

**CONDITIONS GENERALES DE VENTE  
BUSINESS FRANCE**

**TABLE DES MATIERES**

<b>PREAMBULE</b>	<b>3</b>
<b>DISPOSITIONS GENERALES</b>	<b>3</b>
DEFINITIONS	3
OBJET	4
OPPOSABILITE	4
DOCUMENTS CONTRACTUELS	5
DUREE/ENTREE EN VIGUEUR	5
CALENDRIER	5
INFORMATIONS PREALABLES	5
COMMANDE	6
LIVRAISON DES PRODUITS	7
EXECUTION DES PRESTATIONS	7
AMELIORATION DE LA QUALITE	7
PRIX	8
PAIEMENT ET FACTURATION	8
PENALITES	9
RESERVE DE PROPRIETE	9
AUDIT	10
PROPRIETE INTELLECTUELLE	10
CONFIDENTIALITE	10
MATERIELS	11
SECURITE	11
NON CONCURRENCE ET TRANSPARENCE	11
REFERENCE COMMERCIALE	11
INFORMATIQUE ET LIBERTES	11
Responsable du traitement – données traitées	11
Finalités et bases juridiques des traitements	12
Destinataires des données	12
Transfert et durée de conservation des données	12
Droits sur les données	13
RESPONSABILITE	14
Obligation de moyens	14
Limitation de responsabilité	15
Renonciation à recours	15
ASSURANCES	15
RESOLUTION – RESILIATION	16
RETRACTATION	16

VENTE EN LIGNE	17
FORCE MAJEURE	18
BONNE FOI	18
AUTORISATIONS LEGALES	18
TOLERANCE	18
INDEPENDANCE	18
CESSION	19
TITRES	19
NULLITE	19
LANGUE	19
CONVENTION DE PREUVE	19
DOMICILIATION	19
LOI	19
CLAUSE ATTRIBUTIVE DE COMPETENCE	19
<b><u>DISPOSITIONS SPECIFIQUES AUX PRODUITS ET PRESTATIONS</u></b>	<b>20</b>
PRESTATIONS LIEES AU METIER « INVESTISSEMENT »	20
PRODUITS EDITORIAUX	20
ABONNEMENTS	21
BASE DE DONNEES	22
HOTLINE REGLEMENTAIRE	23
EXPERTISE REGLEMENTAIRE	23
MANIFESTATIONS	24
Dispositions générales	24
Dispositions spécifiques	25
Salons professionnels / Pavillons France	25
Rencontres B to B / Colloques à l'étranger	26
Autres évènements	26
PRESTATIONS INDIVIDUELLES	27
Recherches d'antériorité de marque	27
PRESTATIONS DE MISE EN RELATION	27
VEILLES	28
PRESTATIONS CONNEXES AU V.I.E	28
Appui au recrutement	28
Hébergement et Coaching de V.I.E.	30
PRESTATIONS DE VISIBILITE SUR CIVIWEB.COM	31
HEBERGEMENT DE PAGES OU SITES WEB	31
PROMOTION COMMERCIALE	32
SPONSORING	33

## **PREAMBULE**

1. Business France, établissement public à caractère industriel et commercial, est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France. Ses activités sont énumérées à l'article 1<sup>er</sup> du décret n°2014-1571 du 22 décembre 2014.

2. L'ordonnance n°2014-1555 du 22 décembre 2014 porte fusion de l'Agence française pour les investissements internationaux et d'UBIFRANCE, Agence française pour le développement international des entreprises au 1<sup>er</sup> janvier 2015.

3. Business France propose à ses clients une gamme de produits et de prestations, commercialisés sous différentes formes telles que notamment, la vente en ligne.

4. Ces produits et prestations sont proposés principalement à une clientèle de professionnels, sans exclure des clients non professionnels.

5. Le client déclare avoir obtenu toutes les informations nécessaires à l'utilisation des produits et prestations de Business France.

## **DISPOSITIONS GENERALES**

### **DEFINITIONS**

6. Les termes ci-dessous définis auront aux termes des présentes la signification suivante :

- « abonnement » : souscription du client à une prestation proposée par Business France, qui s'exécute de manière successive, telle que la hotline, l'accès à la base de données ProAO (projets et appels d'offres internationaux), LVI, lettres pays, ...etc ;

- « base de données » : ensemble de données d'informations organisées en vue de leur utilisation par le client, conçues et réalisées par Business France ;

- « bon à tirer » : validation du client sur la dernière impression du document réalisé par Business France, avant le tirage complet ;

- « bon de commande » : document qui, s'il est exigé au regard de la nature des produits et prestations ou des modalités de la commande, récapitule les caractéristiques du produit ou de la prestation commandée ;

- « client » : toute personne physique ou morale, privée ou publique, consommateur ou professionnel, qui achète des produits et des prestations auprès de Business France ;

- « commande » : acte par lequel le client commande des produits et des prestations auprès de Business France ;

- « consommateur » : personne physique agissant hors contexte professionnel ;

- « document contractuel associé » : document, qui, s'il est exigé au regard de la nature des produits et prestations ou des modalités de la commande, a pour objet de compléter les présentes conditions générales de vente ainsi que les conditions particulières (bons de commande, bulletins d'inscription, formulaires de souscription, ...etc.), sans prévaloir sur celles-ci.

- « manifestations » : tous les événements organisés par Business France ou au sein desquels Business France intervient, tels que les salons professionnels (expositions, pavillons...) et autres événements de toute nature (séminaires, colloques, forums, ateliers, rencontres...).



- « rencontres B to B » : sous-gamme de la gamme « Contacts » recouvrant l'ensemble des prestations de Business France telles que : mission de découverte d'un marché, Rencontres acheteurs, Rencontre « Vendre à un grand-compte », Forum d'affaires et Présentation de produits et de savoir-faire.
- « prestations » : ensemble des prestations de Business France, telles que des études, conseils, prospections commerciales, organisation d'évènements, mise à disposition de base de données, ...etc.
- « prestation(s) individuelle(s) » : par opposition aux prestations collectives, les prestation(s) individuelles sont des prestations paramétrées par rapport aux besoins exprimés par le client (Mission prospection, Test sur offre, Etudes, Veilles, Prospection commerciale, etc.)
- « produits » : ensemble des produits commercialisés par Business France, tels que des produits éditoriaux (livres, CD-roms, DVD), annuaires, documents de téléchargements, ...etc.
- « professionnel » : toute personne agissant dans le cadre de ses activités professionnelles ;
- « site web » : services électroniques interactifs exploités par Business France sur le réseau Internet
- « Business France » : agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française et ses bureaux à l'étranger, ainsi que les entités de droit local mandatées par Business France à l'étranger pour la représenter.

## **OBJET**

7. Le présent document constitue les conditions générales de vente applicables, sauf exception dûment rappelée par Business France, à l'ensemble des produits et prestations commerciales de Business France, à l'exclusion de tous autres documents tels que des conditions générales d'achat des clients, prospectus, catalogues...etc.

## **OPPOSABILITE**

8. Les présentes conditions générales ne s'appliquent pas :

- aux relations régies par les dispositions du Code du service National (articles L.122-1 et suivants) concernant le VIE (Volontariat International en entreprise) lui-même d'une part, et Business France et l'entreprise d'accueil en France, d'autre part ;
- aux voyages et séjours professionnels.

9. Toute commande de produits et de prestations, y inclus les prestations connexes aux relations contractuelles VIE mentionnées ci-avant, auprès de Business France implique l'adhésion sans réserve du client aux présentes conditions générales.

10. Le client est réputé, pour chaque commande, avoir consulté et accepté les présentes conditions générales, et le cas échéant, les documents contractuels associés.

11. Le client reconnaît être parfaitement informé du fait que l'acceptation des présentes conditions générales ne nécessite pas la signature manuscrite de ces documents, ni une adhésion formelle, mais résulte de la seule commande, et qui, selon les cas, sera matérialisée par :

- un achat en boutique ou sur place (ex : lors d'une participation à une manifestation) ;
- la confirmation par clic d'une commande en ligne passée par le client ;
- autres (formulaire de souscription, signature d'un bon de commande, bulletin d'inscription, etc...).

### **DOCUMENTS CONTRACTUELS**

12. Les documents contractuels sont, par ordre de priorité décroissant :

- les conditions particulières de vente négociées en raison du particularisme d'une prestation ;
- les présentes conditions générales de vente ;
- les documents contractuels associés s'ils sont exigés au regard de la nature des produits et prestations ou des modalités de la commande.

13. Les documents contractuels associés sont réputés ne comporter aucune disposition juridique à proprement parler mais ne contiennent que des informations relatives à la commande (prix, quantité, dénomination des produits et prestations, date indicative de livraison, etc...).

14. Nonobstant ce qui précède, en cas de contradiction entre des documents de nature différente ou de rang différent, il est expressément convenu que les dispositions contenues dans le document de rang supérieur prévaudront pour les obligations se trouvant en conflit d'interprétation.

### **DUREE/ENTREE EN VIGUEUR**

15. Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à compter du jour de la commande et pendant toute la durée de l'exécution de la commande.

16. Par principe, les conditions générales de vente applicables sont celles qui figurent en ligne, sur le site web de Business France dans leur version en vigueur au moment de la commande.

17. Cette version prime sur toute autre version modifiée ultérieurement, à l'exception des modifications prenant en compte les évolutions légales et réglementaires, lesquelles s'appliquent immédiatement à toute commande en cours.

18. Toutefois, il peut être dérogé à cette disposition pour les prestations à exécution successive pour lesquelles Business France se réserve le droit d'apporter aux conditions générales de vente, toutes modifications qu'elle jugera nécessaires ou utiles, et qui seront d'application immédiate.

19. Dans ce cas, Business France s'engage à informer le client du contenu de ces modifications, sans délais, par tout moyen à sa convenance.

20. En cas de désaccord avec les nouvelles conditions générales de vente, le client pourra, dans un délai de trente (30) jours procéder à la résiliation de sa commande, sans qu'il ne puisse prétendre à aucune indemnité d'aucune sorte. A défaut, les nouvelles conditions générales de vente seront réputées acceptées dans leur intégralité.

### **CALENDRIER**

21. Les délais relatifs aux engagements de Business France ont, à l'exception de l'organisation des manifestations, un caractère indicatif.

22. Tout délai commence à courir le lendemain du jour où s'est produit le fait qui constitue le point de départ du délai.

23. Lorsque le délai est fixé en jours, il s'entend en jours calendaires et il expire à la fin du dernier jour de la durée prévue.

24. Tous les délais prévus aux présentes conditions générales sont exprimés selon le calendrier français.

### **INFORMATIONS PREALABLES**

25. Le client reconnaît avoir sollicité et obtenu et reçu toute l'information nécessaire et/ou complémentaire pour passer sa commande en toute connaissance de cause.

26. Le client reconnaît avoir pris connaissance de la nature et de la destination des produits et prestations proposées, de leurs modalités d'utilisation, et s'assure de l'adéquation des produits et prestations commandées à ses besoins et est seul responsable de ce choix, de telle sorte que la responsabilité de Business France ne peut être recherchée à cet égard.

27. Le client s'assure que les produits et prestations qu'il commande, sont proposés dans le pays dans lequel il se trouve et s'assure de leur conformité à la législation. Le client est seul responsable de cette vérification.

### **COMMANDE**

28. Le client atteste de l'exactitude des informations contractuelles transmises à l'occasion de la commande.

29. Toute commande constitue un engagement ferme et irrévocable de la part du client, et ne pourra être remise en cause. Toute annulation de commande, à quelque moment que ce soit, donnera lieu au paiement de l'intégralité de la prestation sauf particularité mentionnée dans les présentes conditions générales de vente ou dans d'éventuelles conditions particulières.

