

général confirmée dans les 60 jours qui suivent. Les coûts de constitution d'une petite société fermée, outre la taxe sur le capital et les honoraires versés à des conseils pour services autres que les formalités de constitution, varient entre 4 000 et 5 000 marks, soit entre 3 000 \$ et 3 800 \$ selon le taux de change actuel.

ii) France : En France, une société à responsabilité limitée doit déposer ses statuts au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel sera situé son siège social. Les formalités d'immatriculation sont le droit de timbre, ou droit d'immatriculation, la publication dans un bulletin officiel et le versement du droit d'immatriculation commerciale. Le coût de ces formalités est d'environ 6 000 francs, soit environ 1 300 \$ au taux de change actuel. Une taxe sur le capital est aussi payable, qui représente 1 p. 100 du capital libéré. L'immatriculation de la société est habituellement confirmée dans un délai de 30 à 60 jours.

iii) Royaume-Uni : Pour constituer une société à responsabilité limitée en Angleterre (les formalités peuvent être légèrement différentes en Écosse et en Irlande du Nord), l'investisseur doit déposer les statuts et les règlements de la société auprès du registraire des compagnies, en versant un droit de 50 £ (environ 115 \$ au taux de change actuel). Une taxe sur le capital est aussi payable, qui représente 1 p. 100 du capital libéré. Si toute la documentation est conforme, le registraire peut procéder immédiatement à la constitution de la société.

d) Co-entreprise

Une autre méthode souvent employée par les entreprises canadiennes qui songent à s'implanter dans la Communauté consiste à entreprendre des activités en collaboration avec une entreprise déjà établie dans la CE. La gamme des rapports commerciaux possibles est illimitée, mais, au plan juridique, les dispositions prises doivent prendre une forme parmi trois. D'abord, il pourra s'agir d'une nouvelle société, qui sera alors régie par les règles évoquées dans le présent rapport, applicables à une filiale établie dans un pays de la Communauté, ainsi que par le droit des sociétés du pays d'implantation.

La deuxième formule pourra intéresser les entreprises canadiennes qui désirent tirer parti des

compétences locales, minimiser les risques et réduire les formalités d'organisation. Il s'agira souvent simplement d'une entente contractuelle n'entraînant la création d'aucune personnalité juridique nouvelle, par exemple une production à coûts partagés, un accord de distribution, un accord de licence, et ainsi de suite. Dans un tel cas, les règles en vigueur dans la Communauté ne seront pas applicables. L'alliance sera plutôt régie exclusivement par le droit commercial du pays dans lequel les opérations sont effectuées. Finalement, on pourra former une société en nom collectif, soit parce que les parties la désignent comme telle et procèdent à son immatriculation en vertu des lois nationales, soit parce que l'entente est réputée une société en nom collectif par le droit national concerné. Dans les deux cas, les règles nationales touchant la fiscalité et les sociétés en nom collectif s'appliqueront. Un examen plus détaillé du partenariat stratégique figure dans une étude intitulée *Les alliances stratégiques : passeport pour l'Europe*, faite par AECEC.

Troisièmement, l'investisseur canadien qui s'intéresse à un accord de co-entreprise visant l'exercice d'activités commerciales dans plus d'un État membre pourra bénéficier d'un nouvel ensemble de règles qui sont entrées en vigueur dans la Communauté en 1989 et qui prévoient l'établissement de ce que l'on appelle un groupement européen d'intérêt économique. Un groupement, décrit de façon plus détaillée dans la section IV du présent rapport, peut être un mécanisme utile pour les filiales européennes d'entreprises canadiennes qui voudraient s'allier à d'autres entreprises basées dans la Communauté en vue du lancement d'opérations conjointes.

4. Publicité

De grands pas ont été faits en vue de l'application, dans toute la Communauté, d'un seul ensemble de règles concernant la publicité des sociétés, pour la protection des actionnaires et des créanciers. Grâce au rapprochement des règles nationales en la matière, il n'y a plus lieu pour les entreprises de choisir, parmi les pays de la Communauté, celui dont les règles de publicité sont les moins contraignantes. Leurs décisions sont maintenant prises d'abord en fonction d'impératifs commerciaux. Simultanément, les États membres