



invest-export.brussels 



Mise à jour : Novembre 2015

FRANCE

APPROCHE DU MARCHÉ, CONSEILS ET ASSISTANCE

Marc LOOS,
Attaché Economique et Commercial en France
info@brussels-france.com
+33 1 44 09 94 15

Marie RENAUX,
Assistante Commerciale, en charge du Bureau de Lille
infolille@brussels-france.com



Vendre en France : Approche du marché français

▪ **Le Marché**

65.8 millions d'habitants, un PIB par habitant de 30880 euros, 602 milliards d'euros d'importations dont 11.3% en provenance de Belgique. Il est le premier client de notre Région. Malgré la crise que traverse la France actuellement et les mesures d'austérité qui y sont prises pour l'enrayer, il reste néanmoins très porteur pour nos exportateurs et offre le triple avantage à la PME exportatrice bruxelloise de :

- ✓ la concentration géographique
- ✓ la proximité (les 4 principaux centres économiques importateurs français se trouvent tous à moins de 500 km de Bruxelles)
- ✓ une langue de travail commune

Bien que géographiquement étendu, le marché, se concentre :

- ✓ sur Paris (certains prétendent que près de 70% des affaires s'y décident)
- ✓ sur le Nord Pas de Calais (surtout pour la Belgique - ± 35% de notre chiffre d'affaires sur la France se concentre dans le Nord)
- ✓ dans une moindre mesure sur Lyon, Strasbourg, Nantes et peut-être Marseille.

▪ **S'informer**

Bien qu'on y parle français, que nous y allions en vacances, que Paris est la plus proche des capitales, que l'économie libérale y est équivalente à la nôtre, la France n'est pas la Belgique. Les différences se retrouvent certes dans les détails, mais qui nous obligent à bien nous informer sur les habitudes de travail, les relations entre professionnels, les petites choses qui font cette différence. En France, on travaille généralement de 9h00-9h30 à 13h00, le déjeuner (d'affaires) dure deux heures, mais on trouve toujours ses interlocuteurs au bureau à 19h. On y parle d'« Extrait Kbis », on paie généralement par chèque et la carte bancaire est bleue. On appelle une farde, une chemise, on attend de vous une documentation et un site Internet en français, nonante = quatre vingt dix. Les normes NRF sont particulières et la TVA à 19,6%. Enfin, une praline, c'est une amande grillée caramélisée, et une praline se dit « chocolat ». Bref, tout cela pour souligner qu'avant d'aborder nos voisins, il convient de bien se renseigner sur ces détails et habitudes, en effet, mais surtout sur le secteur que l'on va aborder, ses règles et ses particularités

▪ **Prospecter**

La France est un grand pays qu'il sera difficile d'aborder dans son ensemble. La PME bruxelloise préférera organiser sa prospection en se dotant d'une stratégie géographique d'abord, de type de clientèle ensuite. Choisir un partenaire local, lorsque cette approche est possible, sera la meilleure solution. Que ce soit un grossiste-revendeur ou un agent commercial.

Le premier revend les produits sur une base exclusive ou non, et dans une région bien délimitée ou sur toute la France dans le cadre d'un contrat de distribution.

L'agent commercial, indépendant multi-cartes, s'impose lorsque la clientèle est multiple et parsemée. Il est payé à la commission sur les ventes (sauf lorsqu'il a encore le statut de VRP). La réglementation relative à l'agent commercial est néanmoins très stricte et mérite une attention particulière si une approche de la clientèle directe s'avère nécessaire, la stratégie géographique s'imposera encore plus.

Conseil : Commencer par le Nord-Pas de Calais. Cette région est proche, active, facile d'accès, formatée « Belgique » et nous y disposons d'un bureau commercial spécialisé dans cette région.

▪ **Vendre, facturer et se faire payer**

C'est évidemment la réglementation européenne qui prévaut dans le cadre de la libre circulation des marchandises et des services. Néanmoins, il convient de tenir compte, dans les relations commerciales avec la France, de quelques particularités françaises ou nouvelles dispositions européennes :

➤ TVA :

- Livraison de biens => liquidation de la TVA par la règle de la localisation
 - Pays UE de mise à disposition
 - Pays de départ ou transfert
 - Lieu d'installation si faite par le vendeur
- Livraison de services par un non-assujetti en France (BtoB) => TVA liquidée par le preneur qui obligatoirement être immatriculé, quelque soit son statut ou sa raison sociale. ATTENTION AUX EXCEPTIONS !

➤ Facturation (1/1/2013)

- La facture doit être établie conformément aux règles du pays où l'opération est localisée pour la TVA
- 8 mentions obligatoires
 - Date d'émission
 - Numéro séquentiel
 - Numéro de TVA de l'assujetti
 - Numéro de TVA de l'acquéreur
 - Nom complet et adresse de l'assujetti et de l'acquéreur

- Quantité et nature des biens (ou étendue et nature des services)
- Date à laquelle la prestation ou la livraison est effectuée ou achevée
- Base d'imposition pour chaque taux

➤ Date de facturation

Unifiée à toute l'Union Européenne = 15^{ème} jour du mois suivant le fait générateur (biens livrés ou services accomplis)

➤ Délais de paiements

Depuis le 1/12009, la Loi française a fixé à 45 jours fin de mois le délai maximum de paiement.