30. Business France se réserve le droit de refuser, annuler ou suspendre toute commande dans les cas suivants :

- le client ne règle pas les sommes dues en vertu d'une ou plusieurs commandes, et/ou il existe un litige relatif au paiement d'une commande antérieure.
- le client ne remplit pas ou plus les conditions d'éligibilité à la commande des produits et prestations de Business France ;
- le client n'a pas respecté les conditions d'utilisation des produits et prestations de Business France ;
- le client n'a pas fourni les informations, documents ou éléments de toute nature qu'il s'est engagé à remettre pour la bonne exécution de la commande, ou n'a pas respecté une ou plusieurs des obligations qui étaient à sa charge ;

Concernant les conditions d'éligibilité des entreprises aux produits et prestations d'aide au développement international des entreprises et aux exportations, il faut distinguer :

- **les conditions générales d'éligibilité ou « accès »** fondées sur :
  - le lieu d'exploitation en France de l'activité du client qui sollicite Business France ;
  - la contribution de cette activité à l'économie française et au but poursuivi par l'Agence.

Ces conditions générales sont cumulatives.

- **Les conditions particulières d'éligibilité** à un(e) prestation ou produit, ou à un type de prestations ou produits fondées sur :
  - La vocation du produit ou de la prestation visé(e) ;
  - La nature du produit ou de la prestation visé(e) ;

Ces conditions sont soit cumulatives, soit alternatives entre elles.

Les conditions particulières ainsi fixées, lorsqu'elles sont mises en œuvre, se cumulent avec les conditions générales d'éligibilité rappelées ci-avant.

Afin que Business France puisse apprécier l'éligibilité du client à ses prestations, au regard des conditions susmentionnées, ce dernier lui apporte les éléments d'analyse nécessaires, l'informe de tout changement de sa situation propre à avoir une incidence sur son éligibilité, et accepte de se soumettre à l'évaluation par Business France de l'impact du produit acheté ou de la prestation réalisée sur sa situation, notamment par la complétion des questionnaires de satisfaction et d'impact.

A défaut, Business France sera fondée à prononcer, de plein droit et à tout moment, l'inéligibilité de l'entreprise.

31. Business France s'engage à informer le Client, dans les meilleurs délais, en cas d'indisponibilité des produits et prestations commandées.



### **LIVRAISON DES PRODUITS**

32. Le transfert des risques, quels qu'ils soient (perte, vol, destruction, avarie, ...etc), intervient à la livraison.

33. Les livraisons sont opérées en fonction des disponibilités des produits et dans l'ordre d'acceptation des commandes.

34. Les produits sont livrés à l'adresse indiquée par le client.

35. Le client vérifie l'état des produits lors de la livraison.

36. Par principe, en cas de dommages constatés ou dans l'hypothèse où les produits livrés ne correspondraient pas aux produits commandés, le client est tenu de refuser la livraison et de les remettre au transporteur, en indiquant les motifs de ce refus sur le bon de livraison, et à défaut de bon de livraison, en adressant sa réclamation par lettre recommandée avec accusé de réception, à l'adresse indiquée ci-dessous.

37. De même, en cas d'impossibilité pour le client de refuser la livraison, celui-ci dispose d'un délai de quatorze (14) jours ouvrables, à compter de la livraison, pour retourner le produit, accompagné du bordereau de livraison, et en indiquant les motifs de retour, à l'adresse suivante :

Librairie du commerce international  
71 bd Saint Jacques  
75998 PARIS Cedex 14

38. En cas de défectuosité ou de non-conformité avérée, Business France s'engage à l'échanger ou à le rembourser, sous réserve du respect par le client des conditions de retour des produits.

39. Les délais de livraison indiqués par Business France, lors de la commande, ont un caractère indicatif.

### **EXECUTION DES PRESTATIONS**

40. Les prestations pourront faire l'objet d'un bilan de fin de prestation, qui peut notamment prendre la forme d'un questionnaire de satisfaction, lequel pourra être remis au client qui est invité à le renvoyer à l'adresse indiquée sur le document remis au client.

41. A défaut de réclamations ou d'observations formulées spontanément à l'issue de la prestation ou par le renvoi du questionnaire de satisfaction dans les quatorze (14) jours à compter de la fin de la prestation, celle-ci sera considérée comme satisfaisante et répondant aux besoins et aux attentes du client.

### **AMELIORATION DE LA QUALITE**

42. Business France met à la disposition de ses clients, un service chargé de recueillir toutes les suggestions, observations et réclamations relatives à la qualité.

43. Pour des raisons d'efficacité, toute suggestion ou observation, doit être adressée à Business France dans un délai de trois (3) mois à compter de la livraison des produits ou de la fin de l'exécution des prestations, à l'adresse suivante :

Business France  
Service client  
2, place Laurent d'Arvieux  
CS 60708  
13572 Marseille cedex 02



## PRIX

44. Les prix afférents à la commande des produits et des prestations sont ceux indiqués lors de la commande, sous réserve des dispositions de l'article 45 ci-après.

45. Business France indique le montant total de la commande H.T. et T.T.C. en euros, frais de port inclus pour la livraison des produits.

46. Les prix sont affichés en euros, en montant H.T. et T.T.C. et sont ceux applicables au jour de la commande. Si le client demande la réalisation de la commande, ou d'une partie de celle-ci (hors manifestation ou rencontre B to B) plus de 6 (six) mois après la signature du bon de commande par ses soins, le(s) prix applicable(s) est(sont) alors celui(ceux) en vigueur au jour de cette demande.

47. D'une manière générale, les commandes, quelle que soit leur origine, sont payables en euros.

48. Les prix sont définis hors taxes et majorés des taxes, notamment, lorsqu'elle est applicable, de la TVA en vigueur au jour de la livraison du bien ou de la réalisation de la prestation de services.

Toutes les autres taxes non prévues dans la commande initiale seront payées par le client.

En application de la directive (CE) n°2008/8/CE du 12 février 2008, transposée en droit français par l'article 102 de la loi n°2009-1673 de finances pour 2010 du 30 décembre 2009, les règles applicables en matière de TVA sur les prestations de service sont les suivantes :

- Si le client est domicilié en France, la TVA française est appliquée ;
- Si le client est domicilié dans un pays de l'Union Européenne et dispose d'un numéro de TVA intracommunautaire, aucune TVA n'est appliquée ; s'il ne dispose pas de numéro de TVA intracommunautaire, alors la TVA française est appliquée ;
- Si le client est domicilié à l'étranger, hors du territoire de l'Union Européenne, aucune TVA n'est appliquée.

Tout changement du taux applicable à la TVA sera automatiquement répercuté sur les prix indiqués.

49. Pour les produits livrés hors de France, le prix indiqué à la commande, ne comprend pas les frais de taxes et de douanes applicables dans le pays de destination, et autres taxes d'importation, qui pourront être exigibles lors de la livraison.

50. Les frais de port incluent la participation aux frais de traitement, d'emballage, et d'expédition. Par principe, ces frais varient en fonction de la zone géographique, du poids du colis et des modalités de livraison, et peuvent également, selon les cas, être facturés au forfait.

51. Les frais de port seront facturés pour chaque envoi.

52. Business France se réserve la possibilité de fractionner les livraisons, notamment en cas d'indisponibilité des produits. Dans ce cas, les frais de port ne seront facturés que pour un seul envoi.

53. Business France et le client conviennent que les dispositions de l'article 1195 du code civil ne s'appliquent pas à leur relation contractuelle. En conséquence, un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat ne changera pas le prix convenu sauf accord expresse des deux parties.

## PAIEMENT ET FACTURATION

54. Business France définit les conditions de facturation spécifiques à chacun des produits et prestations. Business France se réserve notamment le droit de facturer un acompte et/ou d'appliquer une rémunération variable en tout ou partie pour certaines prestations dès lors qu'il en aura été convenu avec le client dans la proposition commerciale, le bon de commande ou les conditions particulières de vente.

55. Sauf dispositions contraires, les factures sont payables à trente (30) jours nets date de facture et sans escompte.





Toute contestation relative à la facture suite à sa réception par le client doit être faite, par écrit, dans les quinze (15) jours suivants la date de la facture à l'adresse suivante :

Business France  
Service client  
2, place Laurent d'Arvieux  
CS 60708  
13572 Marseille cedex 02

Passé ce délai, la facture sera réputée acceptée par le Client, et aucune contestation ultérieure ne sera prise en compte par Business France.

56. Les factures sont payables :

- par carte bancaire (Carte bleue, Visa, Eurocard/Mastercard)
- par virement bancaire pour le compte de Business France dont les coordonnées sont les suivantes :

TRESOR PUBLIC  
Code banque : 10071  
Code guichet : 75000  
N° de compte : 00001000018  
Clé RIB : 26  
BIC : TRPUFRP1  
IBAN : FR76 1007 1750 0000 0010 0001 826

- par chèque libellé à l'ordre de : Business France – Agence comptable et envoyé à l'adresse suivante :

Business France  
Agence comptable  
2, place Laurent d'Arvieux  
CS 60708  
13572 Marseille Cedex 02

### **PENALITES**

57. Le défaut de paiement par le client, des sommes dues à échéance, entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, du seul fait de l'arrivée du terme, l'exigibilité immédiate des sommes dues ainsi que la facturation d'un intérêt de retard égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majorée de dix (10) points de pourcentage, au jour de l'exigibilité de la créance.

58. Tout professionnel en situation de retard de paiement devient de plein droit débiteur, à l'égard de Business France, outre des pénalités de retard, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de quarante (40) euros en application des articles L441-6 et D441-5 du code de commerce. Business France se réserve le droit de réclamer une indemnisation supplémentaire en justifiant avoir dépensé des frais de recouvrement d'un montant supérieur à quarante (40) euros.

### **RESERVE DE PROPRIETE**

59. Les produits vendus restent la propriété pleine et entière de Business France jusqu'au parfait paiement du prix.

60. Par parfait paiement du prix, on entend l'encaissement par Business France du paiement du prix, frais et taxes comprises.



### **AUDIT**

61. Business France a pour mission d'accompagner les entreprises françaises dans leurs démarches d'installation et de développement international et de favoriser l'attractivité du territoire national. A ce titre, l'utilisation des produits et prestations qu'elle commercialise doit s'inscrire dans le strict respect de ces missions.

62. En conséquence, Business France se réserve le droit de vérifier par tout moyen à sa convenance, que les produits et prestations sont utilisés par le client dans le respect le plus strict de ces objectifs.

63. Au cas où cet audit ferait apparaître une contravention aux obligations du client, Business France se réserve le droit de suspendre l'exécution de la commande ou de refuser une commande future.

### **PROPRIETE INTELLECTUELLE**

64. Les informations, documents, textes et éléments de toute nature, diffusés ou transmis au client par Business France ou à Business France par le client, en ce compris les éléments figurant sur le site web de Business France, appartiennent à la partie communicante et sont protégés au titre de la propriété intellectuelle, et pour le monde entier.

65. Par principe, les présentes conditions générales de vente n'emportent aucune cession d'aucune sorte de droits de propriété intellectuelle sur les éléments appartenant à la partie communicante, au bénéfice de la partie réceptrice.

66. Conformément aux dispositions du code de la propriété intellectuelle, toute utilisation est strictement réservée à l'usage contractuellement prévu.

