



# CRÉATION D'ENTREPRISES DANS LES PAYS DE L'AMA : ASPECTS COMPTABLES, FISCAUX, JURIDIQUES ET RÔLE DES PROFESSIONNELS



## LE CAS D'UNE ENTREPRISE FRANÇAISE QUI S'INSTALLE EN ITALIE

TOULOUSE

23 OCTOBRE 2015

**Simona BIANCIARDI-LAZZARINI**

Expert-Comptable

Dottore Commercialista

Revisore Legale

22 rue d'Armagnac - 31820 Pibrac - France

[cabinet.bianciardi@gmail.com](mailto:cabinet.bianciardi@gmail.com)

Tel. +33 (0)9 51 99 00 78

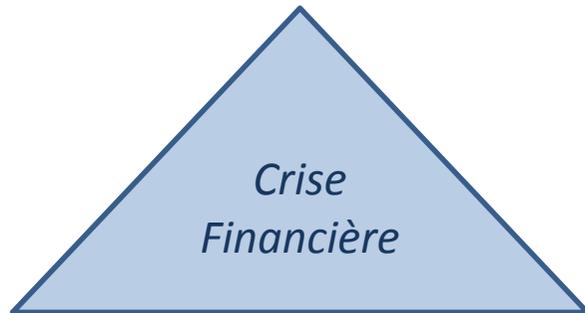
Fax +33 (0)9 61 99 00 78

Port. (FR) +33 (0)6 04 46 3612

Port. (IT) +39 335 13 77 528

# Durabilité et Croissance

---

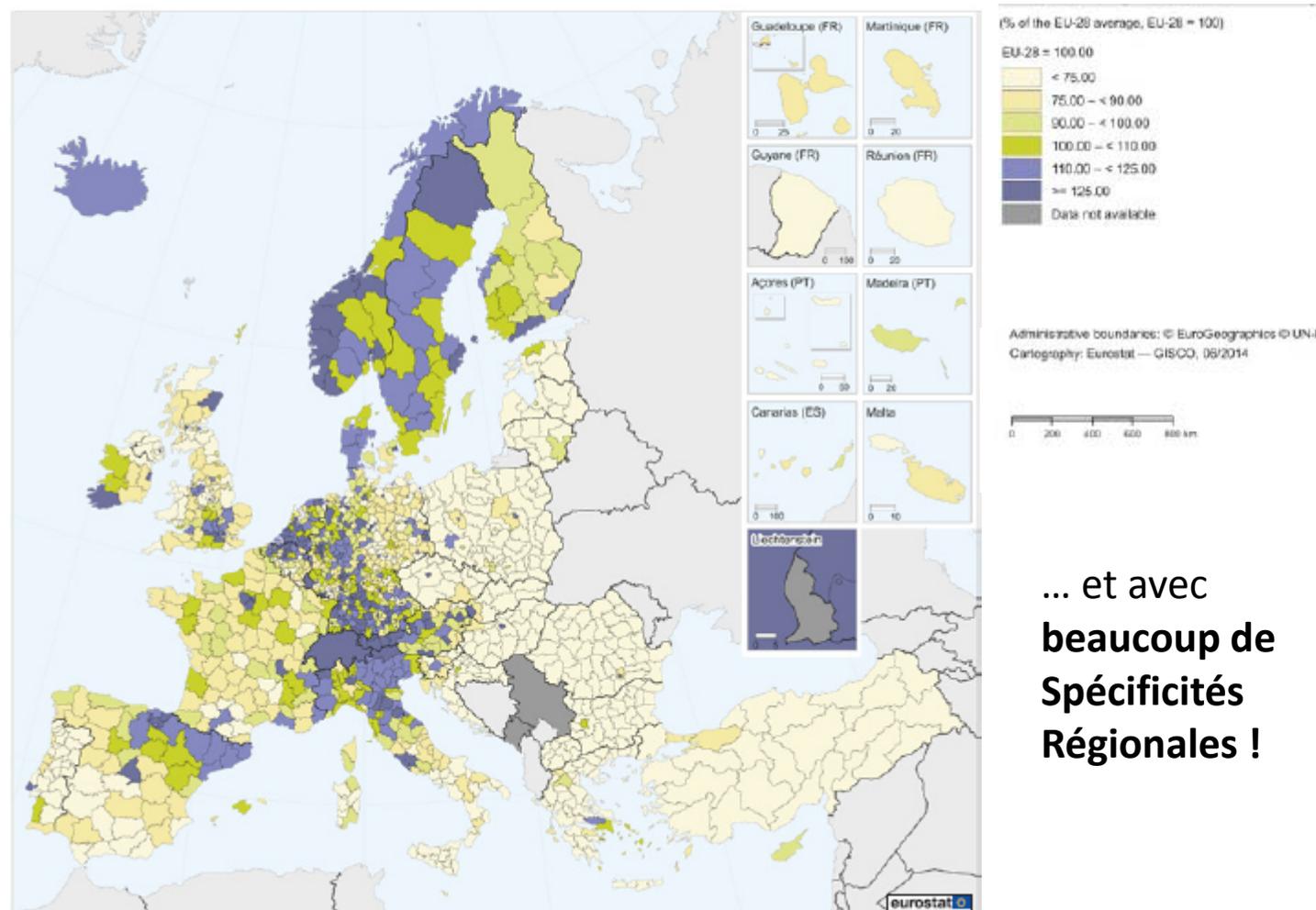


Comment aider nos clients à se développer d'une façon durable?



