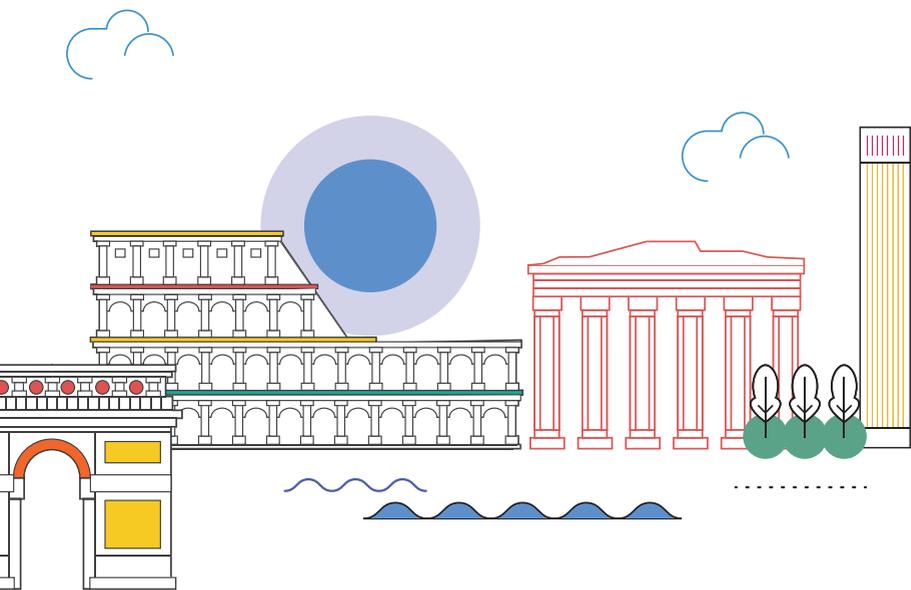


DOING BUSINESS GUIDE

S'IMPLANTER EN ITALIE :
POURQUOI ET COMMENT ?



Date d'édition : janvier 2021



LE MOT D'INTRODUCTION

Parmi les pays de l'Union Européenne en général et de la zone Euro en particulier, la France représente le deuxième partenaire commercial en termes tant d'importations que d'exportations (Source ISTAT-ICE). Elle reste donc forte l'importance des « cousins d'oltralpes » dans le tissu économique italien.

De la même manière, l'Italie représente, pour la France, le deuxième partenaire commercial européen, ce qui pousse les sociétés françaises à développer leur présence directe en Italie, en recourant de plus en plus souvent à la création de filiales.

Ces éléments ne doivent pas occulter la complexité et les spécificités locales en matière juridique, administrative, fiscale ou encore en termes de ressources humaines qu'il convient d'appréhender dès le début afin d'envisager une implantation maîtrisée et réussie.

Ce guide a pour objet de vous apporter un premier éclairage sur les règles et pratiques des affaires en Italie et vous aider dans votre réflexion. Nous restons à votre disposition pour aborder plus en détail vos projets d'implantation.



Susanna Leo
General Manager Italie
susanna.leo@pramex.com

SOMMAIRE

Baromètre des IDE français en Italie.....	4
Les 5 premières questions à se poser pour bien se préparer	5
L'Italie en quelques chiffres	6
9 bonnes raisons de s'implanter en Italie.....	8
Les principales formes de structures juridiques en Italie.....	12
La gestion d'une filiale en Italie	14
Les différences entre la France et l'Italie.....	16
Les spécificités socioculturelles	18
Notre offre de services.....	20
Qui sommes-nous ?	22

BAROMÈTRE DES IDE FRANÇAIS EN ITALIE

7^{ème}

Pays d'implantation des filiales françaises à l'étranger (3,8 % du total des filiales françaises à l'étranger) par Acquisition (60 %) et par Création de filiale (40 %)

1925

Entreprises françaises implantées en Italie



66.6 Md€

Le montant du stock d'IDE français représentant **5,5 % du total des IDE français**

80 Md€

D'échanges commerciaux annuel : la France est le 2^{ème} client et le 2^{ème} fournisseur de l'Italie

PME et ETI sont à l'initiative de la majorité des créations de filiales en Italie.



