



**24 Mars 2016**

## Ordre du Jour

24 mars 2016

### Présentation de l'entreprise Fleury Michon

*Julien FOURNIER, Directeur Marketing International de FLEURY MICHON*

### « Contrats commerciaux «et accords de joint-venture à l'international : ayez les bons reflexes »

*Maître Arthur PIERRET, Avocat associé du cabinet GUYARD NASRI PIERRET*

### Partage d'expériences

### « Les différents modèles pour monter ses activités à l'étranger »

*Julien FOURNIER, Directeur Marketing International de FLEURY MICHON*

### « L'établissement de Joint Venture en Chine »

*Jean-Pierre PUBERT, PDG de la société PUBERT*

### Echanges et Questions

&

### Actualités de Vendée International

*Yves BROCHARD, Président de VENDEE INTERNATIONAL*

## Présentation de l'entreprise Fleury Michon

*Julien FOURNIER, Directeur Marketing International*





Fleury Michon



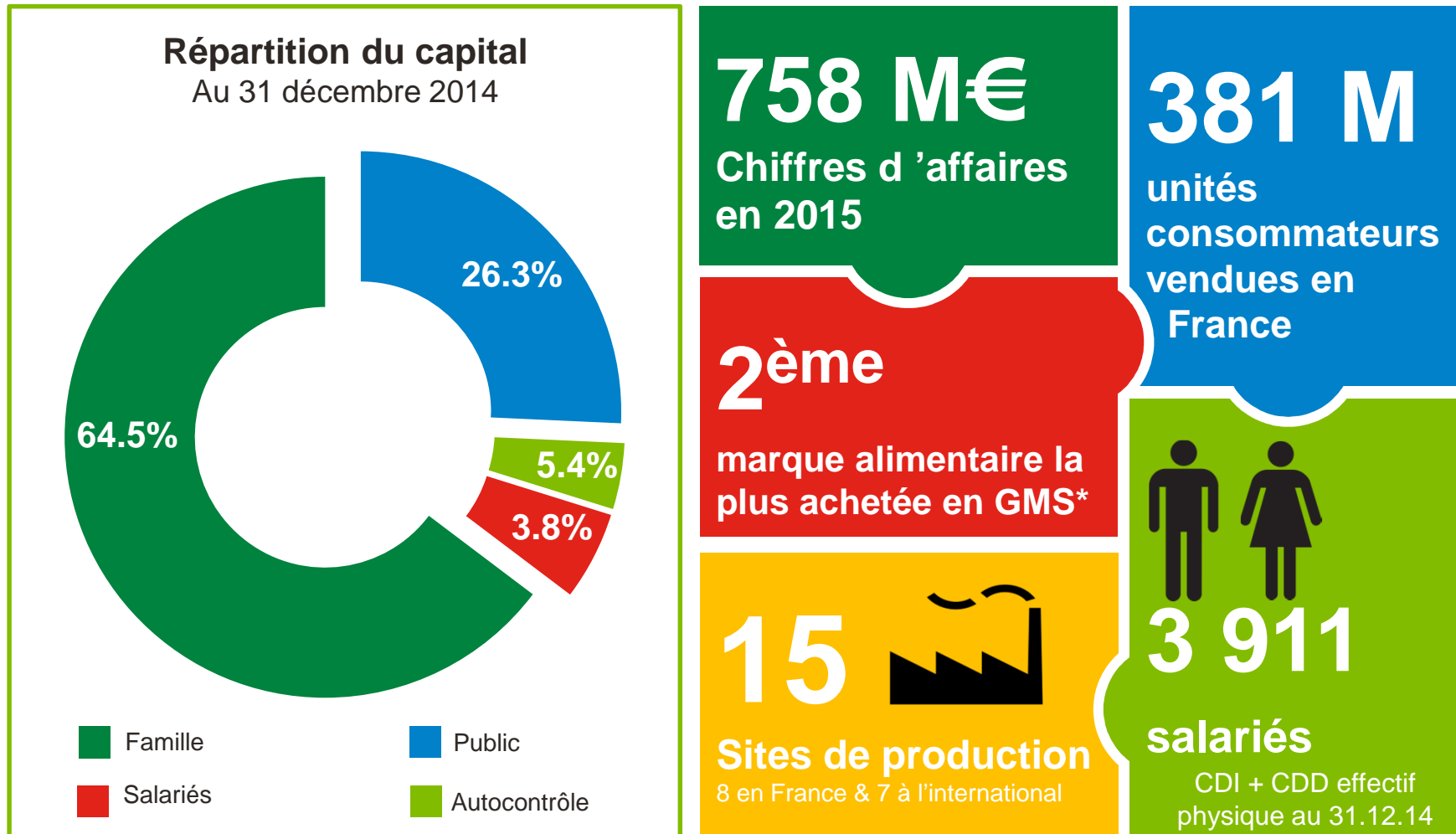
Conférence

24 mars 2016



## 1

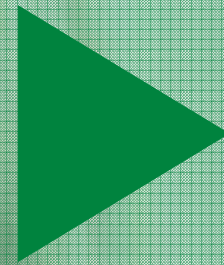
## Les données clés



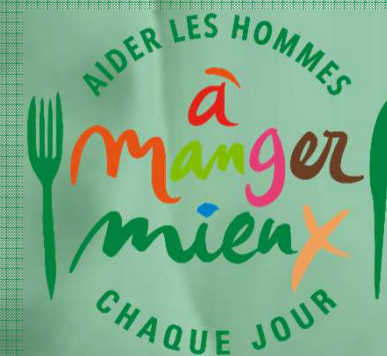
\* Source: Nielsen

<https://dam.fleurymichon.fr/permalink/v1/4/2442/preview/?token=sgF82uJu>

2



<https://dam.fleurymichon.fr/permalink/v1/4/2102/preview/?token=1QB1HkwK>



**LES CONSOMMATEURS VEULENT SAVOIR CE QU'ILS MANGENT ET QUESTIONNENT L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE**



**Fleury Michon**

3

# Carte d'identité des produits Fleury Michon



## 4 Pôle GMS - France



JAMBON DE  
PORC



22.2 %  
parts de marché



JAMBON DE  
VOLAILLE



43.4 %  
parts de marché



AIDES  
CULINAIRES



42 %  
parts de marché



PLATS  
CUISINES



32.5 %  
parts de marché



SURIMI



28.3 %  
parts de marché

86%

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE

654 M€

EN 2015



Fleury Michon



# 5 Pôle Services



**7%**  
 CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE  
**55 M€**  
 EN 2015

## CATERING AERIEN



## RHD SANTE



# 6 Pôle International



**48 M€ (6%)**  
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE  
ACTIVITES INTEGREES A 100%

**126 M€**  
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE  
AVEC MISE EN EQUIVALENCE





