

# S'IMPLANTER AU JAPON

Le guide complet de votre projet  
d'implantation

CCI France Japon | 2024

## S'implanter au Japon

Vous envisagez de vous implanter au Japon ?

Ce document rassemble les informations pratiques que vous devez connaître avant de lancer vos démarches.

# Sommaire

## Les solutions d'implantation

Le bureau de représentation  
La succursale  
La filiale

## Employer du personnel

## Les impôts au Japon

## Principaux coûts d'implantation

En résumé, pour s'implanter au Japon, il faut...

Les services proposés par la CCIFJ

# Les solutions d'implantations

Les entreprises étrangères peuvent choisir quatre formes d'implantation au Japon.

## Le bureau de représentation

Il s'agit du **moyen le plus simple de gagner en crédibilité par le biais d'une antenne locale.**

Un bureau de représentation permet de mener des activités de support auprès des clients japonais, de réaliser des études de marché, de collecter des informations, d'acheter des marchandises et de mener des activités publicitaires et de communication.

Toutefois, **un bureau de représentation ne peut pas exercer d'activités commerciales** et donc générer des bénéfices au Japon. N'ayant pas d'existence juridique, il ne peut pas, par exemple, louer de locaux ni ouvrir de compte bancaire en son nom propre.

Imposition : n'exerçant pas d'activités commerciales, le bureau de représentation n'est pas assujéti à l'impôt sur les bénéfices au Japon.

Procédure : **l'établissement d'un bureau de représentation est libre ; elle ne nécessite aucune formalité d'enregistrement.** En revanche, si le bureau de représentation compte d'autres employés que le représentant, il faut le déclarer au service des impôts et au bureau de la sécurité sociale.

L'ouverture d'un compte bancaire pour un bureau de représentation se fait aux noms conjoints du bureau de représentation et de son représentant : « Bureau de représentation au Japon de la Société X, Représentant M/Mme Y ».

Les documents à fournir lors de l'ouverture de ce compte sont les suivants :

- Passeport du représentant s'il est étranger
- Carte de résident étranger du représentant le cas échéant
- Plaquette de la société, contrat de location du bureau, sceau utilisé à la banque

Temps et frais estimés pour la création d'un bureau de représentation : immédiatement (dans la mesure où le représentant dispose d'un visa de travail et d'une adresse fiscale permettant d'héberger la structure), 0 yens pour les formalités.

## La Succursale

Il s'agit d'une **extension de la société mère au Japon**. A ce titre, elle n'a pas d'autonomie juridique ; sa personnalité est confondue avec celle de la société mère.

**Une succursale peut réaliser des activités commerciales au Japon**. Mais, ne disposant pas d'une personnalité juridique, **ses dettes sont imputées à la société mère**.

Une succursale peut ouvrir un compte bancaire et louer des locaux en son nom propre.

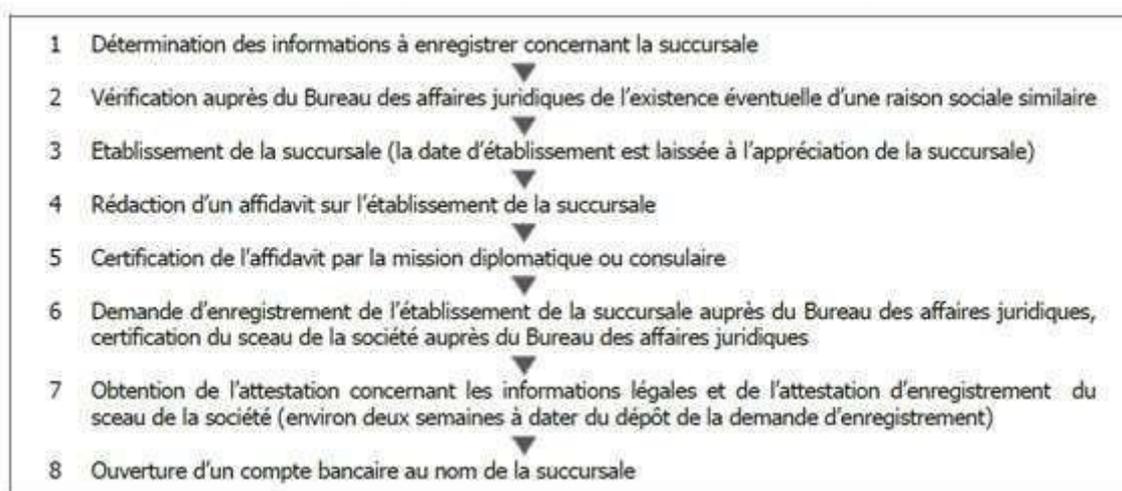
Imposition : entièrement dépendante de la société mère, une succursale n'a pas de capital propre. Néanmoins, elle est imposable au Japon. Le montant des impôts dont elle doit s'acquitter est calculé sur la base des bénéfices qu'elle génère.

