L'implantation

d'une entreprise

de part et d'autre

de la frontière

demande une

préparation

rigoureuse.

La bilocalisation séduit toujours les entreprises

Les projets d'implantation de part et d'autre de la frontière restent nombreux. Cependant s'installer en Suisse ou en France nécessite de gérer de front plusieurs paramètres, allant de la forme juridique de l'entreprise à la location de locaux et au recrutement de personnel.

i la possibilité d'une bilocalisation de chaque côté de la frontière séduit de nombreux entrepreneurs, la mise en place d'un tel projet reste délicate. Quelle forme juridique choisir? Quelle fiscalité? Qu'en est-il du détachement des salariés? Quel type de financement choisir? A qui s'adresser?

Afin de répondre à ces questions, la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG) accueillait, en juin dernier, David Guffroy, président d'Eurex Suisse, et Eric Chapard, responsable du pôle entreprises de la Banque du Léman, lors de la Table ronde du Grand Genève, consacrée aux bonnes pratiques lors d'une implantation de part et d'autre de la frontière.

Pour David Guffroy, il convient d'être prudent car, dit-il, si l'on revient à un cadre normal par rapport à 2020, la période de la pandémie a marqué les entreprises. «Aujourd'hui, plusieurs entreprises ont encore des prêts Covid à rembourser, ce qui

difficile.»

Eric Chapard

constituera un enjeu pour elles pour les prochaines années et par rapport au flux de cessions ou de transactions qui peuvent exister, c'est vraiment un facteur à prendre en compte car c'est limitatif quant au transfert des capitaux.»

De son côté, Eric Chapard a attiré l'attention des participants à la Table ronde sur la question du crédit, le recours à celui-ci étant moins important en Suisse qu'en France. Les entrepreneurs doivent donc soigneusement préparer leur dossier. «Des dispositifs d'aide pour le financement des entreprises existent, mais ceux-ci font aussi référence à une étude de l'adaptation du produit, à l'adaptation de la culture du management sur l'installation en Suisse ou en France.» En 2021, la Suisse occidentale avait suscité l'intérêt des entreprises étrangères qui avaient été 86. originaires d'une vingtaine de pays, à s'y implanter. Si la France reste le principal pourvoyeur d'investissements, les entreprises suisses s'intéressent elles aussi à leur voisine. «Les chiffres du commerce extérieur sont plus ou moins équilibrés, constate Eric Chapard. On peut autant avoir des entreprises suisses qui veulent s'installer en France parce qu'elles suivent un client ou un fournisseur, et qu'elles estiment qu'il est temps pour elles de s'ouvrir au marché européen, que de sociétés françaises qui

ont suivi le même parcours avec un client et un fournisseur et qui veulent être présentes en Suisse. »

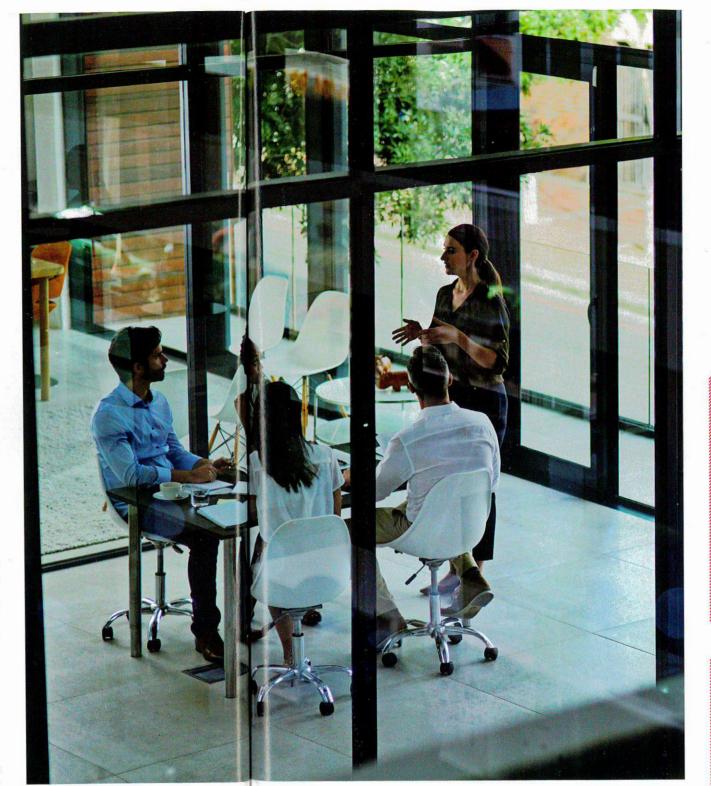
RÈGLES DE BASE

Quels que soient la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, le critère le plus important pour réussir reste la préparation. En effet, se contenter simplement de suivre un client est une grave erreur. «Détricoter par la suite une mauvaise structure est extrêmement difficile», estime Eric Chapard.

La meilleure approche consiste donc à s'entourer de spécialistes et de faire appel à des animateurs locaux qui connaissent parfaitement le pays, son identité et son fonctionnement. En effet, les habitudes de consommation comme la culture diffèrent entre les deux pays et l'entrepreneur n'a pas la garantie que son produit pourtant plébiscité d'un côté de la frontière rencontre le même enthousiasme de l'autre. Quant à la reprise d'une entreprise en Suisse, là encore les spécialistes

conseillent de se faire accompagner par des personnes du sérail tout en soulignant que le coût d'une telle opération est plus élevé en Suisse qu'en France en raison de la présence des biens immobiliers dans le bilan. Par ailleurs, dans un pays où une majorité des entreprises sont familiales, l'aspect culturel et le management prennent toute leur importance.

Odile Habel



IMPLANTATION RÉUSSIE

Des deux côtés de la frontière. quelques règles permettent de mener à bien l'implantation d'une entreprise.

- Etudier le marché et l'environnement de son activité
- · Se faire accompagner par des professionnels
- · Faire attention au choix du statut juridique
- · Ne pas compter sur des aides financières de l'Etat en Suisse
- · Anticiper le change devises
- · Prendre le temps de comprendre la culture du pays
- · Adapter le style de management

TROPHÉES CCIFS DU COMMERCE FRANCE SUISSE

La cérémonie des Trophées CCIFS du commerce France Suisse, qui s'est déroulée en juin à Lausanne, a distingué neuf lauréats parmi les 19 entreprises nominées. Ces trophées récompensent « des sociétés dont les performances illustrent le dynamisme mais également l'excellence des échanges franco-suisses », commente Marie Wattez, présidente de la Chambre de commerce et d'industrie France Suisse. Le Prix développement français vers la Suisse est allé à l'entreprise Etam et celui du développement suisse vers la France à la foire d'art contemporain Art Basel. Le Prix du public a été remporté par l'agence Museo qui réalise des films documentaires sur les enjeux liés à la préservation de la planète.

« Détricoter par la suite une mauvaisestructure est extrêmement

28 I'EXTENSION / AUTOMNE 2022