

**CONDITIONS GENERALES DE VENTE
BUSINESS FRANCE**

TABLE DES MATIERES

PREAMBULE	3
DISPOSITIONS GENERALES	3
DEFINITIONS	3
OBJET	4
OPPOSABILITE	4
DOCUMENTS CONTRACTUELS	5
DUREE/ENTREE EN VIGUEUR	5
CALENDRIER	5
INFORMATIONS PREALABLES	5
COMMANDE	6
VENTE EN LIGNE	7
EXECUTION DES PRESTATIONS	8
AMELIORATION DE LA QUALITE	8
PRIX	8
PAIEMENT ET FACTURATION	9
PENALITES	10
RESERVE DE PROPRIETE	10
AUDIT	10
PROPRIETE INTELLECTUELLE	11
CONFIDENTIALITE	11
MATERIELS	11
SECURITE	12
NON CONCURRENCE ET TRANSPARENCE	12
REFERENCE COMMERCIALE	12
DONNEES PERSONNELLES	12
Responsable du traitement – données traitées	12
Finalités et bases juridiques des traitements	13
Destinataires des données	13
Transfert et durée de conservation des données	13
Droits sur les données	14
LUTTE ANTI-CORRUPTION	16
RESPONSABILITE	16
Obligation de moyens	17
Limitation de responsabilité	17
Renonciation à recours	17
ASSURANCES	17



RESOLUTION – RESILIATION	18
FORCE MAJEURE	18
BONNE FOI	19
AUTORISATIONS LEGALES	19
TOLERANCE	19
INDEPENDANCE	19
CESSION	19
TITRES	19
NULLITE	19
LANGUE	19
CONVENTION DE PREUVE	20
DOMICILIATION	20
LOI	20
CLAUSE ATTRIBUTIVE DE COMPETENCE	20
<u>DISPOSITIONS SPECIFIQUES AUX PRODUITS ET PRESTATIONS</u>	20
PRESTATIONS LIEES AU METIER « INVESTISSEMENT »	20
PRODUITS EDITORIAUX	21
ABONNEMENTS	23
BASE DE DONNEES	23
EXPERTISE REGLEMENTAIRE	24
MANIFESTATIONS	24
Dispositions générales	24
Dispositions spécifiques	26
Salons professionnels / Pavillons France	26
Rencontres B to B / Colloques à l'étranger	27
Autres évènements	28
PRESTATIONS INDIVIDUELLES	28
Recherches d'antériorité de marque	29
PRESTATIONS DE MISE EN RELATION	29
VEILLES	29
PRESTATIONS CONNEXES AU V.I.E	30
Appui au recrutement	31
Hébergement et Coaching sectoriel de V.I.E.	32
PRESTATIONS DE VISIBILITE SUR CIVIWEB.COM	33
PROMOTION COMMERCIALE	33
SPONSORING	34

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^{er} 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^{er} 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 l'abonnement à l'expertise réglementaire, l'accès à la base de données ProAO (projets et appels d'offres internationaux), Lettres de Veilles Internationales, statistiques françaises et étrangères, e-vitrines, 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 ;

- « contrat » : désigne l'ensemble des documents contractuels visé à l'article 12 ;

- « 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...).



- « 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.

- « rencontres B to B » : recouvre 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.

Recouvre les prestations collectives de Business France telles que : Rencontres acheteurs, Business meetings, Business expeditions , Programmes d'immersion, Programmes d'accélération, Forums d'affaires, Présentation de produits et de savoir-faire.

- « 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 (Prospection personnalisée, Suivi d'une action à l'étranger, Etudes, Veilles, Communication, 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.

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 de vente.

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

11. Le client reconnaît être parfaitement informé du fait que l'acceptation des présentes conditions générales de vente 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 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, 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 dans le cadre des prestations à exécution successive ou dans le cadre d'un contexte particulier nécessitant que lesdites modifications soient mises en œuvre immédiatement.

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 de vente 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.

25bis. Business France exerce une mission de service public, dans ce cadre, il est compris et accepté par le client que Business France peut être amené à contracter avec toute entreprise d'un même secteur. Business France se réserve le droit d'utiliser des informations identiques pour des clients différents, nonobstant toute règle de confidentialité vis-à-vis des tiers.

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. Les commandes peuvent, en fonction des produits et services, être conclues, par signature électronique via un prestataire de Business France agréé ou par signature manuscrite.

30. Toute commande (qu'elle soit effectuée en ligne via la signature électronique ou non) 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.