Création de filiales en Italie par type d'entreprises françaises (2019)

Les opérations d'internationalisation concernent principalement les secteurs suivants :



Implantations par secteur (2019)

LES 5 PREMIÈRES QUESTIONS À SE POSER POUR BIEN SE PRÉPARER

Mes produits ou services ont-ils un marché en Italie ?

L'Italie représente un marché composé d'une population d'environ 60 millions de citoyens prêts à acheter vos produits ou services. Mais, avant de se lancer dans un processus d'implantation, il est opportun de réaliser une étude de marché pour vérifier la demande et si les prix proposés sont bien en ligne avec ce qui est appliqué dans le même secteur. Bien que pays très proche, l'Italie conserve des différences parfois importantes qui pourraient venir troubler les plans que vous avez imaginés.

Quelle forme juridique dois-je privilégier pour m'implanter en Italie ?

Bien qu'il existe deux grandes alternatives, la succursale et la filiale, vous devez d'abord vous demander « de quelle autonomie dois-je doter mon implantation en Italie ? ». Cette question précède, bien évidemment, toute réflexion concernant la rédaction du contrat en Italie, tout en sachant qu'au niveau fiscal, le choix de la forme ne modifiera pas l'imposition sur les bénéfices. La forme juridique la plus commune reste la SRL. Elle correspond à la SARL française et demande une dotation au capital social d'un minimum de 10 000 euros. Elle s'affiche, parmi les sociétés de capitaux, comme la plus souple et la moins onéreuse.

Dois-je me rendre sur place pour les démarches administratives ?

Non, la création de la filiale et les autres démarches comme l'ouverture d'un compte bancaire peuvent se faire à distance, à

condition de donner les bonnes procurations aux bonnes personnes et pour les différentes activités à réaliser.

Quels délais pour être opérationnel ?

Planifiez un délai de 2 à 3 mois pour la création et la mise en place opérationnelle de votre structure. Les passages auprès des bureaux fiscaux pour l'obtention des numéros d'identification fiscale, la définition de l'objet social ainsi que l'obligatoire intervention d'un notaire pour la signature des statuts et la nomination des gérants requièrent du temps. Une fois la filiale créée, vous pourrez demander l'ouverture du compte bancaire qui s'avère assez longue : la liste des documents demandés peut parfois sembler interminable.

Combien coûte une implantation ?

Pour la création, prévoir un budget total d'environ 8 000 euros qui comprend également les frais de notaire et les taxes de la première année dues par la société créée. Pour la gestion administrative et financière des premières années, il faut envisager un budget de 10 000 à 15 000 euros.

Contact Pramex Italie

Corso Matteotti, 1
20121 Milano
+39 02 00 68 09 21



L'ITALIE EN QUELQUES CHIFFRES

LES CHIFFRES CLÉS



3^{ème}

Economie de la Zone Euro

+0.3%

De croissance en 2019 selon le FMI

3^{ème}

Client et 3^{ème} fournisseur de la France

5^{ème}

Destination touristique dans le monde en nombre et en valeur

2019



Rang du pays (PIB)	7	8
PIB (en Md\$)	2 778	2 001
Croissance du PIB en (%)	1,5	0,3
Population (en M)	67	60
Risque souverain Standard & Poor's	AA	BBB
Facilité de faire des affaires [1 – 189]	32	58

Source : Banque Mondiale

Evolution de la croissance du PIB



LES POINTS FORTS

- Carrefour commercial entre l'Europe méridionale, centrale et septentrionale
- Richesse par habitant du nord du pays la plus élevée d'Europe
- Forte capacité d'épargne des ménages
- Main-d'œuvre qualifiée et savoir-faire de nombreuses PME
- Économie diversifiée
- Infrastructures de qualité

