

Négocier son bail commercial en Espagne : un exercice sans figures imposées, mais qui peut se révéler périlleux !

En France le statut des baux commerciaux est détaillé dans les articles L 145-1 et suivants du Code du Commerce. Ce cadre légal détermine précisément et de manière impérative les règles applicables en la matière, laissant aux parties peu de marge de manœuvre. L'objectif de ce statut est la protection de l'entrepreneur commerçant, qui crée ou acquiert un fonds de commerce, face au propriétaire des murs.

En Espagne, en revanche, le système légal est constitué en grande partie de règles supplétives (c'est-à-dire auxquelles les parties peuvent librement déroger). La place laissée par la loi espagnole à la liberté contractuelle, ajoutée à la position dominante dont ont joui depuis des dizaines d'années les propriétaires immobiliers, donne lieu à une situation de fait radicalement différente de celle dans laquelle les partenaires économiques français sont habitués à évoluer.

De ce fait, lorsqu'il prévoit une implantation en Espagne dans laquelle l'exploitation d'un local commercial loué sera nécessaire, l'entrepreneur français devra intégrer ces données et déployer toute son habileté négociatrice, afin de pouvoir réussir à imposer des dispositions contractuelles qui, si elles sont monnaie courante en France, sont inhabituelles en Espagne et doivent être conquises de dure lutte face à des pratiques dominantes extrêmement protectrices des propriétaires immobiliers.

Il existe des différences majeures entre les deux pays que les propriétaires, mais aussi les locataires, doivent avoir en tête afin d'appréhender les négociations visant à la conclusion d'un bail commercial dans le pays voisin au leur, et d'éviter que l'incompréhension entre les parties ne soit le maître mot des discussions.

Ci-dessous, quelques-unes des différences légales les plus significatives, que devront prendre en compte les entrepreneurs français pour négocier au mieux les dispositions de leur bail commercial :

- **Durée du bail** : le fameux bail 3-6-9 français n'existe pas en Espagne. La durée du bail peut être librement convenue entre les parties de 5, 10, 15, voire 20 ans.
- **Résiliation du bail** : calqué sur la durée 3-6-9, le régime de la résiliation d'un bail français peut s'opérer à l'issue de chaque période triennale, à l'initiative du preneur, le bailleur étant engagé pour les 9 ans. En Espagne, le régime de la résiliation du bail est librement convenu entre les parties. Il est notamment possible de prévoir que les deux parties ont la faculté de résilier le bail, à tout moment, moyennant un préavis ou encore une période initiale obligatoire pour l'une ou les deux parties.
- **Renouvellement du bail** : en France, le locataire a le droit au renouvellement du bail, sauf circonstances précises et énumérées par la loi, et bénéficie d'une indemnité

[Texte]

d'éviction en cas de non renouvellement. En Espagne, en revanche, s'il désire bénéficier d'un droit au renouvellement de son bail ou d'un droit préférentiel en cas de vente des murs, il devra le négocier. De même, l'indemnité d'éviction est facultative, et en pratique elle n'est jamais octroyée par les bailleurs.

- **Licences, permis et autorisations administratives** : en Espagne, les formalités pour l'obtention des permis ou licences, que ce soit dans le cadre de l'activité exploitée dans les lieux ou des travaux d'aménagement avant ouverture, sont plus complexes et surtout plus coûteuses qu'en France. Leur obtention est généralement très longue.
- **Dépôt de garantie et garanties additionnelles** : en Espagne, la loi prévoit un dépôt de garantie minimal de deux mois qui devra être réglé par le bailleur auprès d'un organisme public territorialement compétent. En pratique, les bailleurs espagnols exigent généralement un dépôt de garantie complémentaire (de trois à six mois), ainsi qu'une garantie bancaire à première demande sur un montant représentant de six mois à un an de loyers.
- **Cession du droit au bail** : la cession du bail est également radicalement différente en Espagne, et résulte de la négociation de parties (ici encore, contrairement à la France où le bailleur doit accepter l'acquéreur du fonds de commerce de son locataire). La pratique la plus courante est que le locataire ne peut céder son bail qu'avec l'autorisation du bailleur, qui prend au passage une partie du prix de la cession. De plus, comme le nouveau locataire n'acquiert le bail que pour une durée limitée (la durée restant à courir), le prix du fonds de commerce est considérablement moins élevé comparativement à ce qui se pratique en France.

En résumé, les difficultés rencontrées par les Français lors de la négociation d'un bail commercial en Espagne ne se limitent pas à la langue. Les dispositions légales ont contribué à renforcer des mentalités déjà très favorables aux propriétaires immobiliers, qui ont à leur tour donné naissance à des pratiques contractuelles très standardisées, bien que nullement imposées par la loi. L'entrepreneur français devra donc veiller à ne pas laisser s'imposer des dispositions contractuelles qui lui seraient défavorables, et à user pour le mieux de la latitude que la loi lui offre.

Virginie Molinier v.molinier@mbavocats.eu

Audrey Clemenceau a.clemenceau@mbavocats.eu