31. 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, c'est-à-dire que l'entité juridique est immatriculée/enregistrée en France;
 - la contribution de cette activité à l'économie française et au but poursuivi par l'Agence.

Ces deux 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.

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

VENTE EN LIGNE

33. 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: <https://www.businessfrance.fr/>

34. 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 (et renoncement au droit de rétractation dans le cadre des produits éditoriaux pour les consommateurs uniquement conformément à l'article L221-28 - 13 du code de la consommation)
- étape 7 : paiement ;
- étape 8 : confirmation de la commande par Business France.

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

36. Lorsqu'il s'agit d'un consommateur et 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.

37. 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.

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

39. 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.

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

41. 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.



42. 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.

43. 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.

44. 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.

45. 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.

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

47. 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.

EXECUTION DES PRESTATIONS

48. 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 ou rempli en ligne.

49. 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

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

51. 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

52. 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 53 ci-après.



53. 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.

54. 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.

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

56. 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.

57. Lorsque le client bénéficie, dans le cadre d'une prestation, d'une aide financière apportée par un tiers, Business France lui communiquera le règlement d'exemption européen et les conditions applicables. Le client s'engage alors à attester de sa situation au regard de celui-ci et de Business France.

58. 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

59. 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.

60. 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.

61. 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

61bis. Lorsque Business France et le client ont des obligations réciproques, il est convenu que celles-ci s'éteignent par une compensation à concurrence de la plus faible. Le solde éventuellement dû par le client sera réglé conformément aux dispositions ci-dessus.

REVISION POUR IMPREVISION

62. Dans le cadre de l'exécution de la prestation, si un changement de circonstance, qui ne pouvait être prévu lors de la formation du contrat survient, rendant excessivement onéreuse la part des obligations de l'une des deux parties, cette dernière est en droit d'en demander la renégociation. Cette disposition n'est pas applicable dans le cas où l'une des deux parties aurait accepté, implicitement ou explicitement, le risque que cette circonstance imprévisible affecte l'équilibre du contrat.

PENALITES

63. 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.

64. 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 L441-10 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

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

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

AUDIT



67. 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.

68. 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.

69. 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

70. 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.

71. 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.

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

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

74. 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.

75. 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.

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

77. 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

78. 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.

79. 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).

80. 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



81. 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).

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

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

84. L'ensemble des matériels mis à disposition du client est la propriété pleine et entière de Business France ou le cas échéant, la propriété de ses prestataires et devront leur être restitués à la fin de l'exécution des produits et prestations.

85. 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

86. 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.

87. 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

88. 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.

89. 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.

90. 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

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

DONNEES PERSONNELLES

Informations et droits

Responsable du traitement – données traitées

92. Business France agit en principe en tant que responsable du traitement pour les traitements de données à caractère personnel évoqués dans l'exécution de la commande.

93. Business France a désigné un délégué à la protection des données personnelles dont les coordonnées sont les suivantes : DPO – 77, boulevard Saint-Jacques – 75014 PARIS.

94. 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 principalement pour finalité la gestion de ses dossiers et de la relation clients.

Finalités et bases juridiques des traitements

95. 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 des prospects rencontrés sur des événements ou contactés à l'occasion d'un rendez-vous ou lors d'un contact sur l'une de nos plateformes
- Gestion de l'organisation et co-organisation de salons, événements et forums BtoB, séminaires attractivité
- Gestion des newsletters ou toute autre publication institutionnelle et économique
- Gestion des baromètres d'impact et d'influenceurs
- Prestation de recherche d'investisseurs étrangers pour les acteurs régionaux français
- Organisation des webinaires
- Elaboration de statistiques
- Optimisation de l'affichage de contenus adapté à l'utilisateur des sites internet de Business France (cookies)

96. 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 bases légales correspondant à chaque traitement sont consultables : <https://www.businessfrance.fr/donnees-personnelles>

Destinataires des données

97. 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, incluant ses bureaux et représentations à l'étranger, dont certains sont situés en dehors de l'Union Européenne et aux membres du dispositif français d'appui à l'internationalisation de l'économie française Team France Export (Régions, Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance) et Team France Invest (Agences Régionales de Développement, Collectivités locales, ANCT et services déconcentrés).

98. 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.

99. Les données à caractère personnel font l'objet d'un rapprochement, d'une mutualisation ou d'un partage entre toutes les entités de Business France. Elles sont communiquées à ces entités pour des finalités visées à l'article 95. 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, investisseurs, influenceurs, partenaires, fournisseurs ou prospects.

