



OPEN de
L'INTERNATIONAL

LA JOURNÉE DES
ENTREPRENEURS BRETONS
QUI OSENT LE MONDE !

6^e
édition



Lundi 2 juillet 2018
RENNES
Couvent des Jacobins

BRETAGNE[®]
COMMERCE
INTERNATIONAL

Avec le soutien de / With the support of
  CCI BRETAGNE

ATELIER

Modalités de développement à l'international, du contrat au Joint-Venture

**Nicolas GRANSARD, Avocat associé,
Directeur du département droit économique - FIDAL**

**William MOREL, Avocat associé,
Département droit des sociétés - droit économique - FIDAL**

Les principales formes d'implantation

Implantation reposant sur un contrat :

- Agence commerciale
- Distribution commerciale
- Accord de coopération (Contractual Joint-Venture)

Implantation reposant sur une présence à l'étranger :

- Bureau de représentation
- Succursale
- Filiale à 100%
- Filiale commune avec un partenaire étranger (Equity Joint-Venture)

Agence commerciale

- L'agent commercial agit au nom et pour le compte de son mandant et développe la clientèle de ce dernier.
- L'article 1^{er} de la directive du Conseil de l'Union Européenne relative aux agents commerciaux le définit comme « *celui qui, en tant qu'intermédiaire indépendant, est chargé de façon permanente soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises pour une autre personne, [...] "le commettant", soit de négocier et de conclure ces opérations au nom et pour le compte du commettant* ».
- Point d'attention particulier : en fin de contrat, l'agent ne pouvant plus exploiter cette clientèle, la loi lui accorde en principe (sauf exceptions) une indemnité de fin de contrat.

Distribution commerciale

- Le distributeur est un acheteur-revendeur qui dispose de sa propre clientèle et réalise des opérations d'achat de marchandises en vue de leur revente. Il assume des fonctions et des risques plus ou moins limité(e)s mais est, en tout état de cause, impliqué dans le processus même de revente et surtout enregistre dans ses comptes les flux de marchandises, dont il peut être en charge du stockage et de la logistique.
- La plupart des droits nationaux interdisent d'imposer au distributeur des prix de revente.
- Le distributeur peut se voir confier ou non une exclusivité territoriale, sans que les ventes passives en dehors du territoire contractuel ne puissent le plus souvent lui être interdites. Une vente passive consiste en toute satisfaction de demandes non sollicitées, émanant de clients, qui comprend la livraison de biens ou la prestation de services à ces clients.

Accord de coopération (Contractual Joint-Venture)

- Contrat par lequel deux ou plusieurs entreprises coopèrent pour atteindre un objectif commun (le plus souvent limité dans le temps) sans constituer d'entité commune. Les partenaires agissent donc en tant que co-contractants indépendants.
- Principe : liberté contractuelle sous réserve du respect de l'Ordre Public et des bonnes mœurs.
- Risque de requalification en société créée de fait: conséquences fiscales (droits d'enregistrement, impôts directs, TVA, ...).
- Pluralité de contrats : un accord de base et des contrats satellites. Les contrats satellites ont des objets très divers. Ils constituent avec l'accord de base un ensemble hiérarchisé de contrats. Les partenaires doivent éviter les conflits entre un contrat satellite et l'accord de base.

Bureau de représentation

- Immatriculation à caractère purement fiscal et social ; le bureau de représentation (ou de liaison) n'a pas la personnalité juridique ; le formalisme est purement déclaratif.
- Il ne constitue pas une réelle implantation (aucune structure juridique) et par conséquent sur un plan juridique, l'immatriculation est neutre (c'est la société française qui contracte à l'étranger).

Succursale

- Immatriculation de la société française à l'étranger auprès des organismes locaux ; la succursale n'a pas la personnalité juridique ; elle constitue l'équivalent d'un établissement secondaire de la société Française.
- Formalisme: décision d'ouverture et désignation de représentant(s), location de bureau/société de domiciliation, dépôt et formalités au Tribunal de commerce et auprès des administrations fiscales et sociales.
- La succursale a un numéro d'immatriculation et l'équivalent d'un extrait KBIS qui permet de justifier la présence de la société française à l'étranger vis-à-vis de ses partenaires. La gestion est peu contraignante sur un plan juridique en cas de modification d'adresse ou de représentant, mais il y a établissement de comptes et déclarations sur un plan fiscal.
- Inconvénient: la succursale n'a pas la personnalité juridique. Cela peut parfois générer des complications pratiques (exemple: ouverture de compte bancaire) liées à l'absence de surface financière/garantie locale.

Filiale détenue à 100%

- Filiale intégrée/Société.
- Société dont le capital est détenu par la structure française à 100%.
- Constitution locale de la société ; Obstacles possibles à un investissement à 100% étranger dans certains Etats, choix du siège social.
- Avantage: la société a la personnalité juridique.
- Inconvénient: gestion d'une société sur un plan local dans un contexte étranger et à distance, avec des coûts de structure associés (comptes, suivi juridique).

Filiale commune avec un partenaire étranger (Equity Joint-Venture)

- Le véhicule utilisé pour la réalisation du projet commun sera une entité légale autonome, filiale commune aux partenaires.
- L'environnement juridique de ce type de Joint-Venture est souvent plus complexe, dans la mesure où viennent s'ajouter à l'Accord de Coopération (et éventuellement ses satellites) les actes relatifs à la constitution de la société commune (statuts, pacte d'actionnaires, etc.).
- La sortie de tout ou partie des partenaires du Joint-Venture au terme d'une période prédéfinie est souvent anticipée : clause américaine (« shot gun ») et/ou clause de sortie sur option en contrepartie d'un prix de cession des actions prédéterminé à l'aide d'une formule, et/ou clause de sortie conjointe...

Points de vigilance lors de la mise en place d'un Joint-Venture (contractual or equity)

- Définition des objectifs communs (existence d'un *animus cooperandi*),
- Respect des intérêts respectifs des partenaires,
- Ressources humaines, matérielles et financières,
- Gouvernance,
- Sort des éventuelles innovations (droits de propriété intellectuelle),
- Clauses de sortie.

Questions/réponses

Intervenants

**Nicolas GRANSARD, Avocat associé,
Directeur du département droit économique - FIDAL**

**William MOREL, Avocat associé,
Département droit des sociétés - droit économique - FIDAL**



OPEN de
L'INTERNATIONAL

LA JOURNÉE DES
ENTREPRENEURS BRETONS
QUI OSENT LE MONDE !

6^e
édition



Lundi 2 juillet 2018
RENNES
Couvent des Jacobins

BRETAGNE[®]
COMMERCE
INTERNATIONAL

Avec le soutien de / With the support of
  CCI BRETAGNE