9 BONNES RAISONS DE S'IMPLANTER EN ITALIE

1

UNE PUISSANCE ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

- 4^{ème} économie de la zone euro en 2019 (OCDE)
- L'un des plus grands marchés de l'UE avec une main-d'œuvre qualifiée et des infrastructures de qualité
- Création en 2019 de «InvestItalia», agence dépendant du Premier ministre, qui coordonne les activités de promotion de l'Italie pour attirer les investissements directs étrangers
- Un environnement favorable pour le développement de projets innovants

3

LES MÉNAGES ITALIENS PARMIS LES PLUS RICHES D'EUROPE

- Le PIB par habitant atteint 44 197 € et se positionne derrière celui de la France à 49 435 € (source : Banque Mondiale 2019)
- NB : les 9 premières régions italiennes (Nord et Centre) présentent un PIB/Habitant de 25 % supérieur à la moyenne de l'Union Européenne
- Le taux d'endettement des ménages est faible
- 80 % des Italiens sont propriétaires de leur habitation

Comparaison régionale du revenu moyen par habitant en Italie :

36 000 € / habitant

19 000 € / habitant



Sources : Istat, Conti economici regionali, nazionali Eurostat, National accounts -ESA 2018

2

UN IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS INFÉRIEUR À CELUI DE LA FRANCE

- Impôt sur les sociétés : 24 % depuis le 1^{er} janvier 2017
- Charges patronale et salariale plafonnées pour les salaires élevés (>100 K€ brut)

4

DES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT PARMIS LES PLUS AVANCÉES D'EUROPE

- Avec 10 % des autoroutes européennes, l'Italie est l'une des principales plateformes logistiques autoroutières pour le transport de marchandises
- Le réseau ferroviaire s'étend sur toute la péninsule avec toutefois de fortes disparités régionales
- Le réseau à grande vitesse constitue 5,6 % de l'ensemble du réseau
- Une proximité géographique avec la France : 1h30 en avion depuis Paris permet de faire ses rendez-vous d'affaires dans la journée

5

UNE FORTE COMMUNAUTÉ FRANÇAISE

- 70 000 Français en Italie : atout pour une PME recherchant le profil bilingue adéquat
- Forte concentration à Milan, capitale économique, à Rome et Turin ainsi que, de façon générale, dans le Nord de l'Italie

6

UN PARTENAIRE COMMERCIAL CLÉ DE LA FRANCE

- La France est le 2^{ème} client et le 2^{ème} fournisseur de l'Italie avec, au total, plus de 80 Md€ d'échanges en 2019
- Un déficit commercial de la France qui augmente suite à une contraction de la demande italienne sur les exportations françaises
- Un partenaire historique de la France qui permet aux entreprises de bénéficier d'une image de marque dans l'environnement des affaires
- Les autres principaux partenaires commerciaux sont l'Allemagne, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Espagne

8

DES OPPORTUNITÉS DANS DES SECTEURS PORTEURS

- Production et consommation de produits agro-alimentaires les plus importantes en Europe
- 2^{ème} pays manufacturier d'Europe, 100 clusters industriels et technologiques avec 213 000 entreprises rattachées
- Aérospatial : principal producteur d'hélicoptères, partenaire du projet de la Station Spatiale Internationale
- Automobile : de la conception au développement technologique, avec des centres de recherche d'avant-garde et un segment de luxe renommé
- Chimie : l'un des secteurs les plus dynamiques du pays (forte propension à l'innovation, ressources humaines hautement qualifiées et des multinationales qui ont choisi la Péninsule pour leur siège social)
- Enfin, pays le plus riche au monde en patrimoine UNESCO (47 sites) et 5^{ème} destination touristique dans le monde, soit une industrie de près de 70 Md€ par an