Fleury Michon

**« Contrats commerciaux et accords de joint-venture à l'international :  
ayez les bons reflexes »**

*Maître Arthur PIERRET, Avocat associé*

GUYARD NASRI PIERRET

AVOCATS



GUYARD NASRI PIERRET

AVOCATS

# **Contrats commerciaux et accords de joint-venture à l'international : ayez les bons réflexes**

**Arthur Pierret**

---

**Réunion Vendée International**

**24 mars 2016**

# 1. CONTRATS INTERNATIONAUX

# Contrats Internationaux

## 1.1 Accords de confidentialité

Dès le stade de l'accord de confidentialité (ou « *non-disclosure agreements* » – NDA), la suite des relations entre les Parties peut se retrouver figée ou mise à risque :

- Date d'entrée en vigueur tardive (prévoir le cas échéant une entrée en vigueur rétroactive) ;
- Durée insuffisante ou au contraire excessive des obligations de confidentialité ;
- Accords bilingues : prévalence d'une version linguistique non-maîtrisée ;

# Contrats Internationaux

## 1.1 Accords de confidentialité

- Absence de clause de droit applicable et de clause attributive de juridiction ou, au contraire, acceptation desdites clauses dès le stade du NDA rendant difficile toute modification ultérieure au stade du contrat définitif ;
- Marquage « CONFIDENTIEL » des informations communiquées ?
- Protection du savoir-faire et des autres droits de propriété intellectuelle suffisante ?
- Droits au titre du NDA souvent à sens unique ;
- Obligations au titre du NDA parfois également à sens unique ;



# Contrats Internationaux

## 1.2 Accords de confidentialité

- Attention aux clauses d'indemnisation inspirées de la common law, sans commune mesure avec les montants d'indemnisation habituellement accordés par les juridictions françaises ;
- Coût et/ou incertitudes d'une procédure judiciaire dans certains pays ;
- Proposition de clause d'arbitrage ;
- Comment bien gérer l'interruption de la relation et le retour des informations confidentielles ;
- Natures de certains accords de confidentialité se rapprochant d'un « *Memorandum of Understanding* » ou « MOU », anticipant sur la relation contractuelle commerciale ou sur l'accord de joint venture.

