



Ouvrir un point de vente à Barcelone

28 juillet 2006

© MINEFI – DGTPE

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

Barcelone, pourquoi s'y implanter ?

Une ville à la mode qui détient la meilleure qualité de vie en Europe

Deuxième ville d'Espagne en termes de population avec 1,6 million d'habitants intra-muros, Barcelone joue un rôle économique, politique, administratif et culturel essentiel au sein de la Communauté administrative Autonome de Catalogne dont elle est la capitale. Elle compte deux langues officielles, l'espagnol et le catalan.

Redécouverte en 1992 à l'occasion des Jeux Olympiques, elle est désormais considérée comme l'une des villes d'Europe offrant la meilleure qualité de vie. Métropole à la mode, elle attire, de par ses nombreux atouts, aussi bien touristes qu'hommes d'affaires.

Une économie florissante centrée sur les services

Référence nationale et internationale sur le plan économique, la zone de Barcelone concentre 70% du PIB catalan, avec un taux de croissance supérieur à 3% et attire environ 20% des investissements étrangers réalisés en Espagne.

Son économie dépend pour près de la moitié des services, avec un poids non négligeable du tourisme. Environ 20% du total des dépenses réalisées en Espagne par des étrangers ont été réalisées dans la province de Barcelone en 2005.

Une métropole cosmopolite et ambitieuse

Très cosmopolite, la population barcelonaise est riche en diversité avec 160 nationalités enregistrées et plus de 260 000 résidents étrangers (soit près de 16% de la population).

La métropole s'est lancée dans des projets ambitieux d'urbanisme et de développement de ses infrastructures afin de se positionner comme acteur incontournable du sud de l'Europe et de la Méditerranée.

Ouvrir un point de vente à Barcelone

Une ville complexe et avant tout catalane

La communauté française est largement représentée et nombreux sont ceux à désirer venir vivre à Barcelone. S'y installer n'est cependant pas aussi simple que la ville peut le laisser paraître. Le marché barcelonais est éloigné du marché français, la ville est complexe, difficile à comprendre. S'y mélangent résidents (Catalans, Espagnols non catalans, et étrangers installés à Barcelone), et touristes.

Bien que plus cosmopolite que d'autres villes de Catalogne, le catalan n'y reste pas moins vécu de façon très profonde. Sa pratique (ou au moins sa compréhension), s'avère fort utile, à la fois dans le monde des affaires pour s'approprier une clientèle locale, et sur un plan personnel pour s'intégrer. La culture française est appréciée. Néanmoins, le premier a priori des Catalans envers les Français, dont on se méfie de l'arrogance, n'est pas forcément positif.

Constitution de la société – obtention de licences

Un droit plus formaliste qu'en France

Le droit espagnol est très formaliste. Pour des étrangers, il peut être très difficile d'en comprendre les codes, écrits ou non. La plupart des contrats et des formalités sont en catalan, ce qui complique la tâche au moment de bien comprendre toutes les clauses du contrat. Il est fortement conseillé de s'attacher les services d'un avocat catalan ou très au fait des affaires locales, afin d'éviter de mauvaises surprises.

Les formes d'entreprise les plus communes sont l'entrepreneur individuel, la société anonyme et la société à responsabilité limitée. Les démarches à entreprendre pour démarrer son activité dépendent de la forme juridique choisie.

Une licence d'activité est nécessaire pour ouvrir tout point de vente. Celle-ci est rattachée à une personne et à un local. Il est possible de la transmettre d'une personne à une autre, mais pas d'un local à un autre.

Il y a de ce fait trois façons de démarrer son activité à Barcelone :

Trois manières de débiter une activité

1. Trouver un local dans lequel l'activité que l'on désire débiter n'existe pas encore (soit le local n'a jamais été utilisé à des fins commerciales, soit l'activité qui y est exercée diffère de celle que l'on désire développer) et faire toutes les demandes de licences et autorisations diverses.
2. Racheter un « *traspaso* », qui s'apparente à un fonds de commerce et qui permet un transfert de licence par la même occasion.
3. Racheter une société commerciale qui exploite un local auquel est rattachée la licence d'activité désirée.

Aide à la gestion et à la création de l'entreprise

Pour tout ce qui est gestion de l'entreprise, les « *asesorías* » ou « *gestorías* » sont des cabinets spécialisés proposant tout un panel de services. Ils permettent de se consacrer au développement de son affaire sans se soucier de toutes les démarches administratives et des obligations découlant de l'activité commerciale.

De nombreux organismes, publics ou privés, proposent une aide à la création d'entreprises : élaboration du business plan, recherche de financements, données économiques, démographiques ou légales, formations, indications sur les démarches à suivre, ...

L'aspect immobilier

Barcelone est administrativement divisée en dix districts qui ont tous leurs particularités et leur caractère. A l'intérieur de ces dix districts, la Mairie a défini 19 principales zones commerciales.

**Le choix de l'emplacement,
primordial**

Le choix de l'emplacement est primordial et assure une grande partie du succès de l'entreprise. La ville est en effet caractérisée par une vie de quartier très prononcée où les habitants aiment trouver ce dont ils ont besoin. Le commerce de détail, encouragé par la Mairie, concurrence efficacement les grandes surfaces et est omniprésent.