67. La partie réceptrice s'interdit de porter atteinte directement ou indirectement aux droits de propriété intellectuelle de la partie communicante ou de leur auteur.

68. A ce titre, toute reproduction, représentation, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, nécessite le consentement exprès de la partie communicante. A défaut, cela constituera un délit de contrefaçon.

69. Toutefois, pour certaines prestations personnalisées, réalisées à la demande du client selon ses spécifications, Business France peut accorder au client, à sa demande et à certaines conditions, un droit d'utilisation des éléments lui appartenant.

70. A défaut de dispositions contraires, ce droit d'utilisation ne revêt aucun caractère d'exclusivité.

71. Toutefois, si une telle exclusivité est requise au regard de la nature des produits et prestations, celle-ci est, dans tous les cas, limitée à six (6) mois. Passé ce délai de 6 mois, Business France se réserve le droit de réutiliser les éléments concédés.

### **CONFIDENTIALITE**

72. Sont considérés comme strictement confidentiels tous les documents, informations, textes et éléments de toute nature, diffusés ou transmis au client par Business France, et qui sont expressément identifiés comme « confidentiels » ou qui comporteraient toute autre indication telle que « diffusion restreinte », « reproduction non autorisée », ...etc.

73. Sont également considérées comme confidentiels par nature, sous réserve qu'ils ne soient pas rendus publics par Business France, tous documents, informations, ou éléments de toute nature pouvant être transmis au client par Business France, et ayant pour objet une appréciation (évaluation, notation, quotation, ...etc).

74. Le client s'engage à ne pas communiquer, publier ou divulguer ces éléments et à mettre en œuvre tous les moyens à sa disposition pour préserver leur confidentialité, par lui-même ou par ses préposés.



## **MATERIELS**

75. Pour honorer ses prestations, Business France peut être amenée à mettre à la disposition du client, des matériels de toute nature (stands, chaises, bureaux, moquette, tapis, outils technologiques, ... etc).

76. Pendant la durée d'utilisation des matériels mis à sa disposition, le client en assume la responsabilité pleine et entière (perte, dommages, vols, ... etc).

77. La responsabilité de Business France ne pourra en aucun cas être engagée en cas de dommage résultant d'une mauvaise utilisation des matériels.

78. L'ensemble des matériels mis à disposition du client est la propriété pleine et entière de Business France et devront lui être restitués à la fin de l'exécution des produits et prestations.

79. En cas d'impossibilité de restituer les matériels dans leur état d'origine, le client s'engage à les rembourser et ce, sans préjudice de tous dommages et intérêts auxquels Business France pourrait prétendre.

## **SECURITE**

80. Le client s'engage à respecter et à faire respecter par ses personnels, l'ensemble des règles de sécurité et de déontologie qui seront imposées au regard de la nature des prestations réalisées par Business France.

81. Business France ne pourra, en aucun cas, être tenue pour responsable d'un dommage résultant d'un tel défaut de sécurité ou d'un manquement déontologique, résultant d'une faute ou d'une négligence de la part du client.

## **NON CONCURRENCE ET TRANSPARENCE**

82. Les activités de Business France relevant d'une mission de service public, dont le financement repose sur des fonds publics, celles-ci doivent s'inscrire dans le strict respect des principes de transparence et de loyauté vis-à-vis du client.

83. A ce titre, dans l'hypothèse où des intermédiaires feraient appel à Business France pour la fourniture de produits ou de prestations destinés à un client final, ceux-ci s'engagent à faire apparaître clairement le nom de Business France ainsi que le prix du produit ou de la prestation, et s'engagent à répercuter au client final, le prix à l'identique, sans aucune marge.

84. D'une manière générale, le client s'interdit formellement d'utiliser ou de redistribuer à des fins commerciales ou non commerciales, les produits et les prestations ainsi que le savoir-faire de Business France, sans avoir obtenu préalablement l'autorisation de Business France.

## **REFERENCE COMMERCIALE**

85. Sauf refus exprès des clients, Business France pourra citer le nom et les logos de ses clients à titre de référence commerciale.

## **INFORMATIQUE ET LIBERTES**

### **Responsable du traitement – données traitées**

86. Business France agit en tant que responsable du traitement pour les traitements de données à caractère personnel évoqués dans le présent chapitre.

87. Business France a désigné un délégué à la protection des données personnelles dont les coordonnées sont les suivantes : [dpo@businessfrance.fr](mailto:dpo@businessfrance.fr)

88. Dans le cadre des traitements de données à caractère personnel dont les finalités vous sont présentées ci-après, Business France collecte et traite les données de civilité, coordonnées et fonctions professionnelles de ses clients ayant pour finalité la gestion de ses dossiers et de la relation clients.

#### **Finalités et bases juridiques des traitements**

89. Les traitements mis en œuvre par Business France le sont pour assurer les finalités suivantes :

- gestion des commandes de produits et prestations des clients,
- gestion de l'organisation des événements.

90. Business France ne met en œuvre des traitements de données que si au moins l'une des conditions suivantes est remplie :

- le consentement du client aux opérations de traitement a été recueilli ;
- l'existence de l'intérêt légitime de Business France, ou de celui d'un tiers, qui justifie que Business France mette en œuvre le traitement ;
- l'exécution d'un contrat qui lie Business France à un client et nécessite la mise en œuvre du traitement ;
- des obligations légales et réglementaires nécessitent la mise en œuvre du traitement.

Les intérêts légitimes qui sont poursuivis par Business France sont ceux conformes aux missions décrites à l'article 1<sup>er</sup> du Décret n°2014-1571 du 22 décembre 2014 relatif à l'agence Business France et à l'ordonnance n°2014-1555 du 22 décembre 2014 portant fusion de l'Agence française pour les investissements internationaux et d'UBIFRANCE, Agence française pour le développement international des entreprises au 1er janvier 2015.

#### **Destinataires des données**

91. Les données à caractère personnel que Business France collecte, de même que celles qui sont recueillies ultérieurement, sont destinées à Business France en sa qualité de responsable du traitement et aux membres du dispositif français d'appui à l'internationalisation de l'économie française.

92. Business France veille à ce que seules les personnes habilitées puissent avoir accès à ces données. Les prestataires de services de Business France et des membres du dispositif français d'appui à l'internationalisation de l'économie française peuvent être destinataires de ces données pour réaliser les prestations qui leur sont confiées. Certaines données personnelles peuvent être adressées à des tiers ou à des autorités légalement habilitées et ce pour satisfaire aux obligations légales, réglementaires ou conventionnelles.

93. Les données à caractère personnel peuvent faire l'objet d'un rapprochement, d'une mutualisation ou d'un partage entre toutes les entités de Business France. Elles pourront être communiquées à ces entités pour des finalités visées dans le présent chapitre. Ces opérations sont réalisées sur la base d'instruments conformes à la réglementation applicable et aptes à assurer la protection et le respect des droits des clients.

#### **Transfert et durée de conservation des données**

94. Nous transférons les données à caractère personnel vers des bureaux et partenaires situés en Union européenne et en dehors de l'Union européenne.

Chacun de ces transferts est encadré par des instruments juridiques conformes au cadre juridique applicable :

- la Suisse bénéficie d'une décision d'adéquation, ce qui signifie qu'elle offre aux données à caractère personnel des clients un degré de protection équivalent à celui qui est en cours sur le territoire de l'Union Européenne.
- les transferts réalisés vers les autres pays (Japon, Cameroun, Etats-Unis, Taïwan, Turquie, Inde, Australie, Chine, Afrique du sud) sont encadrés par une mesure de garantie appropriée : des conventions transfrontières.

95. Les durées de conservation des données à caractère personnel sont proportionnées aux finalités pour lesquelles elles ont été collectées. Les données personnelles sont conservées conformément à la durée nécessaire aux finalités pour lesquelles elles sont collectées, soit pendant la durée du contrat augmenté des prescriptions légales, mais également pour assurer le respect des obligations légales ou réglementaires auxquelles Business France est tenue.

### Droits sur les données

96.Modalités d'exercice des droits :

Un client peut exercer ses droits par voie électronique à l'adresse suivante : [dpo@businessfrance.fr](mailto:dpo@businessfrance.fr) ou par courrier postal à l'adresse suivante : Délégué à la protection des données, Business France, 77 boulevard Saint-Jacques 75014 Paris, en justifiant de son identité.

Pour ce faire, le client doit indiquer clairement ses nom(s) et prénom(s), l'adresse à laquelle il souhaite que la réponse lui soit envoyée et y joindre la photocopie d'un titre d'identité portant sa signature.

Par principe, le client peut exercer sans frais l'ensemble de ses droits. Cependant en matière de droit d'accès, Business France pourra demander le paiement de frais raisonnables basés sur les coûts administratifs pour toute copie des données qui sera demandée.

Concernant le droit d'information, Business France n'aura pas l'obligation d'y donner suite lorsque le client dispose déjà des informations dont il sollicite la communication.

Business France informera s'il ne peut donner suite aux demandes.

Le non-renseignement ou la modification des données sont susceptibles d'avoir des conséquences dans le traitement de certaines demandes dans le cadre de l'exécution des relations contractuelles.

La demande au titre de l'exercice des droits du client sera conservée à des fins de suivi.

97.Droit à l'information :

Le client reconnaît que les présentes conditions générales de vente l'informent des finalités, du cadre légal, des intérêts, des destinataires ou catégories de destinataires avec lesquels sont partagées ses données personnelles, et de la possibilité d'un transfert de données vers un pays tiers.

En plus de ces informations et dans l'objectif de garantir un traitement équitable et transparent de ses données, le client déclare avoir reçu des informations complémentaires concernant :

- la durée de conservation de ses données personnelles ;
- l'existence des droits qui sont reconnus à son bénéficiaire et des modalités de leur exercice.

Si Business France décidait de traiter des données pour des finalités autres que celles indiquées, toutes les informations relatives à ces nouvelles finalités seraient communiquées au client.

98.Droit d'accès et à la rectification des données :

Le client dispose du droit d'accéder et de faire rectifier ses données personnelles auprès de Business France à l'adresse suivante : [dpo@businessfrance.fr](mailto:dpo@businessfrance.fr).

A ce titre, le client a la confirmation que ses données personnelles sont ou ne sont pas traitées et, lorsqu'elles le sont, dispose de l'accès à ses données ainsi qu'aux informations concernant :

- les finalités du traitement ;
- les catégories de données personnelles concernées ;
- les destinataires ou catégories de destinataires auxquels les données personnelles ont été ou seront communiquées, en particulier les destinataires qui sont établis dans des pays tiers ;
- lorsque cela est possible, la durée de conservation des données personnelles envisagée ou, lorsque ce n'est pas possible, les critères utilisés pour déterminer cette durée ;
- l'existence du droit de demander la rectification ou l'effacement de ses données personnelles, du droit de demander une limitation du traitement de ses données personnelles, du droit de s'opposer à ce traitement ;
- le droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle ;
- des informations relatives à la source des données quand elles ne sont pas collectées directement auprès des personnes concernées ;
- l'existence d'une prise de décision automatisée, y compris de profilage, et dans ce dernier cas, des informations utiles concernant la logique sous-jacente, ainsi que l'importance et les conséquences prévues de ce traitement pour les personnes concernées.

Le client peut demander que ses données personnelles soient, selon les cas, rectifiées, complétées si elles sont inexactes, incomplètes, équivoques, périmées.

