

Monsieur Antonlon Arraes SOBRINHO
Av. Copacabanna 680 - Gruppo 1111/1112

RIO DE JANEIRO RJ

Le 15 Juillet 1976

PPI/MR 502

Chers amis,

Vos lettres du 26 Juin 76 nous parviennent ce jour et nous vous en remercions.
Votre colis contenant 6 plaques de granit nous est arrivé le 9 Juillet et notre télex du même jour vous en a accusé réception.

- 1 - Correspondance - Ayant constaté une certaine difficulté à interpréter la correspondance en anglais, nous préférons que vous nous écriviez en portugais, que Mr. RENAUD connaît parfaitement.
- 2 - Prix de transport - Nous ne comprenons pas les indications portées sur votre lettre du 28 Mai relatant le télex qui n'est jamais parvenu à la Banque LAYDERNIER. Voulez-vous nous donner de plus amples explications, notamment, nous préciser sur quoi s'appliquent les 3 % mentionnés au poste Granitor.

Les prix que vous nous indiquez s'entendent-ils dans n'importe quel port français ou dans un seul port ? Dans ce cas, quel port ?

- 3 - Chemises NOSTRA - Votre analyse concernant la vocation de cette firme nous paraît correcte et il est possible d'en conclure une impossibilité pour elle de produire à bas prix des articles de très grande série.

La formation d'un personnel capable de produire des articles de qualité raffinée est très difficile et ce résultat ne peut être maintenu en imposant au même personnel, une production massive de qualité courante.

On peut donc conclure que les marchés de masse nous sont inaccessibles.

Concernant les démarches que vous suggérez que Jean entreprenne à PARIS - GENEVE et ANNECY auprès des chemisiers de luxe, nous nous permettons les commentaires suivants :

- Seules les marques de haut prestige, telles que CARDIN - LANVIN etc... offrent des chemises au prix de Frs. 200. - Il s'agit vraiment d'un haut de gamme, dans lequel intervient le prestige du nom.

Une chemise anonyme de qualité identique est offerte à un prix inférieur d'environ 25%, ce qui représente un prix normal pour un article de luxe, sans être un article de prestige.

Nous nous écartons donc de votre analyse qui prend pour base Frs. 200. -, notre base étant de Frs. 150. -

.../...

Il nous intéresserait d'avoir le détail de calcul, c'est-à-dire les différents postes valorisés vous ayant permis d'arriver au prix de vente au détail de Frs. 200. - dégageant un bénéfice de 100 %. Voulez-vous avoir la gentillesse de nous le communiquer.

Si la question primordiale du prix était résolue, nous sommes d'accord avec vous pour estimer que l'adaptation des formes du col et de la coupe en général ne serait pas un obstacle.

Resterait cependant le problème que représente la prospection des magasins de détail, en l'occurrence les chemisiers de luxe.

Il n'est pas envisageable que Jean puisse assurer cette prospection personnellement; c'est donc un réseau de représentants qu'il faut créer couvrant l'ensemble du territoire. C'est une entreprise de longue haleine et qui suppose la mise à disposition d'un nombre suffisant de collections.

Les représentants à cartes multiples, c'est-à-dire n'étant rémunérés que par une commission sur les affaires qu'ils réalisent, travaillent à un taux de 10% sur ce genre d'articles. Sur le montant de cette commission, il convient d'ajouter les charges sociales, soit environ 50 %.

Seuls les producteurs très importants disposent de vendeurs payés mensuellement par un traitement fixe - leurs frais de voyage étant supportés par l'employeur.

La perspective de création d'un réseau de vendeurs ne peut être prise en considération que si une étude très précise des prix et délais s'avère donner des résultats positifs.

La vente massive étant exclue - la création d'un réseau ne pouvant être réalisée en quelques mois - reste une perspective que nous vous demandons d'étudier.

Puisque votre main-d'œuvre est qualifiée pour produire des articles de très haute qualité, nous avons pensé que votre firme serait en mesure de confectionner en sous-traitance, pour des marques de prestige. Ainsi, NOSTRA pourrait, par notre intermédiaire, proposer à LANVIN- CARDIN ou autres marques de prestige, de confectionner sous sa marque des chemises ou autres articles.

