



CONTRAT DE PRESTATION CIC - DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Raison sociale de la Société :		
Adresse :		
Représentée par :		Fonction :
E-mail :		
N° compte CIC LB :	Code agence :	Compte n° :

MISSION #INNOVAT'INCANADA

Du 16 au 19 octobre 2017



Dates	Planning prévisionnel
J.1 Lundi 16 octobre 2017	<i>Arrivée à Montréal le matin</i> <ul style="list-style-type: none">• Portrait des écosystèmes Healthtech – Biotech – Fintech• Session de coaching : Comment pitcher au Canada ?• Boot camp Développer son activité au Canada
J.2 Mardi 17 octobre 2017	<ul style="list-style-type: none">• Réseautage MASTER CLASS• Rencontre French Tech• Concours de Pitch Start-up by OVH
J.3 Mercredi 18 octobre 2017	JOURNEE AU DESJARDIN-LAB <ul style="list-style-type: none">• « Tell me your innovation » : Echanges entre start-ups françaises et canadiennes• Fire-side chats : présentation et échanges sur des sujets d'intérêt avec des partenaires communautaires locaux
J.4 Jeudi 19 octobre 2017	<ul style="list-style-type: none">• « Meet my VC » : Rencontre avec des sociétés capital – risque• Rencontres d'affaires personnalisées• Retour France

Logistique :

3 nuits en chambre single à l'hôtel LE DAUPHIN, en plein cœur du centre-ville de Montréal - avec petits déjeuners inclus.

Déplacements sur-place dont transferts aéroport – centre-ville.

Soirée OVH

Coût total de la mission par entreprise : 2900€ HT soit **3480€ TTC**

NB : Ne sont pas compris : Billet d'avion France-Montréal AR, frais de repas non prévus & dépenses personnelles.

**CONDITIONS GENERALES DU CONTRAT DE PRESTATIONS
CIC - DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL**

ARTICLE 1 : OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat a pour objet de définir les conditions et les modalités selon lesquelles la Banque organisera pour le Client une ou plusieurs prestations d'assistance au développement à l'international du Client :

- ◆ **Recherche de contacts**
- ◆ **Mission commerciale**

La Banque s'appuie, pour la réalisation des prestations au titre du présent contrat, sur son réseau de Représentants à l'étranger, sur les ressources internes du Groupe C.I.C - et sur son réseau international de correspondants bancaires.

Le choix du pays qui fera l'objet de la prestation sera décidé d'un commun accord entre le Client et la Banque.

ARTICLE 2: LA PRESTATION « RECHERCHE DE CONTACTS »

Au titre de cette prestation, la Banque s'engage à fournir une liste d'entreprises étrangères qui ont déclaré être intéressées par le type de produits ou services proposés par le client.

Pour ce faire, la Banque, par l'intermédiaire de ses bureaux de représentation :

- ◆ identifie dans le pays étranger ciblé des entreprises constituant des contacts utiles possibles sur la base des informations fournies par le Client
- ◆ prend contact téléphoniquement avec les sociétés identifiées
- ◆ leur envoie la documentation commerciale et le tarif du Client
- ◆ recueille leurs avis et réactions.

Pour permettre à la Banque de réaliser cette prestation le Client s'engage à lui transmettre au préalable

- ◆ Le nombre d'exemplaires de sa documentation commerciale nécessaires à la prestation (de préférence dans la langue du pays-cible).
- ◆ Une information sur sa politique commerciale sous forme de réponse à un questionnaire type (appelé « annexe au contrat »).
- ◆ Un tarif (en autant d'exemplaires) destiné à être communiqué aux partenaires potentiels du Client.
- ◆ Le profil du contact recherché.

Il est de la responsabilité du Client de rencontrer les personnes ou sociétés candidates, de les sélectionner et de négocier les contrats d'agent.

ARTICLE 3: LA PRESTATION «MISSION COMMERCIALE»

Au titre de cette prestation, la Banque s'engage :

- ◆ à identifier dans le pays étranger ciblé des entreprises constituant des contacts utiles possibles sur la base des informations fournies par le Client.
- ◆ à prendre contact téléphoniquement avec les sociétés identifiées soit directement, soit à la suite d'un mailing de présentation des activités du Client.
- ◆ à recueillir leurs avis et réactions.
- ◆ à organiser un programme de rendez-vous du Client auprès des contacts utiles ayant marqué leur intérêt pour le rencontrer.
- ◆ à fournir les conseils de son Bureau de Représentation dans le pays concerné pendant la mission.