99.Droit à l'effacement et à la limitation des données – droit à l'opposition aux traitements :

Le client peut demander l'effacement de ses données personnelles lorsque l'un des motifs suivants s'applique :

- les données personnelles ne sont plus nécessaires au regard des finalités pour lesquelles elles ont été collectées ou traitées d'une autre manière ;
- le client retire le consentement préalablement donné ;

- le client s'oppose au traitement de ses données personnelles lorsqu'il n'existe pas de motif légal audit traitement ;

- le traitement de données personnelles n'est pas conforme aux dispositions de la législation et de la réglementation applicable.

Néanmoins, l'exercice de ce droit ne sera pas possible lorsque la conservation des données personnelles est nécessaire au regard de la législation ou de la réglementation et notamment par exemple pour la constatation, l'exercice ou la défense de droits en justice.

Le client peut demander la limitation du traitement de ses données personnelles dans les cas prévus par la législation et la réglementation.

Le client peut s'opposer à un traitement de données personnelles le concernant lorsque le traitement est fondé sur l'intérêt légitime du responsable du traitement ou lorsque le traitement est nécessaire à l'exécution d'une mission d'intérêt public ou relevant de l'exercice de l'autorité publique.

100. Autres droits :

Le client a droit à la portabilité de ses données. Les données sur lesquelles peut s'exercer ce droit sont :

- uniquement ses données personnelles ce qui exclut les données personnelles anonymisées ou les données qui ne le concerne pas ;

- les données personnelles déclaratives ainsi que les données personnelles de fonctionnement ;

- les données personnelles qui ne portent pas atteinte aux droits et libertés de tiers telles que celles protégées par le secret des affaires.

Ce droit est limité aux traitements basés sur le consentement ou sur un contrat ainsi qu'aux données personnelles que le client a personnellement générées. Ce droit n'inclut ni les données dérivées ni les données inférées, qui sont des données personnelles créées par Business France.

Lorsque les traitements de données sont fondés sur le consentement du client, celui-ci peut le retirer à n'importe quel moment. Business France cesse alors de traiter ses données à caractère personnel sans que les opérations antérieures ne soient remises en cause.

Le client a le droit d'introduire une réclamation auprès de la Cnil sur le territoire français et ce sans préjudice de tout autre recours administratif ou juridictionnel.

Le client a la possibilité de définir des directives relatives à la conservation, à l'effacement et à la communication de ses données personnelles après son décès et ce auprès d'un tiers de confiance, certifié et chargé de faire respecter la volonté du défunt, conformément aux exigences du cadre juridique applicable.

101. Les données à caractère personnel des clients sont communiquées à Business France pour pouvoir conclure le contrat et réaliser les prestations commandées.

Dans ce contexte, si le client refuse de transmettre à Business France ses données à caractère personnel, ce refus aura pour conséquence l'impossibilité de réaliser la prestation commandée.

## **RESPONSABILITE**

### Obligation de moyens

102. Business France est tenue dans l'exécution des obligations issues des présentes conditions générales de vente d'une obligation de moyens.

103. Par conséquent, la responsabilité de Business France ne pourra être engagée que si la preuve de sa faute est rapportée.

104. Elle ne peut être engagée pour des éléments contractuels ou extracontractuels ne relevant pas de la stricte exécution de ses obligations.

A titre d'exemples, Business France ne saurait être tenue pour responsable de la mauvaise utilisation des produits/prestations par le client, l'intervention d'un tiers quel qu'il soit (y compris un Volontaire), la conformité et l'adéquation des produits/prestations aux besoins du client, la disponibilité des produits en stock, le respect de la législation du pays où le produit/la prestation est livré(e), la mauvaise utilisation des informations par le client, le nombre et la qualité des rendez-vous obtenus dans le cadre d'une prestation Business France ainsi que, plus globalement, le résultat des prestations de mise en relation avec des tiers, etc....



105. Il est en outre expressément convenu que Business France ne saurait garantir l'exécution d'une prestation (hors manifestation ou rencontre B to B) et/ou la livraison d'un produit, lorsque le client en demande la réalisation plus de six (6) mois après la signature du bon de commande par ses soins.

#### Limitation de responsabilité

106. Business France ne répond, lorsque sa responsabilité est engagée, que des seuls dommages matériels directs, personnels et certains. Le client ne pourra en aucun cas prétendre à l'indemnisation de dommages indirects et immatériels, tels que notamment le préjudice d'exploitation, la perte de bénéfice, la perte de données, le préjudice commercial ou la perte de chance.

107. En outre, la responsabilité de Business France ou de son personnel ne pourra en aucun cas excéder trois (3) fois le prix des prestations concernées.

#### Renonciation à recours

108. En contrepartie de l'obligation d'assurance stipulée ci-dessous, et de la limitation de responsabilité de Business France, il est expressément convenu que le client renonce à tout recours qu'il serait en droit d'engager tant contre Business France que contre ses assureurs, au titre des dommages autres que les dommages matériels directs. Pour ces derniers il est expressément convenu que le client renonce à tout recours contre Business France et ses assureurs au-delà du plafond stipulé à l'article 107.

109. En outre, le client s'engage à obtenir pareille renonciation de la part de ses assureurs.

### ASSURANCES

110. Chacune des parties s'assure contre les conséquences pécuniaires des dommages qu'elle pourrait subir et de la responsabilité civile pouvant lui incomber au titre des commandes de produits et prestations de Business France.

111. Ainsi, le client s'engage à souscrire, auprès de toute compagnie de son choix notoirement solvable, une police d'assurance garantissant ses propres dommages, ainsi que sa responsabilité civile afin de couvrir tous les dommages matériels, corporels et/ou immatériels susceptibles d'être causés directement ou indirectement à Business France et/ou aux tiers, ainsi que tous risques spéciaux liés à son activité, pour toute la durée des commandes.

112. Les événements et limites de garantie seront indiqués sur l'attestation d'assurance et devront être au moins équivalents aux montants de garantie pratiqués par les usages de la profession du client.

113. L'attestation d'assurance du client contre tous les risques envisagés au présent article sera communiquée sous quinze (15) jours.

114. Le client fournira à chaque nouvelle commande, ainsi qu'à échéance de la ou des polices concernée(s), et à la première demande de Business France une attestation d'assurance établissant que la police est en vigueur et rappelant les garanties dont il bénéficie, le montant garanti par sinistre et les activités du client.

115. A défaut de présentation de ces attestations, Business France se réserve le droit d'exiger de la part du client le versement d'une pénalité égale à cinq cents (500) euros par jour de retard, à l'issue d'un délai de trente (30) jours suivant une mise en demeure adressée par Business France par lettre recommandée avec accusé réception restant vaine.

116. Le non-respect des dispositions du présent paragraphe est susceptible d'entraîner la résiliation du contrat au tort du client.

117. En cas de résiliation des polices, quelle qu'en soit la raison, le client s'engage à prévenir immédiatement Business France, à régler les primes qu'il resterait devoir à son assureur dans les délais prévus par le contrat et de



façon générale, à prendre toutes les dispositions qui s'imposent pour maintenir en vigueur les garanties du contrat d'assurance.

118. En aucune manière, le client ne pourra invoquer l'existence des polices d'assurance, une insuffisance de couverture ou encore des franchises ou les exclusions, ou plus généralement une difficulté quelconque qui pourrait lui être opposée par l'assureur en cas de sinistre pour obtenir une indemnisation de ses dommages ou une limitation de sa responsabilité.

### **RESOLUTION – RESILIATION**

119. En cas de manquement grave du client à ses obligations, Business France pourra prononcer de plein droit la résiliation ou la résolution de la transaction, sans préjudice de tous dommages et intérêts auxquels elle pourrait prétendre.

### **RETRACTATION**

120. Par principe, les produits et prestations de Business France sont destinés à un usage professionnel. Toutefois, Business France n'exclut pas la vente de produits ou de prestations à destination de clients non professionnels.

121. Dans cette hypothèse, et pour autant que le client se soit préalablement fait connaître auprès de Business France en tant que client non professionnel, les dispositions suivantes s'appliquent. A défaut, le client sera considéré comme professionnel.

122. Le client consommateur dispose d'un délai de quatorze (14) jours francs pour exercer son droit de rétractation sans avoir à justifier de motifs, ni à payer de pénalités.

123. Ce délai court à compter de la livraison des produits ou, pour les prestations, à compter de la commande.

124. Si ce délai expire un samedi, un dimanche ou un jour férié ou chômé, il est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant.

125. S'agissant des produits, ils doivent être retournés, à la charge du client, et en leur état et emballage d'origine, à l'adresse suivante :

Librairie du commerce international  
71 bd Saint Jacques  
75998 PARIS Cedex 14

126. Sous réserve de la restitution conforme des produits, Business France s'engage à rembourser le client dans les meilleurs délais et, au plus tard, dans les quatorze (14) jours suivant la date à laquelle ce droit a été exercé sur la base du mode de livraison standard.

127. Le remboursement s'effectuera en utilisant le même moyen de paiement que celui utilisé par le client pour la transaction initiale, sauf accord exprès du client.

128. Toutefois, et conformément aux dispositions du Code de la consommation, ce droit de rétractation ne peut être exercé :

- pour les prestations dont l'exécution a commencé, avec l'accord du client, avant la fin du délai de quatorze (14) jours francs (notamment s'agissant du téléchargement de contenus numériques). Dans ces conditions, le consommateur renonce expressément à son droit de rétractation ;
- pour les produits personnalisés (veilles personnalisées, études de marché personnalisées, ...etc) ;
- pour la fourniture de journaux, périodiques ou magazines ;
- pour les CD et DVD ;



## VENTE EN LIGNE

129. Ne sont concernés par les dispositions du présent article que les produits qui peuvent faire l'objet d'une commande en ligne sur le site de Business France: <http://export.businessfrance.fr>

130. Le processus de commande comprend les étapes suivantes :

- étape 1 : choix des produits et prestations ;
- étape 2 : renseignement des champs obligatoires relatifs aux informations contractuelles ;
- étape 3 : renseignement de l'identifiant et du mot de passe ;
- étape 4 : vérification de la commande et correction des éventuelles erreurs ;
- étape 5 : confirmation de la commande et du prix total T.T.C, frais de port inclus ;
- étape 6 : acceptation des conditions générales de vente ;
- étape 7 : paiement ;
- étape 8 : confirmation de la commande par Business France.

131. Pour toute commande de produits, les délais de livraison indiqués lors de la commande s'entendent pour toute commande passée en ligne, avant 20 heures, heure française, du lundi au vendredi, hors jours fériés français.

132. Il appartient au client, sous sa responsabilité, de conserver sur le support de son choix, les informations contractuelles transmises à Business France.

133. Le récapitulatif de la commande est accessible au client en version imprimable et sur son espace personnel accessible sur le site Internet de Business France à l'aide de son identifiant et de son mot de passe.

134. Les présentes conditions générales peuvent être conservées par le client en les téléchargeant à l'adresse : <http://www.businessfrance.fr/mentions-legales/>

135. En cas de non-acceptation de la commande et du paiement par Business France, y compris en cas d'indisponibilité, la commande est réputée annulée sans droit à indemnités au profit du client.

136. Les moyens techniques d'identification des erreurs sont définis sur le site web de Business France.

137. Les dispositions susvisées ne sont pas applicables aux transactions conclues entre professionnels.

138. Conformément à l'article L. 213-1 du Code de la consommation, Business France assure la conservation de l'écrit constatant la commande portant sur un montant supérieur ou égal à 120 euros pendant une durée de dix ans à compter de la livraison ayant fait l'objet de la commande et en garantit l'accès à tout moment pendant cette même durée.

139. Le client est informé que la responsabilité de Business France ne pourra pas être engagée en cas de dommage causé lors d'un paiement effectué en ligne, seule la responsabilité de l'établissement bancaire pouvant être recherchée.