Transfert et durée de conservation des données

100. Nous transférons les données à caractère personnel vers nos 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 et le Japon bénéficient d'une décision d'adéquation, ce qui signifie que ces pays offrent aux données à caractère personnel des clients, investisseurs, influenceurs, partenaires, fournisseurs ou prospects 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 (Cameroun, Canada, Etats-Unis, Taïwan, Turquie, Inde, Australie, Chine, Afrique du sud) sont encadrés par une mesure de garantie appropriée : que sont les clauses contractuelles types par la Commission Européenne.

101. Nous conservons les données personnelles de nos clients pendant la durée nécessaire au respect des législations et des réglementations applicables, ou pendant une durée définie au regard de nos contraintes opérationnelles, telles que la tenue de notre comptabilité, une gestion efficace de la relation client, ainsi que pour faire valoir des droits en justice ou répondre à des demandes de nos ministères de tutelles.

Les données des clients sont conservées pendant 5 ans en base active et 5 ans en base intermédiaire à compter de la fin de la phase contractuelle.

Les données des prospects sont conservées pendant 3 ans à compter de leur collecte ou de notre dernier contact avec eux.

Droits sur les données

102. Modalités d'exercice des droits :

Un client peut exercer ses droits par voie électronique à l'adresse suivante : : <https://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.

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.

Par principe, le client peut exercer sans frais l'ensemble de ses droits.

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.

103. 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 bénéfice 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.

104. 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 : <https://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 inexacts, incomplètes, équivoques, périmées.

105. 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 ne 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.

106. 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 concernent 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.

107. 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.

Obligations du Client



108. Business France rappelle expressément le caractère stratégique et strictement confidentiel de toutes les données à caractère personnel, dont le Client serait destinataire dans le cadre de la relation contractuelle avec Business France.

109. Par conséquent, le Client reconnaît que l'ensemble de ces données et fichiers est soumis au respect de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 « Informatique et libertés » modifiée et au Règlement sur la Protection des Données (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 (RGPD) et relève de la vie privée et du secret professionnel.

110. Le Client s'engage à prendre toutes les mesures nécessaires au respect par elles-mêmes et par leur personnel des obligations en découlant et notamment à :

- ne pas traiter, consulter les données et fichiers contenus à d'autres fins que l'exécution de ce pour quoi elles ont été reçues par le Client; ne traiter, consulter les données que dans le cadre des instructions et de l'autorisation reçues par Business France ou le cas échéant par la personne tiers concernée;
- prendre toutes précautions utiles afin de préserver la sécurité des données, et notamment, empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées, et empêcher tout accès qui ne serait pas préalablement autorisé par Business France et le cas échéant par la personne tiers concernée;
- à prendre toute mesure permettant d'empêcher toute utilisation détournée, malveillante ou frauduleuse des données ou des fichiers.
- à informer le cas échéant, les personnes concernées de leurs droits relativement à leurs données personnelles conformément au RGPD.
- à ne transférer les données personnelles qu'aux destinataires, ayant un besoin d'y accéder dans le cadre de la finalité recherchée, qui seraient soumis à obligation contractuelle de les utiliser en conformité avec le RGPD et lorsque ces destinataires sont situés hors Union Européenne s'assurer que l'une des conditions suivantes est remplie:
 - une décision d'adéquation a été adoptée par la Commission Européenne pour le pays concerné
 - des garanties appropriées ont été prises (ex : clauses types de protection adoptées par la Commission Européenne)
 - des règles d'entreprises contraignantes validées par la CNIL

LUTTE ANTI-CORRUPTION

110 bis. Dans le cadre de la loi Sapin II du 9 décembre 2016 et de son dispositif de conformité, Business France veille à l'intégrité des tiers avec lesquels elle entretient une relation d'affaires. Business France a défini une Charte de Déontologie, disponible sur son site Internet [Charte de déontologie BF 2022_FR-1 - Business France](#)

Le Client s'engage à respecter les lois anti-corruption applicables aux activités régies par les Conditions Générales de Ventes et toutes autres lois anti-corruption applicables et les principes et réglementations de la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales du 17 décembre 1997 et ses modifications successives.

Ainsi, le Client reconnaît et accepte que toutes les rémunérations versées à Business France rémunèrent exclusivement et entièrement les services rendus par Business France dans le cadre des prestations qui lui seront commandées. Business France s'engage à ne faire aucun usage illégal de ces rémunérations. Business France a intégré une clause anti-corruption équivalente à la présente clause dans les accords conclus avec ses Intermédiaires fournissant des services pour son compte ou en son nom.