# L'Europe peut réserver de bonnes surprises...

Map 5.2: Gross domestic product (GDP) per inhabitant, in purchasing power standard (PPS), by NUTS 3 regions, 2011 (\*)  
(% of the EU-28 average, EU-28 = 100)



L'UE est la  
Première Zone  
Economique  
Mondiale,  
avec :

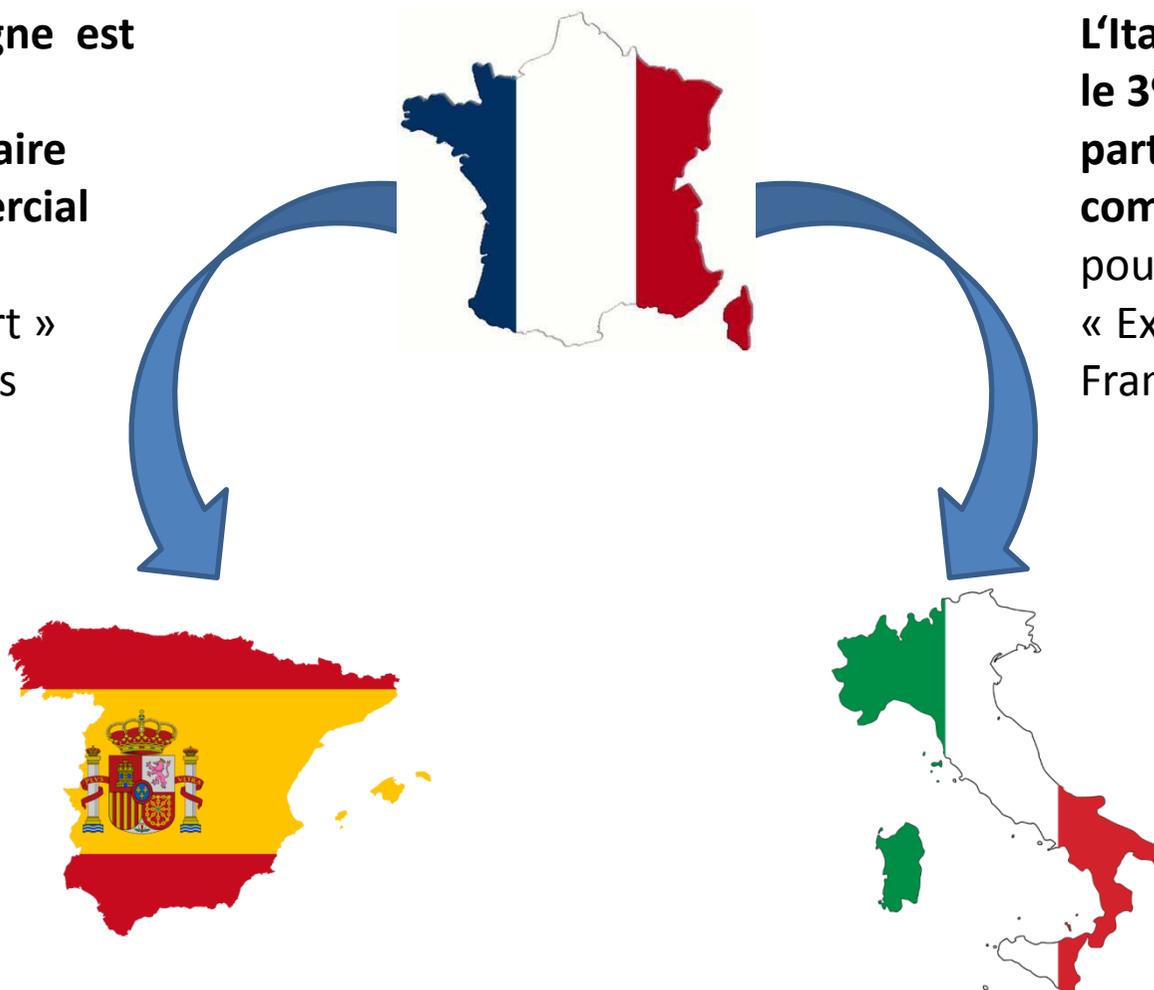
- Env. 19 000 milliards de dollars de PIB
- Env. 24% du PIB Mondial

... et avec  
beaucoup de  
Spécificités  
Régionales !

