

Lancer son entreprise en Espagne : les 6 erreurs à éviter

Vous souhaitez vous lancer en Espagne ? Le marché vous semble attirant et facile d'accès ? Pourtant, vous ne savez pas vraiment par quoi commencer ? Pramex fait le point sur les 6 erreurs à éviter avant de créer votre entreprise sur le territoire espagnol.

Temps de lecture : minute

16 mars 2020

Republication du 26 juin 2018 d'un article à retrouver sur le [blog de Pramex](#)

Marché de proximité, main d'œuvre qualifiée et moins coûteuse, charges sociales plus faibles, bonne qualité de vie... La péninsule ibérique est une cible stratégique pour les entrepreneurs français. Créer son entreprise en Espagne est un des principaux moyens pour se déployer sur cette terre d'opportunités. Nous avons identifié 6 erreurs à éviter, au moment de créer sa société en Espagne.

Ne pas sous-estimer les délais

L'erreur la plus fréquemment commise par les entrepreneurs français est d'imaginer que le processus de création sera rapide. En moyenne, il est prudent d'anticiper un délai de 3 mois pour être opérationnel. Ces délais seront peu compressibles, dans la mesure où vous aurez besoin de faire appel à de nombreux prestataires. Voici la liste des intervenants à coordonner :

- Le notaire français
- La cour d'appel en France pour l'obtention de l'apostille

- Le prestataire de traduction des documents
- La police espagnole pour l'obtention du NIE (numéro d'identification étranger) de non-résident
- L'administration fiscale espagnole pour l'obtention du NIF (numéro d'identification fiscal)
- La banque pour créer votre compte
- Le notaire espagnol
- La sécurité sociale.
- Le registre du Commerce et des Sociétés (RCS)

Bon à savoir : Votre filiale ne sera pas opérationnelle avant d'être enregistrée au RCS et à la sécurité sociale.

Ne pas confondre la marque et la dénomination sociale

Le choix de la dénomination sociale est une étape importante lors de la création de son entreprise en Espagne. Même si votre marque est enregistrée au niveau européen, cela n'oblige pas le registre du commerce espagnol à valider ce nom commercial en tant que dénomination juridique.

Gardez en tête que le RCS espagnol sera plus restrictif qu'en France. En effet, il vérifie si le nom proposé existe déjà, mais aussi si le nom a une consonance proche d'un nom déjà existant. De plus, le RCS n'accepte pas les termes génériques comme " española ", " ibérica ", ... pour différencier des sociétés. En cas de refus, il vous sera possible de contester la décision de ce dernier. Toutefois, cela prendra 3 mois supplémentaires et ralentira le processus de création de votre filiale.

Bon à savoir :

- Le refus, par le RCS espagnol, de la dénomination sociale souhaitée

n'empêche pas d'utiliser votre marque sur les supports de la société en Espagne.

- Dès le lancement du processus de création de filiale, prévoir 4-5 dénominations sociales différentes en y ajoutant un terme en lien avec votre activité. Ex : Pramex accounting, ou Pramex advisors, etc.

Eviter d'embaucher son " country manager " avant de créer son entreprise en Espagne.

Les sociétés françaises lancent fréquemment le processus de création de filiale au moment d'embaucher leur " country manager ". Cependant, il ne sera pas possible de l'embaucher avant 3 mois, car vous devrez attendre l'enregistrement au RCS. Cette situation est souvent source de tensions entre l'employeur et l'employé pour 3 raisons :

- Le salarié perçoit cette situation comme un manque de professionnalisme de la part de l'entreprise française. Il doit démissionner de son poste et rejoindre une société qui n'existe pas encore.
- En attendant la création de la filiale espagnole, le salarié pourra difficilement être embauché en portage salarial. Les entreprises de travail temporaire, qui sont habilitées à proposer ces contrats, acceptent rarement ce type de prestation pour une durée 3 mois.
- Il reste au salarié l'option du freelance. Cette solution est souvent inconfortable pour lui, car il devient un entrepreneur, ce qui n'était pas son choix au départ. Ainsi, il devra souscrire à un régime de sécurité sociale spécifique. De plus, la personne perdra son statut de salarié et bénéficiera de cotisations à la retraite généralement faibles. Il subira également de nouvelles obligations fiscales.