Le Client accepte de coopérer en cas d'enquête d'une Autorité de Poursuites ou dans le cadre d'un audit de conformité de Business France et à communiquer toute information utile et assistance. Le Client se conformera en outre aux dispositions applicables en matière sociale, fiscale et de contrôle des changes.

Business France se réserve le droit de mettre un terme à la relation contractuelle et suspendre la prestation, si jamais une violation des lois ou règlements anti-corruption est avérée (notamment Code Pénal ou Loi Sapin 2 si applicable à l'entité).

RESPONSABILITE



Obligation de moyens

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

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

113. 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....

114. 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.

115. La responsabilité de Business France ne saurait être engagée en cas de survenance de mesures de contraintes sanitaires imposées par les autorités compétentes dans le but de ralentir la progression de tout type de maladie transmissible rendant de ce fait impossible ou invraisemblable l'exécution des obligations de Business France.

Business France déclare que sa responsabilité ne saurait être engagée du fait notamment de confinement ou de quarantaine. L'exécution des commandes est suspendue dès l'entrée en vigueur d'une telle norme et ce jusqu'à sa fin.

Limitation de responsabilité

116. 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.

117. 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

118. 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 115.

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

ASSURANCES

120. 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.



121. 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.

122. 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.

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

124. 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.

125. 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.

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

127. 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.

128. 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

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

FORCE MAJEURE

130. 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 au sens de l'article 1218 du Code Civil et de la jurisprudence afférente, 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, pandémie...

Toute suspension d'exécution des commandes par application du présent article sera strictement limitée aux engagements dont les circonstances de force majeure auront empêché l'exécution et à la période durant laquelle les circonstances de force majeure seront survenues.

131. 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.



132. 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.

133. 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

134. Les obligations prévues aux présentes conditions générales de vente seront exécutées avec une parfaite bonne foi.

AUTORISATIONS LEGALES

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

TOLERANCE

136. 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.

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

INDEPENDANCE

138. Le client reconnaît agir pour son propre compte.

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

CESSION

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

141. Business France se réserve le droit de céder de manière totale ou partielle, les commandes passées en vertu des présentes conditions générales de vente, dans l'hypothèse où les missions et prérogatives qui lui sont accordées en vertu du décret n° 2014-1571 du 22 décembre 2014, seraient redéfinies, ou transférées à une autre entité.

TITRES

142. 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

143. 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



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

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

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

CONVENTION DE PREUVE

147. 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

148. Pour l'exécution des présentes conditions générales de vente, 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

149. Les présentes conditions générales de vente sont régies par la loi française.

150. 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

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

152. 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.

153. 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 »

154. 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.

155. 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 (2) semaines avant le début de la mission ou de l'atelier.

156. 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.



157. 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.

158. 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

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

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

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

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

163. 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 (1) 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. »

164. 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 (1) an (à défaut d'une durée convenue entre les Parties) 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 informatiques 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. »

165. 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 (1)

an, à défaut d'une durée convenue entre les Parties, 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. »

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

167. Lorsqu'à titre exceptionnel une commande de produits éditoriaux est livrée sur support papier à des professionnels uniquement, les dispositions suivantes s'appliquent :

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

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

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

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

172. 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.

173. 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 indiqués par Business France.

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

175. 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.



176. 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.

176bis. Les frais de port seront facturés pour chaque envoi.

177. 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.

ABONNEMENTS

178. 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

179. S'agissant des clients non professionnels, et sous réserve qu'ils se soient fait 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.

180. 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.

181. 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.

182. 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.

183. Les abonnements aux lettres de veilles 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

184. 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 :

185. 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.

186. 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.

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

188. 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.



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

190. 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).

191. 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.

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

193. 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.

194. 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.

EXPERTISE REGLEMENTAIRE

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

196. 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.

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

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

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

200. 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.

201. 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

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

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

Dispositions générales

204. 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.

205. 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.

206. 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.

207. La signature de l'engagement de participation qu'elle soit manuscrite ou électronique emporte adhésion aux présentes conditions générales.

208. Business France se réserve le droit de refuser la participation d'un client à une manifestation dans les conditions prévues à l'article 31 des présentes.

209. 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.

210. 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

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

212. 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.

213. 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.

214. En cas d'annulation, le client se verra proposer une nouvelle manifestation.

215. 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.

216. 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.

217. 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.

218. 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 118 à 126.