# L'Europe peut réserver de bonnes surprises...

---

**L'Espagne est  
le 4<sup>ème</sup>  
partenaire  
commercial  
pour l'  
« Export »  
Français**

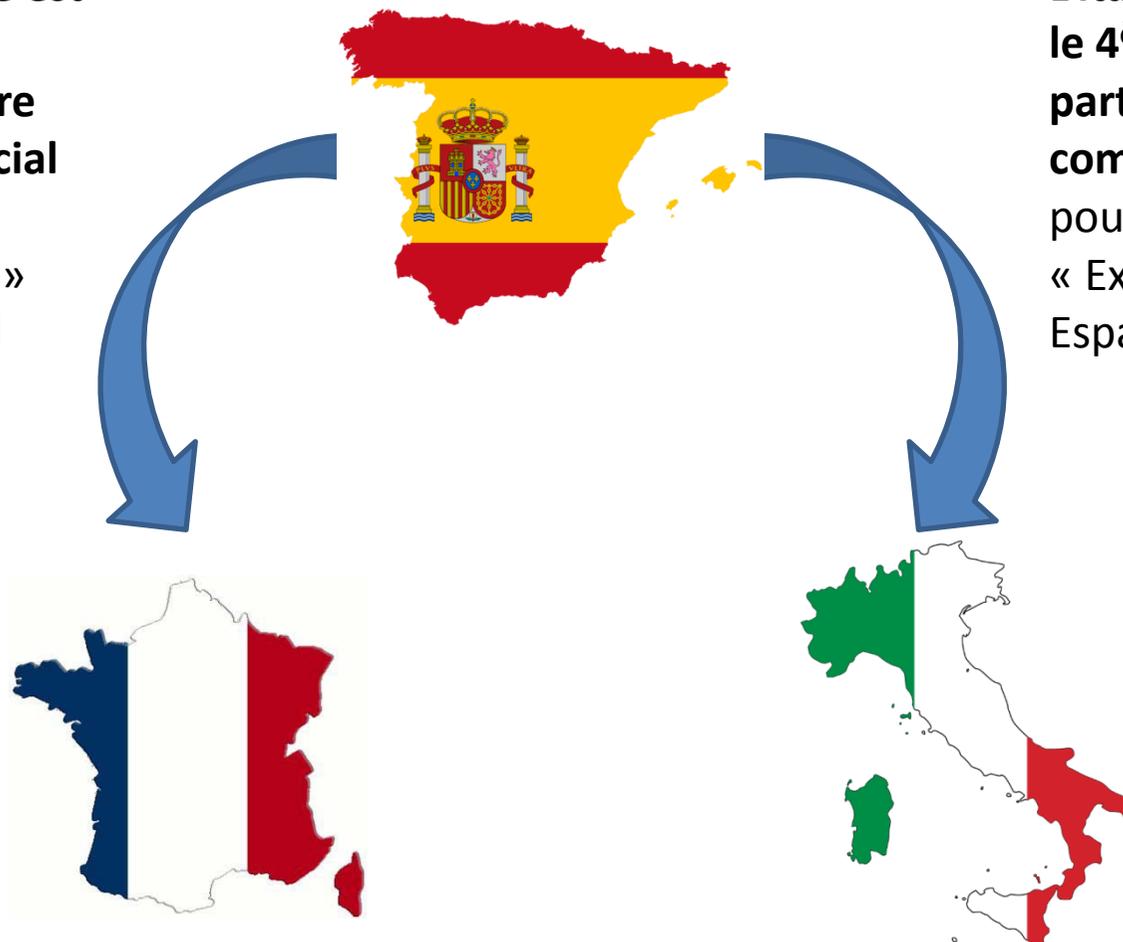


**L'Italie est  
le 3<sup>ème</sup>  
partenaire  
commercial  
pour l'  
« Export »  
Français**

# L'Europe peut réserver de bonnes surprises...

---

**La France est  
le 1<sup>ère</sup>  
partenaire  
commercial  
pour l'  
« Export »  
Espagnol**



**L'Italie est  
le 4<sup>ème</sup>  
partenaire  
commercial  
pour l'  
« Export »  
Espagnol**

# L'Europe peut réserver de bonnes surprises...

---

**La France est  
le 2<sup>ème</sup>  
partenaire  
commercial  
pour l'  
« Export »  
Italien**



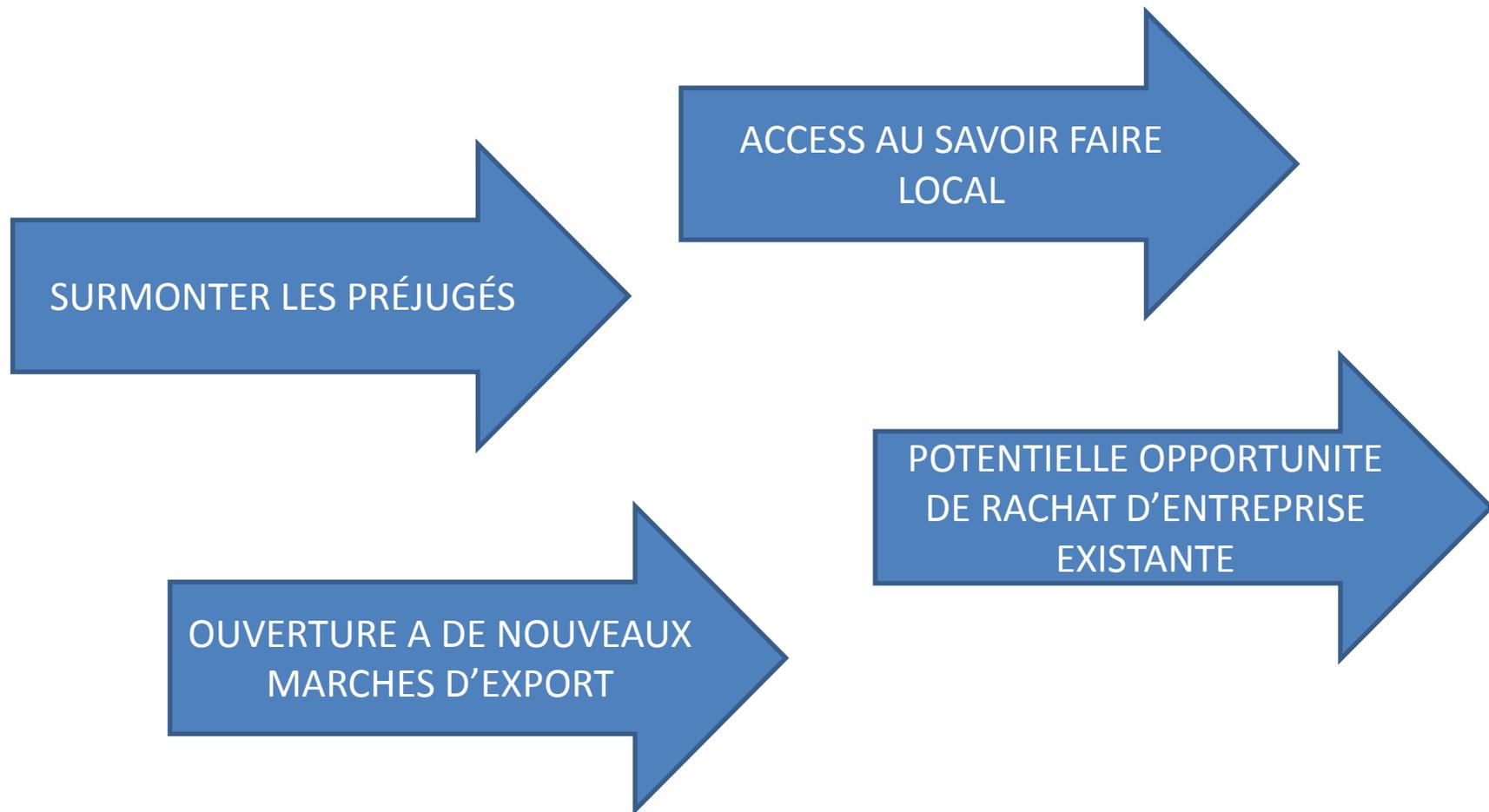
**L'Espagne est  
le 6<sup>ème</sup>  
partenaire  
commercial  
pour l'  
« Export »  
Italien**



# Analyser le cas d'un client français qui ouvre une filiale en Italie

---

## Pourquoi le faire ?



# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Quelles spécificités peut on rencontrer ?

---

**ASPECTS  
COMPTABLES**

**ASPECTS  
FISCAUX**

**ASPECTS  
JURIDIQUES**

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Comptables

Le Plan de Comptes Général Français fournit:

- La nomenclature numérique complète des comptes
- Modèles de bilan et de compte de résultat avec passage des comptes aux postes

Nomenclature  
numérique des comptes  
en France

Comptes de résultat	
Classe 6	Classe 7
Comptes de charges	Comptes de produits
60. Achats (sauf 603) 603. Variations des stocks (approvisionnements et marchandises)	70. Ventes de produits fabriqués, prestations de services, marchandises
61. Services extérieurs	71. Production stockée (ou déstockage)
62. Autres services extérieurs	72. Production immobilisée
63. Impôts, taxes et versements assimilés	non affecté
64. Charges de personnel	74. Subventions d'exploitation
65. Autres charges de gestion courante	75. Autres produits de gestion courante
66. Charges financières	76. Produits financiers
67. Charges exceptionnelles	77. Produits exceptionnels
68. Dotations aux amortissements et provisions	78. Reprises sur amortissements et provisions

