Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 57 (1977)
Heft: 1

Artikel: Les entreprises étrangères et la distribution en France
Autor: Droin, Jean
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-886883

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

JEAN DROIN

Les entreprises étrangères et la distribution en France

Certaines entreprises étrangères, dont la production à la technologie avancée serait largement concurrentielle en France, hésitent fréquemment à distribuer leurs produits sur le marché français.

C'est souvent l'appréhension de ne pas trouver un distributeur français compétent et sérieux qui les incite à renoncer à leur projet. En effet, il est difficile pour une entreprise étrangère d'apprécier si la publicité effectuée par le distributeur français est adaptée aux qualités et possibilités du produit. De plus, le distributeur français demandera souvent l'exclusivité de la distribution en France, afin de pouvoir commercialiser des produits concurrentiels lorsqu'il jugera pour une affaire sa rémunération insuffisante.

C'est également la crainte de supporter des pertes de change importantes en créant une filiale française chargée de procéder à l'importation et à la distribution de leurs produits. En effet, la filiale française qui fonctionne, en fait, comme un bureau de vente lié à la maison-mère n'en reste pas moins une entité juridique distincte avec toutes les conséquences que cela suppose : prise en charge par la société filiale en cas de facturation dans la monnaie du pays de la société-mère des éventuelles différences de charge — différences de change d'autant plus importantes que la société-mère finance indirectement sa filiale française par du crédit fournisseur — (si nous considérons le cas du DM ou du franc suisse, depuis plusieurs années, les filiales françaises de sociétés allemandes ou suisses assurant en France la distribution des produits fabriqués par la maison-mère supportent des pertes de change qui viennent lourdement grever leur exploitation malgré les garanties qu'elles ont pu prendre en achetant des devises à terme) ; reconstitution du capital (dans le cas des SARL ou des SA) si l'actif net de la société devient inférieur au quart du capital social (en cas de pertes de change importantes, cette situation sera fréquente) ; difficultés de rapatriement dans le pays de la société-mère du bénéfice réalisé en France (la déductibilité des redevances rémunérant un contrat d'assistance technique n'est souvent pas admise par l'administration fiscale française). Cependant, cette formule reste la plus fréquemment utilisée car elle permet à la société-mère de contrôler très étroitement sa filiale et d'avoir une action directe sur la politique commerciale de celle-ci. Elle peut, par ailleurs, assurer dans les meilleures conditions le service après-vente du produit.

Vendre en France : un problème commercial mais aussi fiscal et juridique

Vendre en France, directement de l'étranger, sans aucune quelconque organisation administrative et commerciale spécialisée met en évidence deux problèmes.

Le premier est un problème commercial. L'absence de service après-vente amène fréquemment la clientèle française à préférer des entités bien établies en France, bien que la qualité de leurs produits soit souvent inférieure à celle des produits fabriqués par des entreprises étrangères possédant une infrastructure en France.

Le second problème est d'ordre fiscal et juridique. Comment récupérer la TVA française par exemple sur les frais de publicité engagés en France pour promouvoir la vente du produit, sur les frais de transport engagés sur le territoire français, etc. ? Cette charge supplémentaire qui vient grever le prix de revient des produits vendus en France accentue l'effet dissuasif sur l'exportateur étranger.

Une solution : la distribution directe à partir de l'étranger avec représentation fiscale

Cette formule reste bien souvent ignorée des entreprises étrangères et pourrait apporter la solution à ces nombreux problèmes.

Elle doit être, à notre avis, préconisée :

Lorsqu'une ou plusieurs des conditions suivantes sont réunies :

— le produit à distribuer ne se consomme pas par le premier usage et un service après-vente est nécessaire ou bien il s'agit d'un produit courant de large consommation ;

— la société étrangère va s'attaquer au marché français et n'a encore procédé à aucun investissement (publicitaire en particulier) ;

— la distribution des produits en France va engendrer à court terme la réalisation d'un chiffre d'affaires de l'ordre de plusieurs millions de francs.

Description du système

I. — Mise en place

1° Constitution d'une société en France (SARL au capital de 20 000 F par exemple) dont le capital sera détenu à 99 % par l'entreprise étrangère.