219. 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.

220. 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.

221. 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.

222. 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

223. 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.

224. 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

225. 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.

226. 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.

227. 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.

228. 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.



228bis. Dans ce cadre, toutes dépenses supplémentaires imposées par les organisateurs des salons, notamment celles liées à une contrainte sanitaire et sécuritaire (plexiglass, stickers au sol ...) seront facturées au client.

229. Business France pourra proposer au client des prestations complémentaires notamment via des prestataires sous-traitants pour une personnalisation de l'intérieur de son stand, sous réserve de faisabilité.

230. 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.

231. Prestation de présentation de produits : Lorsque le client est empêché de participer physiquement à une manifestation, Business France propose la prestation de présentation de produits.

Dans ce cadre, L'entreprise cliente de cette prestation s'engage à fournir à Business France tous les moyens nécessaires à l'exécution de la prestation et notamment :

- Prendre contact avant l'évènement avec l'hôtesse/l'hôte présent sur le stand pour lui présenter son/ses produits
- Une plaquette de présentation de son/ses produit(s)
- Un verbatim associé à cette plaquette de présentation
- Une Foire aux Questions des plus souvent posées sur le/les Produit(s)
- Fournir un contact au sein de l'entreprise qu'un éventuel prospect local pourra contacter pendant le salon via une visio-conférence

De son côté, Business France s'engage à présenter au mieux le/les produits du client avec les éléments qui lui auront été transmis par le client. Business France ne peut s'engager ni sur le visitorat ni sur le nombre de prospects locaux intéressés. Dans la mesure où Business France ne représente pas le client dans le cadre de cette Prestation, aucun engagement contractuel, sous quelque forme que ce soit, ne pourra être pris par Business France.

Business s'engage à restituer au client, à l'issue de l'évènement, le nombre de visiteurs sur son stand ainsi que le nombre de marques d'intérêt pour le/les produits présentés

232. En cas de crise sanitaire majeure, Business France met en œuvre les dispositions spécifiques ci-après :

- si la pandémie entraîne l'annulation totale de la tenue en présentiel de la manifestation, Business France remboursera au Client les sommes versées au titre des prestations physiques, déduction faite des frais déjà engagés pour son compte.
Les prestations digitales ou réalisables en distanciel seront facturées.
- si la pandémie engendre : une interdiction générale, décidée par voie législative ou réglementaire, d'entrer sur le territoire français ; ou une interdiction générale, décidée par voie législative ou réglementaire, de sortir du pays dans lequel le client possède son siège social, celui-ci ainsi empêché de participer physiquement à la manifestation, sera uniquement redevable, au titre des prestations physiques, d'une somme forfaitaire équivalente à 30 % du montant total du bon d'engagement.
Les prestations digitales ou réalisables en distanciel seront facturées.

Dans tous les cas, la non-participation du Client à la manifestation physique ne pourra faire l'objet d'aucune réparation en dommages intérêts au titre d'éventuels préjudices subis.

Tout empêchement du Client de participer physiquement à la manifestation ayant pour origine un cas autre que ceux limitativement précités ne donnera lieu à aucun remboursement (hors cas visés dans les articles 225 et 226 des présentes) et la totalité du montant du bon d'engagement restera dû.

Rencontres B to B / Colloques à l'étranger



233. 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.

234. 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

235. 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 évènements

236. 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.

237. 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

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

239. 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

240. 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 975 €HT (neuf cent soixante-quinze euros) au titre des frais de réorganisation des rencontres (relances des partenaires, organisation des rendez-vous, suivi avec le client,...).

241. 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 comprise l'indisponibilité éventuelle de certains tiers partenaires.



242. 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.

243. En cas d'impossibilité pour le client de se déplacer à la date fixée pour la prestation individuelle lorsque cette impossibilité est liée à une crise sanitaire majeure, Business France proposera que celle-ci soit réalisée par visio-conférence si la prestation le permet.

Si cette solution ne peut pas être mise en œuvre (raisons techniques notamment), le client pourra demander le report de la prestation à une date ultérieure qui sera fixée en concertation avec le client. Dans ce cadre, Business France appliquera les dispositions de l'article 240 des présentes par la facturation d'un forfait complémentaire de 975 € HT au titre des frais de réorganisation.

Enfin, si le client sollicite l'annulation de la prestation, le montant dû sera limité aux frais engagés par Business France en amont de la réalisation de la prestation.

Recherches d'antériorité de marque

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

245. 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.

246. 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.

247. 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.

