



Les moyens de paiement en Espagne

13 février 2006

© MINEFI – DGTPE

Prestation réalisée sous système de management de la qualité certifié AFAQ ISO 9001

Les modes de paiement

Il existe peu ou pas de différences entre les moyens de paiement utilisés de part et d'autre des Pyrénées. Si la typologie est identique, seuls les usages diffèrent.

Depuis le 1^{er} janvier 2006, son coût est de 0,25 % pour un montant inférieur à 50 000 € (au sein de l'UE) et de 0,5% pour les montants supérieurs à ce seuil.

Le virement bancaire « Swift » reste le moyen le plus utilisé pour les transactions à l'étranger car il constitue un mode de paiement rapide et économique. Il doit cependant être réservé aux transactions faites avec des clients sûrs car il existe peu de recours en cas d'impayés. Généralement des commissions bancaires sont payées tant à l'émission qu'à la réception du virement.

Son coût trimestriel est de 0,5% des transactions effectuées.

Le billet à ordre est fréquemment utilisé. Il s'agit, comme la lettre de change, d'un effet de commerce exécutoire. Il offre au créancier détenteur la sécurité de l'échange si le débiteur se trouve insolvable.

Son coût négociable est de 0,3%.

Le chèque certifié et le chèque de banque sont d'usage courant. Il s'agit d'instruments de paiement sûrs, dont il faudra faire la demande expresse auprès de la banque. Le chèque certifié garantit l'existence de la provision au jour où il est tiré, mais n'offre aucune garantie, en revanche, sur l'existence postérieure de ladite provision; un incident de paiement est donc susceptible d'arriver si le chèque est remis avec retard à la banque du bénéficiaire. Le chèque de banque est tiré sur la banque du débiteur qui doit elle-même en constituer la provision. Il s'agit d'un moyen de paiement quasiment aussi sûr que le paiement au comptant.

Le chèque d'entreprise, qui inclut un mandat irrévocable de "payez-moi", est un titre de change barré ou non barré, nominatif ou au porteur, susceptible d'endos et qui ouvre le bénéfice du recours cambiaire au bénéficiaire ou au débiteur détenteur à l'encontre du tireur et des endosseurs. Le chèque est payable à vue. Le risque de perte n'est pas à négliger, en particulier lorsque le chèque est au porteur, ce qui est une pratique courante en Espagne.

Son coût est de 1% du montant de la transaction

La lettre de change est également fréquemment utilisée car susceptible d'être assortie d'une garantie en cas de non paiement si elle a été avalisée par un tiers. Par ailleurs, l'acceptation par le débiteur transforme la lettre de change

en reconnaissance dette, c'est une garantie qui est cependant difficile à obtenir car commercialement mal vue. A l'instar d'autres documents commerciaux en Espagne, la traite présente l'inconvénient d'être soumise à des droits d'enregistrements (timbre à apposer dont le tarif varie en fonction du montant et de la durée pour lesquels la lettre de change est émise). Une traite émise en France (donc non timbrée) devra, pour être valable en Espagne, être soumise à cet impôt au moment de sa présentation pour paiement. Il est conseillé aux exportateurs d'émettre directement des traites espagnoles. Concernant les opérations bancaires en Espagne, la compensation ne s'opère pas au niveau national mais régional ce qui rallonge sensiblement les délais de paiement et alourdit les frais de compensation. Il est donc indispensable de travailler avec une banque disposant d'un réseau relativement dense.

Principales mesures

- application du principe de liberté d'autonomie de la volonté des parties (art. 1256 Code civil) ;
- sauf dispositions contraires convenues entre les parties, le paiement est fixé au **trentième jour** suivant la date de réception de la facture ou de la marchandise ;
- fixation d'intérêts¹ pour le retard de paiement et des pénalités de retard exigibles automatiquement, sans qu'un rappel soit nécessaire ;
- l'administration publique espagnole dispose d'un délai de paiement de 60 jours ;
- nullité des clauses abusives contraires aux dispositions de la nouvelle loi ;
- généralisation de la clause de réserve de propriété, selon laquelle le vendeur peut conserver la propriété des biens jusqu'au règlement intégral de l'obligation.

