALITE

Impôt sur le revenu (IRPF)

Revenu imposable (barème 2023)	Impôt
Inférieur à 12 450€	19 %
de 12 451€ à 20 200€	24 %
de 20 201€ à 35 200€	30 %
de 35 201€ à 60 000€	37 %
de 60 001€ à 300 000€	45 %
Supérieur à 300 001€	47 %

25%
Le taux général d'imposition sur les sociétés depuis 2016

21%
Le taux général de TVA

0,7%
de taxe professionnelle d'apprentissage

LES SPÉCIFICITÉS SOCIOCULTURELLES

COMPORTEMENT DANS LES AFFAIRES

 Les Espagnols préfèrent toujours le contact face-à-face plutôt que la communication écrite ou par téléphone.

 Les Espagnols utilisent un style de langage corporel plus animé et des gestes expressifs.

 Les qualités appréciées par les Espagnols sont la cordialité, la modestie et la confiance.

 Les sentiments et les relations jouent un rôle très important pour les Espagnols et les relations personnelles devront être prioritaires.

PARTICULARITÉS PROFESSIONNELLES ET COMMERCIALES

18
Jours de retard de paiement en moyenne

74
Jours de délai moyen des règlements fournisseurs

 Afin de pouvoir ouvrir un compte bancaire mais aussi être administrateur d'une société espagnole, tout ressortissant de l'Union Européenne doit demander le Numéro d'Identité d'Étranger (NIE).



Source : Pramex International

CODE DU TRAVAIL

4
Semaines de congés payés par an

14
Jours fériés dans l'année

 Le Code du Travail est comparable au Code français.

 L'essentiel de la protection des salariés découle du statut du travailleur et des conventions de branche.

NOTRE OFFRE DE SERVICES

Accompagner les start-up, PME et ETI françaises dans leurs projets d'implantation à l'étranger par la création et la gestion administrative de filiales ou par acquisition.

N°1 EN GESTION DE FILIALES ÉTRANGÈRES
DE START-UP, PME ET ETI FRANÇAISES

Croissance organique (CM)

Nous assistons nos clients dans leur processus d'internationalisation :

- Conseil en implantation internationale
- Création de filiales à l'étranger
- Gestion comptable, fiscale et financière de la structure
- Gestion des ressources humaines

START-UP

PME

ETI

Pour plus d'informations : www.pramex.com

Croissance externe (M&A)

Nous conseillons les PME et ETI françaises dans leurs projets :

- Acquisitions à l'international
- Cessions internationales
- Levées de fonds, LBO et recomposition du capital
- Sur des opérations de 5 à 150 M€ [valeur de transaction]



Un **service externalisé d'assistance** à la gestion comptable, fiscale, RH et administrative



Des **experts bilingues de proximité** pour un accompagnement renforcé



Des **équipes agiles et structurées** pour vous focaliser sur votre développement



Un **suivi centralisé** par un interlocuteur dédié en France et des processus harmonisés

QUI SOMMES-NOUS ?



17
Implantations



13
Pays



135
Professionnels
biculturels



+1000
Filiales gérées/an



www.pramex.com



Simplifier votre déploiement international



Pramex Espagne

Calle de Serrano, 90, 6a planta
28006 Madrid

contact@pramex.com

www.pramex.com

Avertissement

© Tous droits réservés. Ce document demeure la propriété de Pramex International. Toute reproduction, traduction ou adaptation, qu'elle soit intégrale ou partielle, quel qu'en soit le procédé, le support ou le média, est strictement interdite sans autorisation de Pramex International. Pramex International décline toute responsabilité concernant les informations contenues dans le présent ouvrage et ne saurait être tenu pour responsable d'une quelconque décision prise sur la base de ces informations. Le présent document concerne des données d'ordre général qui ne constituent pas un conseil. Nous vous invitons à nous consulter pour de plus amples précisions.

© Mars 2024 – Direction de la communication - Pramex International