140. Les informations relatives aux produits et prestations, mises en ligne sur le site de Business France ne sont pas mises à jour en temps réel. Business France ne peut donc pas garantir leur exactitude. Le client est seul responsable de l'utilisation de ces informations et s'engage à en demander la confirmation auprès de Business France.

141. Business France s'efforcera de diffuser des informations exactes et à jour et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui pourront lui être signalées.

142. Il appartient au client de prendre toutes les mesures appropriées de façon à protéger ses données ainsi que son équipement, de la contamination par des virus comme des tentatives d'intrusion dans son système informatique par des tiers via le service.



143. Le client admet que son équipement est connecté au réseau Internet sous son entière responsabilité et qu'en conséquence Business France ne pourra être tenue pour responsable de tout dommage pouvant survenir durant sa connexion. En conséquence et, en parfaite connaissance de ce qui précède, le client renonce à engager la responsabilité de Business France concernant un ou plusieurs des faits ou événements susmentionnés.

144. Le client est seul responsable des dommages matériels ou immatériels, causés par lui-même ou l'un des ses préposés au site web de Business France du fait de l'utilisation du service.

145. Business France se réserve le droit de modifier, de suspendre, de restreindre ou d'interrompre l'accès à tout ou partie du service, en ce compris notamment le contenu, les fonctionnalités ou les heures de disponibilité, et ce sans préavis.

### **FORCE MAJEURE**

146. L'exécution des commandes est suspendue et la responsabilité de Business France ne peut être engagée en cas de survenance d'un cas de force majeure, notamment les conflits du travail (grève, lock-out, grève de sous-traitants...) et toutes autres circonstances telles que cataclysme naturel (tremblement de terre, typhon...), inondation, conflits armés (guerre, insurrection...), difficultés de transport, d'approvisionnement...

147. Les parties au contrat s'engagent dans une telle hypothèse à rechercher de bonne foi toute solution alternative permettant de poursuivre normalement l'exploitation de leurs activités.

148. Les commandes reprendront normalement leur exécution et les parties seront à nouveau tenues du respect de toutes les obligations y figurant, dès lors que la disparition de l'évènement de force majeure aura été dûment constatée.

149. Si les cas de force majeure ont une durée d'existence supérieure à trois (3) mois ouvrés, les commandes passées en vertu des présentes conditions générales seront résiliées automatiquement.

### **BONNE FOI**

150. Les obligations prévues aux présentes conditions générales seront exécutées avec une parfaite bonne foi.

### **AUTORISATIONS LEGALES**

151. Le client s'engage à disposer de l'ensemble des autorisations légales et administratives nécessaires à l'exécution des présentes conditions générales.

### **TOLERANCE**

152. Le client reconnaît que le fait pour Business France de tolérer une situation n'a pas pour effet d'accorder au client des droits acquis.

153. De plus, une telle tolérance ne peut être interprétée comme une renonciation à faire valoir les droits en cause.

### **INDEPENDANCE**

154. Le client reconnaît agir pour son propre compte.

155. Les présentes conditions générales ne constituent ni une association, ni une franchise, ni un mandat donné par le client à Business France.

### **CESSION**

156. Les commandes passées en vertu des présentes conditions générales ne pourront faire l'objet d'une cession totale ou partielle, de la part du client, à titre onéreux ou gracieux.

157. Business France se réserve le droit de céder de manière totale ou partielle, les commandes passées en vertu des présentes conditions générales, dans l'hypothèse où les missions et prérogatives qui lui sont accordées en vertu du décret du 22 décembre 2014, seraient redéfinies, ou transférées à une autre entité.

### **TITRES**

158. En cas de difficultés d'interprétation résultant d'une contradiction entre l'un quelconque des titres figurant en tête des clauses et l'une quelconque des clauses, les titres seront déclarés inexistantes.

### **NULLITE**

159. Si une ou plusieurs stipulations des présentes conditions générales sont tenues pour non valides ou déclarées comme telles en application d'une loi, d'un règlement ou à la suite d'une décision passée en force de chose jugée d'une juridiction compétente, les autres stipulations garderont toute leur force et leur portée.

### **LANGUE**

160. Les documents contractuels y compris les présentes conditions générales ont été rédigés en langue française.

161. Business France peut néanmoins être amené à traduire les documents contractuels.

162. En cas de contradiction, seule la version rédigée en langue française sera considérée comme valable sur le plan juridique.

### **CONVENTION DE PREUVE**

163. Les documents sous forme électronique échangés entre Business France et le client feront preuve, sous réserve que puisse être dûment identifiée la personne dont ils émanent et qu'ils soient établis et conservés dans des conditions raisonnables permettant d'en garantir l'intégrité.

### **DOMICILIATION**

164. Pour l'exécution des présentes conditions générales, et sauf dispositions particulières, toute correspondance sera adressée aux sièges sociaux respectifs de Business France et du client, et pour les personnes physiques, à l'adresse indiquée lors de la commande.

### **LOI**

165. Les présentes conditions générales sont régies par la loi française.

166. Il en est ainsi pour les règles de fond et les règles de forme et ce, nonobstant les lieux d'exécution des obligations substantielles ou accessoires.

### **CLAUSE ATTRIBUTIVE DE COMPETENCE**

167. La présente clause d'attribution de compétence ne s'applique pas aux clients non professionnels.

168. En cas de litige, compétence expresse est attribuée aux tribunaux compétents de Paris, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie, même pour les procédures d'urgence ou pour les procédures conservatoires, en référé ou par requête.

169. Pour les clients non professionnels, il sera fait application des règles de droit commun.

## **DISPOSITIONS SPECIFIQUES AUX PRODUITS ET PRESTATIONS**

### **PRESTATIONS LIEES AU METIER « INVESTISSEMENT »**

170. Business France propose des prestations de recherche d'investisseurs, de missions ciblées sous la forme de rendez-vous de prospection, et d'organisation d'ateliers avec des entreprises et des acteurs économiques étrangers.

171. Lors de la réalisation du programme de la mission ciblée ou de l'atelier, le client peut demander à Business France d'exclure un rendez-vous proposé au motif qu'il ne répond pas à ses critères quantitatifs ou qualitatifs. Cette demande est faite à Business France dans un délai convenu entre le client et Business France. A défaut, ce délai ne peut être inférieur à deux semaines avant le début de la mission ou de l'atelier.

172. Sans retours positifs de la part des investisseurs présents dans la liste ciblage validée par le client et Business France, la clôture du projet d'accompagnement par Business France est observée dans un délai fixé dans le devis.

173. Au cours d'un entretien, si l'investisseur mentionne spontanément son souhait d'élargir la consultation à d'autres acteurs français, le projet sera ouvert aux autres acteurs économiques ou territoires mentionnés par l'investisseur.

174. Après examen de l'offre du client, l'investisseur peut souhaiter élargir son panel de projets en France. Le projet sera alors transmis aux autres opérateurs français, après information préalable du client.

### **PRODUITS EDITORIAUX**

175. Pour les produits éditoriaux, il sera fait application des dispositions complémentaires suivantes :

176. Dans l'hypothèse où Business France n'est pas l'auteur des produits éditoriaux, Business France n'est pas responsable des contenus diffusés.

177. S'agissant des produits éditoriaux à caractère numérique, il appartient au client de disposer du matériel nécessaire pour l'utilisation des produits.

178. Le client s'interdit de mettre en œuvre tout moyen technique visant à porter atteinte aux droits d'auteur des produits éditoriaux (DRM, mesures techniques de protection, ...etc).

179. Dans le cas où le client achète un produit éditorial ou « œuvre » pour un usage interne ou personnel, Business France concède au client, à titre non-exclusif et uniquement pour son usage personnel pour une durée d'un an à compter de l'achat et pour le monde entier, le droit de reproduire et imprimer l'œuvre sur support papier ou sous forme dématérialisée sur tous supports, par téléchargement et tout autre procédé de reproduction.

Par *usage interne ou personnel*, on entend toute exploitation de l'œuvre comme source documentaire pour les besoins propres du client, à l'exclusion de toute rediffusion ou mise à disposition à des tiers de tout ou partie de l'œuvre, à titre gratuit ou payant.

Il est interdit au client de céder à tout tiers les droits de représentation et de reproduction attachés à l'œuvre. Le client s'engage à respecter l'intégrité physique et intellectuelle de l'œuvre, en évitant toute adjonction, extraction, modification ou adaptation. Il s'engage également à citer la source sous la forme suivante : « ©Business France, tous droits réservés. Toutes reproductions et représentations sont interdites. »

180. Dans le cas où le client achète un produit éditorial ou « œuvre » pour **une mise à disposition pour consultation**, Business France concède alors au client, à titre non exclusif, et uniquement pour une mise à disposition pour consultation, pour une durée d'un an à compter de l'achat et pour le monde entier, le droit de :

- reproduire et imprimer l'œuvre sur support papier ou sous forme dématérialisée sur tous supports, dans la limite du nombre d'utilisateurs pour lequel il a conclu la licence, par téléchargement et tout autre procédé de reproduction notamment en vue de l'exploitation sur réseau intranet ;
- représenter l'œuvre par tous moyens et tous procédés techniques de représentation et notamment par tous réseaux informatique et de télécommunications.

Par **mise à disposition pour consultation**, on entend le fait pour le client de donner accès à l'œuvre uniquement pour consultation libre et gratuite par des tiers dans les locaux du client ou en interne si le nombre d'utilisateurs dépasse le cadre personnel ou restreint du service de l'acquéreur. La consultation ne pourra en aucun cas donner lieu à la délivrance d'une copie à un tiers, sous quelque forme que ce soit.

Il est interdit au client de céder à tout tiers les droits de représentation et de reproduction attachés à l'œuvre. Le client s'engage à respecter l'intégrité physique et intellectuelle de l'œuvre, en évitant toute adjonction, extraction, modification ou adaptation. Il s'engage également à citer la source sous la forme suivante : « ©Business France, tous droits réservés. Toutes reproductions et représentations sont interdites. »

181. Dans le cas où le client achète un produit éditorial ou « œuvre » pour **rediffusion dans le cadre d'une prestation de service à un tiers**, Business France concède au client, à titre non exclusif, pour une durée d'un an à compter de l'achat et pour le monde entier, et uniquement dans le cadre d'une prestation de services à un tiers dans le sens précisé ci-dessous, le droit de :

- reproduire et imprimer l'œuvre sur support papier ou sous forme dématérialisée sur tous supports, dans la limite du nombre d'utilisateurs pour lequel il a conclu la licence, dans tous les formats, par téléchargement et tout autre procédé de reproduction notamment en vue de l'exploitation sur réseau en ligne ;
- représenter l'œuvre et les traductions que le client en aurait réalisées par tous moyens et tous procédés techniques de représentation et notamment par tous réseaux informatiques et de télécommunications ;
- traduire tout ou partie de l'œuvre dans les langues suivantes : anglais, allemand, espagnol, chinois, russe et de reproduire ces traductions ;
- reproduire l'œuvre sur un support multimédia et d'apporter à l'œuvre les adaptations techniques très strictement nécessaires à son intégration dans une œuvre multimédia.

Il est interdit au client de rediffuser en l'état, sur support papier ou sous forme dématérialisée, l'intégralité ou tout extrait de l'œuvre ou d'une traduction de l'œuvre, en dehors d'une prestation plus large rendue à un tiers (client, adhérent ou un membre du client), comportant des services substantiels en dehors de la simple rediffusion ou mise à disposition de l'œuvre. En particulier, il est interdit de rediffuser l'œuvre sur un site Internet ouvert au public.