Plusieurs hypothèses de travail peuvent être envisagées :

A - NOSTRA assure la fabrication de chemises, d'après les modèles, de CARDIN par exemple, dans un tissu sélectionné par NOSTRA, acheté par NOSTRA et agréé par CARDIN.

NOSTRA vend des articles griffés CARDIN au BRESIL et rétrocède une royalty à CARDIN sur le montant de ces ventes au BRESIL.

NOSTRA vend à CARDIN FRANCE ou à ses filiales étrangères, les chemises CARDIN à un prix convenu, que CARDIN distribue dans son réseau de revendeurs.

B - NOSTRA assure la fabrication des chemises, mais CARDIN achète lui-même le tissu, par exemple et si possible à JOANA.

Le coût pour CARDIN doit être inférieur car NOSTRA ne facture à CARDIN que le prix de la confection, alors que dans l'exemple " A ", il prend une marge bénéficiaire sur le tissu acheté à NOSTRA.

Le risque de cette formule réside dans le fait que CARDIN peut acheter son tissu en INDE ou dans tout autre endroit.

Si une telle perspective présente un intérêt pour vous, il conviendrait de nous établir un barème indiquant par quantités progressives, les coûts pour la seule confection d'une chemise, fourniture comprise ou exclue.

Par ailleurs, il conviendrait pour l'hypothèse " B " de nous préciser quel prix peut être pratiqué par JOANA pour les articles qui seraient achetés par CARDIN et livrés et confectionnés par NOSTRA.

JOANA - Nous prenons bonne note de tenter de nouvelles démarches auprès des confectionneurs français d'articles de luxe.

GRANITOS - Nous voulons vous dire notre satisfaction à la réception de la confirmation de Mr. DA MATTA de son accord pour nous charger de la vente de ses productions sur l'ensemble de l'EUROPE et vous chargeons de le remercier pour la confiance qu'il nous témoigne.

1 - Nous vous signalons que la lettre de Mr. DA MATTA nous mandatant pour la vente de ses productions n'était pas jointe à votre lettre du 26.6.76. Vous voudrez bien avoir la gentillesse de nous l'adresser par prochain courrier.

ECHANTILLONS - Il semble que nous ayons quelques difficultés de communication sur ce point.

Nous estimons que chaque prospect présentant une chance raisonnable de devenir un client doit disposer chez lui, d'une carte présentoir comprenant un carré de 4 x 4 cm environ, de chacune des qualités de granit.

Simultanément, il nous paraît indispensable de disposer d'une quantité suffisante de carreaux de dimensions plus importantes.

Ces éléments peuvent nous parvenir par voie maritime, si le coût par avion s'avère trop lourd, mais ces éléments doivent être en notre possession au plus tôt.

Egalement, nous souhaiterions disposer de deux ou trois documents semblables à celui que Mr. DA MATTA nous a présenté à PARIS et qui comportait des photos de ses carrières.

Sur le plan commercial, il serait également souhaitable que Mr. DA MATTA nous adresse des photocopies des commandes qu'il a obtenues au JAPON. Ces photocopies peuvent être réalisées éventuellement sans que le prix traité apparaisse, si Mr. DA MATTA juge cette indication indiscrette.

De tels documents permettent de convaincre nos prospects, qui ignorent ce que représente C N M C T, de l'importance et du sérieux de cette Société.

Des photos de blocs à l'embarquement auraient intérêt à être jointes à ces documents commerciaux ainsi que quelques exemplaires du bulletin professionnel relatant la position de CNMCT à l'exportation et que Mr. DA MATTA nous a également présentés à PARIS.

.../...

Il serait également pour nous précieux d'avoir la communication des chiffres d'affaires réalisés ces dernières années avec les clients européens de CNMCT et éventuellement, les commentaires sur les incidents qui ont pu voir le jour dans les relations.

Vous comprendrez que notre impatience est grande de déboucher sur une phase où des affaires concrètes voient le jour.

