



## VOS DROITS

# Pourquoi développer un réseau en Espagne ?

Actuellement, l'Espagne est un marché propice à l'implantation des réseaux de distribution. Des précisions avec François-Luc Simon, avocat et gérant associé de Simon Associés.

### Points de Vente – Quels sont les atouts de l'Espagne pour un dirigeant français ?

**François-Luc Simon** – L'Espagne dispose d'un fort potentiel, propice au développement des réseaux de distribution. Neuvième puissance économique du monde en termes de PIB, deuxième plus grand pays de l'Union européenne avec une superficie de plus de 500 000 km<sup>2</sup>, l'Espagne possède – outre sa proximité géographique avec la France – de nombreux attraits.

Le développement des réseaux de distribution, qui est longtemps resté concentré dans les régions de Madrid et de la Catalogne, s'ouvre désormais à d'autres communautés autonomes en pleine croissance, comme la région de Valence ou l'Andalousie. Toutefois, certains groupes de distribution français hésitent parfois à s'y implanter car, dans la représentation que les chefs d'entreprise étrangers peuvent s'en faire, il s'agit d'un pays touché par la crise immobilière, au taux de chômage très élevé (20%) et affichant un salaire minimum faible (633,33 €).

### Dans quelle mesure ce pays a-t-il été frappé par la crise immobilière ?

Depuis deux ans, l'Espagne a vécu l'écroulement du secteur de l'immobilier, qui a atteint à son tour les autres secteurs de l'industrie. Cette crise a eu pour conséquence l'essoufflement des prix des biens immobiliers et la diminution progressive des transactions. A Madrid et Barcelone, 1,7 million de mètres carrés de bureaux ont été démantelés, tandis que les prix ont enregistré jusqu'à 30% de baisse. Ce phénomène général offre naturellement une opportunité supplémentaire à tous les réseaux de distributeurs désireux de s'y implanter.

# S

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats regroupant une quarantaine d'avocats et juristes à Paris, Lyon et Nantes, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de neuf pôles de compétences complémentaires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseaux et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social, technologies d'information et de communication). [simonassocies.com](http://simonassocies.com)

### Dans ce contexte, quelle est la situation du secteur de la distribution sur le territoire espagnol ?

D'une manière générale, les principaux acteurs concentrent leur activité commerciale dans la distribution alimentaire et les produits de grande consommation. D'autres secteurs, tels que le textile, occupent une place non négligeable. Ces groupes ont fait face à la crise par la réduction de leurs charges, l'adaptation ou l'examen attentif de leurs chaînes d'approvisionnement, la négociation avec leurs fournisseurs et une tendance vers des locaux de moindre taille. Dans certains cas, la distribution via internet a également été privilégiée.

Quelques études montrent aussi que les distributeurs français se sont particulièrement bien développés en Espagne. Dans la distribution alimentaire – pour ne citer qu'un exemple –, un grand groupe français arrivait en 2008 en première place de son secteur d'activité, avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 13 Md€.

### Quel est le régime juridique du fonds de commerce en Espagne ?

A la différence de la loi française, la loi espagnole ne reconnaît pas l'unité juridique du fonds de commerce, même si la jurisprudence lui attribue des caractéristiques voisines de celles du droit français, notamment le caractère essentiel de la clientèle. L'absence d'unité juridique de cette notion n'est pas sans conséquences pratiques pour certaines opérations telle la location-gérance qui, en Espagne, n'existe pas en tant que telle faute de régime juridique propre. Le Código Civil agit de manière uniquement subsidiaire en établissant les obligations relatives à un contrat de bail de droit commun. Le contrat, établi par les parties, fixe alors les conditions de l'opération. Dans ce cas, celles-ci doivent prendre soin de détailler de manière très exhaustive les conséquences des conflits qui pourraient surgir en exécution de ce type de contrat. ●

Propos recueillis par Elise Cornevin

“La loi espagnole ne reconnaît pas l'unité juridique du fonds de commerce, même si la jurisprudence lui attribue des caractéristiques voisines de celles du droit français.”

FRANÇOIS-LUC SIMON, AVOCAT ET GÉRANT ASSOCIÉ CHEZ SIMON ASSOCIÉS.