7

UN PAYS CONNECTÉ ET MOBILE

- Le taux d'équipement des ménages en ordinateur, smartphone et accès internet est très important
- Le marché digital italien rattrape son retard face à l'Angleterre, la France et l'Allemagne, avec des taux de croissance à deux chiffres
- Le E-commerce (montant des achats en ligne en 2019 proche de 31,6 Md€, soit +15 % par rapport à 2018) et M-Commerce (+100 %) affichent les meilleurs taux de croissance d'Europe : c'est un marché stratégique pour le déploiement européen des entreprises françaises

9

LE « MADE IN ITALY »

- Le « style italien » signifie compétences créatives, propension entrepreneuriale, goût pour la qualité, capacité à comprendre et à satisfaire les désirs, au nom et de la tradition et de l'innovation
- En général, les produits « *Made in Italy* » sont une expression de l'artisanat, du savoir-faire industriel et du détail que l'on retrouve dans toute l'industrie du luxe
- Cette certification est une garantie internationale

LES PRINCIPALES FORMES DE STRUCTURES JURIDIQUES EN ITALIE

BUREAU DE REPRÉSENTATION

Peu utilisé, car n'est pas considéré comme établissement stable

- + Aucune formalité de constitution
- + Ni comptabilité ni IS
- Pas d'activité commerciale autorisée

SUCCESSALE

Gestion administrative similaire à la filiale mais peu utilisée sauf dans le cas des banques et des assurances

- + Appropriée pour les entités bancaires et les assurances
- Pas d'avantages fiscaux intéressants vis-à-vis d'une société

SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

Forme juridique la plus répandue en Italie, notamment pour des filiales

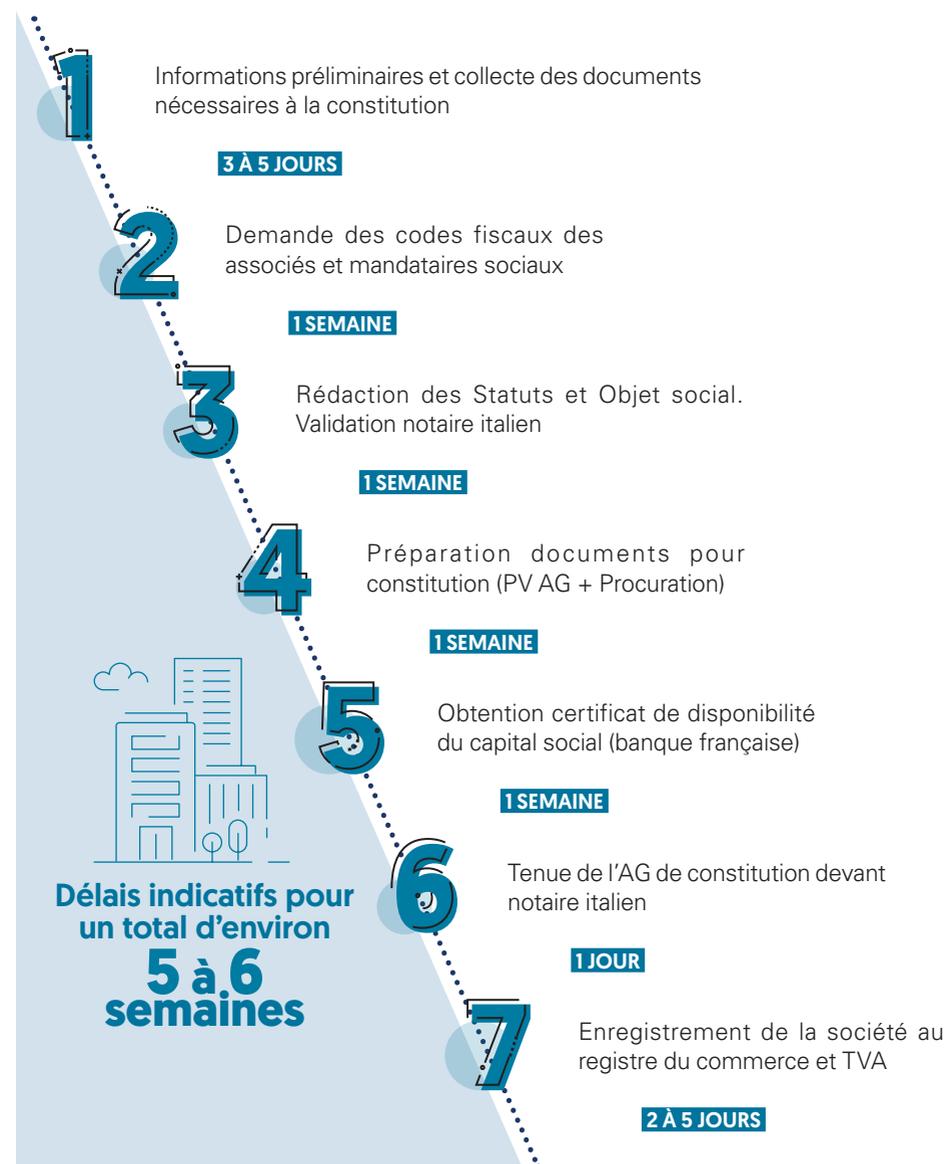
- + Apport en capital social de 10 000€ minimum
- Responsabilité limitée offrant une protection relative

