

EXPORT : PARTIR À L'AVENTURE, OUI...

Selon une étude de la CCI, plus de 70% des entreprises du territoire veulent se développer à l'international. Mais gagner de la croissance et des parts de marché à l'étranger est une démarche complexe, qui a beaucoup d'implications et de risques juridiques, fiscaux, humains... Bref, cela ne s'improvise pas.

Fidèle à sa vocation d'être utile aux chefs d'entreprises, notre journal **Les Petites Affiches** a organisé ce mardi dans les locaux de la Banque Populaire Méditerranée à Nice l'Arénas une "Matinale" avec des juristes, des experts comptables, des représentants de l'assurance et de la banque qui sont des spécialistes reconnus de ces questions pour les pratiquer au quotidien.

Un moment riche d'enseignements, d'informations pratiques. Et maintenant, bonne chance !

J.-M. CHEVALIER



Les intervenants de la "Matinale" ont apporté des connaissances indispensables aux futurs exportateurs.

>> DPZ AVOCATS : CHOISIR UNE STRUCTURE À LA BONNE TAILLE



Maîtres Delphine Parigi et Louise Rambaud du cabinet DPZ, Avocats fiscalistes au Barreau de Nice, assistent leurs clients en France et à l'étranger. Elles ont entamé cette "Matinale" en présentant les principales structures qu'une entreprise française peut établir à l'étranger. En résumé :

- Le bureau de liaison : formule la plus légère, qui consiste à envoyer un salarié dans un pays. Il n'y a pas dans ce cas d'obligation fiscale et juridique. "C'est le premier pas dans le pays".

- La succursale : la société-mère installée en France est juridiquement responsable. Elle est taxable dans le pays d'installation. Elle peut faire remonter les

bénéfices qui ne sont en principe pas imposés en France, sauf... de nombreuses exceptions et pour de nombreux pays qui ont des conventions particulières. Le formalisme juridique est relativement léger.

- La filiale : elle est juridiquement indépendante, avec tous les droits et obligations qui sont liés, la société-mère ayant un rôle d'actionnaire. Les bénéfices sont imposés dans le pays d'implantation.

Les deux Avocats du cabinet DPZ ont mis en garde les entrepreneurs qui voudraient "jouer" habilement avec les législations des pays. "Il y a maintenant de plus en plus d'échanges entre les administrations fiscales entre les pays".

>> CAP ASSURANCES : POUR PARTIR L'ESPRIT LIBRE

Christophe Brémard, de Cap Assurances, a évidemment parlé "risques". Car, avant d'avoir vécu l'expérience, un exportateur néophyte ne peut pas imaginer toutes les chausse-trappes qui le guettent, lui et ses collaborateurs, à l'occasion d'une "expatriation" durable ou d'un simple séjour de prospection inférieur à six mois.

Accident, arrêt maladie, hospitalisation : les probabilités de problème ne sont pas plus élevées qu'en France. Mais leurs conséquences financières pour l'entreprise peuvent être très différentes et douloureuses. Ainsi, la carte européenne d'assurance maladie est "un leurre" pour Christophe Brémard. "On a le sentiment d'être bien couvert, mais ce n'est pas le cas. Sauf dans les hôpitaux publics et dispensaires, il faudra partout payer avant de se faire rembourser ensuite"...

Le risque d'extorsion ou de kidnapping existe aussi. Il est généralement circonscrit à des pays troublés ou en guerre, qui ne manquent pas, où l'on va quand même faire des affaires. Il doit être pris en compte et couvert par une assurance.

"Comme dirigeant et employeur,



l'entrepreneur qui envoie des personnes à l'étranger a le devoir de leur assurer une intégrité physique et mentale, pendant toute la durée du séjour, même pendant leur temps libre" a expliqué l'assureur.

Le système de protection sociale doit être maintenu (prévoyance, santé, retraite, chômage).

Les compagnies d'assurance proposent des garanties indispensables comme le rapatriement sanitaire, le remboursement des frais réels de santé (surtout quand on travaille aux États-Unis), une couverture juridique éventuellement. Des polices généralement bon marché (une centaine d'euros par an) qui font toute la différence en cas de pépin...

MAIS EN ÉTANT BIEN PRÉPARÉ !

>> ARNAUD RUFF : AVEC LA TVA, IL Y A LA RÈGLE (ET DE NOMBREUSES EXCEPTIONS !)

Arnaud Ruff, du cabinet d'expertise comptable Ruff & associés, travaille pour des clients - entreprises ou particuliers - installés dans plus de cinquante pays. Il est intervenu dans cette "Matinale" sur le (vaste) sujet de la TVA qui se révèle être extrêmement technique selon les pays de départ - dans le cas qui nous concerne la France - et ceux d'arrivée des marchandises et des services exportés.

