



Chambre de Commerce et
d'Industrie de Côte d'Ivoire

DATASE

CREATION D'UN BUREAU DE REPRESENTATION OU SUCCURSALE EN COTE D'IVOIRE

Définition

Le bureau de représentation et la succursale sont des formes d'implantation directe (antenne commerciale, bureau de liaison, ...) de l'entreprise exportatrice sur un marché étranger qui ne disposent pas de personnalité juridique et fiscale propre, au contraire de la filiale.

Ce sont, en quelque sorte, de simples "extensions", des services annexes et décentralisés de l'entreprise exportatrice, généralement associés à une autre forme d'implantation, qui permettent d'assurer une présence permanente ou temporaire sur le marché.

Fonctionnement

Les fonctions qui incombent généralement au bureau de représentation sont la représentation auprès des clients potentiels et des pouvoirs publics locaux, la prospection, la vente ainsi que la coordination d'un réseau d'agents éventuel. Très exceptionnellement, le bureau de représentation gère les fonctions administratives, logistiques ou financières.

Les fonctions d'une succursale sont généralement les mêmes que celles d'une filiale. Elles sont à la fois commerciales et logistiques et destinées à assister une structure de vente existante :

- la prospection ;
- la gestion des actions opérationnelles (promotion, communication, distribution) ;
- la prise de commandes et éventuellement la vente ;
- le suivi des ventes (facturation, livraison, recouvrement des factures, ...) ;
- l'information sur le marché ;

Ce qui la distingue de la filiale est qu'elle n'a aucune personnalité juridique et est donc complètement dépendante de l'entreprise exportatrice qui est seule responsable.

Avantages

Les avantages liés à l'implantation d'un bureau de représentation ou d'une succursale dans le marché étranger sont les suivants :

- l'entreprise conserve la maîtrise totale de sa politique commerciale ;
- l'entreprise récupère l'intégralité des bénéfices ;
- l'entreprise a une meilleure connaissance du marché et des besoins des clients.

Par ce biais, l'entreprise peut par exemple, plus facilement mener ou coordonner des études de marché.

Elles permettent une présence directe sur le marché ce qui contribue à crédibiliser la volonté de l'entreprise de s'installer durablement dans le pays, de « nationaliser » ses produits (dans une moindre mesure que la filiale, cependant) et à instaurer un climat de confiance qui facilite la communication avec les autorités locales ainsi qu'avec les clients, qui se sentent rassurés.

Les coûts de création sont limités par rapport à ceux de la filiale ;

la succursale peut être d'une grande aide dans la définition de la politique commerciale - grâce à la remontée d'informations - et surtout dans sa mise en œuvre. Le service après-vente, le stockage, le transport, l'encaissement des créances, etc. s'en trouvent facilités.

Ces solutions permettent parfois à l'entreprise de contourner certaines barrières administratives en facturant avec un numéro de TVA local, par exemple.

Inconvénients

L'inconvénient majeur lié à la création d'un bureau de représentation ou d'une succursale réside dans le niveau assez élevé de formalités administratives à accomplir - dans une moindre mesure néanmoins que dans le cas de la création d'une filiale. En effet, la création d'un bureau et d'une succursale, en tant qu'investissements étrangers, est généralement soumise à une autorisation des pouvoirs publics ainsi qu'à d'autres opérations telles que la déclaration d'ouverture, l'inscription au registre de commerce, ...

De plus, ces deux formes d'implantation ne disposant pas de personnalités juridique, fiscale et commerciale propres, l'entreprise exportatrice assume l'intégralité du risque commercial ainsi que la responsabilité de tous les actes qu'elles posent dans le marché visé.

Enfin, l'établissement de ces deux structures suppose un investissement financier assez lourd. Qui plus est, le risque de double imposition est plus élevé que dans le cas de la filiale.

Quand opter pour ces solutions ?

L'établissement d'un bureau de vente ou d'une succursale ne pourra s'envisager que pour :

- une entreprise disposant d'une expérience certaine à l'international ainsi que sur le marché en particulier ;
- une entreprise disposant d'un personnel qualifié et disponible à l'export pour encadrer l'activité de ces antennes ;
- des marchés susceptibles d'offrir un potentiel de ventes important et constant afin de justifier le coût de ces structures.

Ces solutions seront également à privilégier lorsque les conditions du marché sont telles que l'entreprise doit apporter des adaptations majeures à sa politique commerciale (produits, marques, communication, ...) dont elle souhaite par ailleurs conserver la maîtrise.

La préférence d'un bureau ou d'une succursale à une filiale pour une entreprise voulant une implantation locale sera généralement motivée par des raisons juridiques et techniques (comptabilité, fiscalité, coût et responsabilité). Le bureau et la succursale sont des alternatives à la filiale dans les pays qui interdisent la création d'une société de nationalité locale par des étrangers ou qui imposent que les administrateurs de ces sociétés soient des nationaux (exemple : Japon).

Pièces à fournir pour la création d'un bureau de représentation ou succursale

- 3 Copies des statuts de la société mère traduite en français, soit en Côte d'Ivoire par un traducteur agréé en Côte d'Ivoire, soit dans le pays d'origine de la société mère, et dans le cas échéant, obtenir un cachet de l'Ambassade de Côte d'Ivoire dans ce pays.
- 8 Copies en français du procès verbal de l'Assemblée Générale des actionnaires ou du Conseil d'Administration, contenant les mentions suivantes :
 - ☞ décision d'ouverture d'une succursale en Côte d'Ivoire ;
 - ☞ nom de la succursale ;
 - ☞ objet de la succursale ;
 - ☞ le pouvoir et le nom du Directeur ;
 - ☞ adresses géographique et postale si possible.

- Copie du registre de commerce de la société mère
- Copie d'une pièce d'identité du Directeur de la succursale (ou du passeport).
- Déclaration fiscale d'existence au Centre des Impôts de la Commune (pour obtention du numéro de compte contribuable).

NB : Au delà de deux ans d'existence, le bureau de représentation devra se transformer en une société de droit ivoirien, c'est-à-dire se constituer soit en une SARL, soit en une SA par exemple. Par ailleurs si le bureau de représentation est appelé à réaliser un chiffre d'affaire, elle doit, dans ce cas se faire enregistrer au centre des impôts de la commune d'accueil afin de s'acquitter de ses droits d'impôts.

ADRESSES UTILES :

- ❖ Direction Générale des Impôts
Centre des Impôts de la commune d'installation de l'entreprise,
- ❖ FRATERNITE MATIN,
Direction Commerciale, Service Publicité, 01 BP 1807 Abidjan 01.
Tél (225) 20 37 04 66 / 20 37 06 67
- ❖ Mairie du Plateau, face au bloc ministériel
- ❖ Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire
Tel : 20 33 16 00, Poste 781 (Information & orientation)



**Chambre de Commerce et
d'Industrie de Côte d'Ivoire**