

PAVILLON FRANCE
SUR LE SIAL PARIS 2026, PARIS NORD
VILLEPINTÉ
CAHIER DES CHARGES

Reference CS N° 26- 02

1. PRESENTATION DE BUSINESS FRANCE

Business France est l'entreprise publique de conseil 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 étrangers en France.

Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le programme V.I.E qui connecte entreprises et jeunes talents pour des missions à l'international. Business France dispose de plus de 1 400 collaborateurs situés en France et dans 53 pays.

Pour de plus amples informations, visitez : www.businessfrance.fr @businessfrance

Business France, en tant qu'Etablissement Public Industriel et Commercial (EPIC), doit se conformer aux prescriptions de la commande publique pour l'ensemble de ses achats, et plus particulièrement au Code de la commande publique.

A cet effet, Business France exprime ses besoins et exigences en matière de design, production et construction de l'espace mutualisé avec ses partenaires – cf. Ci-après - sur le SIAL 2026 qui se tiendra à Paris Nord Villepinte du 17 au 21 Octobre 2026

2. OBJET DE LA CONSULTATION

Business France, en partenariat avec l'ANIA (Association Nationale des Industries Agroalimentaires) et La Coopération Agricole disposera d'un espace de **274 m²** situé dans le hall 5A (cf annexe 1 – plans et informations techniques).

Cette participation conjointe a pour objectif d'offrir aux visiteurs (français et étrangers) un accueil et un parcours France communs, à la fois lieu de découverte de l'offre française et de l'innovation à la française pour les visiteurs étrangers, mais aussi point de rassemblement pour les acteurs français de la filière agroalimentaire.

Le marché est un accord-cadre mono-attributaire sans minimum contractuel mais avec un maximum contractuel de 215 999 euros HT.

Il s'agit d'un marché mixte avec un montant basé sur un devis détaillé et coté, et d'éventuelles prestations complémentaires commandées sur la base de bons de commandes en fonction des tarifs indiqués dans l'annexe 2 - commandes complémentaires, ainsi que d'un marché subséquent en cas de commande de prestations sur mesure non prévues dans l'annexe 2 – commandes complémentaires.

Nous ne sommes pas en mesure de connaître à l'avance les éventuelles commandes complémentaires commandées par nos partenaires et clients.

Celles-ci seront donc à coter en prix unitaire selon les prix fixés dans l'annexe 2 – commandes complémentaires ou, en cas de commande de prestations sur mesure non prévue dans l'annexe 2, ces dernières feront alors l'objet de devis complémentaires.

La présente consultation a pour objet de sélectionner un prestataire en charge de :

- La conception du design du stand France mutualisé et le transfert des droits de propriété intellectuelle ;
- La fabrication, préparation des éléments nécessaires au projet ;
- Le transport, la manutention et la logistique des éléments ;
- La construction du stand France mutualisé (montage, et démontage) ;
- La maintenance pendant la durée du salon ;
- Le nettoyage de fin de montage et démontage, et pendant le salon ;
- Le suivi relationnel et administratif : relations avec les organisateurs du salon, le site d'exposition (ou autre si besoin) pour la validation des plans et le respect du règlement du salon et les commandes techniques (électricité, internet, eau, élingues, drayage si nécessaire...) relatives au stand France mutualisé au nom de Business France ;
- Les assurances correspondantes.

Le CONTRACTANT désignera un chef de projet en amont du salon pour la préparation de la manifestation en liaison avec Business France. Cette personne devra également être présente pendant toute la durée du chantier et le premier jour de la manifestation.

Le soumissionnaire doit proposer un projet présentant les dispositions techniques et les matériaux les plus satisfaisants pour la construction de cet espace, ainsi que des solutions respectueuses de l'environnement au meilleur prix.

3. NATURE DES PRESTATIONS DEMANDEES

3a- DEFINITION DE L'ESPACE

Le stand France mutualisé sera sous la bannière institutionnelle France « Taste France » (cf annexe 3 – Signalétique, logos et charte graphique) et accueillera différents espaces gérés par Business France et ses 2 partenaires.