La nouvelle réglementation sur les retards de paiement dans les transactions commerciales

Le retard de paiement dans les transactions commerciales atteint des sommes importantes, près de 2 Md€ au sein de l'Union européenne. Ce problème touche principalement les fournisseurs et les PME du secteur de la distribution. 5% des PME européennes sont aujourd'hui confrontées au risque de faillite, faute d'avoir été payées par leurs partenaires. Le retard de paiement nuit au bon fonctionnement du marché intérieur.

L'Espagne a transposé tardivement la directive 2000/35 sur la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales avec l'adoption de la loi 3/2004, du 29 décembre 2004, dite « *Ley de morosidad* ».

Les délais de paiement fournisseurs- détaillants sont, en Espagne, les plus longs de l'UE et freinent ainsi la compétitivité des entreprises. Avant l'entrée en vigueur de cette loi, il fallait compter en moyenne 45 jours de retard par rapport à la date prévue dans les contrats. Les retards les plus importants sont le fait des PME et du secteur public dans certaines communautés autonomes. Les délais de paiement initialement concédés sont, en général, de 90 jours, le paiement définitif varie très souvent entre 120 et 150 jours. (ALG : mettre dans la marge)

Les nouvelles dispositions s'appliquent à toutes les opérations commerciales entre entreprises ou entre entreprises et pouvoirs publics. Sont exclues du domaine d'application de la loi, les transactions commerciales avec les consommateurs, les dettes réclamées lors d'une procédure de redressement, les paiements à titre de dommages et intérêts, ainsi que les paiements relatifs à la réglementation cambiaire. A noter que la nouvelle loi s'applique de façon subsidiaire aux paiements effectués lors de transactions rattachées au commerce de détail. Dans ce cas, la loi relative au commerce de détail s'applique de plein droit.

La principale nouveauté de la loi est l'encadrement du délai : sauf dispositions contraires convenues entre les parties, le paiement est fixé au **trentième jour** suivant la date de réception de la facture ou de la marchandise. Des exceptions sont prévues pour les aliments frais et denrées périssables, où le délai ne pourra excéder les 30 jours et 60 jours pour les produits alimentaires et de grande consommation. Un régime transitoire a été mis en place pour les produits de la grande distribution : jusqu'au 1^{er} juillet 2006, le délai de paiement pourra aller jusqu'à 90 jours.

¹ Le taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne (celui appliqué à son opération de refinancement la plus récente), majoré de 7 points.

La loi prévoit des sanctions sévères en cas de non respect du délai avec la fixation d'intérêts pour le retard de paiement et des pénalités de retard exigibles automatiquement, sans qu'un rappel soit nécessaire.

L'Espagne se met en fin au niveau des autres États. Ceci suppose une véritable réforme dans les pratiques de l'administration mais aussi des acteurs économiques.

Les garanties de paiement

Les conditions de vente comme garantie

La clause de réserve de propriété figure dans la plupart des conditions générales de vente des entreprises françaises. En Espagne, la réserve de propriété est régie par une loi de manière très formelle. La vente doit porter sur des biens d'équipement et doit comporter un paiement comptant d'au moins 20% du prix total. Le règlement du solde doit s'échelonner sur plus de trois mois. Enfin, le contrat doit observer certaines formes spécifiques et être enregistré. C'est uniquement de cette manière qu'un vendeur pourra valablement opposer à des tiers son droit sur le bien vendu et, en cas de redressement judiciaire de l'acheteur, il pourra faire valoir ce même droit auprès de l'administrateur.

La garantie bancaire

Il existe une garantie bancaire que les vendeurs n'exigent pas aussi souvent qu'ils le devraient : il s'agit de *l'aval bancaire*. Son obtention suppose que l'acheteur soit solvable. On constate que ce type de garantie est peu utilisé pour les ventes de produits manufacturés, alors que ces dernières peuvent porter sur des montants importants. L'aval bancaire inconditionnel est une garantie exécutoire qui ne souffre aucune exception d'inexécution. Il est fortement recommandé de le faire vérifier par son conseil.