SOCIÉTÉ PAR ACTIONS

Utilisée surtout pour les grandes entreprises

- + Gage de crédibilité pour les banques et partenaires
- Apport en capital de 50 000 € minimum et coût plus élevé que pour la SRL

LES ÉTAPES DE CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ EN ITALIE

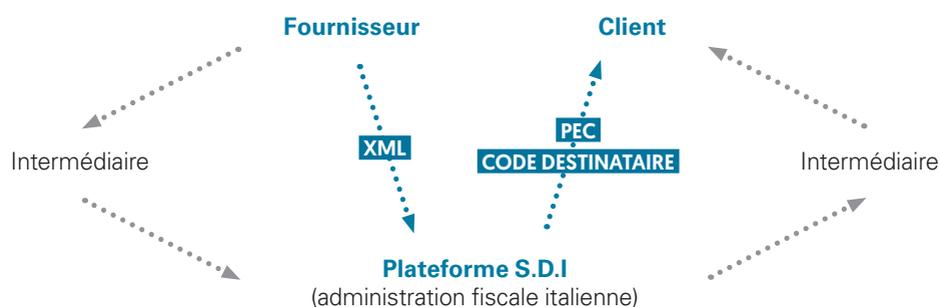


LA GESTION D'UNE FILIALE EN ITALIE

LE FISC DE PLUS EN PLUS DIGITALISÉ

Les circuits de la facturation électronique

Depuis le 1^{er} janvier 2019, les factures sont devenues électroniques. Celles qui n'observent pas ce circuit sont considérées comme inexistantes.



Des exonérations à l'application de la facturation électronique sont prévues pour les échanges :

- avec les pays étrangers
- entre assujettis italiens au régime de la TVA spéciale

Certaines déclarations fiscales pré-remplies par le Fisc

Les projets de déclarations fiscales sont pré-remplis automatiquement par le Fisc et déposés sur l'espace réservé de chaque contribuable italien. Ce dernier devra toutefois vérifier les données et effectuer les intégrations ou corrections éventuelles.

ESTIMATIONS DES DÉPENSES LIÉES À LA GESTION D'UNE STRUCTURE

Données en euro (€)			
Coût moyen annuel m ² bureau	526	300	↘-43%
Salaire moyen brut annuel Directeur Commercial	105 000	80 000	↘-29%
Salaire horaire minimum brut légal	10,15	15,5	NA
Menu Fastfood	9	8	↘-11%
Coût abonnement mensuel transport en commun	75	39	↘-48%
Forfait mensuel internet 10Mbps	27	29	↗7%
Tarif local mobile 1mn prépayé	0,23	0,2	↘-13%
Loyer mensuel (3 pièces en centre-ville)	2 655	2 565	↘-3%

