

**Comment s'implanter à l'étranger ?
*Du contrat de distribution à la filiale en
passant par la franchise et la
succursale...***

**Orléans – Centre de conférence
3 octobre 2017 - 15h00 à 16h00**

Pierre de Gouville – Sébastien Laisney

Avocats Associés

Pierre.de-gouville@fidal.com

Sebastien.laisney@fidal.com

Présentation



- **FIDAL Bureau d'Orléans** – Pierre de GOUVILLE & Sébastien LAISNEY, Avocats associé, Juridique et fiscalité internationale
- **H – TUBE** – Pascal HURSIN, Directeur Général du Groupe HURSIN & Fils
- **VH Export** – Vianney d'HAUTHUILLE, Président de la société VH EXPORT

Plan



- 1. Quelle méthode pour l'international ?**
- 2. Les formes possibles d'une implantation à l'étranger :**
 - Contrats de distribution
 - Franchise
 - Le commerce électronique
- 3. Choisir entre une filiale et une succursale**
- 4. Les enjeux fiscaux et juridiques**
- 5. De la théorie à la pratique**



1. Quelle méthode pour l'international ?

- **Pourquoi s'implanter à l'étranger ?**
- **Les étapes de l'implantation**

Pourquoi s'implanter à l'étranger ?

- **Pour passer de l'implantation « passive » à l'implantation « active »**
- **Optimiser les facteurs de production**
- **Etre présent sur le marché leader**
- **Contourner les barrières protectionnistes**
- **Etre plus proche de son marché**

Les étapes de l'implantation

- L'implantation permet à l'entreprise **d'intervenir** sur le marché cible, et **d'avoir une influence** sur ce marché
- L'implantation est en général **progressive** :

Phase 1	Importateur distributeur \Rightarrow l'entreprise se fait connaître
Phase 2	Mise en place d'une force de vente autonome ou en collaboration avec le distributeur
Phase 3	Mise en place d'un bureau de vente, d'une filiale ou d'une filiale commune \Rightarrow produit notoire, marché porteur
Phase 4	Création d'une unité de production
Phase 5	Acquisition d'une entreprise locale

Les formes possibles d'une implantation, en fonction des objectifs poursuivis

	Implantation « contractuelle »	Implantation « structurelle »	PR : Propre Responsabilité EP : En Partenariat
Phase 1	Concession exclusive		PR
	Franchise		EP
Phase 1 / 2	Représentation		PR/EP
Phase 3		Succursale, bureau de vente	PR
		Filiale	PR
		Joint-Venture	EP

Le choix de la localisation

« Le lieu d'implantation parfait n'existe pas, il est toujours le résultat d'un compromis »

- Proximité des marchés
- Coût de la main d'œuvre
- Productivité
- Réseaux
- Environnement juridique et réglementaire
- Régime des investissements étrangers
- Fiscalité
- Différences culturelles

⇒ Réactions et commentaires des témoins ⇐

- **H – TUBE** – Pascal HURSIN, Directeur Général du Groupe HURSIN & Fils
- **VH Export** – Vianney d'HAUTHUILLE, Président de la société VH EXPORT

2. Les formes possibles d'une implantation à l'étranger

- **Contrats de distribution**
- **Franchise**
- **Succursale**
- **Filiale**
- **Le commerce électronique**

Contrats de distribution

Contrat cadre	Contrat de vente
Exclusivité (territoire, produits, clients, internet)	Prix, évolution du prix, indexations, révisions
Non concurrence	Délais de paiement
Objectifs	Livraison
Investissements	Garantie
Publicité	Retours, SAV
Durée, résiliation, préavis	Propriété intellectuelle
Services accessoires, formation...	CGV / CGA / Loi applicable

⇒ Le distributeur devient propriétaire de la marchandise, propriétaire et responsable du stock, et responsable vis-à-vis de ses clients

Franchise

⇒ Réitération du succès commercial d'une méthode, d'un process, d'un produit/service ⇒ expériences à démontrer (magasin pilote, réseau existant, etc.)