Jean a un besoin compréhensible de voir se concrétiser quelques affaires car il a conscience qu'actuellement son salaire est une charge momentanément importante pour nous, ce qu'il ne pourrait supporter encore longtemps.

PROJET DA MATTA - C'est avec intérêt que nous prenons connaissance du projet de Mr. DA MATTA de créer une unité de transformation de ses blocs de granit.

Un capital de 4 à 5 millions de dollars représente une somme considérable, ce qui implique la recherche d'un groupe financier à vocation internationale. Nous réfléchissons à cette question.

SOCIETE DE REPRESENTATION - Dans notre esprit, la structure à adopter reste encore très imprécise. Nous aimerions sur ce point vous faire part de quelques réflexions.

Comme nous en avons convenu à PARIS en présence de Mr. DA MATTA, nous vous confirmons notre accord pour que PROCEDES & PRODUITS INDUSTRIELS serve de cadres juridique à notre projet.

C'est dans cet esprit que Jean a été engagé et que depuis le 26 avril, il émarge au salaire de Frs2600 + 400, plus les charges, soit un montant mensuel de Frs.4200. - environ.

Nous avons convenu que ces dépenses seraient supportées à moitié entre nous, en cas d'échec.

P P I accepte de faire l'avance des fonds en attendant que des recettes lui permette de récupérer cette somme.

Ces recettes seront générées par la perception de la commission que les producteurs brésiliens verseront à P P I sur le montant du chiffre d'affaires réalisé.

Il conviendra donc pour justifier le transfert de ces commissions d'établir un contrat entre P P I et les partenaires brésiliens : JOANA - NOSTRA ou CNMCT.

Cette structure peut fonctionner dès le moment où les contrats sont signés entre les deux parties et dûment enregistrées pour autoriser le transfert des commissions du BRESIL à PPI.

Elle est parfaitement conforme et classique et ne fait appel à aucune adaptation fiscale due aux différents régimes fiscaux étrangers.

Dans cette forme, la création d'une société suisse est sans objet.

La perspective de création d'une société en Suisse avait été abordée dans l'espoir de générer un trésor disponible à des fins diverses, dont l'achat de matériel pouvant être introduit au BRESIL. Ceci, répondrait au projet de Mr. DA MATTA si les sommes envisagées dans votre lettre n'atteignaient pas cette importance.

Les capitaux dont disposerait cette société suisse, seraient constitués par une marge bénéficiaire résultant de la différence entre le prix de vente pratiqué sur le marché européen et le prix d'achat par cette société suisse, exceptionnellement avantageux et sous-coté, consenti par les producteurs brésiliens.

C'est à ce régime fiscal prévoyant le prélèvement le plus bas sur les bénéfices réalisés par la Société suisse, présente tout son intérêt. Cette savante construction peut s'envisager

.../...

avec un intérêt indéniable, mais aussi avec un soin et une prudence attentives.

Concrètement, toutes les exportations seraient facturées à la Société suisse à un prix très inférieur, justifié officiellement par le fait qu'aucun frais de commercialité en vient grever le coût de revient de cette marchandise, lesquels frais sont supportés par la Société suisse, ce qui justifie sa marge.

La Société suisse facture la marchandise à un prix commercial normal et encaisse la différence.

Cette opération pouvant être appliquée aussi pour les livraisons effectuées au JAPON ou aux USA.

Ainsi, un trésor serait constitué qui reprendrait le chemin du BRESIL sous forme de matériel. La Société suisse apporterait ce matériel dont la valeur lui serait payée sous forme d'actions de la Sté. CNMCT.

La part d'actions cédée par CNMCT à la Sté suisse serait propriété par moitié du groupe français et du groupe brésilien où Mr. DA MATTA serait partie prenante par personne interposée.

Cette construction n'est réalisable que dans la mesure où un chiffre d'affaires est immédiatement transférable dans la Sté Suisse et présente un intérêt que si des sommes dégagées sont suffisamment importantes pour atteindre le but recherché, c'est-à-dire acquérir la matériel dont le BRESIL a besoin.