Sources: Robert Walters - Salary survey 2020
Le coût de l'Expat - Banque Populaire

LES DIFFÉRENCES ENTRE LA FRANCE ET L'ITALIE

DROIT SOCIAL



Charges	France	Italie
Charges patronales	35% à 45%	28,98%
Charges salariales	20%	9,19%
Durée légale du travail par semaine	35 H	40 H
Congés payés en jours	30	26

2 types de licenciement en Italie

- Licenciement collectif
- Licenciement individuel

Le licenciement individuel d'un collaborateur est possible pour des raisons subjectives (faute grave) ou pour des raisons économiques, sans obligation de réintégration dans son poste, contre le versement d'indemnités qui tiennent compte de l'ancienneté du salarié et des négociations à la suite de la contestation du licenciement.

Après avoir eu recours à la CIG, les entreprises désirant procéder à un licenciement collectif suivent la procédure dictée par la loi 223/91. Pour les cadres supérieurs, des indemnités de 18 à 36 mois de salaire sont prévues.

DROIT FISCAL

Impôt sur le revenu (IRPF)

Revenu imposable	Impôt	Taux
Inférieur à 15 000 €		23%
15 001 € à 28 000 €		27%
28 001 € à 55 000 €		38%
55 001 € à 75 000 €		41%
Supérieur à 75 000 €		43%

Impôt sur les sociétés IS et IRAP



LES SPÉCIFICITÉS SOCIOCULTURELLES

COMPORTEMENT DANS LES AFFAIRES



Ne pas discuter d'accord contractuel dès le premier rendez-vous. Construire une relation de confiance requiert du temps et permet de cimenter une relation d'affaires de long terme



Les Italiens sont très attachés à la tradition et les pratiques commerciales passent après la phase d'apprentissage de l'histoire de l'entreprise



Le système italien attache beaucoup d'importance aux titres acquis durant le parcours académique ainsi qu'à la renommée de l'université d'obtention du diplôme et le niveau des notes obtenues



Les sentiments et les relations jouent un rôle très important pour les Italiens et les relations personnelles devront être prioritaires

HORAIRES DE TRAVAIL

5

Semaines de congés payés par an

12

Jours fériés ouverts dans l'année

PARTICULARITÉS PROFESSIONNELLES ET COMMERCIALES



Les mandataires sociaux en Italie (Gérant ou Conseiller d'administration) sont individuels et engagent la responsabilité des personnes physiques. Dans le cadre de la définition de la gérance d'une société de capitaux, il est donc fondamental d'anticiper et d'identifier les mandataires qui seront investis.