Le contenu exact de la prestation réalisée par la Banque peut, à la demande du Client, être complété par un avenant au présent contrat.

Le Client peut, sous réserve de l'agrément de la Banque et contre une tarification spécifique, choisir une mission commerciale avec l'option d'un accompagnement aux rendez-vous par un collaborateur du Bureau de Représentation.

Le Client peut également, sous réserve de l'agrément de la Banque et contre une tarification spécifique, choisir en option de déléguer la mission à un collaborateur du Bureau de Représentation qui assurera le programme de rendez-vous et en rendra compte au Client dans une note de synthèse.

ARTICLE 4: REMUNERATION DE LA BANQUE

Les prestations assurées par la Banque en application de ce contrat seront rémunérées par le Client sur la base du prix figurant en page 1 du présent contrat. Cette rémunération est due à la communication de la prestation demandée.

Dans le cas où un acompte est versé au préalable, le solde du prix de la prestation est dû à la communication des contacts dans le cas d'une « recherche de contacts » ou du plan de rendez-vous dans le cas d'une « mission commerciale ».

Le client autorise irrévocablement la Banque à prélever sur son compte toute somme due à la Banque au titre du présent contrat. Pour les missions, en cas d'annulation de la mission sur l'initiative du client, l'acompte restera acquis à la Banque en couverture des frais engagés.

Si la Banque n'exécute pas sa prestation, pour des raisons qui lui sont reconnues imputables, elle s'engage à rembourser au Client l'acompte perçu.

Pour chaque recherche d'agent ou distributeur, le prix figurant en page 1 du présent contrat ne comprend pas les frais d'annonce qui reste à la charge du Client. De même pour chaque mission, ce prix ne comprend ni les frais de logistique (transport : vols, locations de voitures, taxis, billets de train, hôtels, restaurants, etc...), ni les frais d'interprétariat nécessaires dans la plupart des pays, ni les frais personnels du Client engagés pendant le séjour (téléphone, fax, boissons, repas, sorties, etc...).

Par exception, la Banque pourra proposer des offres spéciales, notamment dans le cadre de missions collectives, sur la base d'un prix forfaitaire comprenant une description précise des frais pris en charge dans le forfait.

ARTICLE 5: RESPONSABILITE

La mission de la Banque consiste en une simple recherche de partenaires commerciaux et mise en relation avec le Client, étant entendu que celui-ci fait son affaire personnelle de toutes vérifications sur les entreprises et/ou personnes approchées à la fois sur le plan technique et financier.

La Banque, qui est tenue par une obligation de moyens, s'engage à déployer ses meilleurs efforts pour réaliser les prestations convenues. Toutefois, sa responsabilité ne saurait être engagée pour les dommages indirects provenant de l'exécution ou de l'inexécution de cette convention, et pour des montants excédant le prix perçu pour les prestations concernées.

La Banque n'encourra aucune responsabilité en cas de mauvaise exécution ou de retard dans l'exécution de ses obligations lorsque le défaut ou le retard sera la conséquence d'une inobservation par le Client de ses propres obligations ou d'un événement assimilable à la force majeure tel que grève, émeute, interruption durable des lignes de communication...

Le Client autorise la Banque à communiquer à ses représentants et correspondants à l'étranger visés à l'article 1 ainsi qu'aux contacts utiles potentiels étrangers les informations relatives à ses produits ou à son activité qu'il aura préalablement portées à la connaissance de la Banque. Le Client dégage la Banque de toute responsabilité pouvant résulter de la communication de ces renseignements.

Le Client dégage également la Banque de toute responsabilité pour les litiges qui l'opposeraient aux partenaires potentiels avec lesquels il serait amené à entrer en relation à la suite d'une des prestations définies dans le présent contrat.

La Banque n'encourra aucune responsabilité en cas de défaillance financière d'un de ces partenaires.

"Dans la cadre de la prestation "Mission commerciale" visée à l'article 3, aucune obligation particulière de sécurité n'incombe à la Banque et cette dernière ne pourra être tenue responsable de tout préjudice causé au Client par des faits de guerre civile ou d'origine étrangère, d'actes de terrorismes, de racket ou d'enlèvements, de manifestations, de troubles de l'ordre public et de catastrophe naturelle.