# Contrats Internationaux

## 1.2 Points d'attention

- La conclusion du contrat ne constitue-t-elle pas en soi dans la pays considéré la conduite d'une activité conduite par une entité étrangère assujettie à licence, obligation de créer une société commerciale le cas échéant avec obligation de participation d'un partenaire étranger, ou autres restrictions ?
- Représentation des Parties : double signature obligatoire ?
- Quelle(s) version(s) linguistiques ?
- Risques de requalification de la relation en agence commerciale ou en contrat de distribution ?
  - indemnité de rupture
- Risques de requalification de la relation en société créée de fait ou en participation (*partnership*) ?
  - responsabilité solidaire et indéfinie

# Contrats Internationaux

## 1.2 Points d'attention

- Risque de requalification d'une relation de sous-traitance en co-traitance, alors que le référentiel (contrat principal conclu par le partenaire étranger) n'est ni connu ni maîtrisé par la société française;
  - ➔ responsabilité solidaire et indéfinie, impossibilité d'opposer au client final les clauses limitatives de responsabilité
- Prise en compte des intérêts légitimes du groupe dans la protection des droits de propriété intellectuelle, de la possibilité de substituer toute société du groupe à la société initialement contractante;
- protection des dénominations, marques, brevets, savoir-faire et autres droits de propriété intellectuelle du Groupe;
- Protection des fichiers clients ;
- Protection des données personnelles : attention aux transferts de données dans certains pays ;
- Anticipation et adaptation aux normes locales applicables aux produits et services considérés;

# 1. Contrats Internationaux

## 1.3 Obligation de conclure une convention annuelle entre fournisseurs et distributeurs ?

- L'article L.441-7 du Code de commerce français rend obligatoire la conclusion d'une convention écrite entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services. Elle indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties, en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. Y figure le barème de prix tel qu'il a été préalablement communiqué par le fournisseur, avec ses conditions générales de vente, ou les modalités de consultation de ce barème dans la version ayant servi de base à la négociation. L'obligation d'une convention annuelle, établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, est-elle applicable lorsqu'un des partenaires commerciaux est situé à l'étranger ?
  - Le défaut d'établissement d'une convention unique est une infraction pénale (amende de 75KE pour les personnes physiques et 375KE pour les personnes morales);
  - Art. 113-2 Code pénal : « **La loi pénale française est applicable aux infractions commises sur le territoire de la République. L'infraction est réputée commise sur le territoire de la République dès lors qu'un de ses faits constitutifs a eu lieu sur ce territoire.** »;
  - Tout contrat ayant un effet sur la revente de produits ou de fournitures de services en France entre dans les dispositions de l'article L.441-7 du Code de commerce.

# 1. Contrats Internationaux

## 1.4 Délais de paiement:

### application de l'article L.442-6 du Code de commerce

- La jurisprudence a reconnu le caractère d'ordre public à l'article L 442-6 du Code de commerce qui prévoit la sanction civile du dépassement des délais légaux de paiement.
- La DGCCRF qui intervient au nom de l'ordre public économique, veille à ce que des créanciers français ne se voient pas imposer des délais de paiement anormalement longs par leurs débiteurs, en particulier ceux qui utiliseraient des centrales de paiement à l'étranger dans le seul but d'échapper aux dispositions nationales.
- En outre, la DGCCRF veille à ce que les débiteurs établis en France règlent leurs créanciers résidant à l'étranger sans entraîner de distorsion de concurrence vis à vis d'opérateurs résidant en France.

## 2. Accords de Joint-Venture

### 2.1 Accords de JV contractuelle

- Le rapprochement ou la collaboration avec un partenaire étranger peut s'opérer par voie contractuelle, sans création de personne morale distincte ;
- Adapté à un début de collaboration, ou pour la mise en commun, le développement et l'exploitation de savoir-faire, le développement de nouveaux produits ;
- A l'avantage de la souplesse et de la rapidité : non-seulement les formalités de création d'une société commune peuvent prendre du temps dans certaines juridictions, mais également la mise en place d'une société commune nécessite de longues négociations quant aux droits respectifs des parties (répartition du capital - lorsqu'elle n'est pas imposée par le droit local, participation aux bénéfices et aux pertes, gouvernance, conditions de sorties et d'exclusion, contrats annexes, etc.) ;
- en outre, il est plus aisé et normalement plus rapide de mettre fin à une JV contractuelle que de dissoudre ou liquider une société commune.