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Comptables

Le Code Civil Italien :

- Fournit directement le détail de poste du bilan et de compte de résultat
- Identifie chaque poste du bilan/compte de résultat par une lettre/chiffre

Pas de nomenclature numérique des comptes en Italie, mais nomenclature de postes

<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni
5) Altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio
Totale (A)
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci
7) Per servizi
8) Per godimento beni di terzi
9) Per il personale
a) Salari e stipendi
b) Oneri sociali
c) Trattamento di fine rapporto
d) Trattamento di quiescenza e simili
e) Altri costi
10) Ammortamenti e svalutazioni
a) Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali
b) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali
c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni
d) Svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci
12) Accantonamenti per rischi
13) Altri accantonamenti
14) Oneri diversi di gestione
Totale (B)
<b>DIFFERENZA TRA VALORE E COSTI DELLA PRODUZIONE (A-B)</b>

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Comptables

## Dépréciation Stock et Créances Client

Le code civil italien impose que les stocks et les créances clients soient reportés dans le bilan directement « net de dépréciations »

Le PCG français impose que les stocks et les créances clients soient reportés dans le bilan à leur valeur brute avec indication séparée de la provision pour dépréciations

Indication dans le compte de résultat des impôts dus, des impôts différés/anticipés (liés aux variations temporaires fiscales) et des impôts de compétence

## Impôts Différés et Anticipés

Indication dans le compte de résultat des impôts dus

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Comptables

## Amortissements

- Année d'achat des Immos. Corporels: amortissements à 50% indépendamment de la date d'achat
- Fonds de Commerce amortissable

- Année d'achat des Immos. Corporels: amortissements au prorata temporis selon la date d'achat
- Fonds de Commerce non amortissable

Reprise d'une provision pour risque directement au niveau patrimonial sans passage par le compte de résultat

Reprise d'une provision pour risque obligatoirement par le compte de résultat

## Provisions

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Comptables

**Format Dépôt Comptes  
Annuels Auprès du  
Tribunal de Commerce**

Un format de fichier spécifique « XBRL » pour le dépôts des comptes annuels doit être signé électroniquement et envoyé impérativement par voie dématérialisée

On peut déposer les comptes annuels soit par voie électronique, soit sur place, soit par courrier postal A/R

Si dépassement pour 2 ans de 2 des seuils:

- 4 400 000 € de bilan,
- 8 800 000 € de chiffre d'affaires HT,
- 50 salariés.

Si dépassement de 2 des seuils suivants :

- 1 550 000 € de bilan,
- 3 100 000 € de chiffre d'affaires HT,
- 50 salariés.

**Obligation CAC pour  
SARL/SRL**

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Fiscaux

Fiscalité  
Différente

- IRES (27,5%) et IRAP (3,9%) , mais attention à l'assiette!
- Déficit: pas de report à l'arrière
- Échéance Unico-IRAP -> Sept

- IS (33,3%)
- Report à l'arrière du déficit admis mais plafonné
- Échéance Décl. de résultat -> Mai

Taux: 22%, 10% et 4%  
Déclaration annuelle récapitulative

Taux: 20%, 10%, 5,5% et 2,1%  
Déclaration mensuelle, trimestrielle ou  
annuelle selon régime

TVA

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Fiscaux

## Fiscalité en France de Dividendes/Intérêts perçus en Italie

### DIVIDENDES

Régime  
Mère-Fille  
applicable si:

Participation  
>10%

et

Détention  
depuis, au  
moins, 12  
mois

### INTERETS

Possibilité  
d'éviter la  
retenue à la  
source  
italienne si:

