

Lorsqu'une société souhaite étendre ses activités à l'international, plusieurs options s'offrent à elle:

**Établissements Non Stables – A but représentatif uniquement**

**1) Le RFE – Représentant(s) de Firme Etrangère:** Agit au nom de la Société Mère et fait remonter toutes données commerciales ou de développement à la Société Mère pour validation. Ne peut être en charge du cycle commercial complet sous peine d'une requalification fiscale en établissement stable de la Société Mère.

**2) Le Bureau de Liaison ou de Représentation:** Bureau local officiel autorisé uniquement à représenter la Société Mère en termes de Marketing & de développement B to B/C. Il peut compter plusieurs employés.

Ne peut être en charge du cycle commercial complet sous peine d'une requalification fiscale en établissement stable de la Société Mère.

**5) Le Représentant ou l'Agent Fiscal:** Son rôle est de représenter la Société Mère Etrangère pour les questions fiscales et de TVA lorsqu'un établissement stable n'est pas enregistré en France et que les transactions commerciales exigent que l'impôt & TVA soient déclarés localement.

**Établissements Stables – Comptabilité française obligatoire**

**3) La Filiale:** Société entièrement française dont l'apport en capital est partiellement ou totalement détenu par la Société Mère (ref: How to form SARL). Soumise à la réglementation comptable française et à l'impôt sur les sociétés français.

**4) La Succursale:** Etablissement étranger - Pas d'apport en capital en France. Soumis à la réglementation comptable française et à l'impôt sur les sociétés français.

**LE BUREAU DE LIAISON**

Le bureau de liaison, tout comme le RFE, constitue le poste d'observation idéal pour une société étrangère. Le bureau de liaison permet de diffuser la communication corporate et commerciale de la maison mère en France et permet de prospecter en local d'éventuels nouveaux débouchés.

**Le bureau de liaison ne peut jamais conclure de contrat en son nom, ni pour le compte de la société mère, son objet n'étant ni d'assurer un cycle commercial complet, ni de développer directement de la valeur ajoutée.**

Il a uniquement un rôle de relais, préparatoire à la négociation des contrats commerciaux conclus entre les clients et la société mère. Les contrats et factures doivent être rédigés, envoyés et signés par la maison mère étrangère.

Sous peine de poursuites fiscales et de requalification pénalisante, ces conditions se doivent d'être très strictement respectées !

Les salariés embauchés sous le bureau de liaison dépendent du droit du travail français et bénéficient des mêmes avantages que tout autre salarié en France, sauf pour la prise en charge de la formation continue.

**STATUT JURIDIQUE**

Le bureau de liaison ne possède ni de capital social, ni de personnalité juridique propre.

Par conséquence, la dénomination sociale sera la même que celle de la maison mère et en cas de litige, ce sera la maison mère qui sera directement impliquée.

De même, le maintien d'une comptabilité propre au bureau de liaison n'est pas requis. Toutes les charges afférentes à ce bureau sont introduites dans la comptabilité de la maison mère.

**ENREGISTREMENT DU BUREAU DE LIAISON**

La législation n'ayant pas encore imposé, comme pour le RFE, un organisme unique compétent en matière d'immatriculation, il faut avant toute démarche définir les besoins et l'activité future de ce bureau pour pouvoir définir quel sera l'organisme à contacter parmi les 3 organismes suivants :

**- Si lors de la création, il y a également déclaration d'embauche à court ou moyen terme (- de 3 mois) :**

Immatriculation auprès des URSSAF d'Alsace, également compétents pour les RFEs. URSSAF d'Alsace va également effectuer les démarches d'immatriculation auprès des organismes sociaux obligatoires (excepté à la retraite complémentaire).

**- Si l'immatriculation ne comporte pas de déclaration d'embauche,** par exemple lorsque les décisionnaires de la maison mère sont également présents côté français, il faudra effectuer les démarches :

**- Soit auprès du CFE du Centre des Impôts** lié localement à la future adresse des bureaux en France

**- Soit auprès du CFE du Greffe du Tribunal de Commerce,** tout en déclarant qu'il n'y aura aucune activité taxable. Il faudra bien veiller à ce que le bon code interne soit utilisé afin que le Centre des Impôts n'assimile pas le bureau de liaison à une succursale.

Cette dernière solution permet l'obtention d'un Kbis alors que les deux autres modes d'immatriculation ne permettent que l'obtention d'un avis SIRENE, confirmant le numéro SIREN, le code APE, et le numéro SIRET (= numéro employeur), généralement suffisant à toute démarche d'installation.

**Pour son installation, le bureau de liaison pourra:**

- soit recourir à un centre d'affaires acceptant de domicilier son adresse en France,

- soit louer directement des bureaux via un bail précaire ou commercial (dit « 3/6/9 »). Attention toutefois, les bailleurs peuvent demander des garanties difficiles à fournir pour une société basée à l'étranger, tel qu'un compte bancaire en France, et une visibilité sur les bilans étrangers traduits et re-formatés selon les normes comptables françaises.

**STATUT FISCAL**

Ne concluant aucune vente, ne générant aucune valeur ajoutée directement et ne détenant pas la capacité à gérer de façon autonome un cycle commercial complet, le bureau de liaison n'est pas taxable en France, dans la mesure où ces conditions strictes sont respectées.

**EN REVANCHE, Il devra payer:**

- La taxe d'habitation au titre de ses locaux.  
- Les charges sociales liées aux salaires des employés.

**REMBOURSEMENT DE LA TVA Française**

Le bureau de liaison ne pouvant s'enregistrer à la TVA en France, seule sa maison mère pourra demander le remboursement de la TVA française pour son compte : frais de téléphone, loyers, charges locatives, frais de mission, salons...

*Veillez retrouver les conditions et les délais à respecter dans notre fiche d'information « VAT REFUND ».*

**Prestations de Services Associés et Conseils: N'hésitez pas à nous contacter!**