



Pourquoi et comment ouvrir une filiale de votre entreprise en Allemagne ?

En Europe, l'Allemagne occupe une place particulièrement importante. Le marché économique allemand est solide et ne cesse d'attirer les investisseurs et les entreprises étrangères. Les sociétés françaises ne font pas exception et l'ouverture d'une filiale en Allemagne est un cap important pour une entreprise, mais également une excellente opportunité économique.

Est-il nécessaire d'ouvrir une filiale en Allemagne ?



Pour commercialiser ses produits sur le marché allemand, ouvrir une filiale sur le territoire allemand n'est pas obligatoire. Cependant, s'établir directement sur place à un impact considérable pour la réussite de certaines entreprises sur certains marchés. Si vous avez besoin de développer une bonne relation client, alors il vaut mieux installer une filiale sur place.

Pour commencer, si vous êtes frileux et que vous souhaitez limiter vos dépenses dans ce processus, vous pouvez commencer par établir une présence virtuelle. Pour cela, un simple numéro de téléphone allemand qui redirigera vers votre entreprise, où un salarié parlant allemand gèrera les demandes, peut suffire. Cependant, cela ne peut souvent être qu'une première étape.

Comment ouvrir une filiale en Allemagne ?

D'abord, il est utile d'engager un avocat pour créer son entreprise en Allemagne. Effectivement, une filiale a beau être rattachée à la société-mère, elle n'en est pas dépendante. Elle dispose donc de la pleine capacité juridique et de toutes les responsabilités d'une entreprise allemande classique. Sa comptabilité est également indépendante.

Cette filiale est donc une entreprise soumise au droit et aux exigences de la justice allemande. S'offrir les services d'un avocat spécialisé dans toutes les questions liées à la création d'une filiale en Allemagne n'est donc pas un luxe dont vous pouvez vous priver. Une filiale est la forme la plus coûteuse, mais c'est aussi celle qui permet de s'établir le plus solidement sur le marché allemand.

Entre la filiale et la présence virtuelle : la succursale

Si vous consultez un avocat spécialisé, il vous expliquera sans aucun doute la différence entre une filiale et une succursale. La première est totalement distincte de la société-mère, alors que la seconde ne dispose que d'une comptabilité distincte. Tous les contrats passés entre la succursale et un client sont en fait passés avec la société-mère.

Cette solution est moins coûteuse que la première, notamment parce que les démarches sont moins nombreuses et les taxes moins importantes. Elle représente donc un bon entre-deux qui peut permettre de s'implanter progressivement sur le marché allemand. Cependant, elle peut aussi ralentir cette implantation en rendant difficiles certaines prises de contact.