La meilleure façon de trouver l'emplacement idéal est de prendre son temps pour explorer les rues de Barcelone, observer le passage et le type de boutiques déjà présentes, interroger les riverains, ... afin de se faire une idée précise de la zone se prêtant le mieux à son projet de commerce.

**Un coût de l'immobilier en
hausse**

Vivre à Barcelone coûte de plus en plus cher alors que les niveaux de salaire sont bien inférieurs à ceux de l'Hexagone. La tendance actuelle est à la forte augmentation des prix dans l'immobilier. En dix ans, les prix de vente des locaux commerciaux ont augmenté de près de 160% et la location a quasiment doublé.

**Faire des travaux : éviter les
embûches**

Entreprendre des travaux peut être source de nombreux soucis. Les entreprises spécialisées sont souvent débordées. Le budget prévu dans le devis, ainsi que les délais, ne sont pas toujours respectés. Il faut être vigilant, essayer de s'entendre sur un devis le plus précis possible pour éviter les écarts et surveiller également de près l'avancée des travaux. Il est conseillé, dans la mesure du possible, de ne pas payer par avance le montant dû, comme cela est généralement demandé, pour être certain de régler un travail effectivement réalisé.

Travailler et recruter

**Liberté de résidence et de
travail pour les citoyens de
l'UE**

En vertu de la libre circulation des hommes et des marchandises, les résidents de l'Union Européenne ont le droit d'entrer librement sur le territoire espagnol pour y vivre et y travailler, sans visa ni carte de séjour. Il suffit de présenter une carte d'identité ou un passeport valide.

Pour un étranger venant d'arriver à Barcelone, les formalités administratives essentielles sont l'inscription au registre de la Mairie de son domicile (« *Padrón* ») et l'obtention du Numéro d'Identification des Étrangers (NIE).

**Un environnement de travail
précaire**

En Espagne, le contrat de travail peut être écrit ou oral. Cependant la forme écrite est de plus en plus exigée par la loi. Si le contrat est verbal, les parties peuvent exiger à tout moment, durant la validité du contrat, que celui-ci soit officialisé par écrit.

L'environnement de travail espagnol se caractérise par la précarité, marquée par une forte présence des contrats à durée déterminée.

Trouver du personnel

Il n'est pas difficile de trouver du personnel à Barcelone, que ce soit à la vente dans les boutiques ou dans le secteur de la restauration, car la demande est forte. Par contre, il peut s'avérer plus difficile de trouver des salariés très compétents.

Faire venir du personnel français n'est pas aisé car les salaires sont inférieurs à ceux de l'Hexagone et peuvent décourager les plus motivés.

Le gouvernement fixe chaque année le montant du salaire minimum interprofessionnel (SMI). Il s'élève à 540,90 euros par mois, soit 7 572,60 euros par an pour 2006.

Banques et assurances

Nécessité d'une bonne surface financière

Il est fortement recommandé, voire indispensable, de disposer d'une bonne surface financière avant d'arriver à Barcelone pour y ouvrir un commerce. En termes de prêts bancaires, les formalités sont plus simples à réaliser qu'en France, mais les banques ne prêtent que difficilement aux étrangers. Elles exigent en général comme garantie la propriété d'un bien immobilier en Espagne. Tout dépend bien évidemment de la somme que l'on désire emprunter.

Il existe, pour les PME, la possibilité d'obtenir des taux préférentiels pour les emprunts, sous certaines conditions.

Faire connaître son activité

Une panoplie de moyens pour se faire connaître

La promotion la plus efficace à Barcelone reste le bouche-à-oreille. Pour se faire connaître un peu plus vite, différents moyens sont toutefois à portée. Il est possible de cibler la communauté française via un certain nombre de journaux, les touristes via les guides de voyage, ou les résidents à travers des périodiques et revues nationales et locales.

Publication

Guide « Ouvrir un point de vente à Barcelone »

Guide « Ouvrir un point de vente à Barcelone » :

Ce guide décrit l'environnement des affaires barcelonais et rend compte des démarches à suivre pour ouvrir un point de vente dans la capitale catalane. Il s'adresse principalement à des entreprises de petite taille, type TPE, et à des particuliers qui souhaitent ouvrir un commerce de détail (boutique, restaurant, salon de coiffure...). Il est illustré par de nombreux témoignages et conseils pratiques de Français qui ont décidé de monter leur négoce à Barcelone et qui nous font partager leur vécu.

Un répertoire indicatif de contacts et adresses utiles est proposé à la fin du guide et offre un complément précieux d'informations

Date de parution : août 2006 - Nombre de pages : 111 - Prix : 59,72 €HT

Auteurs du guide : Pauline Lacroix, Catherine Diet, Mireille Laroque

Pour commander: www.planetexport.fr ou www.missioneco.org/espagne

Copyright

Tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation expresse de la Mission Economique de Barcelone (adresser les demandes à barcelone@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 : Avinguda de Sarrià 102-106, planta 11

08017 Barcelona

Rédigée par : Pauline Lacroix

Revue par : Mireille Laroque