En outre, une succursale est également assujettie à la taxe de résidence. Ces éléments doivent être bien appréhendés avant de décider du choix d'une succursale plutôt que d'une filiale.

Procédure : pour commencer des opérations commerciales, la succursale doit désigner un représentant et s'immatriculer auprès du Bureau des Affaires Juridiques (Homukyoku) en présentant essentiellement une attestation appelée « affidavit » qui décrit la société mère et sa succursale.

Le nombre d'employés travaillant dans une succursale n'est pas limité.

### Procédures types pour l'établissement d'une succursale au Japon



Source : JETRO

Temps et frais estimés pour la création d'une succursale : 1 mois (préparation des documents, validation de l'enregistrement) et 100 000 yens (droits d'enregistrement, hors honoraires d'avocats).

## La Filiale

C'est la **solution la plus adaptée pour effectuer des opérations commerciales au Japon**. La filiale est une entité juridique distincte de la société mère. A ce titre, elle est directement responsable des dettes et des créances découlant de ses activités commerciales.

Une filiale japonaise peut prendre deux formes :

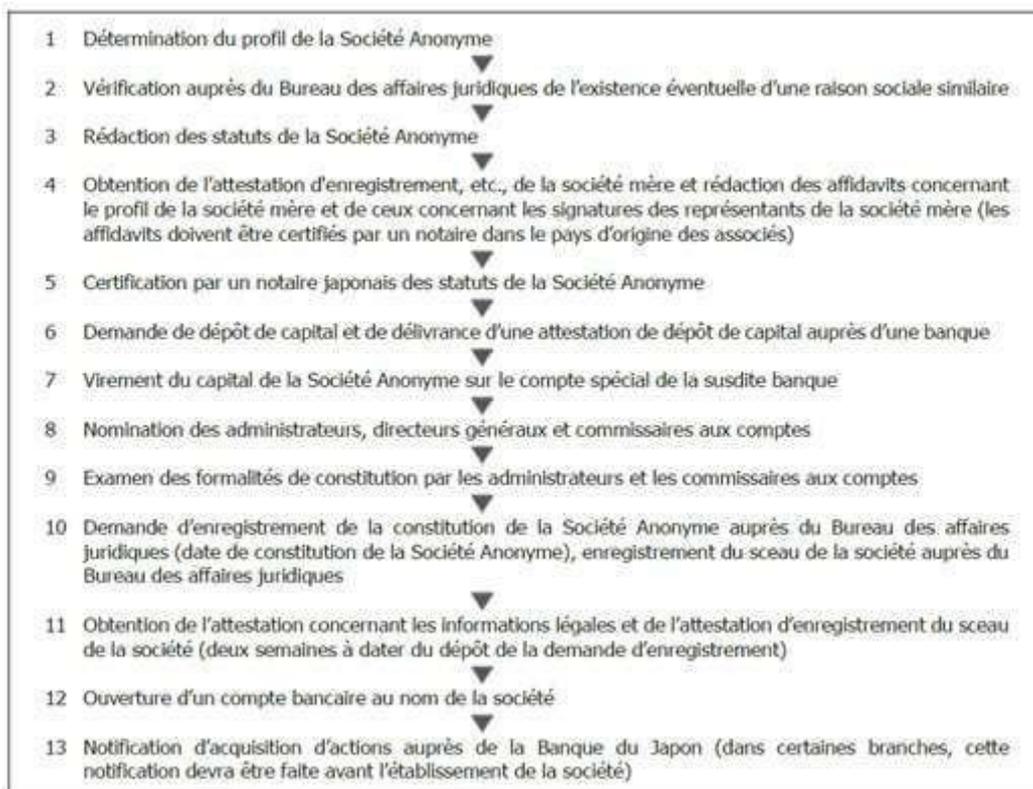
- Société anonyme (kabushiki kaisha, K.K.)
- Société à responsabilité limitée (godo kaisha, LLC)

