



EuroChallenge

# BON DE COMMANDE

## EUROCHALLENGE

Mission individuelle de prospection  
Des services développés par ALTIOS INTERNATIONAL en partenariat  
avec le CRÉDIT AGRICOLE

Société : .....

Activité de l'entreprise \* : .....

Adresse : .....

Adresse de facturation (si différente) : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

Personne en charge du projet : ..... Fonction : .....

Ligne directe : ..... E-mail : .....

Téléphone mobile : ..... Site Web : .....

Chiffre d'Affaires : ..... % Export : ..... Effectifs : .....

\* Joindre une documentation ou une plaquette de l'entreprise

## MISSION EUROCHALLENGE

Mission de prospection et de négociation à l'international

Pays ciblés (précisez et / ou) : .....

Date de déplacement souhaitée dans le pays pour rencontre des partenaires : .....  
(pour information, durée moyenne d'une mission : 3 à 4 mois)

Objectifs de la mission :

- Prospection de clients / donneurs d'ordres, précisez le profil : .....
- Recherche de partenaires commerciaux (agents, importateurs...), précisez le profil : .....
- Recherche de fournisseurs / sous-traitants, précisez le profil : .....

Au prix (en € HT) de : ..... (se référer à la grille des tarifs des missions)

→ L'initialisation de la mission fera l'objet d'un entretien avec le Chef de projet EuroChallenge

- Accompagnement de la société par le correspondant local lors du déplacement dans le pays : comprend la présentation des partenaires, l'assistance aux négociations avec les cibles et la gestion logistique tout au long du déplacement de la société (transport, hébergement). Se référer à la grille des tarifs d'accompagnement.
- Option Logistique : si l'entreprise ne souhaite pas être accompagnée tout en sous-traitant l'organisation de son déplacement. Comprend la confirmation des rendez-vous, la réservation des hôtels et l'organisation des transferts locaux avec refacturation à l'€ près. Forfait de 800 € HT.

La mission doit-elle rester confidentielle vis-à-vis des collaborateurs de la société :  Oui  Non

Adresser ce bon de commande avec un chèque d'acompte de **50 % du montant TTC** (hors accompagnement ou option logistique) à l'ordre de :

**ALTIOS International**  
MISSIONS EUROCHALLENGE  
ZAC La Pentecôte  
8, rue Jean Rouxel  
44700 ORVAULT France

Tel : + 33 (0)2 40 35 18 28  
Fax : + 33 (0)2 40 35 18 38

Lieu et date : .....

### CACHET DE L'ENTREPRISE et SIGNATURE

*J'ai pris connaissance des conditions générales de vente  
(voir au verso)*

Une facture vous sera adressée dès réception de votre acompte

missions EuroChallenge

# CONDITIONS GENERALES DE VENTE

## LA PRESTATION

Le CLIENT mandate ALTIOS INTERNATIONAL pour prospecter en son nom les entreprises correspondant à sa cible (« les entreprises cibles ») dans le pays choisi (« le pays cible ») pour leur présenter son projet.

Le mandat est engagé et le contrat complet dès que le CLIENT a rempli le Bon de Commande et versé un acompte de 50% du montant TTC.

La VALIDATION et la FICHE DE CONFIRMATION DE MISSION : Les correspondants ALTIOS INTERNATIONAL dans le pays choisi commencent par faire une recherche d'informations quantitatives et qualitatives pour situer le marché et recueillir des premiers avis sur l'offre du CLIENT. Ce travail est concrétisé par un document appelé la VALIDATION.

Dans le cas où ce travail de VALIDATION met en évidence des difficultés particulières, ALTIOS INTERNATIONAL se réserve le droit de proposer au CLIENT un autre pays cible.

- Le CLIENT peut alors soit refuser le nouveau pays cible proposé et récupérer son acompte, déduction faite dans le cadre d'une prestation de prospection de clients ou de partenaires commerciaux, d'une retenue forfaitaire de 800 EUR HT, soit l'accepter et poursuivre le déroulement de la prestation sur cette nouvelle base.