48

Jours de retard de paiement en moyenne

94

Pourcentage des factures payées en retard en Italie

CODE DU TRAVAIL



Il n'existe pas de Code du travail comparable au code français

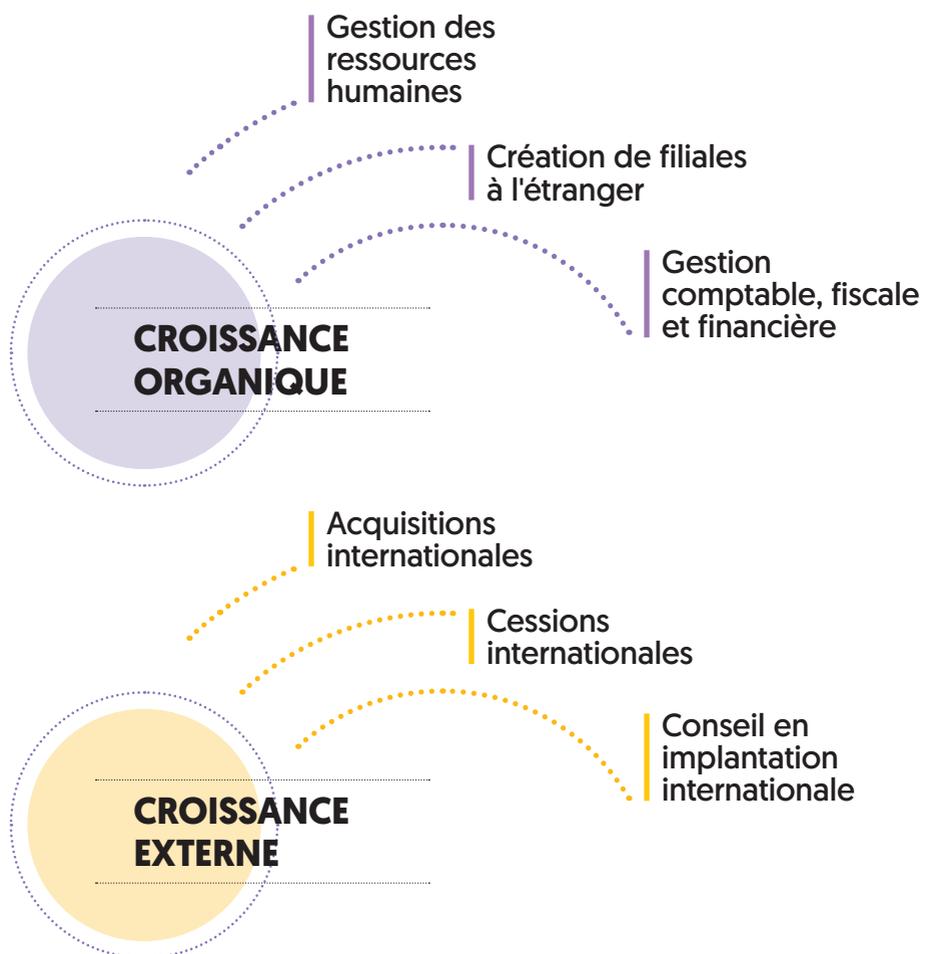


L'essentiel de la protection des salariés découle avant tout des conventions collectives sectorielles et du contrat de travail

NOTRE OFFRE DE SERVICES

LE SPÉCIALISTE DE L'IMPLANTATION INTERNATIONALE

N°1 EN GESTION DE FILIALES ÉTRANGÈRES POUR LES START-UP, PME ET ETI FRANÇAISES



Le spécialiste de l'implantation

Nous gérons plus de **800 filiales de sociétés françaises à l'étranger.**



La multiculturalité

Des experts multiculturels dotés d'une parfaite compréhension de l'environnement français et des spécificités locales.



Votre partenaire à l'international

Nous vous accompagnons en **Europe, aux Etats-Unis, au Brésil, en Asie et au Maghreb.**