La vente par CNMCT à un prix réduit à la Sté Suisse, restreint évidemment sa marge, mais ainsi elle évite de déclarer des bénéfices et de payer des impôts sur ceux-ci.


Pour l'instant, peut-être est-il réaliste de commencer par le canal de PPI, si comme nous l'espérons, toutes les affaires se développent à notre satisfaction commune. Nous pourrions envisager de passer le moment venu à la création de la Sté en territoire neutre.

Cette deuxième étape ne pourra se réaliser sans qu'une rencontre s'effectue entre les partenaires intéressés ou leurs représentants.

Si vous deviez considérer que cette deuxième étape devrait, pour des raisons qui vous sont personnelles, être réglée dès maintenant, cette rencontre pourrait être organisée à votre convenance.

Nous espérons avoir contribué à éclaircir la situation et serions très heureux de vous lire sur ce qui précède et de recevoir les éléments que nous attendons avec intérêt.

Amicalement vôtre.



CONTRAT DE REPRESENTATION

Entre Monsieur Domingos Cardoso DA MATTA, agissant en tant que Président Directeur Général de la Société Nationale de Mines, ayant pour objet l'extraction, l'élaboration et la vente de granit et marbre dont le siège est à :

Avenue Copacabanna 680 - Gruppo 1111 / 1112 - RIO DE JANEIRO - BRESIL

et la S A R L . - PROCEDES & PRODUITS INDUSTRIELS

5. Rue Louis Chaumontel - 74000 - ANNECY - FRANCE,

il a été convenu ce qui suit :

1 - La Société Nationale de Mines confère à S A R L . - PROCEDES & PRODUITS INDUSTRIELS, le mandat de représentation avec exclusivité pour la vente des produits énumérés ci-dessus, pour l'ensemble des pays européens.

2 - Commissions

Pour toutes affaires directes et indirectes conclues sur le territoire indiqué à l'alinéa 1, il sera attribué à S A R L . - PROCEDES & PRODUITS INDUSTRIELS, une commission de 7 % (sept pourcent) sur le montant net de la marchandise, valorisée au prix Départ RIO DE JANEIRO.

Le droit à la commission prend effet après encaissement par la Société Nationale de Mines, de chaque facture définitive séparée.

a) - Dans le cas où le paiement s'effectuera au moyen de lettre de change ou assignation bancaire, les commissions sont exigibles à l'acte de leur réalisation, c'est-à-dire, après encaissement de crédit par la Société Nationale de Mines.

b) - les relevés de commissions et leurs paiements devront être adressés à S A R L . - PROCEDES & PRODUITS INDUSTRIELS, à chaque fin de trimestre.

c) - En cas de cessation du présent contrat, S A R L . - PROCEDES & PRODUITS INDUSTRIELS aura droit à la commission pour toutes les affaires confirmées par la Société Nationale de Mines pour autant qu'elles auront été menées à bonne fin.

3 - Durée et cessation du contrat

a) - Le présent contrat prend effet à partir de la signature de celui-ci pour une période renouvelable par tacite reconduction.

b) - La dénonciation du présent contrat devra être effectuée par écrit au moyen d'une lettre recommandée à n'importe quelle date et le contrat prendra fin six mois plus tard.

4 - La Société Nationale de Mines - s'interdit de nommer sur le territoire indiqué à l'alinéa 1, d'autres représentants.

- s'engage à envoyer copie de toute la correspondance et de toutes les factures échangées avec les firmes situées dans les secteurs sus-nommés.

5 - Toute affaire ne sera traitée définitivement qu'après confirmation écrite rédigée par la Société Nationale de Mines.

.../...

6 - S A R L. - PROCEDES & PRODUITS INDUSTRIELS s'engage à ne traiter qu'avec des clients de bonne solvabilité.

Le TRIBUNAL de RIO DE JANEIRO sera seul compétent pour résoudre d'éventuelles controverses entre les deux parties.

Soc. Nationale de Mines

S A R L. - Procédés & Produits Industriels.

Fait à RIO DE JANEIRO , le

instituto de arte contemporânea