### La KABUSHIKI KAISHA (société anonyme)

Elle peut être constituée à partir d'un capital d'1 yen, avec un ou plusieurs actionnaires. Elle peut être constituée avec ou sans conseil d'administration. Le dirigeant de la filiale ne doit pas nécessairement résider au Japon. Les actionnaires de la filiale doivent se réunir au moins une fois par an, en assemblée générale pour approuver les comptes annuels.

La constitution d'une kabushiki kaisha est effective à compter de son immatriculation auprès du Bureau des affaires juridiques. Les documents à présenter pour l'immatriculation d'une kabushiki kaisha dépendent du mode de constitution choisi.

Le schéma ci-dessous présente la constitution par appel de capital (boshu setsuritsu ou incorporation by subscription) dans le cadre de laquelle les actions sont d'abord souscrites par les fondateurs qui, après paiement des actions qu'ils ont souscrites, peuvent ensuite, à l'unanimité, inviter des tiers à souscrire au capital de la société.



Source : JETRO

Il est également possible d'avoir recours à la méthode de constitution par les fondateurs (hokki setsuritsu ou incorporation by promotion) dans le cadre de laquelle toutes les actions devant être émises sont souscrites par le ou les fondateurs uniquement (le futur représentant de la filiale résidant au Japon, un avocat, etc.), à charge pour lui de céder les actions dès l'immatriculation de la société. A noter que les banques ne jouent plus ce rôle.

La kabushiki kaisha est imposable en fonction de ses bénéfices.

Temps et frais estimés pour la création d'une kabushiki kaisha : 1,5 mois (préparation des documents, enregistrement) et environ 370 000 yens de frais incompressibles (droits d'enregistrement, droits de timbres et frais divers). A ce montant peuvent s'ajouter les honoraires et frais d'intervenants spécialisés.

Pour obtenir un visa entrepreneur, il vous faut investir 5 millions de yens d'origine étrangère ou employer deux personnes à temps plein (Japonais ou détenteur de visa travail sans restriction)

**La kabushiki kaisha est la forme de société la plus populaire au Japon, par conséquent la plus crédible.**

### **La GODO KAISHA (société à responsabilité limitée)**

Créée en 2006, c'est un type de société relativement nouveau au Japon.

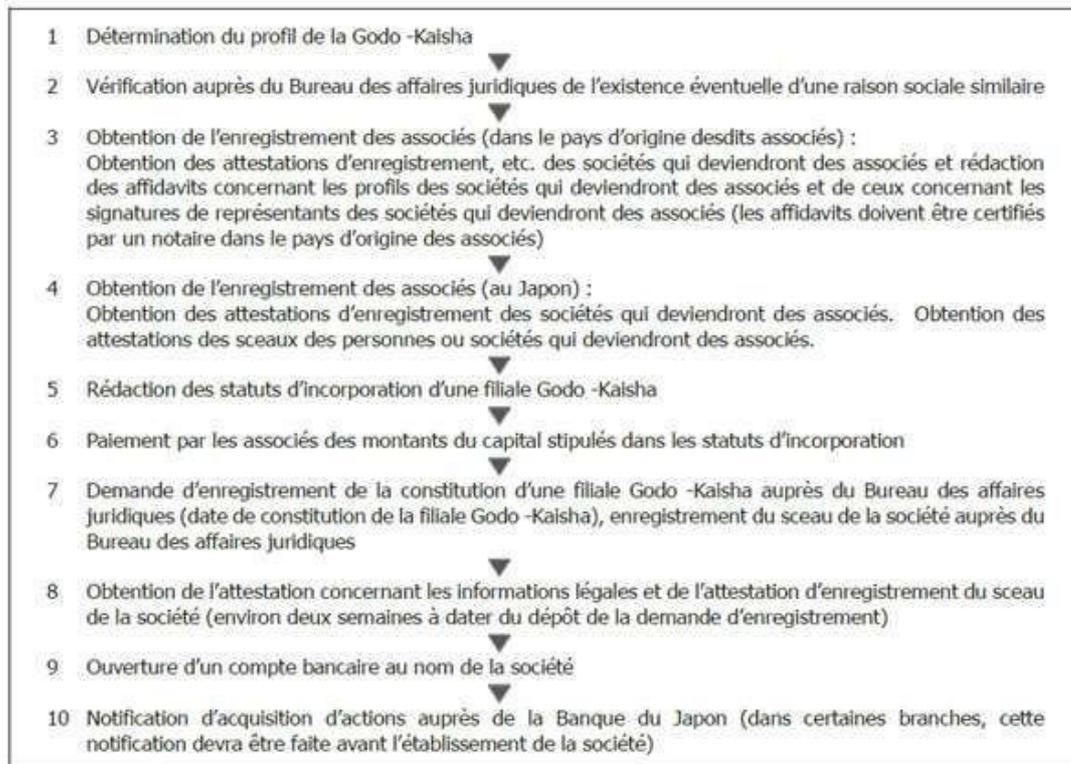
Une GK est relativement simple et moins coûteuse à mettre en place par rapport à une Kabushiki Kaisha. Elle offre plus de flexibilité aux membres en ce qui concerne les méthodes de prise de décision sur les opérations, la distribution des bénéfices et d'autres questions interne