ATTENTION : il existe 34 dérogations à cette règle (accords sectoriels). Le délai de paiement doit être mentionné sur la facture, en « conditions générales » ou « conditions particulières ».

Astuce : certains établissements financiers offrent la possibilité aux entreprises étrangères d'ouvrir un compte bancaire « non-résident » en France.

▪ **Etre présent en France**

Les entreprises étrangères qui souhaitent disposer d'une entité physique en France, ont le choix entre plusieurs formules :

- le RSE, Représentant de société étrangère : un employé résident en France mais appointé par la société belge – en tant que commercial par exemple
- le « Bureau de Liaison » : ne peut avoir d'activité commerciale ni de facturation
- la succursale : sera considérée comme établissement stable
- une filiale : toutes activités
 - Sous forme de SARL :
 - 2 à 50 salariés
 - 7500 € de capital minimum
 - Sous forme de SAS :
 - 5 actionnaires
 - 37000 € de capital minimum
 - Sous forme de SA
 - 7 actionnaires
 - 37000 € de capital minimum

▪ **Planter une activité en France**

Plusieurs possibilités s'offrent à l'exportateur bruxellois qui souhaite créer une entité en France, industrielle ou commerciale, lorsque faire appel à des intermédiaires locaux, agent commercial, prestataires de force de vente ou grossiste-distributeur ne suffit plus.

1. Déléguer ou engager un employé sur place (sans posséder d'établissement stable)
 - a. Celui-ci acquiert ou possède la qualité de résident en France
 - b. Il est salarié de l'entreprise belge, sous contrat d'emploi CDD ou CDI
 - c. Il doit s'immatriculer au Pôle Emploi comme RSE, Représentant de société étrangère
 - d. Il cotise lui-même à la sécurité sociale française (il est néanmoins conseillé de faire appel à un secrétariat social 'bureau de paie) pour ce faire
 - e. Une société belge peut employer plusieurs salariés en France. Le RSE sera toutefois responsable de la liquidation des cotisations sociales

2. Ouvrir un « Bureau de Liaison » (déconseillé)
 - a. Il représente les activités de la société mère
 - b. Il n'a pas d'autonomie juridique
 - c. Il ne peut exercer que des activités de prospection, de publicité, d'information, de stockage ou toute autre activité ayant un caractère préparatoire ou auxiliaire
 - d. Il ne peut en aucun exercer une activité commerciale génératrice de revenus en France

3. Créer un établissement stable
 - a. Sous forme d'une succursale
 - i. Pour la succursale, l'immatriculation au Registre du Commerce et des sociétés (RCS) est obligatoire. La démarche est à effectuer, directement par le représentant légal ou son pouvoir auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE.) La succursale est considérée comme **un établissement stable**. Elle exerce tout ou partie des activités de la société mère sans être dotée d'une identité juridique propre. La direction bénéficie d'une certaine liberté de gestion mais est rattachée juridiquement à la maison mère. La succursale peut résulter de la transformation d'un bureau de liaison.
 - b. Sous forme d'une filiale : la filiale est **une nouvelle entité juridique : c'est une société de droit français** dont la société mère apporte au moins 50 % du capital, quelle que soit la nationalité des autres partenaires. Il s'agit de mettre en commun des moyens de production ou de prestations de services dans un but lucratif (réalisation de bénéfices).. Plusieurs formes de sociétés sont envisageables, mais nous vous référons au vademecum ci-dessous mentionné.

Pour tous les détails concernant les modalités de création, démarches, fiscalité etc de ces différentes formes d'entités, prière de vous référer au tome 3 de notre Vademecum « Vendre en France » - Tome 3 « Investir en France », disponible en pdf sur demande à info@brussels-france.com

▪ **Guide pratique**

- A lire : « Vendre en France », tomes 1 à 3 (Vademecum de la Représentation Economique et Commerciale de la Région de Bruxelles-Capitale en France)
 - Vendre en France
 - L'agent commercial
 - Investir en France

- Le sites web de base :

▪ **Les institutions**

Le site des Administrations françaises

<http://www.service-public.fr/>

Le Ministère des Finances et les taxes françaises en ligne

www.impots.gouv.fr

▪ **Informations générales sur le pays**

La géographie de la France

www.ign.fr

" Voici la France... "

www.diplomatie.gouv.fr

Institut National des Statistiques et des Etudes Economiques

www.insee.fr

L'Essentiel du droit français

www.legifrance.gouv.fr

▪ **Les entreprises**

L'Annuaire pages jaunes de France en ligne

www.pagesjaunes.fr

Se renseigner au sujet d'une société française

www.societe.com

▪ **Les affaires**

Pour connaître tous les appels d'offres publiés par la France :
"Bulletin officiel des Adjudication et Marchés publics" :

www.boamp.fr

Les foires et salons à Paris
www.entreprises.ccip.fr

▪ **Réseau**

Le Forum Francophone des Affaires
www.ffa-int.org

▪ **S'implanter en France**

Investir en France
www.investinfrance.org

Investir à Paris
www.parisinvest.net

Investir à Lille
www.lilleagency.com

Investir à Lyon
www.lyon-aderly.com

▪ **Renseignements pratiques**

Annuaire des Hôtels, Restaurants, Gites, Bars,...
www.france-hotel-restaurants.com