Le client s'engage à respecter l'intégrité physique et intellectuelle de l'œuvre, en évitant toute adjonction, extraction, modification ou adaptation (autre que la traduction expressément autorisée ci-dessus). Il s'engage également à citer la source sous la forme suivante : « ©Business France, tous droits réservés. Toutes reproductions et représentations sont interdites. »

182. Le client est expressément informé que Business France n'agrée tacitement aucun rediffuseur concernant ses produits éditoriaux.

## **ABONNEMENTS**

183. La durée des abonnements est d'un (1) an à compter de la commande, renouvelable tacitement, à défaut de résiliation adressée par lettre recommandée avec accusé de réception deux mois avant la date de l'échéance à l'adresse suivante :

Business France  
2, place Laurent d'Arvieux



CS 60708  
13572 Marseille Cedex 02

184.S'agissant des clients non professionnels, et sous réserve qu'ils se soient faits connaître auprès de Business France en tant que tels, ils sont informés expressément par Business France, au moins trois (3) mois avant la date d'échéance, de la possibilité de ne pas reconduire l'abonnement.

185.Business France se réserve le droit de mettre un terme à l'abonnement dans l'hypothèse où elle cesserait de distribuer le produit ou la prestation objet de l'abonnement.

186.Dans ce cas, le client se verra proposer un nouvel abonnement dont la durée commencera à courir à compter de la cessation du précédent abonnement, et dont le prix sera calculé au prorata de ce qui a déjà été versé pour le précédent abonnement.

187.En cas de refus du client de s'abonner au produit de substitution, ou si aucun produit de substitution n'est disponible, l'abonnement fera l'objet d'un remboursement au prorata.

188. Les abonnements aux lettres de veille internationales sont souscrits à titre nominatif. Il appartient au client de renseigner Business France en cas de changement du bénéficiaire de ladite lettre.

#### **BASE DE DONNEES**

189.Dans l'hypothèse où les produits et prestations fournies par Business France, consistent en la mise à disposition au client d'une base de données, les dispositions suivantes s'appliquent :

190.Business France est titulaire des droits de propriété intellectuelle sur la base de données ainsi que son contenu, et le client s'interdit d'y porter atteinte d'une quelconque manière que ce soit.

191.L'accès à la base et l'utilisation des données sont subordonnées à la souscription préalable d'un abonnement par le client, et est strictement limité aux conditions définies par Business France et propres à chacune des bases rendues accessibles par Business France. Ces conditions d'accès ne doivent en aucun cas, être transgressées.

192.L'abonnement à une base de données confère au client un droit d'usage nominatif sur celle-ci, non transmissible et non exclusif.

193.Tous les coûts nécessaires à l'équipement et à la connexion du client à l'Internet et à l'utilisation de la base de données sont à l'entière charge du client.

194.Toute extraction de données, qualitative ou quantitative et toute reproduction intégrale de la base de données, est strictement interdite.

195.Les données contenues dans la base de données peuvent être protégées par la mise en œuvre de moyens techniques de protection d'accès (type DRM).

196.Le client est informé et accepte que Business France puisse tracer et conserver les traces de connexion et les informations concernant l'utilisation de la base de données et de son contenu.

197.En cas d'accès à des bases de données appartenant à des tiers, seule la responsabilité de ce tiers pourra être engagée.

198.Le client est invité à porter à la connaissance de Business France, toute information inexacte, incomplète ou équivoque contenue sur la base de données, qu'il serait amené à constater.

199.Afin de maintenir et d'améliorer la base de données, des interruptions de service pourront avoir lieu. Ces interruptions de service seront les plus courtes possibles et ne donneront droit à aucune indemnité.



### **HOTLINE REGLEMENTAIRE**

200. Business France met à la disposition du client, sous forme d'un abonnement, un service de type hotline.

201. La hotline est un service de renseignements accessible par téléphone du lundi au vendredi, hors jours fériés français, selon le fuseau horaire français, ou par e-mail.

202. L'abonnement est souscrit sous forme d'unités. Chaque demande formulée soit par téléphone, soit par e-mail, est décomptée par unité, une unité correspondant à 30 minutes de recherche.

203. Le client peut demander une estimation du nombre d'unités qui seront nécessaires au traitement de sa demande.

204. Le client peut demander un récapitulatif de son décompte d'unités. Les saisies de Business France font foi pour le décompte des unités utilisées.

205. L'abonnement à la hotline est automatiquement reconduit à la plus proche des deux dates entre celle constatant l'expiration de toutes les unités et/ou la date anniversaire de sa souscription, à défaut de résiliation adressée par lettre recommandée avec accusé de réception deux mois avant la date d'échéance.

206. Les unités non consommées au terme de la durée de l'abonnement ne sont pas reportées sur l'année suivante, y compris en cas de reconduction de l'abonnement.

207. Les communications téléphoniques et les messages électroniques sont susceptibles d'être enregistrées à des fins d'amélioration de la qualité ou pour des raisons de sécurité et de traçabilité des appels.

208. Les enregistrements sont conservés dans les systèmes informatiques de Business France dans des conditions raisonnables de sécurité.

### **EXPERTISE REGLEMENTAIRE**

209. Business France met à la disposition du client un service d'expertise réglementaire sous la forme d'un abonnement.

210. L'abonnement à l'expertise réglementaire est un service de renseignements accessible par téléphone ou par courriel du lundi au vendredi, hors jours fériés français.

211. L'abonnement est souscrit sous forme de crédit-temps prépayé. Chaque demande est décomptée par heure de recherche en décomptant une heure au minimum.

212. Le client peut demander une estimation du nombre d'heures qui seront nécessaires au traitement de la demande.

213. Le client peut demander un récapitulatif de son décompte d'heures. Les saisies de Business France font foi pour le décompte des heures utilisées.

214. L'abonnement au service d'expertise réglementaire est automatiquement reconduit à la plus proche des deux dates entre celle constatant l'expiration de toutes les heures prépayées et/ou la date anniversaire de sa souscription, à défaut de résiliation adressée par lettre recommandée avec accusé de réception deux mois avant la date d'échéance.

215. Les heures non consommées au terme de la durée de l'abonnement ne sont pas reportées sur l'année suivante, y compris en cas de reconduction de l'abonnement.

## MANIFESTATIONS

216. Business France propose l'organisation d'une large gamme de manifestations à caractère sectoriel et économique, en relation avec le commerce international.

217. Ces manifestations consistent en des salons professionnels ou des opérations collectives.

### Dispositions générales

218. Les manifestations font l'objet d'une plaquette de lancement diffusée auprès des clients concernés, qui fixe les conditions financières de participation.

Ces conditions financières peuvent prévoir la facturation de frais de dossier au client, notamment lorsque la manifestation concernée comporte des prestations successives pour lesquelles la participation du client est conditionnée à la volonté d'un tiers.

219. Les manifestations font l'objet d'un engagement de participation, qui doit être formulé par écrit. Le client est tenu de renseigner tous les champs obligatoires.

220. L'engagement de participation doit être envoyé impérativement avant la date limite d'inscription fixée par Business France. Passé ce délai, les demandes seront étudiées par Business France au cas par cas et selon les places disponibles.

221. La signature de l'engagement de participation emporte adhésion aux présentes conditions générales.

222. Business France se réserve le droit de refuser la participation d'un client à une manifestation dans les conditions prévues à l'article 30 des présentes.

223. En cas d'empêchement du participant, le client peut le remplacer par la personne de son choix, sous réserve de l'accord préalable de Business France.

224. Business France définit les informations suivantes relatives à l'organisation de la manifestation, telles que :

- l'intitulé de l'événement ;
- le prix H.T et T.T.C. et le pourcentage de l'acompte ;
- la date et le lieu de l'événement ;
- la date limite d'inscription ;
- le descriptif de la manifestation et le programme ;
- le nom de l'organisateur ;
- les nom et coordonnées du contact (adresse e-mail et numéro de téléphone), ...etc

225. Ces informations pourront être modifiées à tout moment par Business France.

226. L'implantation et la surface (ci-après « l'emplacement ») attribuées au client dans le cadre d'une manifestation, tiennent compte des impératifs auxquels Business France est soumise dans le cadre de celle-ci.

Le client ne peut, dès lors, exiger de Business France ni la réservation d'un emplacement en particulier, ni la garantie de l'obtention d'un emplacement identique ou équivalent en cas de réédition d'une manifestation antérieure.

Le client ne saurait, dans ce dernier cas et de la même manière, se prévaloir d'un droit à une quelconque priorité dans l'attribution des emplacements.

227. Business France se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une manifestation lorsque son organisation est devenue impossible quelle que soit la cause de l'impossibilité, sans que le client ne puisse prétendre à une indemnité.

228. Dans ce cas, le client se verra proposer une nouvelle manifestation.





229. En cas de refus du client de participer à la manifestation de substitution ou si aucune manifestation de substitution n'est disponible, le client sera intégralement remboursé.

230. En aucun cas, les frais engagés par le client en vue de sa participation à une manifestation annulée (titres de transport, hébergement, ... etc), ne pourront être remboursés par Business France.

231. Sauf dispositions spécifiques contraires, les prix des manifestations ne comprennent pas :

- les frais de transport ;
- les frais d'hébergement et de repas ;
- les assurances annulation, rapatriement, accident ;
- les assurances relatives aux pertes, vols, ou destruction de biens et colis de toute nature;
- les frais d'acheminement de la documentation ou excédents de poids.

232. Business France ne peut en aucun cas être tenue pour responsable des dommages de toute nature pouvant survenir à l'occasion de la manifestation ou pendant le transport des personnes et des biens. A ce titre, le client déclare avoir souscrit une assurance dans les conditions définies aux articles 110 à 118.

233. Le client s'engage à respecter dans le cadre de sa participation aux manifestations, le règlement intérieur pouvant être imposé par l'organisateur de la manifestation, ainsi que règles d'hygiène et procédures de sécurité en vigueur sur place.

234. D'éventuelles restrictions concernant la vente de marchandises sur les stands d'une manifestation, pourront être édictées, et le client s'engage à les respecter.

235. Le client s'engage à informer Business France des contrats qui pourraient être conclus à la suite de la manifestation en répondant au questionnaire d'évaluation qui sera distribué à l'issue de la manifestation.

236. Si le client agit pour le compte de plusieurs entreprises, celui-ci est seul responsable vis-à-vis de Business France pour toutes les entreprises qu'il fait participer à la manifestation et notamment du respect par celles-ci des présentes conditions générales de vente, de toutes les règles imposées par l'organisateur de la manifestation ainsi que des règles d'hygiène et des procédures de sécurité sur place. Le client s'assure de disposer de toutes les autorisations et mandat des entreprises qu'il représente afin de transmettre à Business France et de lui permettre de diffuser les logos, plaquettes et autres informations concernant lesdites entreprises. En tant qu'unique contractant de Business France, le client garantit Business France contre toute réclamation desdites entreprises.

#### Dispositions spécifiques

##### Salons professionnels / Pavillons France

237. La réception par Business France de l'engagement de participation du client dûment complété et signé rend exigible le paiement de l'intégralité de la prestation.

238. En cas d'annulation, le client est tenu d'en informer Business France par lettre recommandée avec accusé de réception à l'adresse suivante :

Business France  
Service clients  
2, place Laurent d'Arvieux  
CS 60708  
13572 Marseille Cedex 02

239. Dans le cas où le client adresse sa demande d'annulation jusqu'à six mois (date à date) avant la date prévue pour le démarrage du salon/pavillon France, Business France ne pratiquera alors aucune retenue sur le prix de la manifestation à la charge du client.