Les conditions nécessaires et les pièces à fournir pour la création de cette structure sont les mêmes que pour une kabushiki kaisha. Le régime d'imposition est identique.

Dans le cadre de la création d'une godo kaisha cependant, le nombre de cadres dirigeants n'est pas limité. En principe, tous les associés sont des cadres dirigeants mais la nomination d'un représentant parmi eux est possible.



### Procédures types pour l'établissement d'une godo kaisha



Source : JETRO

Temps et coût estimés pour la création d'une godo kaisha : 1 mois (préparation des documents, enregistrement) et environ 200 000 yens de frais incompressibles (droits d'enregistrement, droits de timbres et frais divers). A ce montant peuvent s'ajouter les honoraires et frais d'intervenants spécialisés.

# Employer du personnel

La durée légale du temps de travail au Japon est de 8 heures par jour et de 40 heures par semaine.

Il n'existe pas, au Japon, de salaire minimum unique. Celui-ci est fixé en fonction de critères régionaux et sectoriels par les préfectures.

La moyenne pondérée nationale du salaire minimum était de 1002 yens/heure en 2023.

Les entreprises japonaises paient généralement un salaire mensuel ainsi qu'un bonus semestriel, en été et en hiver. Les caractéristiques de ce système sont que les salaires mensuels comprennent, outre le salaire de base, diverses primes (notamment une prime de logement, des allocations familiales, une participation aux frais de transport, etc.) et que le montant payé en bonus représente une proportion relativement élevée du salaire total payé aux employés. Pour l'année fiscale 2021, le montant moyen des bonus versés par les sociétés du secteur privé représentait 4,6 mois de salaire de base (dans les secteurs administratifs et techniques, pour le personnel non cadre).

Au Japon, les contrats d'embauches peuvent être divisés en 2 catégories :

- Le contrat d'embauche permanente (équivalent de nos CDI).
- Les contrats d'embauche non permanente : contrat de travail à temps partiel, contrat de travail temporaire, contrat de travail à durée déterminée, contrat de travail pour seniors (équivalent de nos CDD).

Aujourd'hui 80% des nouveaux contrats signés sont des CDI.

La période légale d'essai est de 15 jours. La période légale de préavis en cas de démission dans le cadre d'un CDD et d'un CDI est de 15 jours. D'autres durées peuvent être négociées à l'amiable avec l'employé mais en cas de conflit ce sont ces délais qui s'imposeront pour le tribunal.

Les investisseurs français doivent garder à l'esprit que les licenciements sont rares au Japon et que le droit du travail protège beaucoup les salariés. Il faut à tout prix éviter un conflit. Se sachant protégés, les employés japonais ont tendance à se montrer assez « dociles ».

Au Japon, la plupart des entreprises possèdent un système d'indemnité de prime de départ. Normalement, lorsqu'un salarié quitte une entreprise, son employeur lui verse une prime de départ, en une seule fois, calculée en prenant en considération l'ancienneté dans l'entreprise et la raison du départ.

En 2024, l'âge de départ à la retraite est de 64 ans, mais il est possible de prendre une retraite anticipée à partir de 60 ans avec un minimum de 25 ans de cotisations.