Contrat cadre	Approvisionnement
Savoir-faire réel et original, évolutif	Prix, évolution du prix, indexations, révisions
Assistance technique	Délais de paiement
Marque	Livraison
Promotion / publicité	
Redevance	Garantie
Droit d'entrée	Retours, SAV
Exclusivité	Propriété intellectuelle
Non-concurrence	CGV / CGA / Loi applicable

⇒ Le franchisé est un « commerçant indépendant ». Il achète et revend, rend une prestation de service. Il est propriétaire de la marchandise, propriétaire et responsable du stock, et responsable vis-à-vis de ses clients

Le commerce électronique

⇒ **Vente directe.** Le vendeur est directement responsable vis-à-vis de l'internaute acheteur.

Avantages	Risques
Systeme de distribution peu onéreux à mettre en place	Gestion de réglementations multiples / Responsabilité
WorldWide	Séparation consommateurs / professionnels
Evolutif	Livraison / Logistique
Principal ou accessoire d'un système de distribution physique	Compatibilité avec des distributions exclusives
Incontournable en 2017	Sécurité (accès, piratage, paiement, etc.)
	Référencement / Promotion
	Exposition réseaux sociaux
Gestion des données collectées	

⇒ **CGV + Conditions d'utilisation du site + mentions légales.**

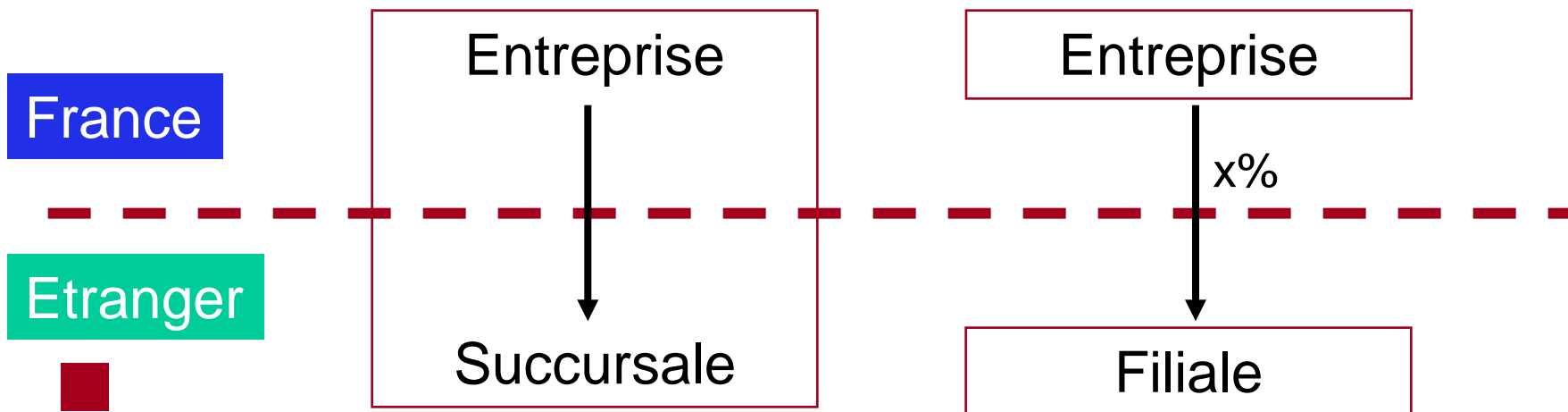


3. Choisir entre une filiale et une succursale

Filiale ou succursale ?

- Une **succursale** n'est qu'un simple établissement de l'entreprise. Elle n'entraîne pas la création d'un « être moral » nouveau

- Une **filiale** a la « personnalité morale ». Elle est « juridiquement indépendante » de sa société mère



Filiale ou succursale ?