Participation  
>25%

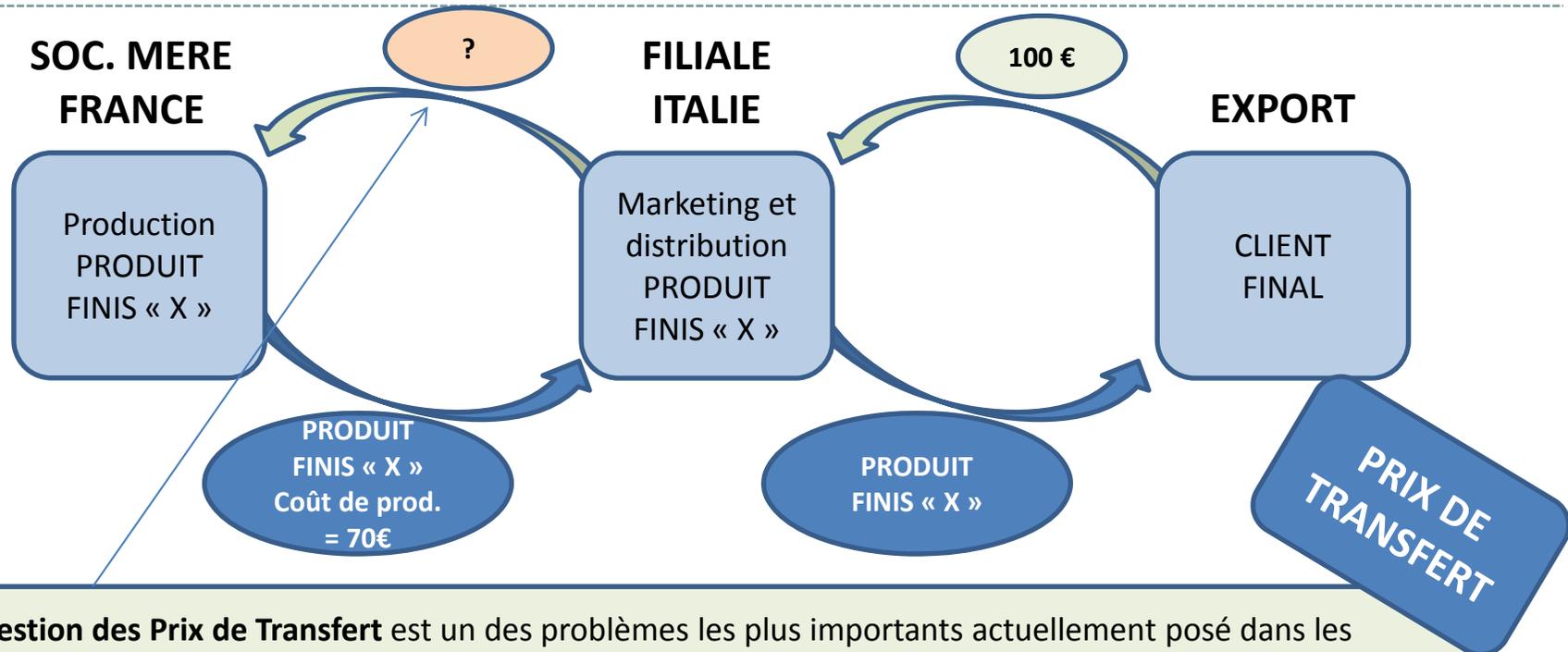
et

Détention  
depuis, au  
moins, 12  
mois

***Imposition en France des dividendes perçus de  
source italienne à hauteur de  
5% des dividendes bruts***



# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Fiscaux



La **Question des Prix de Transfert** est un des problèmes les plus importants actuellement posé dans les relations fiscales internationales. Concrètement il s'agit de déterminer le **prix « normal »** que doivent pratiquer des sociétés « associées » pour les transactions (transfert des biens corporels/actifs incorporels ou services) qu'elle réalisent entre elles.

En pratique les relations commerciales et financières entre sociétés apparentées **doivent être établies dans des conditions de « pleine concurrence », comme s'elles étaient indépendantes.**

L'art 57 du CGI tend à empêcher certaines pratiques consistant à localiser à l'étranger des bénéfices normalement imposables en France et il permet notamment à l'administration française de contester certains « prix de transfert ». Parallèlement l'art 110 du TUIR italien donne le même pouvoir à l'administration italienne.

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Fiscaux

PRIX DE  
TRANSFERT

La réglementation **des Prix de Transfert s'applique à toutes les transactions intragroupe**  
peu importe leur forme ou leur nature

## ACHATS/VENTE DES BIENS

Transferts des  
biens  
corporels/actifs  
incorporels

## SERVICES FINANCIERS

Financements  
intragroupe

## AUTRES SERVICES

Services  
d'assistance  
technique ou  
administrative  
(y compris  
management  
fees)

# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Fiscaux

---

## Attention aux:

Déclaratif Italien qui n'existe pas en France: Spesometro, Studi di settore, Beni d'impresa concessi in godimento ai soci, Blacklist..

Impôts qui n'existent pas en France: Droit Annuel Chambre de Commerce, Droits enregistrement baux, etc

Nombreuses différences dans le domaine social:  
- TFR  
- Retenues à la source sur les salaires

Crédit Impôt Recherche Italien beaucoup plus limité par rapport au CIR Français



# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Juridiques

---

Base commune de droits  
français et italien

Formes juridiques sociétés  
commerciales similaires,  
mais pas tout à fait  
équivalentes

- AFFACTURAGE :**
- Cession des créances de  
droit italien
  - Subrogation en droit  
français

**COLLEGIO SINDACALE :**  
- Spécificité italienne



# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Aspects Juridiques

---

En Italie: pas de Code de  
Commerce ni de Tribunal de  
Commerce

Droit de contrats différents:  
il ne faut pas oublier  
d'adapter les conditions  
générales de vente