Cette société aura pour objet exclusif d'assurer le service après-vente des produits distribués en France. Cette activité, en général rentable, devrait permettre à cette société de fonctionner de manière autonome sans subsides de la maison étrangère.

A défaut, passation d'une convention avec une entreprise française non concurrente chargée d'assurer le service après-vente des produits distribués en France.

2° Ouverture d'un compte bancaire en France au nom de l'entreprise étrangère (compte de non-résident). Ce compte fonctionnera sous la signature de l'entreprise étrangère et du représentant fiscal français.

3° Impression en langue française de papier commercial à en-tête de l'entreprise étrangère. Ce papier devra faire état des mentions imposées par la législation française :

— nom ou dénomination sociale ;

— adresse du siège ;

— numéro du registre du commerce ;

— numéros des comptes bancaires étrangers et français ;

— numéro de téléphone à l'étranger.

4° Notification à l'administration fiscale française du nom et de l'adresse du représentant fiscal choisi pour acquitter les taxes sur le chiffre d'affaires réalisé en France par l'entreprise étrangère.

Ce représentant fiscal pourrait être la filiale chargée du service après-vente en France.

5° Mise en place d'un réseau commercial en France, c'est-à-dire recrutement de représentants se partageant les divers secteurs du territoire français. Ces représentants collecteront les commandes pour le compte de la société étrangère et seront rémunérés par elle.

Le réseau commercial peut être constitué également par des agents commerciaux n'ayant pas le statut de salariés mais de travailleurs indépendants.

6°) Choix d'un transitaire en douane et d'un transporteur chargés respectivement des opérations de dédouanement pour le compte de l'entreprise étrangère et du transport sur le territoire français. La marchandise au passage de la frontière reste la propriété de la société étrangère et le dédouanement de celle-ci est fait pour son compte par le transitaire. Les produits sont entreposés chez le transporteur et ensuite adressés aux différents clients. service exportation France. Ce service facturera en francs français avec TVA française et tiendra la comptabilité des ventes effectuées en France.

Le fournisseur étranger peut également facturer dans sa monnaie nationale. Dans ce cas, c'est le représentant fiscal qui facture de son côté la TVA assise sur la contre-valeur en francs français portée sur les documents douaniers.

Les risques de change sont alors en grande partie éliminés.

Cette comptabilité sera rattachée à la comptabilité de l'entreprise étrangère.

II. — Fonctionnement

L'entreprise étrangère engage toutes les campagnes publicitaires qu'elle souhaite, participe aux salons, foires, expositions françaises qui lui paraissent les plus appropriés à ses produits. Les décisions sont prises par son service marketing et restent adaptées à sa politique générale. Le budget publicité fait donc partie intégrante du budget propre de l'entreprise étrangère.

Les factures lui sont en conséquence adressées par les agences de publicité et font état d'une TVA française qui sera récupérée ultérieurement (il s'agit en effet d'un service rendu en France et la prestation est de ce fait soumise à la TVA).

Sur tous les documents émanant de la société étrangère (catalogues publicitaires, bons de commande, factures, papier à lettre, etc.) figurent d'une part l'adresse de l'entreprise étrangère avec toutes les indications permettant aux clients français de passer leurs commandes et d'autre part l'indication des noms et adresses des représentants avec leur secteur respectif. Enfin, il nous paraît utile d'indiquer très clairement que le service après-vente est réalisé en France par une société française en indiquant son nom et son adresse. Les commandes sont transmises à la société étrangère directement par les clients ou par les représentants.

Les produits sont ensuite acheminés vers la frontière où ils sont dédouanés au nom de l'entreprise étrangère qui en demeure, nous le rappelons, propriétaire. Il est souhaitable que le transitaire chargé du dédouanement possède des locaux de stockage afin de pouvoir effectuer l'expédition des produits dans les différentes régions de France. En effet, les produits arriveront groupés à la frontière par wagons par exemple et seront, une fois dédouanés, divisés en vue de leur expédition vers les différents destinataires français.

Il est indispensable que le service expédition de l'entreprise étrangère effectue un groupage très bien étudié en vue de faciliter les expéditions en France qui seront réalisées sur la base d'états récapitulatifs par région. A ces états seront joints les bons de livraison qui devront être remis aux acheteurs français. Dès livraison, les récépissés des bons de livraison seront adressés à l'entreprise étrangère qui établira les factures en francs français, avec TVA française. Ces factures devront faire mention de toutes les indications obligatoires en vertu de la législation française.