## Charges patronales et salariales au Japon

TYPLOGIE	EMPLOYEUR	EMPLOYÉ
Santé	Entre 4,9% et 5,2% (2023)	Entre 4,9% et 5,2% (2023)
Soins*	0,82% (2023)	0,82% (2023)
Retraite	9,15% (2023)	9,15% (2023)
Chômage	0,65% (2023)	0,3% (2023)
Accidents du travail	0,3% (2023)	0% (2023)
Allocation familiales	0,36% (2023)	0% (2023)

# Les impôts au Japon

CATEGORIE	MONTANT / POURCENTAGE	REMARQUES
Impôts sur les sociétés	23,2%	Ne concerne que les sociétés bénéficiaires.
TVA	10% (unique)	Abaissée à 8% pour certains biens comme les denrées alimentaires et les boissons à emporter
Impôts sur les dividendes	7%	
Impôt sur les revenus des personnes physiques	5% à 45% (du salaire net)	Système de paliers. Dépend du nombre de personnes à charge.
Et autres impôts et taxes spécifiques...		Taxe résidentielle environ 10 %

[Plus d'information](#) ici (site du JETRO)

# Principaux coûts d'implantation

	Rubriques	Unité	De	À	Moyenne indicative
<b>FRAIS D'IMPLANTATION</b>	Rédaction des statuts de la nouvelle société par un avocat	(forfait)	3000	5000	3500
	-Préparation des documents constitutifs et enregistrement des statuts de la société par un avocat	(forfait)	300	1000	500
	Obtention d'un visa de travail pour un étranger (forfait + coût administratif) par un avocat	(forfait)	1000	2500	1800
	Rédaction des contrats de travail par un avocat	(forfait)	800	2000	1000
	Dépôt de marque		1500	3000	2000
	Dépôt de brevet		1800	5000	3000

<b>COÛTS ANNUELS D'HÉBERGEMENT OU DE LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS</b>	Hébergement au sein de la CCIFJ (présentation des différentes formules proposées –postes de travail en open space, services connexes...)	pers/mois	350	800	550
	Hébergement en centre d'affaires	pers/mois	1000	5000	1500
	-Bureau haut standing - immeubles offrant des espaces luxueux à des prix situés au-dessus de la moyenne.	m2/mois	1000	5000	2000
	-Bureau de moyen standing - immeubles de bonne qualité pratiquant des loyers moyens	m2/mois	150	1000	300
	Boutique de bon standing située dans un quartier commerçant	m2/an	1200	2500	1500
	Boutique de luxe située au coeur d'un quartier de prestige	m2/an	2500	5000	3500
	Show-Room (loyer moyen, quartier commerçant)	m2/an	600	2000	1000
	Espace en entrepôt et services liés au stockage des marchandises	m2/an	150	300	200
	Dépôt de garantie pour une location	(nombre de mois)	3	12	6
	Intermédiaires (type agents immobiliers)	(taux de commissionnement)	0,5 mois de loyer	2 mois de loyer	1 mois de loyer

<b>COÛTS DE PERSONNEL</b>					
<b>(Coût total incluant les charges sociales employeur)</b>	Directeur expérimenté (considéré comme le responsable local du développement de la structure)	YEN/an	10 000 000	20 000 000	15 000 000
	Commercial	YEN/an	5 000 000	9 000 000	7 500 000
	Ingénieur	YEN/an	5 000 000	9 000 000	7 500 000
	Comptable	YEN/an	4 500 000	7 500 000	6 000 000
	Volontaire International en Entreprise (voir barèmes Business France)	€/an	27 000	42 000	35 000
	Assistant(e)	YEN/an	3 600 000	7 000 000	5 000 000
	Traduction, interprétariat	€/jour	300	1500	500

<b>FRAIS DE FONCTIONNEMENT</b>					
	Frais de communication (Téléphone, internet, téléphonie mobile)	€/an	700	1500	800
	Sous-traitance et assistance comptable par un cabinet d'experts comptables	€/jour	500	2000	800
	Déclarations fiscales annuelles (support à la préparation) par un cabinet d'experts comptables	€/jour	500	2000	800
	Déclaration TVA par un cabinet d'experts comptables	€/jour	500	2000	800
	Gestion salariale				
	-Par la CCIFI	€/mois	800	1200	900
	-Par un cabinet d'experts comptables	€/mois	800	1800	900
	Audit et révision des comptes (effectuée par les cabinets d'experts comptables sur une durée de X jours)	€/an	800	3000	1500
	Coût moyen d'ouverture d'un compte bancaire	€	0	0	0
	Cotisation annuelle de la CCIFI (affichage des différents niveaux d'adhésion)	€/an	700	4000	2000

