



Travailler en France vs Japon :

Placer l'étiquette dans le bon pays :



L'entreprise est seulement un cadre professionnel

La famille passe avant le travail

L'individu est plus important que le groupe

Les heures supp sont rémunérées et ne doivent pas dépasser 130/an

On y travaille 35h/sem. soit 8h/jour

Les employés quittent leurs postes à l'heure, sans se soucier du patron

Le travail passe avant la famille

On y travaille presque 44h/sem. soit 10h/jour

Le travail d'équipe est essentiel

Les heures supp. ne sont pas rémunérées et les employés en font env. 200/an

L'entreprise est une seconde famille

Les salariés grévistes mettent un brassard pour signaler leur mécontentement, mais continuent à travailler

L'employé ne quitte pas le bureau avant son patron

Une négociation typique entre équipe japonaise et française afin de renégocier un contrat.

Jeu de rôle prévu pour 8 à 12 personnes : 6 négociateurs (3 côté Japon, 3 côté France) et les autres participants en tant qu'observateur.

- Après avoir mené une étude de marché approfondie du marché japonais, Alexandre Roche, directeur international de Yopfoods, décide de se rapprocher des grands fabricants japonais de l'industrie agro-alimentaire présents sur le marché intérieur afin de savoir s'ils sont intéressés de travailler avec Yopfoods. Il apparaît que Matsugae, un des cinq plus grands fabricants au Japon, est intéressé de développer des relations sur le long terme avec Yopfoods.
- En mars 2013, des discussions entre Alexandre Roche et Jiro Ishikawa, directeur international de Matsugae, débouche sur un accord. Le protocole d'accord entre les deux directeurs définit un contrat d'importation exclusif de 10 ans et un droit de licence pour la fabrication en local d'un des produits de Yopfoods par Matsugae. L'accord est signé en septembre 2013 et les premiers produits sont livrés à Matsugae en novembre 2013. En janvier 2015, Matsugae commence à produire en local avec un marketing qui lui est propre du YopMilk, un dessert lacté dans un emballage plastique. Cependant, en parallèle, Matsugae continue à importer du YopMilk dans un emballage en aluminium dont la distribution se fait par le même réseau.
- Quelle qu'en soit la raison fin 2015, les ventes de la production locale est bien en-dessous du niveau prévu à la signature de l'accord. Mais l'accord prévoyait le paiement d'un minimum de royalties par le fabricant local quel que le soit le niveau des ventes.
- Février 2016, le chèque de Matsugae se fait attendre et Jiro Ishikawa ne répond plus aux e-mails. Mars 2016, Alexandre Roche fait parvenir un courrier à Matsugae dans lequel il indique que si le montant des royalties à payer est calculé sur le volume de vente, il a été tout de même convenu que Matsugae devait payer un montant minimum de royalties à Yopfoods.
- Matsugae a répondu par courrier qu'une partie de l'accord, celle concernant un paiement minimum de royalties, était « injuste ». En effet Matsugae argumente qu'on peut considérer qu'il y aura production locale le jour où celle-ci sera implantée dans le réseau de distribution et se vendra mieux que le produit importé. Mais aujourd'hui YopMilk importé se vend mieux que la production locale ; 4/5ième des produits vendus sont des produits importés. On peut donc considérer que la production locale n'a même pas débuté et que ce minimum de royalties à payer n'a pas lieu d'être.
- Rendez-vous est pris le 1^{er} février 2023 entre les équipes françaises et japonaises pour parvenir à un accord.