- Pour les Missions de recherche de fournisseurs ou de sous-traitants, ALTIOS conserve l'acompte de 50% en cas d'invalidation.

ALTIOS INTERNATIONAL rédige alors la FICHE DE CONFIRMATION DE MISSION qui *in fine* décrit précisément le pays, les entreprises cibles, l'accompagnement et le projet qui font l'objet de la mission.

ALTIOS INTERNATIONAL réalise une LISTE D'IDENTIFICATION, qui énumère et décrit les entreprises cibles. ALTIOS INTERNATIONAL les approche pour les intéresser au projet, et communique au client le RETOUR DES ENTREPRISES CIBLES. Ensuite un PLANNING DE RENDEZ-VOUS est adressé au client, conformément à la commande du CLIENT définie dans la FICHE DE CONFIRMATION DE MISSION. Dans le cadre d'un accompagnement de LA SOCIETE par un correspondant basé dans le pays, ALTIOS INTERNATIONAL assure l'organisation de la logistique locale liée au déplacement de LA SOCIETE dès son arrivée dans le pays : briefing d'accueil, transferts internes dans le pays, réservations hôtelières, présentation des partenaires.

## MODALITES DE LA COLLABORATION

ALTIOS INTERNATIONAL a une obligation de moyens dans l'exécution de ces tâches. ALTIOS INTERNATIONAL est libre de confier la réalisation de la prestation au correspondant de son choix. Dans cette hypothèse, il restera garant de la bonne exécution de la prestation par sa filiale ou par le cessionnaire.

En cas de survenance d'un événement extérieur à la volonté des parties, compromettant l'équilibre du contrat au point de rendre préjudiciable à l'une des parties l'exécution de ses obligations, les parties conviennent de s'informer mutuellement le plus tôt possible et de négocier de bonne foi la modification du contrat. Sont notamment visés les événements suivants: évolution des législations et injonction des pouvoirs publics, état de guerre, conflit armé, attentats, cataclysme naturel...

Le CLIENT s'engage à fournir à ALTIOS INTERNATIONAL toute l'information et les outils (brochures, échantillons, tarifs, etc.) nécessaires pour mener à bien cette prospection. Le CLIENT s'engage à réagir sous dix jours ouvrés à tous les documents que ALTIOS INTERNATIONAL lui communiquera par tous moyens. À défaut ces documents seront considérés comme ayant recueilli l'accord du CLIENT afin de ne pas retarder le travail de prospection.

Le déplacement dans le pays cible doit être effectué dans les 6 mois qui suivent l'inscription, faute de quoi, et si le report est à l'initiative du CLIENT, la prestation est considérée comme annulée et les clauses d'annulation s'appliquent.

ALTIOS INTERNATIONAL ne pourra être tenu responsable de la concrétisation commerciale des contacts proposés, ni de l'issue du paiement des commandes qui pourraient résulter des contacts présentés. ALTIOS INTERNATIONAL décline toute responsabilité en cas de problèmes liés à l'acheminement d'échantillons par le CLIENT.

En tout état de cause, le CLIENT reste le seul responsable du choix définitif du pays cible et des prestations choisies et validées par ALTIOS INTERNATIONAL.

## SUBVENTIONS

Dans le cas où le CLIENT est candidat à l'obtention d'une aide ou subvention pour financer la prestation, ALTIOS INTERNATIONAL s'engage à lui fournir les pièces justificatives de son ressort (devis, facture certifiée, etc.), mais ne peut en aucun cas être tenu responsable de l'octroi et du paiement de cette aide.

Le CLIENT reste dans tous les cas redevable à ALTIOS INTERNATIONAL de l'intégralité de la prestation, quelle que soit la décision de l'autorité qui décide de l'attribution des subventions.