Durée bail commercial  
différente

Toutes les entreprises  
doivent avoir une adresse  
mail électronique certifiée  
(« PEC »)



# Un client français qui ouvre une filiale en Italie: Le rôle du professionnel

---

Maitrise Langage Technique

Aide à la mise en place doc.  
Prix de Transfert/conventions  
intragroupe

Contact et coordination avec  
les conseils locaux (avocat,  
notaire, EC local)

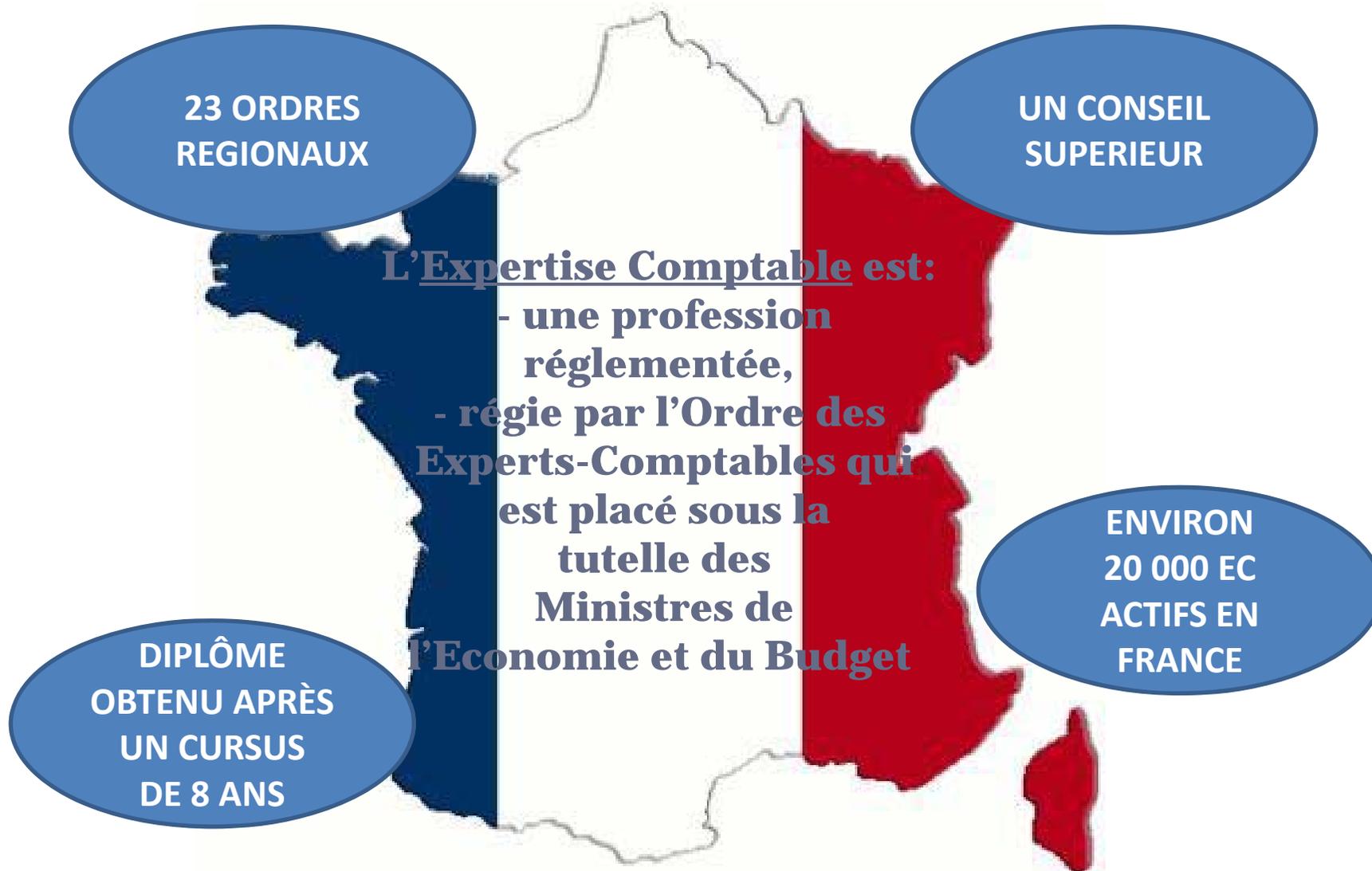
Aide à surmonter les préjugés

Intégration de la nouvelle  
filiale dans les comptes de la  
société mère française