## 2. Accords de Joint-Venture

### 2.1 Accords de JV contractuelle

Inconvénients de la JV contractuelle :

- impossibilité d'effectuer des apports en tant que tels, pas de limitation du risque et de la responsabilité, risques accrus d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle, moindre contrôle lorsque c'est le cocontractant étranger qui mène les opérations en local, moindre contrôle des comptes et des activités du co-contractant, etc.
- Responsabilité solidaire et indéfinie en cas de requalification en société en participation ou créée de fait.

## 2. Accords de Joint-Venture

### 2.2 JV par création d'une société commune

- Différentes formes de sociétés de capitaux;
- possibilité d'apports en numéraire, en nature et le cas échéant en industrie en fonction des juridictions;
- Possibilité de créer un *partnership* formalisé dans certaines juridictions;
- Choix entre une concession de licence de marque, de brevet, de savoir-faire, etc. ou leur apport à la société commune;
- Organisation dans les statuts et/ou un pacte d'associés de la distribution des bénéfices, de la participation aux pertes en fonction des juridictions, de règlement des situations de blocage (si JV à 50/50), de l'exclusion d'associés, de liquidation de la société ;
- Possibilité d'employer des salariés localement.



## 2. Accords de Joint-Venture

### 2.2 JV par création d'une société commune

Contrats annexes tels les :

- Contrats de management ;
- Contrats de prestations de services ;
- Contrats de licence de propriété intellectuelle ;
- Contrats de prêt intragroupe ;
- Contrats de distribution, de marketing, de support technique, etc.

Nécessité de s'assurer qu'aucun des associés ne met à la charge de la société commune de charges indues ou excessives.

# QUESTIONS

GUYARD NASRI PIERRET

AVOCATS

**Bureau d'Angers**

2, rue de Bel Air

49000 Angers

(+33) (0)2 41 19 65 65

[www.guyardnasri.fr](http://www.guyardnasri.fr)

**Bureau de Nantes**

Parc du Bois Cesbron - Bat. E

2, rue Henri Guillaumet - 44700

Orvault

(+33) (0)2 51 88 25 03

GUYARD NASRI PIERRET

AVOCATS

## Partages d'expériences





Fleury Michon



## Les différents modèles à l'international

24 mars 2016



# 1 Pôle International



**48 M€ (6%)**  
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE  
ACTIVITES INTEGREES A 100%

**126 M€**  
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE  
AVEC MISE EN EQUIVALENCE



# 2 Deltadaily food - Canada



RIGAUD

Catering aérien & GMS

35 M€

EN 2015

5 542 T

303 salariés

## GMS



Plats cuisinés & box au rayon frais



Co-branding avec Isabelle HUOT



## CATERING AERIEN



# 3 Proconi - Slovénie



**MURSKA SOBOTA**

**GMS & RHD**

**5 M€**  
EN 2015

**841 tonnes**  
**64 salariés**




**MARCHE NATIONAL  
RECETTES  
ADAPTEES**



**RHD  
PRODUITS A FACON**

Viandes pré-cuites -> (Italie)

<- Farcies (Allemagne)






4

# Fleury Michon Norge - Norvège

Fleury Michon



OSLO

GMS

1,6 M€

EN 2015

120 Tonnes

2 salariés

COLLABORATION  
avec  
EYVIND HELLSTROM



GAMME CHEF  
RECETTES  
ADAPTEES



CŒUR DE GAMME  
& ROTISSERIE



Fleury Michon

5

## Joint Ventures – Italie & Espagne

### PLATOS TRADICIONALES\*

\*détenue à 47,5%



56 M€

15 129 tonnes

210 salariés

COLLABORATION avec



### PIATTI FRESCHI ITALIA\*

\*détenue à 50%



GMS & RHD

101 M€

20 812 tonnes

284 salariés



Fleury Michon



Fleury Michon

## « L'établissement de Joint Venture en Chine »

*Jean-Pierre PUBERT, PDG de la société PUBERT*



## Actualités Vendée International

Yves BROCHARD, Président



## Partenariat Vendée International / Universités

### Projets de collaboration

- **Université de Courtaisière** : dans le cadre DUT LEA, **appui linguistique** ou interprète.
- **ICAM**: Axe **Produit** (Projets groupe sur l'innovation ou adaptation produits à l'international, ou par l'intégration d'un étudiant en alternance sur le projet développement)
- **ICES** : Axe **Sciences Politique** voir Juridique, les entreprises pouvant favoriser l'offre de stage ou action découverte.
- **EGC** : Axe **Commercial et Marketing**, l'obligation dans la formation d'un stage à l'étranger pourrait être privilégié.
- **EMA** : Formation d'un bac + 3 en alternance dédié au **commerce international** pourrait générer aussi un effet de levier pour une PME/PMI.