Le stand commun d'une surface de **274m²** se situe à l'entrée du hall 5A (cf annexe 1-plan).

3b- DESIGN ET CONCEPT DU STAND COMMUN

Le design du stand commun devra être sobre et contemporain et montrer la France qui ose et innove et s'appuyer sur les messages de la marque institutionnelle France « Taste France ». Cette marque fait la promotion à l'international de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la gastronomie

française à l'étranger - aussi bien les entreprises que les acteurs publics ou privés de l'agroalimentaire.

L'art de vivre à la française et les valeurs de la marque (excellence, responsabilité, plaisir, authenticité et innovation) peuvent être un axe à traduire dans le concept du stand commun.

Le stand devra être ouvert et inviter le visiteur à parcourir les différents espaces définis dans le paragraphe 3d.

Afin de renforcer la visibilité du stand commun, nous souhaitons pouvoir envisager l'une des deux solutions suivantes :

- La mise en place d'une structure autoportée, dans la mesure du possible
- Ou l'installation d'une structure haute élinguée, dans la limite de la hauteur maximale autorisée par le site de l'exposition

Un éclairage à lumière chaude et à rendu naturel devra être intégré afin de créer une ambiance accueillante, tout en garantissant une visibilité optimale sans éblouissement. La technologie LED sera privilégiée pour assurer confort visuel, efficacité énergétique et mise en valeur homogène des produits, des éléments graphiques, ainsi que du nom et du logo de l'entreprise. L'éclairage devra être réparti de manière uniforme sur l'ensemble du stand, sans zones d'ombre, y compris en l'absence de superstructure autoportée et malgré la profondeur du stand.

Business France se soucie des enjeux environnementaux et sociaux. Tous les matériaux liés à la construction et à l'équipement du stand devront être réalisés dans le respect de ses enjeux (produits recyclables/réutilisables).

NB : le stand commun doit être conçu conformément à toutes les réglementations en vigueur au moment de la manifestation.

Les soumissionnaires doivent être particulièrement attentifs aux exigences suivantes :

- Une description technique détaillée et des vues en 2D et 3D avec les dimensions pour chaque version est demandée. Ces vues sont envoyées aux partenaires, aux organisateurs ou au lieu du salon pour l'approbation de la conception. Devront être inclus les 3 jeux de vues 3D de l'ensemble du pavillon suivants : 1 première vue 3D au démarrage du projet, 1 seconde vue 3D à mi-parcours et 1 dernière vue 3D avant le montage. La première vue 3D devant présenter l'ensemble des versions possibles et les différents types d'aménagement. En cas de demandes de vue 3D supplémentaires, celles-ci feront l'objet d'une commande complémentaire.
- Une solution modulaire est acceptée à condition qu'elle soit totalement invisible. Un montage mixte de système modulaire et de fabrication sur mesure est également possible.
- Lors de la conception du design, les candidats doivent tenir compte des expositions dont le calendrier de montage est serré et se rappeler que, lors du dernier jour du montage, seules des finitions mineures doivent être effectuées. Les méthodes de conception, d'assemblage et de construction doivent être étudiées de sorte à respecter des délais de montage et de

démontage courts. Ces informations doivent impérativement être prises en compte d'autant que les délais de montage et de démontage se raccourcissent d'année en année. Le temps et le coût de transport, le chargement et le déchargement doivent également être pris en compte. Ils doivent être réduits au minimum.

- Le prestataire doit être en mesure de conseiller les équipes projets/représentants de Business France sur divers aspects du processus de construction. Un rétroplanning doit être convenu entre les deux parties.
- Les dérogations pour les jours de montage supplémentaires sont à la charge du candidat et doivent être anticipés (frais de jour de montage, nuit d'hôtel supplémentaire etc.).