Bon à savoir :

- Idéalement, lancez la création de votre filiale avant d'avoir identifié le

salarié.

- Si ce n'est pas le cas, informez le salarié des délais très longs dès le début des négociations d'embauche.

Bien gérer l'étape du notaire en France et l'apostille

Le processus de création d'une filiale en Espagne débute par la légalisation de certains documents auprès d'un notaire français. A cela s'ajoute l'obtention de l'apostille auprès de la cour d'appel en France. Il faut prévoir un délai de 2 à 3 semaines.

Voici la liste des documents à faire légaliser et à apostiller :

- Le pouvoir pour l'obtention du NIE espagnol (numéro d'identification étranger)
- Le pouvoir de représenter l'entreprise française en Espagne, pour la création de votre filiale
- Votre pièce d'identité
- Le Kbis
- Les statuts de la société française
- Le PV actant la création de filiale espagnole
- La lettre d'acceptation de fonction

Bon à savoir :

- Vérifiez que tous les documents sont apostillés. Par expérience, 3 des 7 documents manquent souvent :
 - La pièce d'identité: même si le passeport est un document reconnu au niveau européen, vous aurez l'obligation de faire apostiller une photocopie certifiée conforme par le notaire.
 - Le Kbis : ce document est certes obtenu au greffe du tribunal du commerce, mais il est valable uniquement en France.

- Les statuts : en France les statuts signés par le président de la société peuvent suffire. Pour être valables en Espagne, vous aurez besoin de les faire certifier par le notaire français, puis d'obtenir l'apostille.
- Pour gagner du temps, travaillez avec un notaire qui accepte de gérer l'apostille pour vous.
- Enfin, assurez-vous que le notaire accepte des documents bilingues (français-espagnol), ce qui vous permettra de gagner du temps et de l'argent en évitant des traductions.

Penser à gérer la délégation des pouvoirs

En France, la gestion de la délégation des pouvoirs en entreprise est plus simple et plus flexible qu'en Espagne. Le contrat de travail permet de définir la fonction d'un salarié et de délimiter son périmètre d'action. En Espagne, chaque collaborateur a besoin d'un pouvoir notarié, détaillant l'étendue de ses pouvoirs.

Le gérant de la société espagnole possède tous les pouvoirs, sans aucune limite. 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, ce choix peut poser des problèmes, car le dirigeant français est généralement peu disponible. Il a alors besoin de déléguer certaines décisions auprès de ses collaborateurs espagnols, via un (des) pouvoir(s) notarié(s), pour :

- Signer des contrats avec des clients
- Recruter ou licencier des personnes en Espagne
- Souscrire un contrat de bail
- Signer un contrat de leasing
- Contractualiser avec un opérateur téléphonique, etc...

Qui nommer ? La société française se retrouve souvent devant un

dilemme : donner des pouvoirs à une personne qu'elle connaît peu. En général, les sociétés françaises confieront la délégation de pouvoir au " country manager " espagnol. Le recrutement de ce dernier est donc stratégique d'un point de vue business mais aussi en termes de gouvernance.

Bon à savoir :

- Pensez à faire cette délégation de pouvoir juste après l'inscription au RCS.
- Si le dirigeant français décide d'attendre avant de confier cette délégation de pouvoir, il faut être conscient que cette décision obligera le dirigeant français à se déplacer fréquemment en Espagne pour signer des documents. Par exemple, le contrat de téléphonie, le bail commercial, le leasing, certaines tâches bancaires, etc...
- Enfin, si le dirigeant français ne veut pas être contraint de s'occuper quotidiennement des opérations bancaires, il est également recommandé de prévoir une délégation de pouvoir pour le DAF basé en France. Au préalable, ce dernier aura besoin d'obtenir son NIE en Espagne.

Quelle banque choisir au moment de créer son entreprise en Espagne ?

Nous vous recommandons de faire appel à des banques espagnoles pour deux raisons :

- Elles disposeront d'un réseau d'agences beaucoup plus dense, contrairement aux banques étrangères.
- Certaines transactions bancaires nécessitent de souscrire des accords entre les banques et les administrations publiques espagnoles, par exemple pour le prélèvement de certains impôts. Il est fréquent que les banques étrangères ne disposent pas des accords nécessaires. Cette situation vous amène alors à créer 2 comptes en banque pour

répondre à vos besoins.

Article écrit par Victor Del Peso