



FICHE SAVOIR JURIDIQUE

Forme juridique des réseaux de partenaires

GME (Groupement momentané d'entreprise) : un accord privé entre entreprises qui leur permet de s'organiser pour réaliser un marché auquel elles n'auraient pu soumissionner si elles avaient été seules. Les entreprises sont dites alors cotraitantes, c'est-à-dire qu'elles accèdent toutes en direct au marché et non en tant que sous-traitantes. Le GME n'existe que pour la durée d'un chantier, il n'y a pas de personnalité morale.

Les différents types de GME

Le GME conjoint avec un mandataire commun, solidaire ou non. En GME conjoint, les travaux sont divisés en lots et chaque entreprise est engagée uniquement pour son lot. La convention peut prévoir que le mandataire commun soit solidaire ou non des membres du groupement.

Le GME solidaires où chaque entreprise est engagée pour la totalité du marché et doit donc pallier une éventuelle défaillance de ses partenaires.

► Les contrats de partenariats

Le partenariat commercial : Il s'agit d'un contrat commercial dit « innommé » et peut donc renvoyer à toutes sortes de relations d'affaires. Son objet peut être extrêmement différent selon le partenariat commercial ainsi, le terme « partenariat » recouvre des situations très variées que seul le contenu du contrat définira juridiquement. Dans la pratique, le contrat de partenariat commercial est en général un contrat par lequel deux ou plusieurs partenaires s'associent en vue de réaliser un objectif commun. Ce type de contrat formalise généralement la volonté des parties de construire une relation continue. La relation sera le plus souvent suivie dans le temps, ce qui la distingue d'une opération ponctuelle effectuée à l'occasion d'un contrat de prestation de service.

Contrat de partenariat : Le contrat de partenariat peut être de différentes natures, on distingue :

1. les partenariats commerciaux : qui organisent la commercialisation et la promotion de produits ou services ;
2. les partenariats industriels (partenariats de sous-traitances) : une partie du savoir-faire nécessaire à la réalisation et à la fabrication d'un produit est transmise à un sous-traitant. Ce type de partenariat peut s'avérer utile lorsque votre société fait face à une augmentation rapide de l'activité et que les moyens de production ne sont plus suffisants pour y répondre ;
3. les partenariats technologiques :
 - la coopération technique : un accord de coopération technique nécessite que les deux partenaires jouent un rôle actif en apportant leur expertise respective dans le but soit d'adapter une technologie ou un produit pour un nouveau segment de marché, soit de développer conjointement une technologie ou produit afin de répondre aux exigences d'un nouveau marché ;
 - le contrat de licence : il s'agit du transfert de certains droits de propriété intellectuelle (Brevet, Marque...) à un partenaire dans le but de fabriquer ou d'exploiter un produit en contre-partie d'une redevance ;
 - la *joint-venture* : une alliance stratégique entre 2 entités juridiques indépendantes dans le but de réaliser des activités économiques communes. Cette alliance se traduit par la création d'une nouvelle entité juridique en contribuant à la hauteur de leur moyen. Ce type de collaboration implique la création de liens formalisés entre les sociétés et nécessite le partage d'information sensible afin de développer de nouvelles technologies ou produits.

Coopératives/SA/SARL/SAS : Pour une gestion commune d'une ou plusieurs fonctions (commercial, achat, RH...) et une mise en commun de savoir-faire différents. La responsabilité des membres est limitée aux apports.

Groupements d'employeurs : Pour mutualiser les ressources humaines, chaque membre est responsable solidairement des dettes du groupement.

GIE (Groupement d'intérêts économiques) : Pour une gestion commune (commercial, achat, RH...) et une mise en commun des ressources. Le GIE doit avoir une vocation déterminée et les membres doivent exercer dans le même domaine d'activité. Chaque membre est responsable indéfiniment et solidairement des dettes du groupement.

Associations : Permet de mettre en commun des moyens sans nécessiter un capital de départ et avec des formalités de constitution très simplifiées. Cette forme est adaptée aux petits réseaux, dès lors que les membres deviennent nombreux il est nécessaire d'évoluer vers une autre forme juridique plus adaptée.

Il est à noter qu'à partir du moment où l'association exerce une activité concurrentielle pour une entreprise, ou qu'elle évolue vers une activité commerciale (qu'elle soit gérée avec des objectifs et des méthodes qui l'assimilent à une entreprise commerciale), elle perd toute exonération fiscale. Dans ces conditions, l'association devient à but lucratif et perd tout intérêt fiscal.