Les doubles de ces factures sont envoyés au représentant fiscal français qui les comptabilise selon les principes comptables retenus par l'administration fiscale en matière de TVA (comptabilisation par taux de TVA et par nature d'opération).

Le représentant fiscal français reçoit également les originaux de toutes les factures comportant de la TVA des fournisseurs français participant directement ou indirectement à la réalisation des opérations commerciales (factures de garanties établies par la filiale ou par l'entreprise chargée de l'après-vente, de publicité, du transitaire, de transport, d'agence commerciale, de frais de représentation fiscale, etc.).

Le représentant fiscal tient la comptabilité de ces opérations achats-ventes et souscrit chaque mois une déclaration de TVA au nom de la société étrangère sous sa propre responsabilité.

Le règlement de la TVA est acquitté grâce au compte de non-résident ouvert dans les livres d'une banque française. Ce compte est approvisionné par les chèques ou les virements provenant des clients français. Ce compte sert également à régler les factures adressées à l'entreprise par des fournisseurs français.

Le représentant fiscal doit soumettre à toute réquisition de l'administration fiscale française la comptabilité de l'entreprise étrangère tenue selon les principes évoqués dans le code général des impôts en matière de taxes sur le chiffre d'affaires.

Le représentant fiscal français est responsable vis-à-vis de l'administration fiscale, à charge pour lui de se retourner contre l'entreprise étrangère.

Il résultera de ce qui précède que, fréquemment, il sera demandé à la société étrangère de se porter cau-

tion des engagements de son représentant fiscal en raison d'une part des risques fiscaux que celui-ci aura à assumer et d'autre part en raison de la faible superficie financière qu'il représentera parfois par rapport aux opérations réalisées en France par l'entreprise étrangère.

Les avantages de la formule

Cette formule présente trois avantages particuliers :

— **le premier** est d'éviter la présence d'un établissement stable en France, une taxation en France des bénéfices et les éventuels dangers de leur rapatriement à l'étranger ;

— **le second** est de permettre la récupération de la TVA sur tous les frais engagés en France ;

— **le troisième** est d'avoir une politique à l'exportation cohérente et de pouvoir contrôler à tout moment les ventes à l'exportation.

Si toutefois les exportations vers la France résultent de commandes ponctuelles portant sur du matériel lourd, il peut être préférable d'adopter la procédure définie par l'Instruction du 8 mai 1973 qui précise que les sociétés étrangères qui vendent aux clients français aux conditions de livraison de la marchandise à l'étranger ou franco frontière française **avant dédouanement** peuvent récupérer par l'intermédiaire d'un représentant fiscal la TVA sur les frais de publicité et sur les frais de foire ; toute autre taxe acquittée par la société étrangère n'étant pas récupérable. Dans ce cas, la marchandise est dédouanée par le client français et l'entreprise étrangère évite ainsi de faire l'avance de la TVA à l'exportation.

La constitution d'un dépôt de marchandises en France appartenant à la société étrangère pourrait considérablement faciliter le fonctionnement du système.

Il convient toutefois de prendre garde au fait que le dépôt recevrait la qualification d'établissement stable et rendrait les bénéfices réalisés imposables aux impôts directs français si l'agent qui gère le dépôt peut délivrer de sa propre initiative les marchandises qui sont commandées à l'entreprise étrangère sans que les commandes soient préalablement acceptées par elle.

Si, au contraire, l'agent qui administre le dépôt ne peut délivrer de marchandises de sa propre initiative et n'agit que sur ordre express de l'entreprise étrangère, le caractère d'établissement stable ne peut être reconnu au dépôt.

Il convient donc de surveiller particulièrement les circuits administratifs commandes-livraisons pour que toute commande ne soit exécutée que sur ordre express en provenance de la société étrangère. Sous cette seule condition, il pourra être établi que la société étrangère ne dispose pas d'établissement stable en France.

Plus de 2000 agences en France
et à l'étranger

CRÉDIT LYONNAIS

Fondé en 1863

Genève : place Bel-Air
Tél. : (022) 21 67 33

Un réseau mondial de banques associées,
partenaires internationaux,
représentations et correspondants