- **Contraintes de la réglementation locale**
 - Filialisation obligatoire, incitation forte à la filialisation
- **Stratégie de développement**
 - Développement offensif, accès aux partenaires locaux
- **Considérations financières**
 - Droits de constitution, apports
- **Considérations juridiques**
 - Responsabilité, date de clôture
- **Considérations liées au contrôle fiscal**
- **Considérations sociales**

Acquérir une filiale : une opération de croissance externe

Avantages	Inconvénients
Présence immédiate sur le marché	Processus d'acquisition lourd (et long ?)
Démarrage immédiat	Coût
Part de marché et clientèle existante	Reprise des passifs
Equipe en place	Intégration des personnels dans la culture d'entreprise
Conformité aux normes et réglementations	Différence de culture

Acquérir une filiale seul ou en partenariat ?

- **Permet de partager les risques, minimiser les engagements financiers, et de bénéficier des compétences et expériences locales ⇒ complémentarités**
- **Vérifier que la JV est bien adaptée à la stratégie**
- **Veiller à l'équilibre entre les partenaires**
- **Attention aux différences inter-culturelles**
- **Sélectionner le support juridique de la coopération**

⇒ Réactions et commentaires des témoins ⇐

- **H – TUBE** – Pascal HURSIN, Directeur Général du Groupe HURSIN & Fils
- **VH Export** – Vianney d’HAUTHUILLE, Président de la société VH EXPORT

4. Conséquences d'une implantation à l'étranger pour la société française :

- Enjeux fiscaux
- Enjeux juridiques

Approche fiscale

■ Imposition des bénéfices

- Impôt sur les sociétés:
 - Principe de territorialité vs. bénéfices mondiaux
 - Conventions bilatérales: éviter les doubles impositions ... et non-impositions
- Territorialité : Notion fiscale « d'établissement stable »
 - Succursale / Base fixe
 - Chantier
 - Intermédiaires
 - Activités auxiliaires et préparatoires / Bureau de liaison
 - Challenge de l'économie digitale
- Affectation des bénéfices: **Prix de transfert**
 - Traité comme une filiale
 - Donc traité comme si était un tiers indépendant
- Obligations déclaratives et administratives
 - En France
 - Localement
- Filiale vs. Établissement stable
 - Même régime d'imposition
 - Contraintes plus lourdes sur l'établissement stable

Approche fiscale

■ Identification et organisation des flux

- Achats/Ventes de produits et services
 - Mises à disposition de moyens
 - La rémunération des actifs incorporels (marques, brevets, savoir-faire)
 - Flux financiers
- ⇒ **Importance de la documentation**