Les soumissionnaires devront spécialement prêter attention aux contraintes suivantes :

- **Spécificité** : Le stand doit être réalisé avec des matériaux de qualité qui reflètent le savoir-faire français.
- **Visibilité** : Le stand doit être visible de loin (lumière et hauteur sont à utiliser à cet effet). La signalétique haute doit être visible et impactante.
- **Lisibilité** : La signalétique du stand sera définie ultérieurement (par exemple : Taste France ou Marque France) Elle devra également intégrer les différents partenaires. Elle doit être positionnée sur la superstructure selon les règles définies dans l'Article 2c du présent Cahier des charges et dans l'annexe 2 – Logos & charte graphique. Cependant, cette signalétique étant dépendante de nos organismes de tutelle, elle peut être amenée à évoluer pendant la durée du contrat. Ainsi, il est demandé aux soumissionnaires de proposer une solution technique la plus flexible possible en cas de changement de marque sans engendrer de coût supplémentaire.
- **Signalétique** : Il est demandé 2 niveaux de signalétique devant conserver une structure pyramidale :
 - ✓ Une signalétique haute dédiée à la marque institutionnelle France (cf annexe 3 –Taste France) ; l'affichage de cette signalétique haute doit permettre un affichage de taille suffisamment grande pour être visible de loin de la marque institutionnelle France en 2 lignes Une signalétique pour Business France et ses partenaires (ANIA et COOPERATION AGRICOLE)
- L'accès aux boîtiers électriques est obligatoire. Par ailleurs, il faut prévoir une puissance électrique suffisante.
- Les normes environnementales de construction doivent être respectées, de même que les normes relatives aux matériaux (par exemple : bois provenant de forêts durables selon les normes FSC ou PEFC).
- Des graphiques peuvent être demandés sur chaque cloison. Les cloisons doivent être prévues à cet effet. Les graphiques et/ou vidéos seront fournis par Business France et/ou les partenaires.

- Sol :
Le sol doit être constitué d'un plancher technique recouvrant la totalité des espaces, avec cornières inclinées sur la totalité des rebords aux normes PMR. Celui-ci doit être facilement nettoyable.
Un sol recouvrant le plancher technique doit être proposé. Celui-ci peut être uni sur la totalité ou avec différentes propositions pour délimiter les espaces.
Un sol de qualité doit être fourni (à choisir parmi un nuancier).
- Murs :
Les murs de fond de stand ou devanture de réserve devront servir de communication globale grâce à des habillages d'ambiance et des communications institutionnelles.

3c- DESCRIPTION TECHNIQUE ET BESOINS DU STAND COMMUN

Le stand est composé de plusieurs espaces identifiables, répartis entre une zone ouverte au public et une zone réservée à l'équipe et aux invités.

Espaces ouverts au grand public :

- Un espace d'animations culinaires ;
- Un espace conférences ;
- Un espace expositions de produits ;
- Un espace dédié aux rendez-vous modulable ;
- Un point information.

Espaces privés :

- Un espace bar ;
- Un espace de préparation (mini office traiteur sans cuisson) ;
- Une salle de réunion ;
- Un espace stockage/vestiaire collaborateurs ;
- Un vestiaire invités

Ces différents espaces demandés sont décrits ci-dessous :

3c.1- ESPACES OUVERTS AU GRAND PUBLIC

➤ Un ESPACE D'ANIMATIONS CULINAIRES :

Un espace d'animations culinaires situé au plus proche de l'allée principale permettant aux visiteurs de voir aisément les animations et les produits présentés, de faciliter les échanges avec les entreprises et/ou les animateurs et déguster les produits délivrés sur un comptoir. Il n'est pas demandé aux candidats de fournir un chef.

Un écran devra permettre la diffusion en continu du programme des animations (régions, entreprises, produits présentés).

Les éléments de cet espace doivent être sécurisés pendant la fermeture du salon.

Cet espace doit inclure un comptoir d'animation culinaire avec plexi hygiénique avec :

- ✓ 1 frigo de 70L encastré dans le bar (prise 24h)
- ✓ 1 four combiné micro-onde
- ✓ 1 plan de travail en inox permettant la découpe d'aliments
- ✓ Prises électriques pour les éléments demandés et pour des appareils ramenés supplémentaires.
- ✓ 1 espace de dégustation et de présentation avec support pour pouvoir déposer les échantillons de dégustation des produits de l'animation culinaire. Cet espace servira à mettre en avant les produits utilisés pendant les animations et devra être facilement accessible par le public. Un écran est également demandé pour la mise en avant des terroirs Français. Un affichage avec les noms ou logos des produits avec une solution permettant de changer facilement ceux-ci, est également demandé.