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

PRESTATIONS DE MISE EN RELATION

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

250. 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.

251. 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.

252. 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.

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

VEILLES



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

255. 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.

256. 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 ont été remises au client.

257. 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.

258. 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.

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

260. 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.

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

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

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

264. 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.

265. 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.

266. 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.

WEB CONFERENCES

267. Business France s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la réalisation de la prestation. S'agissant d'une prestation en ligne, il appartient au client de prendre les mesures nécessaires à la protection de ses données et de son équipement de la contamination par des virus informatiques comme des tentatives d'intrusion dans son système informatique.

Business France ne pourra pas être tenue pour responsable de tout dommage pouvant survenir durant la connexion du client à la web conférence.

En cas de difficultés techniques empêchant sa connexion pour visionner en direct la web conférence choisie par le client, Business France met à sa disposition un dispositif de visionnage en replay.

Le client s'interdit de réutiliser les données, graphiques, photos, vidéos diffusés (même en partie) sans autorisation préalable de Business France.

PRESTATIONS CONNEXES AU V.I.E

Appui au recrutement

268. 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. A compter de la signature du bon de commande et de la transmission des critères de sélection par l'entreprise, Business France dispose d'un délai de trois (3) mois maximum pour présenter des dossiers de candidature. La prestation prend fin soit par l'acceptation par l'entreprise d'un dossier de candidature soit par l'expiration du délai de trois (3) mois si l'entreprise ne retient aucun des dossiers présentés.
- 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. A compter de la signature du bon de commande et de la transmission des critères de sélection par l'entreprise, Business France dispose d'un délai de six (6) mois maximum pour présenter des dossiers de candidature. La prestation prend fin soit par l'acceptation par l'entreprise d'un dossier de candidature soit par l'expiration du délai de six (6) mois si l'entreprise ne retient aucun des dossiers présentés.

269. 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.

270. Tout recrutement supplémentaire d'un V.I.E réalisé dans le cadre de la prestation initiale de recrutement sera facturé en sus, pour un montant identique à celui facturé pour la prestation initiale, par l'envoi d'une nouvelle facture.

271. 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.

272. 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 cinquante (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.



273. 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 VIE dépasse la simple présélection ou pré qualification et/ou comporte des critères qu'il n'est raisonnablement pas possible de satisfaire.

274. 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.

275. 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.

276. 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 sectoriel de V.I.E.

277. Business France propose aux entreprises françaises agréées au dispositif V.I.E (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** ».

278. 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. Le Volontaire doit également tenir informé Business France de son calendrier de déplacements. 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.

279. Le coaching consiste en l'accompagnement, conseil et 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. L'Entreprise souhaitant bénéficier d'un accompagnement opérationnel dans son développement export sur le pays concerné pourra solliciter des prestations complémentaires de la part de Business France.

280. 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.

281. 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.

282. 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.

283. 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).



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

285. 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 vingt-quatre (24) mois conformément à l'article L122-3 du Code du service national.

286. 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 pourra être résilié par Business France de plein droit et à tout moment, moyennant le respect d'un préavis de trois (3) mois.
- L'hébergement prendra fin automatiquement à la fin de la mission du Volontaire concerné, qu'elle soit anticipée ou non.
- L'hébergement pourra être résilié par l'Entreprise, sous réserve du respect d'un préavis de trois (3) mois et d'avoir conclu un contrat d'hébergement avec une nouvelle structure d'accueil du Volontaire respectant les critères de référencement obligatoire en matière de VIE parmi lesquels la nomination d'un responsable local.

En cas de non-respect par l'Entreprise du préavis susvisé, sans préjudice de tous autres droits et actions et dommages et intérêts auxquels Business France pourrait prétendre, l'Entreprise reste redevable du prix de la prestation jusqu'au terme du préavis initialement prévu.

287. 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

288. 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.

289. Les services proposés incluent tout ou partie des prestations suivantes : vidéo recruteur, présentation entreprise, newsletter dédiée, bandeau et web conférence.

290. Sauf disposition spécifique, le contrat est souscrit pour une durée de six (6) mois ou de douze (12) mois. Lorsque le contrat comprend plusieurs prestations, le paiement intégral sera effectué à la mise en place de la première prestation sur le site.

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

PROMOTION COMMERCIALE

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

293. 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.

294. 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.

295. 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.).

296. 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.

297. 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

298. 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.

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

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

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

302. Les articles 293, 295 à 297 susmentionnés s'appliquent à la prestation de sponsoring.