D'autres garanties de paiement existent dans les transactions entre importateurs et exportateurs. Il s'agit des *crédits standby* et des *crédits documentaires* dont les garanties ont pour habitude de prendre effet immédiatement (à plus ou moins deux jours).

Les sûretés personnelles et réelles

Les sûretés réelles telles que le gage ou l'hypothèque, dont il existe plusieurs sortes, sont les plus fréquentes et protègent le créancier dans le cas d'une procédure de liquidation judiciaire. L'hypothèque doit obligatoirement être faite par acte authentique et inscrite au Registre foncier (« Registro de la propiedad ») pour être opposable aux tiers. Le gage doit également faire l'objet d'un acte notarié. L'une des caractéristiques essentielles de ces deux garanties réelles est la possibilité de procéder à leur exécution en passant simplement par le canal du notaire, sans avoir recours à une procédure judiciaire pour obtenir un titre exécutoire.

Le coût trimestriel de l'aval se situe dans une fourchette de 0,2 à 0,4% du montant de la transaction.

Renseignements de notoriété

La Mission économique de Madrid réalise également des enquêtes de notoriété.

1. Registre central du commerce :

C/ Principe de Vergara,
94 28006 Madrid. Telf. : 91 5631252.
Web : www.rmc.es

2. Sociétés de conseil :

- **Iberinform** :
C/ Raimondo Fernandez Villaverde, 57 bis,
28003 Madrid.

Tel. : +34 91 533 46 00 Fax: +34 91 533 76 85

Web: www.iberinform.es

- **Informa:**

Avenida de la industria, 32

28108 Alcobendas.

Tel.: 902 176 076 Fax: 91 661 90 60.

Web : www.informa.es, mail : info@informa.es

- **Axesor:**

C/ Arturo Soria, 261, 28033 Madrid.

Tel: 91 270 27 22, Fax: 91 270 27 72. Web: www.axesor.es

3. Registres des “mauvais payeurs” :

- **ASNEF/RAI:** servicios de información de solvencia y crédito, Apto de correos nº10546 - 28080 Madrid. Tel : +34 91 781 44 00 Web : www.asnef.es, mail: asnef@asnef.com

- **Centro de cooperación interbancaria:**

Paseo de recoletos, 13

28004 Madrid.

Tel : +34 91 523 25 93. Fax +34 91 532 78 36. Web : www2.cgae.es

- **Información Técnica del Crédito S.L (INCRESA):**

C/ Villanueva, 35.

28001 Madrid.

Telf: +34 91 577 72 16. Fax: +34 91 577 92 00. Web : www.increa.es

Publication

Guide « S’implanter en Espagne »



Guide « S’implanter en Espagne » : Les principales étapes de l’implantation en Espagne

Ce guide contient tous les aspects de l’implantation d’une entreprise tels, les aides et subventions, le choix de la structure, le financement, la fiscalité, la gestion des ressources humaines et la protection des droits de propriété intellectuelle (marques, brevets, droits d’auteur).

Date de parution : juillet 2005 - Nombre de pages : 200 - Prix : 60 TTC

Auteurs du guide : Mercedes Conde, Djalil Kettab et Laura Torrebruno

Vous pouvez commander ce document à partir du site internet :

www.planetexport.fr

Copyright

Tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation expresse de la Mission Economique de MADRID (adresser les demandes à madrid@missioneco.org).

Clause de non-responsabilité

La ME s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, elle ne peut en aucun cas être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés qui supposent l'étude et l'analyse de cas particuliers.



Auteur :

Mission Économique

Adresse : Marqués de la Ensenada, 10

MADRID 28004

ESPAGNE

Rédigée par : Mercedes CONDE et Slimane KERCHOUNI

Revue par : Charles MURACCIOLE-PLÀ et Nicolas PREGO

Version originelle du 06/02/2006