



DÉVELOPPEMENT

CONSEIL D'EXPERT

Comment se développer à l'étranger ?

*Succursale, filiale ou partenariat...
Les conseils de Denis Santy, avocat
associé au cabinet parisien Adamas.*

PAR RÉGIS DELANOË

Comment étendre la distribution de ses produits ou services à l'international ?

Il faut d'abord faire le point sur les motivations qui vous poussent à entrevoir ce déploiement. Sauf exception, un artisan local a moins de raisons d'envisager ce choix qu'une start-up proposant des applications innovantes. Développer son entreprise à l'étranger nécessite donc d'effectuer une étude de marché et d'analyser les modes de consommation pour identifier ses cibles. Se trouvent-elles dans les pays voisins, en Asie ou aux Etats-Unis ? Il faut trouver un terrain de conquête pertinent et avoir une véritable stratégie.

Quelles sont les options possibles pour le chef d'entreprise ?

Il existe différents degrés d'implantation. Le premier consiste à installer dans le pays visé un commercial, dont la mission sera d'explorer le marché local et nouer des premiers contacts. Il peut s'agir d'un de vos salariés, d'une jeune recrue ou d'une personne embauchée sur place. La deuxième possibilité est la succursale : l'installation d'une antenne commerciale pour prospecter et faire le lien entre le siège en France et les commandes passées dans le pays d'implantation. La troisième option est l'installation d'une filiale, permettant la pro-

duction directement sur place.

Comment choisir ?

Il est généralement conseillé d'y aller par étapes, d'abord en installant un commercial sur place, puis une succursale et enfin une filiale si nécessaire. A noter : l'implantation d'une filiale produisant localement peut permettre d'éviter d'importants droits de douane. Certains pays imposent en effet des barrières à l'entrée. Par exemple : l'obligation de fabriquer et d'assembler sur place les produits vendus localement. Pour gagner du temps, vous pouvez aussi décider de constituer une société commune avec une entreprise locale ou nouer un partenariat avec cette dernière. Celle-ci pourra se charger de la production. Vous profiterez également de son réseau et de ses connaissances du marché local.

Existe-t-il des dispositifs d'aides spécifiques ?

Vous pouvez bénéficier d'une assistance dès la partie prospective, avec des aides publiques (chambres de commerce à l'étranger, Business France, services économiques des ambassades...) et privées comme Altios (NDLR : société d'aide aux entreprises pour l'international) ou des cabinets de consultants. Vous pouvez également recevoir des soutiens financiers par le biais de subventions publiques ou via Bpifrance et ses programmes d'aides à l'export.