

## Accédez aux marchés étrangers par la filiale ou la succursale

La filiale et la succursale représentent les modes d'internationalisation les plus poussés. L'entreprise qui optera pour ce type d'implantation durable apparaîtra bien souvent comme «nationale» vis-à-vis de ses clients. A ce titre, elle bénéficiera souvent d'aides d'État qui pourraient faciliter son implantation.

### La succursale comme mode de pénétration de marché

La succursale peut consister en une solution intermédiaire à moindre coût avant la création d'une filiale. Celle-ci est l'établissement secondaire ouvert par une société mère à l'étranger pour faciliter l'extension géographique de ses activités commerciales dans le marché visé et ainsi améliorer ou créer des relations avec la clientèle sur le terrain. Typiquement, elle n'a aucune indépendance vis-à-vis de la société mère dont elle est en quelque sorte une composante. La création d'une succursale peut s'avérer être une première étape dans une stratégie d'expansion.

### La filiale comme mode d'accès au marché étranger

On notera deux types de filiales (quoique la frontière ne soit pas toujours aisée à établir) : la première est la *filiale commerciale* (filiale de vente ou filiale de distribution) dont l'objet est principalement l'écoulement des produits moyennant bien souvent le paiement d'une commission de la mère à sa fille; la seconde est la *filiale industrielle* dont l'objet principal est la fabrication de produits de qualité identique à la société mère. La création de cette dernière peut s'expliquer par la difficulté d'acheminer des produits dans le marché cible ou par la volonté de réduire ses coûts de fabrication dans l'hypothèse où ceux-ci sont moins élevés que dans le marché d'origine.

### Risques et recommandations

La détermination du statut fiscal de la filiale peut engendrer des questions complexes à l'échelle nationale en fonction du pays d'implantation. Si, a priori, les bénéfices de la filiale sont taxés dans le pays d'implantation, plusieurs États membres ont cependant créé des régimes fiscaux favorables aux filiales.

On gardera en mémoire qu'en ce qui concerne les règles du droit de la concurrence, la filiale sera soumise aux règles du droit communautaire de la concurrence dès son implantation. De ce fait, si elle commet une infraction à ces règles, la société mère n'échappera pas à sa responsabilité s'il apparaît qu'elle ait été à l'origine du comportement «anticoncurrentiel» de sa filiale.

Comparativement à la succursale, la filiale représente un mode d'implantation contrôlé nécessitant une implication financière importante de la part de l'entreprise. Celle-ci peut être définie comme un établissement autonome doté d'une personnalité morale propre bien souvent créé sous la dénomination de la société mère. Elle est la voie privilégiée pour la pénétration d'un marché étranger par les entreprises disposant de moyens financiers d'importance et d'une clientèle bien en place. Plusieurs schémas existent relativement à la création d'une filiale et dépendent presque essentiellement du choix stratégique qu'opérera la société mère : création d'une nouvelle entreprise dans le pays d'implantation ou reprise d'une entreprise étrangère par rachat de ses actifs ou en souscrivant à son capital.

Xavier VAN OVERMEIRE, Avocat chez Fraser Milner Casgrain (Montréal), expert accrédité par l'AWEX et Christian SCHILLINGS, conseiller juridique spécialisé en droit international des affaires