

## S'implanter à l'étranger

**Les entreprises qui s'implantent à l'étranger cherchent à se rapprocher des marchés. Gagner en proximité commerciale et logistique, reprendre à son compte la distribution précédemment sous-traitée, contourner des barrières protectionnistes ou, bénéficier des conditions économiques locales plus favorables...**

**Du plus léger au plus complet, les 6 façons de s'implanter à l'étranger.**

# Implantations commerciales

## Domiciliation

L'intérêt de la domiciliation ? Disposer d'une adresse locale et des services qui vont avec, et surtout, faire simple. Assurer une présence commerciale ou l'hébergement d'une filiale, c'est en quelque sorte un premier pas « pour voir ».

La solution de domiciliation et d'hébergement est proposée dans quelques 60 pays par le réseau des CCIFI. Des postes de travail équipés permettent de disposer d'un bureau de passage ou permanent (pour loger un commercial ou un VIE). Et dans certaines CCIFI, un secrétariat et un standard partagés apportent des facilités supplémentaires.

> [Domiciliation et hébergement dans les CCI FI](#)

## Filiale commerciale

À quel moment choisir de créer sa filiale locale ?

Dans le développement commercial, créer sa structure sur place donne plus de couleur locale à l'entreprise et un vrai ancrage. Cela reste plus ou moins sensible selon les marchés, mais c'est un facteur à prendre en compte.

Par ailleurs, une filiale reste préférable à un bureau de représentation (plutôt temporaire) et qui ne peut gérer d'activité commerciale (et paraît toujours un peu suspect aux services fiscaux locaux).

Parfois la création de la filiale peut être simplifiée à l'extrême comme produit sur étagère (« off the shelf »), elle est déjà prête. Avec les conseils de démarrage de la CCIFI locale.

La création d'une filiale devient généralement indispensable pour accompagner la croissance des ventes. Qu'elles soient en direct ou quand elles dépassent les capacités d'un agent ou d'un distributeur. Et plus généralement, pour une meilleure efficacité du service rendu, quand la facturation, la logistique et le commercial gagnent à être assurés localement.

> [Accompagnement sur mesure Implantation+](#)  
par les équipes CCI Paris IDF et CCIFI du pays choisi

## Implantations de production

C'est en fait la formule du « circuit court » appliquée à l'export, la proximité avec le marché devient complète.

Solution choisie d'abord quand il s'agit de supprimer les coûts de transport et rendre le produit plus compétitif sur place. Ensuite elle permet de neutraliser le protectionnisme en place dans la zone (droits de douane élevés, barrières réglementaires...). Ou de se rapprocher du pouvoir d'achat local, d'atténuer les taux de change défavorables... Et chaque fois qu'il s'agit d'adapter l'équilibre économique du projet aux contraintes du marché local.

Toutes les variantes existent : du simple assemblage (usine tournevis) à la production plus ou moins complète pour le marché local. On rencontre ainsi la production intégrant divers sous-ensembles ou composants importés, l'exploitation de brevets et des transferts de savoir-faire, de la R&D locale associée ou encore une production pour la zone d'échanges régionale...

## Implantations par association

### Joint-venture (co-entreprise)

C'est la filiale commune créée sur la base d'un partenariat commercial, technologique, financier ou tout autre intérêt à partager. Elle peut être aussi créée par obligation légale dans les pays qui interdisent la création de sociétés détenues à 100% par des étrangers. Encore une forme de protectionnisme.

La création d'une filiale commune permet généralement de s'établir sur un marché étranger plus facilement et plus rapidement. Le partenaire local joue le rôle de poisson pilote avec sa connaissance des pratiques du pays (et apporte des introductions parfois nécessaires) en plus de sa participation financière.

Reste à peaufiner le partenariat, car une entente durable est une condition indispensable du succès.

### **Portage par un grand groupe (présent sur place)**

C'est le portage international ou le *piggyback*. Au départ, une technique de distribution qui permet de s'appuyer sur le réseau d'une grande entreprise, déjà implantée dans le pays ou la zone visée. À la clé, une économie de coûts de distribution sur place et la force commerciale d'une organisation déjà pleinement rôdée localement.

Dans le package, les grands groupes proposent aussi des moyens supplémentaires à la démarche export des PME : mise à disposition de leurs réseaux de contacts locaux, conseils sur les marchés, hébergement de VIE... On passe de la seule distribution au business développement.

Le mise en relation des PME et des grands groupes, candidats au portage international est gérée par l'association [Pacte PME](#).

## **Implantations par croissance externe**

Solution alternative d'implantation sur un marché pour brûler les étapes. On récupère d'un coup les parts de marchés de l'entreprise rachetée avec toute l'organisation commerciale et, s'il s'agit d'un fabricant, l'outil de production qui va avec. Le rachat règle souvent des questions de concurrence et de complémentarité des produits.

Un moyen plutôt prisé des entreprises et des investisseurs, ces "fusions-acquisitions" représentent près de la moitié des IDE (investissements directs étrangers) au niveau mondial.

---

**Source URL:** <http://iledefrance-international.fr/?q=infos-pratiques/simplanter-letranger>