## **25 mars 2016 : Réunion Partenariat Vendée Algérie** en présence de la délégation de la CCI AF

- Présentation du marché algérien,
- Présentation de la rencontre Algéro-Francaise de l'agriculture d'élevage.
- Table Ronde : échanges et retours d'expériences d'industriels vendéens.

# Mission Algérie

## 1<sup>er</sup> au 6 Novembre 2015

### 14 entreprises pour la mission Algérie :

- Les sociétés Briand, Ponroy, Moderna et Beneteau ont choisi de participer à des missions individuelles.
- 10 entreprises se sont inscrites dans la mission collective Algérie :
- **90 rendez- vous** organisés par la CCIAF sur Alger et ses environs sur 3 jours de travail

PREFA- TECHNICOF	BTP/ Caisses pour volets roulants
ERECAM	Machines pour l'agroalimentaire
CARTEL	Machinisme agricole et aéroportuaire
DIFAGRI	Compléments alimentaires pour animaux
LUSSAULT OUTILLAGE	Horloges, Outils pour le travail du bois
OCF	Vitrines pour l'agroalimentaire
PUBERT	Machines agricoles
STRAPHARM	Compléments alimentaires
HYDROKIT	Vérins hydrauliques
TECAUMA	Ensembles BTP



## Mission Algérie

### 1<sup>er</sup> au 6 Novembre 2015

#### Points Clé du suivi post mission CCI Vendée :

- Excellent contacts pour toutes les entreprises.
- 6 Entreprises de la mission sont à l'heure actuelle suivies dans la structuration de leur action export : Business plan, intégration de stagiaires, coachings, etc.
- Une entreprise a commencé à vendre ses produits en Algérie.
- Projets de participation à des salons professionnels en Algérie pour certaines.

## 26 mai : Visite du port de Nantes/ St Nazaire

Journée dédiée aux chargeurs.

**Objectif:** Promouvoir les services et les solutions logistiques aux entreprises du Grand Ouest

**Acteurs :**

- L'AUTF : Association des Utilisateurs de transport de Fret
- CCI et WTC de Nantes
- Club Logistique des Pays de la Loire
- Vendée International

**Nombre de participants attendus :** 80 ( dont 30 à 40 adhérents de l'AUTF)

L'AUTF et NANTES SAINT-NAZAIRE PORT  
en présence de Vendée International

ont le plaisir de vous convier à

**UNE JOURNEE DEDIEE  
AUX ENJEUX TRANSPORT ET LOGISTIQUE  
DES CHARGEURS**

**le 26 mai 2016**

à la CCI NANTES ST-NAZAIRE



**Adresse :**

Chambre de Commerce et d'Industrie Nantes St-Nazaire - Hôtel consulaire  
35 avenue du Général de Gaulle - 44 602 Saint-Nazaire

Afin de confirmer votre présence,  
merci de cliquer sur

[Oui je participe](#)

Tél : 02 40 44 21 25

## Programme

10h30 : Accueil

**10h45 - 12h00 : Commissions AUTF**

*Les commissions se déroulent en parallèle.*

Commission maritime:

- . Le poids des conteneurs
- . La concurrence et la qualité de services dans le transport maritime

Commission route :

- . Le GNL carburant
- . Le cabotage routier, la responsabilité du donneur d'ordre

**12h15 - 13h00 : Présentation de l'offre de services  
maritimes et logistiques de Nantes Saint-Nazaire Port**

13h00 - 14h30 : Déjeuner networking

**14h30 - 16h00 : Visite des sites portuaires de Montoir**

## **Pour Information:**

**Du 18 au 23 mai CGPME Maroc OUJDA**

**Budget 1800 euros**

**Mission Pointe Noire 18 au 20 mai**

**Budget 1700 euros**

**Mission IRAN 22 au 26 mai**

**Budget 3850 euros**

## Prochaine réunion thématique : Vendée Globe

**Merci pour votre attention**