## CLAUSES DE REPORT

En cas de décision par le CLIENT de reporter les dates de son déplacement dans le pays cible, le montant de la prestation sera majoré de 15%. Si ce report intervient à moins de 15 jours du départ, il est considéré comme une annulation : l'intégralité de la prestation est due. Le client devra, en sus, acquitter un supplément de 15% du montant de la prestation, s'il souhaite qu'ALTIOS INTERNATIONAL remette les rendez-vous à une autre date.

ALTIOS INTERNATIONAL se réserve le droit de reporter sa prestation si de bonnes conditions d'organisation ne lui semblent pas réunies. Dans ce cas ALTIOS INTERNATIONAL ne sera redevable au CLIENT d'aucune indemnité et assumera seule les frais de réorganisation de la prospection à une nouvelle date.

## CLAUSES D'ANNULATION

L'annulation de la prestation par le CLIENT entraîne le paiement des sommes suivantes :

- 50% de la prestation, jusqu'à l'étape de la livraison de la VALIDATION,
- 75% de la prestation, entre la livraison de la VALIDATION et celle de la LISTE D'IDENTIFICATION,
- 90% de la prestation, entre la livraison de la LISTE D'IDENTIFICATION et la livraison du RETOUR DES ENTREPRISES CIBLES,
- 100% de la prestation, lorsque le PLANNING DES RENDEZ-VOUS a été remis au client.

ALTIOS INTERNATIONAL se réserve également le droit d'annuler une prestation et d'imputer l'origine de l'annulation au CLIENT (et donc d'appliquer le paragraphe ci-dessus) si ce dernier ne fournit pas à ALTIOS INTERNATIONAL les informations et les documents nécessaires à la mise en œuvre de la prestation ou en cas de non paiement aux dates prévues, après une mise en demeure restée infructueuse après 8 jours à compter de la date d'envoi.

## CONDITIONS DE REGLEMENT

Le client s'engage à régler 50% de la valeur T.T.C de la prestation lors de la commande et le solde à la remise du DOSSIER DE MISSION. Le reliquat de la prestation doit être réglé avant le départ du CLIENT dans le PAYS CIBLE. En cas de retard de paiement, ALTIOS INTERNATIONAL pourra suspendre l'exécution de la mission en cours, sans préjudice de tous ses autres droits et recours. Toute somme non payée à l'échéance entraîne l'application de pénalités d'un montant égal à une fois et demi le taux de l'intérêt légal. Ces pénalités sont exigibles sur simple demande d'ALTIOS International.

En cas de défaut de paiement, 8 jours après une mise en demeure adressée par lettre recommandée avec AR et restée infructueuse, ALTIOS INTERNATIONAL se réserve le droit de considérer la mission comme annulée à l'initiative de la SOCIETE et d'appliquer la clause d'annulation correspondante.

Le montant de la mission ne comprend pas l'accompagnement et les frais de mission des correspondants ALTIOS International lors du déplacement de LA SOCIETE dans le pays (déplacements, hébergement...), ainsi que les frais d'expédition de colis volumineux avec produits ou échantillons. Avant le départ dans le pays, ALTIOS International indiquera le nombre de jours d'accompagnement, LA SOCIETE donnera son accord sur le montant proposé avant son départ. ALTIOS International facture l'accompagnement à la remise du PLANNING DE RENDEZ-VOUS, les autres frais éventuels seront facturés à l'issue du déplacement.

## CLAUSE DE CONFIDENTIALITE

Les parties s'engagent réciproquement à une obligation générale de confidentialité portant sur les éléments (documents sur quelque support que ce soit, rapports de discussions, plans, échanges de données informatisées, etc.) échangés dans le cadre de la préparation et de l'exécution du contrat.

## ATTRIBUTION DE JURIDICTION

Les parties s'engagent à tenter de régler leurs différends à l'amiable avant de saisir le tribunal compétent.

A défaut d'accord amiable, il est de convention expresse que tout litige relatif au contrat sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nantes même en cas de pluralité de défendeurs.