

## ACQUISITIONS EN ESPAGNE : DES PARTICULARITÉS PLUS LIÉES AUX COUTUMES QU'À LA RÉGLEMENTATION

Les mécanismes juridiques et les outils contractuels utilisés dans les fusions-acquisitions sont similaires à travers le monde. Ils le sont encore plus entre les pays dont le droit moderne trouve ses origines dans le Code civil napoléonien, comme l'Espagne. Pour autant, est-ce une solution avisée pour une entreprise achetant des actifs en Espagne, acquérant une société espagnole ou entrant dans son capital par une opération sociétaire, de se passer de conseils locaux ?

A notre sens, non. Dans une telle opération, le conseil local fera la différence, comme le dirigeant (ou l'associé, ou l'équipe de management secondant le dirigeant) la fera une fois l'opération réalisée. En effet, le danger avec des pays voisins comme l'Espagne, presque cousins puisqu'issus de la même civilisation latine que la France, naît justement de cette trop grande proximité. En pensant que tout se passe « comme à la maison », et en plaquant à des opérations qui se réalisent en Espagne les réflexes et les manières de faire des opérations françaises, les dirigeants et les juristes tombent parfois dans des chausse-trappes imprévues et coûteuses.

Nous prendrons à titre d'exemple deux domaines qui donnent souvent lieu au déclenchement de garanties de passif dans les opérations d'acquisition en Espagne, et qui sont en lien avec le droit social et le droit administratif.

En premier lieu, si le droit social espagnol distingue, comme le droit social français, le contrat à durée indéterminée et celui à durée déterminée ou limite drastiquement le recours à des entreprises de travail temporaire, il existe une longue tradition en Espagne, où le tissu de PME familiales est particulièrement dense, de passer outre la législation sociale. Par exemple, beaucoup d'entreprises multiplient de façon abusive le recours à des formules de contrats plus éphémères ou qualifient de manière artificielle de contrats de prestation de services les contrats de travail les. Ces entorses au respect de la législation sociale génèrent régulièrement des passifs importants,



Virginie Molinier

puisqu'une part les inspections du travail sont plus nombreuses qu'elles ne l'étaient dans le passé et que d'autre part les employés, unis par une relation souvent paternaliste avec le vendeur, peuvent voir dans le changement d'employeur une occasion de faire valoir leurs droits (requalification de leurs contrats en contrats de travail à durée indéterminée, paiement des charges salariales rétroactivement au titre des quatre années précédentes).

Une autre source de litiges provient du droit administratif et des différents permis, autorisations et licences dont a besoin l'entreprise ou la branche d'activité acquise pour exercer son activité en toute règle. Le droit administratif espagnol est particulièrement complexe, surtout pour un juriste français, car il entremêle plusieurs niveaux de législation (étatique, régional, municipal), et diffère selon les régions (ou « communautés autonomes »). La conformité avec la norme environnementale sera sujette à licence et ne sera assurée qu'après une inspection favorable de l'administration dans certaines régions, tandis qu'elle ne sera sujette qu'à une simple déclaration dans d'autres. De plus, dans le domaine administratif, comme dans le domaine du droit social, la conformité des acteurs économiques avec la loi est significativement plus faible qu'en France. En effet, la « tradition » espagnole entremêlait un laisser-faire institutionnel (qui permettait à beaucoup d'entreprises

d'opérer sans avoir les permis et autorisations nécessaires) et une corruption importante favorisant l'octroi de licences et permis dans des conditions pour le moins critiquables. Il est par conséquent fondamental de faire vérifier non seulement que la cible dispose de tous les permis administratifs nécessaires pour exercer son activité (y compris du ou des permis de construire, si elle est propriétaire de biens immeubles), mais aussi que ces permis et licences ont été octroyés dans le respect des règles applicables au moment où ils l'ont été.

Ces exemples illustrent comment les acquisitions internationales doivent intégrer, en plus des connaissances juridiques, une compréhension de facteurs extra-juridiques, liés aux mentalités des opérateurs et aux us et coutumes du pays de la cible. Ces facteurs sont souvent aussi importants que la technique juridique et requièrent souvent un guide qui puisse connaître les pratiques du pays de destination pour conseiller au mieux l'acquéreur.

**Virginie Molinier**  
Avocate associée – M&B Avocats  
<http://mbavocats.eu>