A ce titre, la Banque recommande au Client de s'informer des dangers particuliers présentés par la situation dans l'Etat concerné, en consultant le site internet du ministère des affaires étrangères (www.diplomatie.gouv.fr dans la rubrique actuellement intitulée "Conseils aux voyageurs"), "

La signature du présent contrat n'implique pour la Banque aucune obligation de financement du projet de développement du Client.

ARTICLE 6 : DUREE - LOI APPLICABLE - ELECTION DE DOMICILE.

Le présent contrat est conclu pour une durée de 12 mois à dater de sa signature. A défaut de tout commencement d'exécution par l'une ou l'autre des parties dans ce délai, la partie défaillante pourra se prévaloir de la résiliation du contrat. Il est précisé à cet effet que le prélèvement de l'acompte visé à l'article 6 vaudra début d'exécution.

Le présent contrat est soumis au droit français. Chaque partie élit domicile à son Siège Social. Tout litige relatif à l'interprétation, l'application ou l'exécution du contrat ressort de la compétence exclusive des Tribunaux au siège social de la Banque.

Le Client passe commande de la ou des prestations cochées en page 1 du contrat de prestations.

Le Client déclare en outre avoir pris connaissance et accepter l'ensemble des conditions générales dudit contrat dont un exemplaire lui a été remis. Le client réitère son adhésion à l'ensemble de ces conditions

Le Client verse un acompte de : **TTC € 750,00** ce jour (soit par chèque, soit par débit du compte repris ci-dessus) pour valider sa participation et règlera le solde 8 jours avant le départ.

Fait à _____ Le _____

Signature et cachet du Client

Signature et cachet de la Banque
Pour Lyonnaise de Banque / Club CIC International

Club CIC International
Lyonnaise de Banque
Association Loi 1901
8, rue du Bât d'Argent
69001 LYON
Tél. 04 78 92 02 05 - Fax 04 78 92 02 06
Siret 330 214 214 08915

**ANNEXE AU CONTRAT DE PRESTATION
CIC - DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL**

MISSION #INNOVAT'INCANADA
Du 16 au 19 octobre 2017

INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE :

Nom ou Raison sociale		
Adresse		
site internet	www.	
e-mail		
Tél. :	Fax :	Télex :
Forme juridique :	Capital :	Date de création :

Activités et produits :

Code APE :
Chiffre d'Affaires :

Effectif :
dont Export :

Participant à la mission :

Nom et prénom :
Fonction :
Tél. direct/poste :
Langues parlées :
Nécessité interprète ? :

Relation avec CIC Lyonnaise de Banque :

La Société est :

Adhérent CLUB CIC INTERNATIONAL		
Client CICLB	Code agence	numéro de compte :

Chargé(e) d'affaires Internationales CIC	M. / Mme
Contact Club CIC Int.	Pascal BOUVET – 04 78 92 02 14 – pascal.bouvet@cic.fr Jean-Jacques TOURNAUD – 04 78 92 02 03 – jeanjacques.tournaud@cic.fr Sarrah MANSOURI – 04 78 92 02 05 – sarrah.mansouri@cic.fr

RENSEIGNEMENTS NECESSAIRES A LA REALISATION DE LA PRESTATION

PREPARATION DE LA MISSION

- L'entreprise a-t-elle l'expérience de ce marché ? OUI NON
Si oui, avec qui et depuis quand ?

- L'entreprise a-t-elle déjà un agent, importateur, grossiste ? OUI NON
Si oui, donner ses coordonnées et le motif de non-satisfaction.

- L'entreprise a-t-elle déjà pris contact avec d'autres org. tels que PEE, Chambres de commerce ou autres ? OUI NON
Si oui lesquels et quels ont été les résultats, enseignements ?

- L'entreprise a-t-elle participé à un salon professionnel en Suède ? Si oui, lequel, et quels ont été les résultats ? OUI NON

- Certaines prises de contact sont-elles à exclure ? OUI NON
Si oui, lesquelles ?

- **Quels sont les avantages ou spécificités sur lesquels nous devons insister :**

➤ Techniques :

.....
.....

➤ Commerciaux :

.....
.....

DOCUMENTATION À CARACTÈRE COMMERCIAL :

Documents joints au dossier :

- catalogues / plaquettes commerciales en français
- Catalogues / plaquettes commerciales en langues étrangères :
- tarifs export
- Brochures / plaquettes téléchargeables sur site internet : www.
- Autres :

Merci de bien vouloir indiquer ci-dessous toutes les informations que vous jugerez utiles à nous communiquer.