■ Fiscalité des Flux

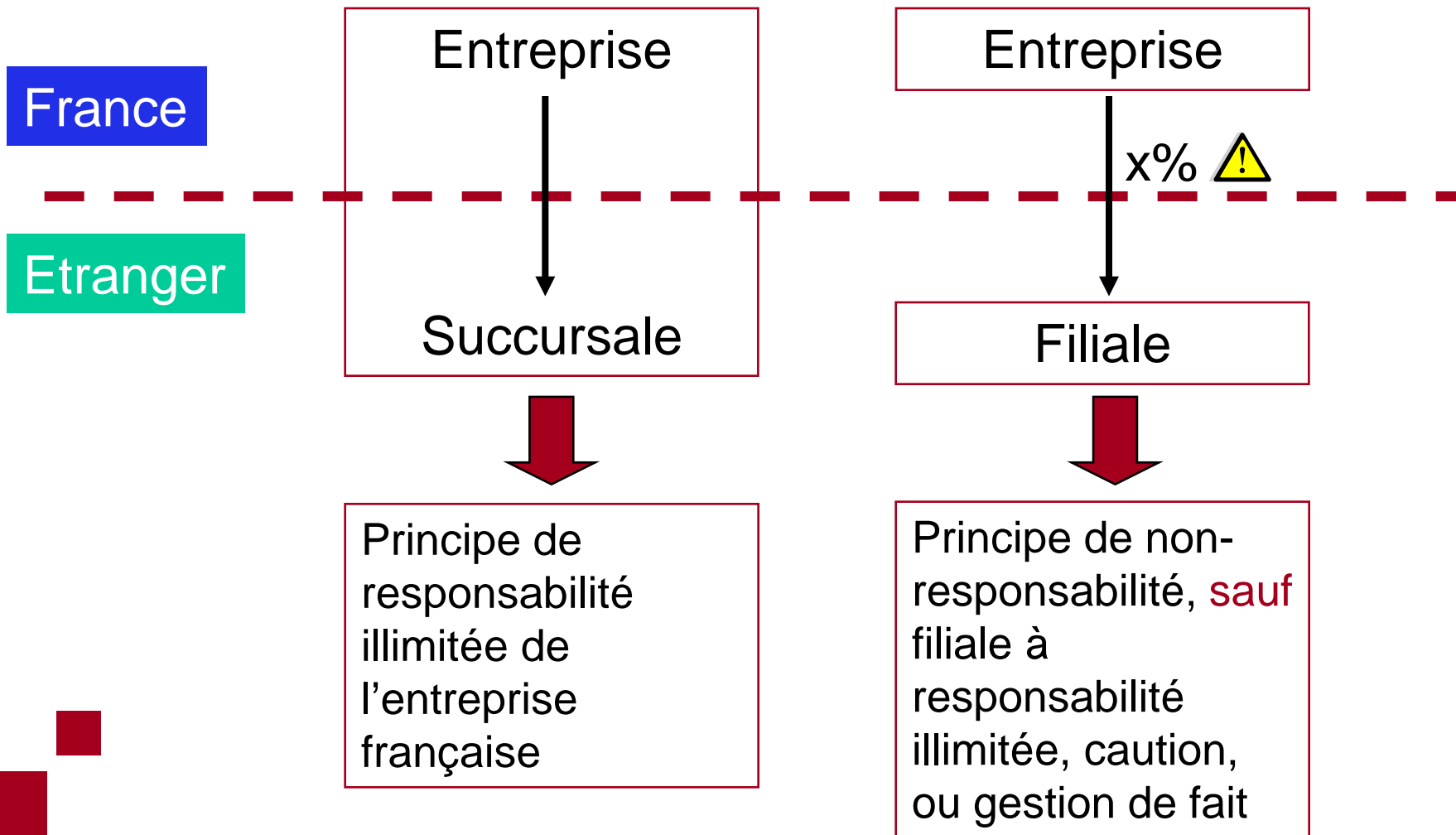
- Retenues à la source (dividendes, intérêts, redevances)
- TVA
- Douane

■ Mobilité des salariés

- Principe de taxation des salaires sur le lieu d'exercice de l'activité
- Mesures incitatives



Conséquences juridiques en terme de responsabilité



5. De la théorie à la pratique



De la théorie à la pratique

- 1. L'implantation « active » est-elle adaptée :**
 - À la phase de mon développement ?
 - À mes objectifs moyen/long terme ?
 - À mes structures comptables et financières internes ?
- 2. Ne faut-il pas débuter par une implantation « passive » de type contractuelle ?**
- 3. Le choix de la localisation et du type d'implantation (filiale vs succursale) nécessite une analyse préalable du/des droits locaux, et des conséquences fiscales et sociales pour l'entité française**
- 4. Du point de vu juridique et fiscal, la filialisation présente souvent l'avantage de la sécurité et de la simplicité. Les coûts de constitution ne sont pas nécessairement supérieurs à ceux de création d'une succursale**

⇒ Réactions et commentaires des témoins ⇐

- **H – TUBE** – Pascal HURSIN, Directeur Général du Groupe HURSIN & Fils
- **VH Export** – Vianney d’HAUTHUILLE, Président de la société VH EXPORT

Merci de votre attention

Pierre de Gouville – Sébastien Laisney
Avocats Associés
Juridique et fiscal international

pierre.de-gouville@fidal.com

sebastien.laisney@fidal.com

Fidal Orléans
6 cours Victor Hugo
45100 Orléans
t. 02.38.24.13.30
f. 02.38.24.13.49