# Le rôle de l'Expert Comptable en France

---

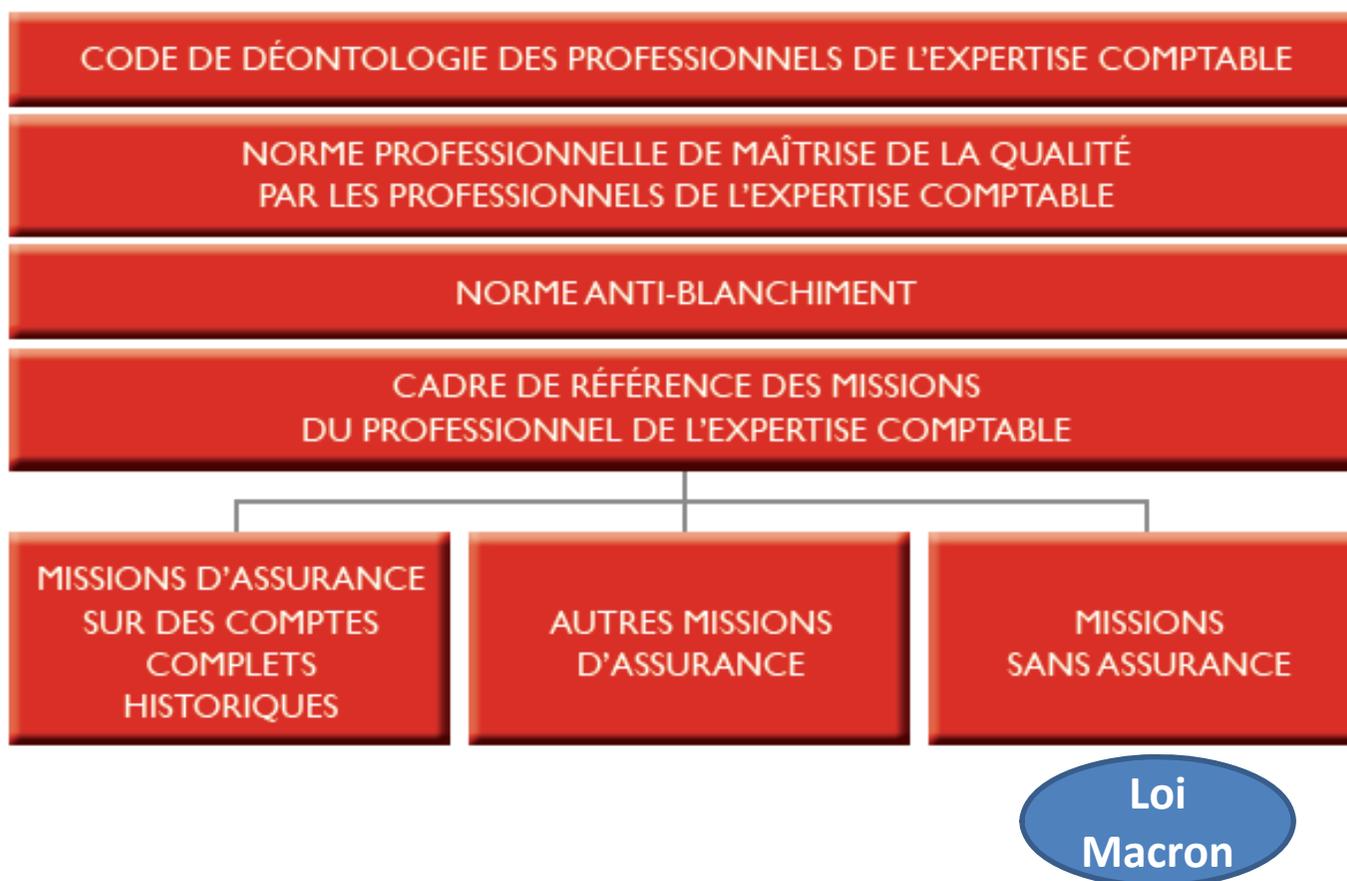


# Le rôle de l'Expert Comptable en France

---

## Une nouvelle classification des missions

Dans le nouveau référentiel normatif, les missions de l'expert-comptable sont classées ainsi :



# Le rôle de l'Expert Comptable en France

---

L'EC fait l'objet de contrôles réguliers

Monopole de la tenue et la révision comptable

Pas rôle de liquidateur

L'EC prête serment lors de son inscription

Inscription ordre incompatible avec salarié

Formations obligatoires 120 hrs sur 3 ans

Sociétés inter-prof.elles admises (Loi Macron)

Obligation lettre de mission écrite

Honoraires libres

Pas de maniement de fonds (décret à venir)



# CONCLUSION

---

Aider nos clients à se développer dans nos pays voisins paraît tout à fait possible et envisageable

Pour la réussite d'une telle opération il est essentiel:

- De veiller à ce que la **communication entre les différentes parties** soit efficace
- D'aider le client à **bien choisir les professionnels locaux** (EC, notaire, avocats)



Le réseau AMA constitue une source importante pour accéder à une sélection d'Experts-Comptables qui vous garantiront:

Maitrise des aspects techniques locaux

Accès aux professionnels locaux plus adaptés

Prédisposition au travail avec des sociétés étrangères