<b>COÛT DE LA VIE LOCALE</b>	Se loger (en secteur résidentiel) :				
	-Appartement 2 pièces	€/an	18 000	36000	24000
	-Appartement 4 pièces	€/an	30 000	60000	36000
	-Maison	€/an	42 000	180000	60000
	Scolariser ses enfants (coût par an et par enfant):				
	-dans un établissement français	€/an	0	8700	7500
	-dans une école internationale	€/an	15 000	30000	20000
	-dans le système local	€/an	1500	15000	2500
	Se déplacer : coût d'achat d'une berline				
	-Moyenne gamme	€	15 000	25 000	18 000
	-Haut de gamme	€	25 000	90 000	30 000
	Coût de fonctionnement (assurance, carburant)	€/an	5000	12 000	7000
Budget couverture complémentaire santé de la famille	Budget mensuel/€	200	1200	400	
Indice du coût de la vie base France	%France/province	100	130	110	
	% France/Paris	110	140	120	

# En résumé, pour s'implanter au Japon, il faut...

1. Pouvoir s'appuyer sur une personne ou un prestataire parlant japonais
2. Disposer d'une bonne trésorerie (les frais à déboursier pour la caution du loyer notamment sont très élevés)
3. Privilégier les grands centres urbains (proximité de la clientèle, réseau de transport, cadre de vie, réputation...)
4. Privilégier la Kabushiki Kaisha à la Godo Kaisha (la première est une forme juridique plus connue donc plus crédible)
5. Faire preuve d'une grande rigueur dans le suivi des procédures administratives

# Les services proposés par la CCIFJ

## Services fournis par la CCIFJ

Recrutement

Domiciliation

Domiciliation virtuelle (postale)

Domiciliation et Encadrement de VIE

Gestion salariale

Support VISA (si gestion CCIFJ)

Support développement commercial

Back office (assistance administrative)

Evènementiel et relations publiques / Relation presse

Conseils business plan

Formation interculturelle

Formation business manners

Etude de marché

Prospection de partenaires

Organisation de voyages d'études

Membership et networking

## Services sous-traités

Réalisation de supports de communication

Interprétariat / Traduction

Réalisation de cartes de visites en japonais

Support VISA

Visites sites : magasins

## Services externalisés

Représentation fiscale

Tax & Accounting

Création d'une structure locale

Gestion d'une structure locale

Conseil juridique

Pour en savoir plus sur notre offre de domiciliation, n'hésitez pas à consulter la page suivante :  
<http://www.ccifj.or.jp/appui-commercial/nos-services-dappui-aux-exportateurs/simplanter-au-japon/>

## L'équipe du service commercial de la CCIFJ

Nous sommes une équipe trilingue, travaillant au cœur de Tokyo. Chaque année, nous traitons plus de 120 dossiers avec des partenaires reconnaissants la valeur de l'expertise apportée par nos services.

Nos méthodes s'appuient sur une expérience commerciale de 25 ans, un réseau dense et réactif (1ère Chambre de commerce étrangère au Japon), et un accès à des ressources privilégiées.

**N'hésitez pas à nous contacter !**

**par e-mail**

[appui.entreprises@ccifj.or.jp](mailto:appui.entreprises@ccifj.or.jp)

**par téléphone**

+81 (0)3-4500-6543

**par fax**

+81 (0)3-4500-6603

[www.ccifj.or.jp](http://www.ccifj.or.jp)

CCI FRANCE JAPON | SERVICE APPUI AUX ENTREPRISES

Nihonbashi Honcho YS Building

2-2-2 Nihonbashi Honcho 2F

Chuo-ku

103-0023 Tokyo

Tel : 81-3-3288-9621 | Fax : 81-3-3288-9558

[www.ccifj.or.jp](http://www.ccifj.or.jp)



**CCI FRANCE JAPON**  
在日フランス商工会議所