240. Si le client adresse sa demande d'annulation entre six et quatre mois (date à date) avant la manifestation, dans ce cas, Business France ne retiendra que 50% du prix de la manifestation à la charge du client.

241. En cas d'annulation dans un délai inférieur à quatre mois avant la date du salon, le client sera tenu au paiement de l'intégralité du prix de la prestation.

242. Dans tous les cas, Business France se réserve le droit de répercuter les conditions générales de l'organisateur du salon sur le client notamment en cas de pénalités financières pour annulation ou absence sur le stand.

243. Business France pourra proposer au client des prestations complémentaires pour une personnalisation de l'intérieur de son stand, sous réserve de faisabilité.

244. En cas de non-conformité ou non livraison d'une commande de prestations complémentaires, il appartient au client de le faire constater, par écrit, sur le salon/pavillon France. En l'absence de ce constat, le client ne pourra pas contester la facture afférente.

#### Rencontres B to B / Colloques à l'étranger

245. La participation du client à une rencontre B to B ou un colloque à l'étranger est prise en compte par Business France dès réception de l'engagement de participation.

246. En cas d'annulation, le client est tenu d'en informer Business France par lettre recommandée avec accusé de réception à l'adresse suivante :

Business France  
Service clients  
2, place Laurent d'Arvieux  
CS 60708  
13572 Marseille Cedex 02

247. Sauf dispositions particulières prévues dans l'engagement de participation, les clauses ci-dessous sont applicables :

- 1- dans le cas où le client adresse sa demande d'annulation jusqu'à trois mois (date à date) avant la date prévue de la rencontre ou du colloque, Business France ne pratiquera alors aucune retenue sur le prix de la manifestation à la charge du client.
- 2- Si le client adresse sa demande d'annulation entre trois et un mois (date à date) avant la rencontre, dans ce cas, Business France ne retiendra que 50% du prix de la manifestation à la charge du client.
- 3- En cas d'annulation dans un délai inférieur à un mois avant la date de la rencontre ou du colloque, le client sera tenu au paiement de l'intégralité du prix de la prestation.

#### Autres événements

248. La participation du client à un événement de toute nature, autre qu'un salon professionnel/Pavillon France, une Rencontre B to B ou un colloque à l'étranger, est prise en compte par Business France dès réception de l'engagement de participation.

249. Le client dispose d'un délai de huit (8) jours à compter de l'envoi de son engagement de participation pour annuler sa commande, par lettre recommandée avec accusé de réception à l'adresse suivante :

Business France  
Service client  
2, place Laurent d'Arvieux  
CS 60708  
13572 Marseille Cedex 02

250. L'annulation ne pourra, en aucun cas, intervenir moins de cinq (5) jours avant la date de la manifestation.

251. En cas d'annulation conforme aux présentes conditions générales, le montant versé par le client à Business France, lui sera intégralement remboursé. Dans le cas contraire, le client sera tenu au paiement de l'intégralité de la prestation.

### **PRESTATIONS INDIVIDUELLES**

252. Pour les prestations individuelles incluant ou ayant pour objet l'organisation de rendez-vous physiques avec des tiers (opérateurs étrangers, journalistes, ...) dans le pays d'exécution de la prestation, le client qui demande le report de la prestation moins de 15 (quinze) jours avant la date de début des rendez-vous programmés, se verra facturer par Business France un forfait complémentaire de 900 €HT (neuf cent euros) au titre des frais de réorganisation des rencontres (relances des partenaires, organisation des rendez-vous, suivi avec le client, ...).

253. Dans ce cas, Business France décline toute responsabilité à l'égard des conséquences que pourrait engendrer le report de la prestation par le client, en ce compris l'indisponibilité éventuelle de certains tiers partenaires.

254. En cas d'annulation par le client d'une prestation de Mission de prospection ou de Test sur l'offre moins d'un mois avant la date de livraison de la prestation fixée dans la proposition commerciale, Business France sera en droit de lui facturer à minima 50% (cinquante pour cent) de la prestation commandée.

#### **Recherches d'antériorité de marque**

255. Business France peut proposer un service de recherches d'antériorité de marque à l'étranger.

256. Ces recherches d'antériorité de marques identiques ou similaires sont réalisées à partir des informations mises à la disposition du public par l'Office national des marques du pays concerné par la prestation.

257. Business France s'efforce de fournir des résultats exacts et à jour. Toutefois, Business France ne peut être tenue responsable d'un retard d'actualisation ou d'une erreur sur le site Internet de l'Office national des marques du pays concerné.

258. Les résultats de la recherche d'antériorité sont valables au jour de son accomplissement. Ils sont transmis à titre d'information uniquement et ne doivent en aucun cas être la seule base pour l'entreprise afin de prendre des décisions déterminantes d'un point de vue économique comme juridique.

259. L'utilisation et l'interprétation des résultats des recherches d'antériorité relève de la seule responsabilité du client.

### **PRESTATIONS DE MISE EN RELATION**

260. Lors d'une prestation individuelle ou d'une manifestation, la prestation de mise en relation peut être facturée au rendez-vous. La commande et la facturation sont ajustées en fonction des options choisies et du nombre de rendez-vous validés par le client et effectivement réalisés avec les prospects locaux identifiés.

261. Le programme de rendez-vous est envoyé au client une semaine avant la mission. Il peut être complété par d'autres propositions de rendez-vous.

262. Un rendez-vous est considéré comme validé par simple confirmation par courriel du client ou en l'absence de toute confirmation de ce dernier. Tout refus de rendez-vous doit être notifié par écrit à Business France au maximum trois (3) jours avant la mission, au-delà le rendez-vous est considéré comme étant validé.

263. Si le prospect ne se présente pas au rendez-vous pendant la mission, Business France reprogrammera autant que possible une réunion physique ou à distance (via téléphone, Internet) entre le client et ledit prospect en



fonction des disponibilités des deux parties au plus tard dans un délai de quinze (15) jours. Si la réunion ne se réalise pas, le rendez-vous n'est pas facturé.

264. Toute mise en relation pendant la mission avec un prospect local que le client valide, est considérée comme un rendez-vous réalisé.

### **VEILLES**

265. Les veilles de Business France ont un objet strictement limité à l'information et au conseil du client.

266. Dans le cadre de sa mission, Business France peut toutefois être amenée à communiquer des alertes, sans que celles-ci ne puissent être constitutives de mises en garde.

267. Par principe, les informations sont transmises à date, et Business France n'a pas l'obligation de mettre à jour ces informations, après qu'elles aient été remises au client.

268. Business France s'efforcera de diffuser des informations complètes et à jour et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui pourront lui être signalées, mais en aucun cas, la responsabilité de Business France ne pourra être engagée sur le fondement du défaut de complétude ou de mise à jour des informations.

269. Business France sélectionne, avec autant de soin que possible, ses sources d'informations mais ne peut, en aucun cas, garantir les erreurs émanant des tiers.

270. Le client est seul responsable de l'utilisation des informations qui lui sont transmises.

271. Le client dispose d'un accès personnel, confidentiel et non transmissible aux informations de la veille. A ce titre, il s'engage à n'utiliser lesdites informations qu'à titre personnel et à ne pas les revendre ni les transmettre à des tiers sans l'autorisation expresse de Business France.

272. Le client dispose d'un droit d'utilisation exclusif sur les résultats des veilles personnalisées pendant une durée de 3 (trois) ans.

273. Business France reste propriétaire des données, connaissances, savoir-faire, méthodologies qu'elle détient.

274. Business France se réserve le droit de réutiliser tout ou partie de l'information ayant permis la réalisation de la prestation.

275. Dans le cas où Business France doit procéder à un développement informatique, une maintenance et/ou un hébergement, le client s'engage à lui fournir tout accès et toutes informations lui permettant de réaliser ledit développement. Les frais afférents audit développement seront à la charge du client.

276. Dans le cas où les informations sont restituées par fichier XML, le client s'engage à fournir à Business France toutes informations et accès nécessaires à la réalisation du fichier.

277. Dans le cas où les informations sont transmises via un lien url sur un site internet de Business France, Business France s'engage à agir au plus vite en cas de défaillance du site. Toutefois, Business France ne garantit nullement la maintenance du site ni les failles de sécurité et les détournements au détriment du site.

### **PRESTATIONS CONNEXES AU V.I.E**

#### **Appui au recrutement**

278. La gestion du dispositif public VIE a été confiée par l'Etat à Business France. Il est régi par la loi n° 2000-242 du 14 mars 2000 relative aux volontariats civils et ses décrets d'application. Afin de pouvoir concrétiser l'affectation de VIE, Business France propose aux entreprises agréées au dispositif d'effectuer un rapprochement entre leurs offres de mission V.I.E et les candidats potentiels à travers deux prestations :

- La présélection de CV : prestation portant sur la recherche, le tri et la présentation au client d'un maximum de dix (10) dossiers de candidatures (CV, lettre de motivation) les plus en adéquation avec les critères objectifs qu'il aura préalablement définis pour la mission VIE concernée.
- La pré-qualification de candidatures (incluant la phase de présélection de CV) : prestation portant sur la recherche, le tri, la pré qualification téléphonique et la présentation au client de deux (2) à huit (8) dossiers de candidatures (CV, lettre de motivation, synthèse candidats) les plus en adéquation avec les critères objectifs qu'il aura préalablement définis pour la mission VIE concernée.

279.Ce processus de sélection est réalisé dans le strict respect des lois et règlements, et, à ce titre, implique l'engagement des deux parties à n'effectuer aucune discrimination, en raison, notamment de l'origine, du sexe et/ou du patronyme des candidats, et ce conformément à l'article 225-1 du Code pénal.

280.Les prestations exécutées dans ce cadre ne peuvent dépasser une durée de deux (2) mois pour la présélection et six (6) mois pour la pré qualification, à compter de la signature du bon de commande et de la transmission des critères de sélection. Au-delà, si la recherche s'est avérée infructueuse, celle-ci est déclarée nulle sans indemnité possible à l'égard du client.

281.Le client doit s'assurer de l'adéquation de son offre de mission aux spécificités des candidats éligibles au dispositif VIE conformément aux dispositions légales et réglementaires qui le régissent.

282.Les prestations peuvent être annulées dans les conditions ci-après :

- Le client est tenu d'en informer Business France par lettre recommandée avec accusé de réception à l'adresse suivante :

Business France  
Service CIVI-Appui au recrutement  
2 place Laurent d'Arvieux  
CS 60708  
13572 Marseille Cedex 02

- Dans le cas où la demande d'annulation du client intervient:
  - avant diffusion de l'offre de mission VIE auprès de candidats cibles, Business France ne pratiquera aucune retenue sur le prix de la prestation ;
  - Après diffusion de l'offre de mission VIE mais avant la réalisation de la présélection de CV, Business France ne retiendra que 50% du prix de la prestation ;
  - Au-delà de la réalisation de la présélection de CV, le client sera tenu au paiement de l'intégralité du prix de la prestation.

283.Business France se réserve le droit de refuser la réalisation de la prestation dans le cas où il serait manifeste que la recherche de candidat pour une mission V.I.E. dépasse la simple présélection ou pré qualification et/ou comporte des critères qu'il n'est raisonnablement pas possible de satisfaire.

284.En tout état de cause, la vérification des diplômes et de l'expérience figurant sur les C.V. des candidats présélectionnés n'entre pas dans le cadre de la prestation « Appui Recrutement V.I.E ».