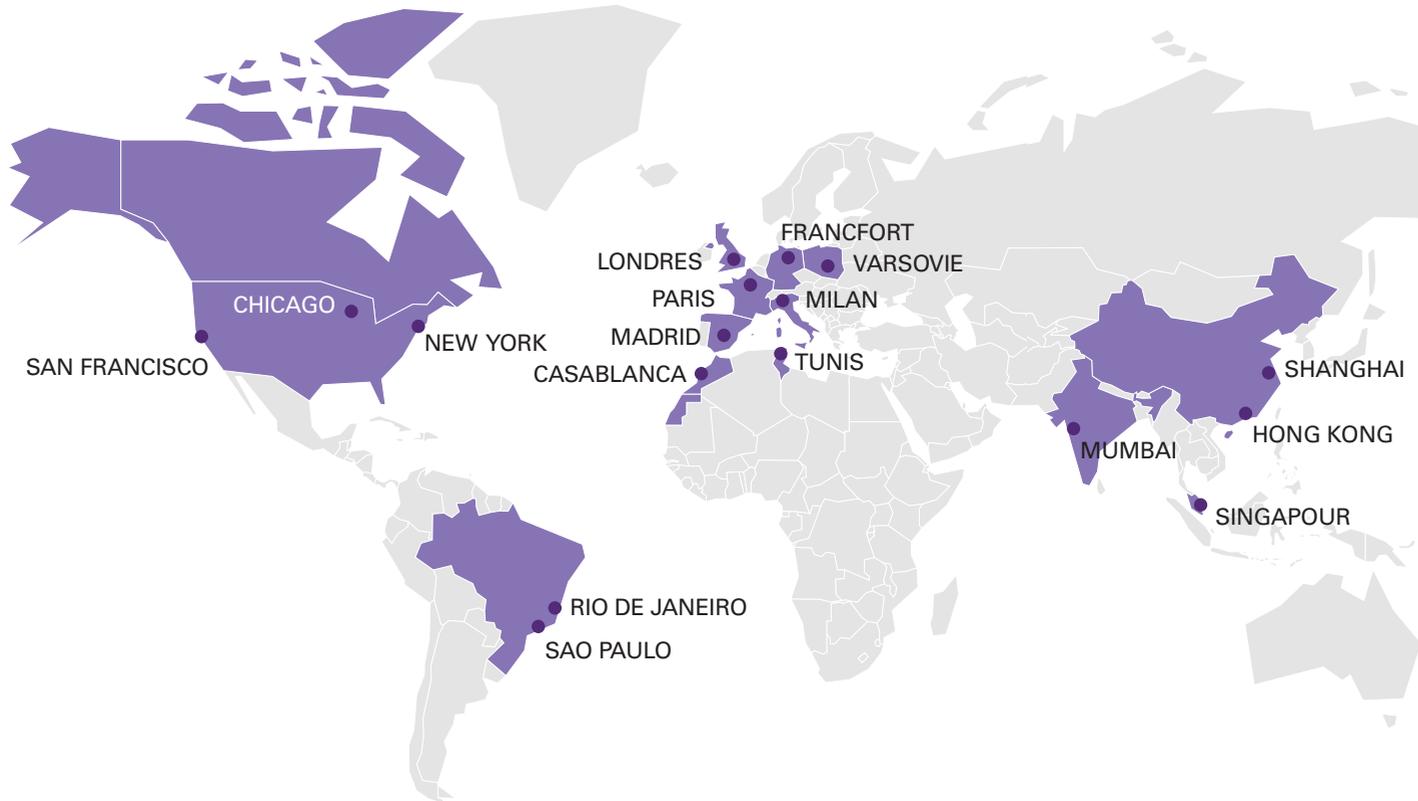
Un point d'entrée unique

Pour vous accompagner dans la gestion administrative de votre filiale (comptabilité, fiscalité, RH, reporting, assurance, etc.).

QUI SOMMES-NOUS ?

LE LEADER FRANÇAIS DU CONSEIL EN IMPLANTATION INTERNATIONALE

π PRAMEX
INTERNATIONAL



+1 000
entreprises accompagnées
chaque année

13
pays

17
bureaux

130
professionnels biculturels dans
le monde

Filiale du **GRUPE BPCE**, groupe bancaire coopératif et d'assurance présent dans plus de 40 pays et 2^{ème} acteur bancaire en France.

NOS RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

BANQUE POPULAIRE **+x**

CAISSE D'ÉPARGNE

BANQUE PALATINE

Parce qu'une implantation internationale
ne s'improvise pas



www.pramex.com

Avertissement

© 2021 Pramex International. Tous droits réservés. Ce document demeure la propriété de Pramex International. Toute reproduction, traduction ou adaptation, qu'elle soit intégrale ou partielle, quel qu'en soit le procédé, le support ou le média, est strictement interdite sans autorisation de Pramex International. Pramex International décline toute responsabilité concernant les informations économiques contenues dans le présent ouvrage et ne saurait être tenu pour responsable d'une quelconque décision prise sur la base de ces informations. Les seules garanties relatives aux prestations de Pramex International sont celles qui, le cas échéant, sont expressément prévues dans les déclarations de responsabilité jointes aux prestations. Rien dans le présent document ne saurait être interprété comme créant une garantie supplémentaire.