Les Chemins de Fer français
www.sncf.fr

Transports en commun à Paris
www.ratp.fr

Le trafic à Paris
www.sytadin.tm.fr

Itinéraire routier en France et dans les grandes villes
www.mappy.com

➤ Petit Lexique franco-belge

Certains termes ou sigles sont propres à la France :

- ✓ CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants) = Horeca
- ✓ RHF (Restauration hors-foyer) = catering
- ✓ GMS = grandes et moyennes surfaces – terme générique pour désigner la « Grande distribution »
- ✓ GSB = grandes surfaces de bricolage
- ✓ Traiteur = uniquement organisation de réception
- ✓ Epicerie fine = détaillant-traiteur
- ✓ VPC = vente par correspondance
- ✓ RIB = relevé d'identification bancaire
- ✓ Extrait Kbis = extrait du registre des sociétés

- ✓ TIP = Titre interbancaire de paiement
- ✓ VRP = vendeur représentant placier
- ✓ CEDEX : Centre d'Expédition (terme postal)
- ✓ Café noisette = café avec un peu de lait - « allongé-noisette » café presque « à la belge »
- ✓ Rocade (ou Périphérique) = Ring
- ✓ Chemise = farde
- ✓ Gâteau = biscuit
- ✓ Chocolat = praline

Quelques conseils pour bien débuter en France

- Ne pas oublier que **le marché français n'est pas une extension du marché belge**. Malgré une langue de travail commune et une proximité frontalière, bien des aspects sont différents : attitude dans les affaires, horaires, règles administratives,...
- Veiller à disposer de tous ses outils de communication (cartes de visite, dépliants et brochures, site web, présentation power point, ...) **en français**. C'est un atout pour l'exportateur belge de partager cette langue avec le prospect français qui n'est pas toujours polyglotte.
- Etablir sa **stratégie d'approche du marché de manière géographique** et en fonction de sa clientèle, mais également en fonction de ses capacités de prospection. On n'aborde en effet pas facilement, dans une seule et même démarche, Paris, le Nord Pas de Calais, Rhône Alpes et le Languedoc-Roussillon. Le pays est vaste et les mentalités diffèrent.
- Ne pas hésiter à **s'entourer de professionnels locaux** connaissant bien le marché, sa réglementation et ses habitudes : agents commerciaux, fiscalistes, secrétariats sociaux, etc.
- **S'armer de patience et de persévérance**. Bien souvent, les rendez-vous sont difficiles à obtenir, les présences aux séminaires de présentation décevantes, les courriers restent sans réponse. La Belgique y a toutefois une réputation de sérieux dans les affaires et de technologiquement avancée. Ce sont des atouts à mettre d'emblée en avant.

Les services de Bruxelles Invest & Export – France

Nous sommes en mesure de vous apporter une assistance **personnalisée** et adaptée à vos besoins, afin de de vous permettre la poursuite de vos contacts en France.

Cette assistance, qui relève du service public, peut comporter toute une panoplie de services dont voici quelques exemples des plus fréquents, le tout, bien entendu, dans la plus grande confidentialité:

- Apporter toute information que vous pourriez souhaiter obtenir sur le marché, ses particularités, sa réglementation.
- Rechercher un agent commercial grâce à une base de données unique de plus de 2500 agents français
- Rechercher le distributeur adapté,
- Fournir des adresses **sélectionnées et vérifiées** de clients potentiels, grâce à la consultation et au recoupement de banques de données disponibles ainsi qu'un réseau local de professionnels
- Vous informer sur celles-ci et les moyens d'acquérir, auprès de certains prestataires, des adresses pour mailing et e-mailing,
- Assurer le suivi de contacts existants,
- Vous aider à assurer votre promotion et à participer à un salon,
- Organiser vos voyages d'affaires avec la prise de rendez-vous difficiles à obtenir
- Rechercher des renseignements financiers sur des sociétés françaises,
- Vous assister dans l'organisation de vos journées de présentation, éventuellement en liaison avec votre agent ou votre distributeur,
- Vous aider à vous implanter en France par la création d'une filiale
- Mise à disposition d'un bureau avec téléphone et connexion, lors de vos passages à Paris, ainsi que d'un espace de réunion

Par ailleurs, le service organise à Paris, mais aussi dans toute la France des actions de promotion sectorielles allant de l'organisation de journées de contacts (éventuellement en collaboration avec les deux autres Régions de Belgique) à la participation collective à des salons).