Business France ne peut en aucun cas être tenue pour responsable des refus et/ou désistements des candidats présentés, ni des difficultés d'affectation liées, notamment, à l'éligibilité finale du candidat qui dépend de son casier judiciaire et/ou des conditions fixées par les autorités du pays d'affectation en matière d'immigration, ou encore des changements desdites conditions.

285.Le client autorise Business France à transmettre les informations concernant l'offre de mission à tous ses prestataires et partenaires à la fin exclusive de la recherche de candidats.

286.Le client reconnaît être seul décisionnaire du choix final du candidat retenu pour la réalisation de sa mission VIE. La responsabilité de Business France ne saurait être recherchée dans ce cadre, à n'importe quelle étape de la mission VIE consécutive au recrutement.

Hébergement et Coaching de V.I.E.

287. Business France propose aux entreprises françaises agréées au dispositif VIE (Volontariat International en Entreprise) une solution d'hébergement et de coaching de leurs Volontaires au sein de ses bureaux à l'étranger sous réserve de la disponibilité et de la faisabilité de la prestation. L'entreprise française agréée au dispositif ayant recours à cette solution est ci-après désignée : l'« Entreprise ».

288. Durant sa mission, conformément à l'article L122-11 du Code du service national, le Volontaire est soumis aux règles de service auprès duquel il accomplit son volontariat ; il est ainsi soumis à la discipline et au règlement intérieur du bureau de Business France auprès duquel il est affecté, ainsi qu'à toute autre consigne qui pourrait lui être donnée dans ce cadre, règles d'hygiène et de sécurité notamment. La violation de ces règles par le Volontaire peut être un motif d'interruption anticipée de sa mission en vertu de l'article L122-8 du Code du service national.

289. Le coaching consiste en l'accompagnement et au suivi de la mission sur les plans interculturel, organisationnel et méthodologique. Il ne recouvre en aucun cas la dimension opérationnelle : contacts, aspects techniques, commerciaux etc..., l'Entreprise étant seule responsable, entièrement et exclusivement de la stratégie, des tâches confiées au Volontaire ainsi que des résultats en découlant. Business France, ses bureaux ainsi que le coach désigné ne se substituent en aucun cas au management de l'Entreprise.

290. L'Entreprise s'engage à respecter toute réglementation applicable dans le pays d'affectation dans le cadre de son activité et à indemniser Business France de toute conséquence liée au non-respect.

291. L'Entreprise s'engage également à prendre à sa charge toute somme qui serait imposée à Business France dans le cadre de l'exécution de la présente prestation, notamment par les autorités fiscales et sociales locales.

292. Le Volontaire bénéficie dans le cadre de son statut, d'une protection sociale comprenant, d'une part, les prestations équivalentes au régime général de l'assurance maladie, maternité, invalidité et des prestations accidents du travail et maladies professionnelles et, d'autre part, une couverture complémentaire dont l'assurance rapatriement et l'assurance responsabilité civile.

293. Les risques non couverts par l'assurance contractée par Business France au profit du Volontaire et supportée par l'Entreprise seront couverts par des contrats d'assurance spécifiques conclus par cette dernière (ex : en cas de véhicule de service).

294. Chaque bureau de Business France à l'étranger est couvert contre les risques propres liés à son activité.

295. La durée de la prestation d'hébergement et de coaching est déterminée entre Business France et l'Entreprise dans le devis en fonction notamment de la durée de la mission VIE concernée. La durée ne peut en tout état de cause être supérieure à 24 mois conformément à l'article L122-3 du Code du service national.

296. Les conditions de renouvellement et de résiliation de l'hébergement sont déterminées comme suit :

- l'hébergement pourra être renouvelé une fois, en cas de prorogation de la mission VIE concernée dans la limite de la durée évoquée ci-dessus.
- l'hébergement prendra fin automatiquement à la fin de la mission du Volontaire concerné, qu'elle soit anticipée ou non.

297. La mission VIE peut prendre fin de manière anticipée conformément à l'article L122-8 du Code du service national et 26 du Décret 1159-2000 du 30 novembre 2000 pris pour l'application des dispositions du Code du service national relatives aux volontariats civils. Cette décision d'interruption est prise par Business France, en tant que gestionnaire du dispositif VIE conformément aux articles 1 du Décret n° 2014-1571 du 22 décembre 2014 relatif à l'agence Business France, et 31 du Décret n°2000-1159 précité.



### **PRESTATIONS DE VISIBILITE SUR CIVIWEB.COM**

298. Business France peut mettre à disposition de ses clients qui souhaitent recruter des V.I.E des espaces dédiés sur le site [www.civiweb.com](http://www.civiweb.com).

299. Les services proposés incluent tout ou partie des prestations suivantes : vidéo recruteur, présentation entreprise, newsletter dédiée, bandeau et application mobile.

300. Sauf disposition spécifique, le contrat s'entend pour une durée de douze (12) mois à partir de la diffusion sur le site du premier des services souscrits.

301. Business France transfère au client l'ensemble des droits patrimoniaux attachés à la vidéo recruteur et à la newsletter.

### **HEBERGEMENT DE PAGES OU SITES WEB**

302. Business France peut être amené à proposer à ses clients de créer leur propre espace de promotion de leur activité ou de participation à des événements sectoriels (ci-après « vitrine ») sur le portail internet dédié à cet effet (ci-après « le portail »), accessible à l'adresse [www.youbuyfrance.com](http://www.youbuyfrance.com).

303. Business France a la propriété pleine et entière du portail, à l'exclusion du contenu des vitrines dont les clients restent, en tout état de cause, propriétaires.

304. Business France détermine librement le gabarit de l'ensemble du portail, y compris celui des vitrines des clients. Business France décide notamment du graphisme et de l'emplacement des encarts publicitaires sur le portail ou de la capacité de stockage allouée à chaque vitrine. La configuration du portail peut être corrigée ou évoluer au gré des choix de Business France.

305. L'inscription aux fins de création d'une vitrine sur le portail n'emporte aucune cession d'aucune sorte des droits de propriété intellectuelle de Business France aux clients.

306. Les clients établissent librement le contenu de leurs vitrines.

307. Les clients acceptent que le contenu de leur vitrine soit diffusé dans le cadre de la politique de référencement mise en œuvre sur le portail pour la promotion de l'activité des clients ou leur participation à des événements sectoriels.

308. Les clients déclarent qu'ils détiennent tous les droits, particulièrement les droits de propriété intellectuelle, nécessaires à la création et l'alimentation de leurs vitrines, notamment sur les textes, photographies ou dessins utilisés. En conséquence les clients s'engagent à ce que les droits de propriété intellectuelle ne portent pas atteinte aux droits des tiers et n'ont fait l'objet d'aucune action en contrefaçon ou autre. A ce titre, les clients garantissent Business France contre toute action, réclamation, revendication ou opposition de la part de toute personne invoquant la violation d'un droit de propriété intellectuelle, ou un acte de concurrence déloyale et/ou parasitaire auxquels les contenus des vitrines auraient porté atteinte.

309. Business France, en sa qualité d'hébergeur, n'est aucunement responsable du contenu des informations fournies par les clients.

310. Le client peut être autorisé par Business France à héberger dans son propre espace de promotion des pages de sociétés tierces. Dans ce cas, le client est responsable du contenu des pages hébergées sur son espace. Il s'assure au préalable d'obtenir l'accord de la ou des société(s) mentionnée(s) ou hébergée(s). Il s'engage à porter à la connaissance et à faire respecter par les sociétés hébergées sur son espace les conditions d'utilisation des sites [www.youbuyfrance.com](http://www.youbuyfrance.com) et <http://export.businessfrance.fr> ainsi que les présentes conditions générales de vente de Business France.



311. En conséquence, les clients assument seuls la responsabilité liée à l'inexactitude, à la non-véracité, à la non-complétude ou au caractère illicite du contenu diffusé sur le portail Business France.com, et ce, quelle qu'en soit la cause.

312. En cas de notification par un tiers estimant que le contenu hébergé est illicite, Business France, en sa qualité d'hébergeur, supprimera la totalité de la vitrine dont le contenu est litigieux.

313. En aucun cas, Business France ne peut être tenu responsable des préjudices directs ou indirects tels que notamment le préjudice commercial, la perte de clientèle, la perte de commande, le trouble commercial quelconque, la perte de bénéfice, la perte d'image de marque que pourrait subir les clients du fait des modalités de diffusion de leurs vitrines.

314. Business France ne saurait être tenu responsable des difficultés d'accès au portail ou aux vitrines.

315. Business France ne garantit nullement :

- le maintien des performances dans l'accès au portail ;
- la maintenance du portail ;
- la permanence du gabarit du portail ;
- la visibilité, le référencement, le positionnement ou la disponibilité des vitrines ;
- la compatibilité de son portail avec les équipements, logiciels et progiciels des clients ;
- les failles de sécurité, les détournements de trafic au détriment du portail.

316. Business France peut à tout moment proposer de nouveaux portails ou suspendre, supprimer et/ou limiter l'accès au portail existant après un délai raisonnable de préavis. Le client ne pourra se prévaloir d'un quelconque préjudice en résultant.

### **PROMOTION COMMERCIALE**

317. Les prestations de promotion commerciale réalisées par Business France comprennent notamment la rédaction et la traduction de communiqués de presse, de documents promotionnels, ...etc.

318. Business France ne peut en aucun cas, être tenue pour responsable du contenu des informations qui lui seront communiquées par le client aux fins de réalisation de ces prestations, qui demeurent sous la seule responsabilité du client.

319. Le document final rédigé ou traduit par Business France est transmis au client et doit faire l'objet d'un « bon à tirer » attestant de sa validation.

320. Dans le cadre des prestations de promotion commerciale, le client cède à Business France, à titre gratuit, les droits d'utilisation de droit à l'image le concernant sur les photographies et supports adressés par lui.

Cette cession à titre gratuit inclut le droit de reproduction, le droit de représentation et le droit d'adaptation des images et supports visés pour un but limité à l'objet de la prestation.

Les droits ainsi consentis s'entendent pour une durée d'un an minimum, pour l'ensemble des pays visés dans le bon de commande, plus la France, pour la totalité des images et supports visés, en totalité ou dans les éléments les composant, par tout procédé connu ou inconnu à ce jour, avec ou sans légende, sur support papier ou tout autre support, numérique ou analogique, en tous formats, en toutes langues, pour tout type de diffusion utilisé par Business France dont Internet (blog, réseaux sociaux etc.).

321. Le client garantit Business France contre toute réclamation du/des auteur(s) des images et contenus des supports fournis par lui à l'Agence. Il s'engage à prendre à sa charge toute demande d'indemnisation qui serait adressée à Business France dans ce cadre.

322. Le client reconnaît avoir été informé de tous les modes de diffusion utilisés par Business France dans le cadre de la prestation qu'il commande (dont Internet via certains blogs et réseaux sociaux), et déclare en accepter les risques inhérents, notamment au regard de son droit à l'image.





### **SPONSORING**

323. Dans le cadre du "sponsoring" ou parrainage, Business France accorde à un parrain une visibilité sur une opération ou un produit d'information en contrepartie d'un soutien financier ou d'une participation en nature.

324. Le sponsoring, en tant que prestation de publicité, est assujéti à la TVA.

325. Dans le cadre d'une participation en nature, le parrain doit signer avec Business France un contrat d'échanges de marchandises.

326. Dans le cadre d'un soutien financier, le parrain signera un bon de commande.

327. Les articles 318, 320 à 322 susmentionnés s'appliquent à la prestation de sponsoring.