Si les produits "physiques" - comme le vin - sont facilement traçables, il n'en est pas de même pour les services - comme la location de voitures - qui impliquent des subtilités assez compliquées pour le profane.

Pour faire simple, les exportations en Europe se trouvent généralement hors champ d'application de la TVA (sauf de nombreuses exceptions !), mais cela ne doit



pas dispenser l'exportateur de vérifier le numéro de TVA intracommunautaire, sauf à prendre des risques inconsidérés.

Évidemment, les régimes applicables diffèrent selon que les exportations s'effectuent en B to B ou en B to C...

Raison de plus de prendre des conseils et de s'assurer l'assistance de spécialistes de ces questions.

>> DOUANES : QUELQUES PIÈGES "CLASSIQUES" À ÉVITER

Maître Jean-François Fouqué, du Barreau de Nice, est d'autant bien placé pour parler des questions de douane qu'il a lui-même travaillé dans cette administration pendant dix-huit ans. Pour lui, l'export demande à l'entreprise qui s'y adonne une parfaite connaissance des législations. Il a ainsi distingué les "expéditions" et "introductions", qui concernent les marchandises échangées au sein de l'Union Européenne, des "exportations" envoyées au delà des frontières de la communauté. Une terminologie qui a son importance lorsque l'on parle avec un douanier... Et ce, d'autant que les déclarations peuvent être valablement effectuées dans les vingt-quatre langues et trois alphabets en usage sur le vieux continent ! Maître Fouqué a pointé des problèmes fréquemment rencontrés : avec la numérisation, il est



difficile de pouvoir discuter avec des douaniers pour se renseigner, la durée des contentieux (surtout lorsque les marchandises sont à la fois bloquées et... périssables), la rapidité d'exécution entre une décision fiscale et son application. Et la prudence à observer lorsque l'on commerce avec des pays comme les États-Unis. Un bon conseil d'avocat : anticiper pour éviter les déconvenues.

>> CCI : PASSAGE OBLIGÉ POUR RÉUSSIR



Pierre Castelbou, de la CCI International Paca, a présenté le dispositif "Team Sud Export" destiné principalement aux startups et PME pour les aider à aller à l'export.

Un "accélérateur" offrant des incitations financières de la région qui a déjà sélectionné une vingtaine de dossiers entrés en phase opérationnelle. Pour les autres, moins avancés, du coaching sur vingt-quatre mois prépare les entrepreneurs parmi d'autres services proposés. Des dispositifs soutenus par Business France, BPIFrance, etc.

>> BP-MED : CE QU'IL FAUT ABSOLUMENT SAVOIR AVANT DE SE LANCER...

Anne Futsch, chargée du développement international à la Banque Populaire Méditerranée, a partagé sa longue expérience acquise auprès des entreprises exportatrices.

Dans son intervention en clôture de cette "Matinale", elle a listé ses principaux conseils pour aborder les marchés lointains avec de bons atouts :

- Mettre le document de transport au nom de la banque du client.

- Étudier avec soin l'aspect "assurance", en prévoyant des garanties telles que "vol dans le conteneur", couvrir à 110% la valeur des marchandises expédiées, couvrir des risques spécifiques comme la non-délivrance de la marchandise, la grève, la guerre civile. Prévoir le "cas de force majeure" jusqu'à la livraison.

- Se rapprocher de sa banque pour obtenir les garanties de paiement, la bonne exécution du contrat, la restitution d'acompte au cas où...

- Prévoir le risque du change en cas de paiement avec une devise



étrangère (la variation du cours peut être importante et "plomber" une transaction).

- Se méfier de la fraude, de plus en plus fréquente et sophistiquée avec les moyens numériques (scan de faux documents imitant parfaitement les vrais).

- Prendre toutes précautions pour les transactions avec les U.S ou les pays sensibles, comme l'Iran actuellement.

Autant de ficelles" acquises par l'expérience, que les banques mettent à disposition des entrepreneurs pour éviter les déconvenues.

EN POURCENTAGES

67% des entreprises de Sud-Paca pensent que leur activité à l'export va se maintenir.

20% espèrent qu'elle va augmenter contre 13% qui estiment qu'elle va diminuer.

54% expriment le besoin de prospecter de nouveaux marchés.

13% ont le souci de maîtriser les contraintes juridiques et réglementaires.

20% des entreprises à fort potentiel ont déjà une représentation à l'étranger.

77% de la production des TIC est exportée en Europe. (Source : CCI International Provence Alpes Côte d'Azur, enquête régionale 2018)