



# Fiche pratique



**GREGORY ROWCLIFFE MILNERS**

S O L I C I T O R S

## Quels moyens pour pénétrer le marché britannique : filiale, succursale ou franchise ?



*Olivia Cooper est associée dans le cabinet d'avocats Gregory Rowcliffe Milners spécialisé dans le conseil juridique des entreprises et entrepreneurs étrangers souhaitant faire des affaires au Royaume-Uni. Olivia parle français couramment pour avoir vécu plusieurs années en France. Elle travaille et intervient sur les questions juridiques relatives aux investissements étrangers.*

Le Royaume-Uni est un marché très intéressant pour les entreprises et entrepreneurs français car il est considéré comme un tremplin vers l'international. La création d'une marque connue au Royaume-Uni est ainsi considérée comme le début de la création d'une marque mondiale. Cet article va traiter de trois possibilités qu'ont les entreprises françaises pour créer une présence sur le marché britannique : la filiale, la succursale ou la franchise.

### Le choix de la filiale

Une société filiale, "subsidiary company" en anglais, est l'établissement commercial autonome et durable d'une société mère, "holding company". Elle est dotée d'une direction distincte jouissant d'une certaine autonomie et capable de commercer avec les tiers. Une filiale est considérée comme une entité légale séparée des actionnaires et des directeurs de la société mère. Elle profite dans une certaine mesure d'une indépendance par rapport à l'entreprise française qui la fonde.

Pour une entreprise étrangère, la création d'une filiale au Royaume-Uni est assez facile. On peut créer une Private Limited Company (Ltd) en 24 heures si cela est nécessaire. Les documents de création doivent être rédigés en anglais. Des articles standards de [Companies House](#) (registre des entreprises britanniques) peuvent également être utilisés mais il est conseillé de rédiger des "Articles of Association" (statuts) uniques, propres à l'entreprise, car ils peuvent permettre aux directeurs et aux actionnaires d'éviter des problèmes sur le long terme, contrairement à des articles standards.

On peut limiter la responsabilité des actionnaires quant aux dettes de la société. Il y a deux façons de le faire :

- la responsabilité des actionnaires peut être limitée jusqu'à hauteur des actions détenues par chaque actionnaire, ce qui est la norme,
- ou alors les actionnaires peuvent limiter leur responsabilité à une somme fixe, le capital social par exemple.

Il n'y a pas de minimum en ce qui concerne le capital social d'une Ltd, il peut être même d'une livre sterling ! En France, comme ailleurs en Europe, les règles concernant le niveau de capital social sont beaucoup plus rigides. Il ne faut d'ailleurs pas confondre le capital social avec le "working capital" (le fonds de roulement) d'une société anglaise. Le cabinet GRM a aidé à la création d'entreprises anglaises avec un capital social de £10 à £100 et maintenant les profits atteignent plusieurs millions. Cela signifie qu'il n'est pas nécessaire de mettre toutes ses ressources au capital social comme cela se fait souvent en France.

### **Le choix de la succursale**

Une succursale, "branch" ou "UK Establishment", selon les [Overseas Regulations 2009](#), est une partie de la société mère, et possède les mêmes règles et les mêmes documents administratifs que cette dernière. Au niveau de la responsabilité des dirigeants, la succursale suit ainsi les mêmes règles que la société mère.

Une succursale n'est pas une identité légale séparée de la société mère. Elle est ainsi vue comme une partie de la société mère établie au Royaume-Uni pour faciliter le commerce qui s'y fait régulièrement. Les liens entre une succursale et sa société mère sont forts. On peut donc considérer que les contrats passés par la succursale avec ses fournisseurs ou ses clients sont par extension passés entre la société mère et ces derniers. Les activités de la succursale doivent ainsi être vérifiées par la "holding".

Comme toute entreprise faisant du commerce au Royaume-Uni en y étant implantée, une succursale doit être inscrite au Companies House. L'envoi des documents nécessaires à l'enregistrement doit se faire dans le mois qui suit l'ouverture de la succursale (ou établissement) au Royaume Uni. Companies House demande des copies certifiées de tous les documents constitutifs de la société mère avec une traduction de ces documents s'ils ne sont pas déjà écrits en anglais. Il faut également fournir une copie des derniers comptes de la société mère, encore une fois traduits en anglais. On peut alors voir que les frais d'ouverture d'une succursale sont quelquefois plus importants que les frais d'ouverture d'une filiale.

A l'enregistrement au Royaume-Uni, Companies House attribue à la société mère un numéro d'entreprise étrangère ("Foreign Company Number"). Son numéro d'identification commence ainsi par les lettres FC – Foreign Company. La succursale reçoit un numéro différent mais lié à celui de la société mère.

Une succursale française en Angleterre est ainsi considérée comme une entreprise française enregistrée au Royaume-Uni alors qu'une filiale britannique d'une entreprise française est une nouvelle entreprise anglaise.

### **Troisième Choix – Franchise**

De la distribution à la beauté, en passant par l'immobilier et l'hôtellerie, la franchise investit tous les secteurs d'activité. Ce n'est tout de même pas la panacée et avant de prendre ce chemin, il est très important de comprendre comment fonctionne une franchise au Royaume-Uni.

La franchise est un accord commercial et juridique par lequel une entreprise (ou individu) appelée le franchiseur ("franchisor"), s'engage à fournir à une seconde entreprise (ou individu), dite franchisee ("franchisee"), une marque, un savoir-faire et une assistance permanente en contre partie d'une rémunération. Chaque unité de franchise appartient et est gérée par le franchisee mais le franchiseur a le pouvoir de décision en ce qui concerne la façon dont les produits sont vendus et mis en avant. Il contrôle également la qualité et les standards de l'unité.

Pour créer une franchise avec succès il faut avoir un produit/service et une marque déjà bien établis dans leurs propres marchés. Ce n'est pas possible de créer une franchise à partir d'une simple idée ; il faut être capable de montrer un modèle commercial bien établi avec un record de succès dans ce marché de base.

D'autre part, il faut rappeler que la création d'une franchise nécessite généralement un investissement assez important par rapport à la création d'une succursale ou filiale. Le franchiseur reçoit certes des honoraires initiaux de la part du franchisé, payables dès le début du contrat, ainsi que des honoraires réguliers qui correspondent généralement à un pourcentage de chiffre d'affaires mais en retour, il a l'obligation de soutenir son franchisé en lui donnant accès à des formations, des développements produits, de la publicité, des activités promotionnelles et des services de gestion.

En termes d'avantages, le franchiseur bénéficie de l'investissement fait par les franchisés pour accroître ses parts de marché et développer une marque beaucoup plus forte. Subway est un parfait exemple de succès de franchise.

Cet article ne constitue pas un guide complet du texte de loi auquel il réfère. Avant de prendre ou de ne prendre pas quelque mesure que ce soit, vous devriez vous rapprocher d'un membre de notre équipe.

Pour plus d'informations, contactez la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne : [commercial@ccfgb.co.uk](mailto:commercial@ccfgb.co.uk).