➤ **Un ESPACE CONFERENCES comprenant :**

Cet espace d'environ 30 m² doit inclure un espace de prise de parole avec estrade et pupitre (amovible pour ce dernier), 3 chauffeuses, ainsi qu'un espace avec une trentaine d'assises, (un ensemble d'assises, gerbables, pliantes ou empilables afin de pouvoir le stocker dans l'espace réserve) destiné à accueillir le public auditeur des conférences. Cet espace doit être modulable et chaleureux.

Il est également demandé un écran de taille suffisante (minima 65") avec des ports HDMI ou USB ainsi qu'un système de sonorisation pour l'espace conférence (enceintes portatives/micro), mais également la présence d'un technicien son sur site durant les heures d'ouverture du SIAL, à DISPOSITION si nécessaire)

Le reste de l'espace sera équipé, dans la mesure du possible, de plusieurs tables hautes de préférence carrées pour faciliter la modularité de l'espace (regroupement des tables et des chaises) en fonction des visites de VIP et/ou des rendez-vous professionnels.

➤ **Un ESPACE EXPOSITIONS DE PRODUITS**

Espace d'exposition de produits sous forme de vitrine. (cf annexe 1- exemple board SIAL)

Il est demandé un meuble (ex : vitrine) dédié aux des adhérents des partenaires ANIA / LA COOPERATION AGRICOLE (environ 200 produits). Cet espace doit avoir une visibilité et une accessibilité depuis les allées. Ce meuble doit être vitré avec un accès de chaque côté et sécurisé et pouvoir être entièrement ouvert pour pouvoir permettre de changer les produits.

Les produits exposés doivent cependant rester visibles en tout point par les visiteurs. Il est demandé d'inclure des supports pour exposer des produits (pour la visibilité des 2 côtés).

➤ **Un POINT INFORMATION comprenant :**

- Un pod d'accueil principal accessible PMR

Ce pod standard d'accueil équipé d'une tablette reliée à Internet aux couleurs de la marque institutionnelle Taste France servira à accueillir et à orienter les visiteurs français ou étrangers vers leurs contacts institutionnels ou entreprises françaises. Il faudra également que la tablette puisse afficher l'organigramme des différents interlocuteurs/partenaires présents sur le stand. Ce pod doit être visible rapidement dès l'entrée des visiteurs et ne doit pas fermer l'espace. Il doit être proche

de l'allée principale, et doit pouvoir accueillir une hôtesse d'accueil, des prises électriques ainsi que des rangements fermables. Cet espace doit donc également disposer de :

- ✓ 1 ou 2 connexions internet.
- ✓ Prise en compte d'un internet filaire
- ✓ Développement d'un WIFI spécifique par un routeur permettant plusieurs connexions simultanées

Ces commandes techniques seront à réaliser par vos soins auprès des organisateurs au nom de Business France.

- Un espace relais de l'offre française présente sur le salon
- Espace avec catalogue digital.

Cet espace doit être situé à proximité du pod d'accueil.

Présence d'un ou deux écrans tactiles pour catalogue en ligne exposants français présents et présentation de la Marketplace (<https://www.marketplace.businessfrance.fr/>).

- Un espace d'affichage des partenaires et/ou sponsors du stand commun.

Il convient de prévoir une surface d'affichage importante pour permettre à chacun des 3 partenaires d'être présent via un visuel. Les visuels seront fournis par Business France.

Merci de veiller à l'équilibre de représentation des identités graphiques respectives des partenaires. Ces visuels sont destinés à mettre en avant des valeurs de la France dans le secteur agroalimentaire : qualité des produits, innovation, durabilité, traçabilité, diversité des territoires.

3c.2- ESPACES PRIVÉS

➤ Un ESPACE BAR :

Un espace bar (distinct de l'espace d'animations culinaires) : cet espace est réservé à l'équipe organisatrice et aux invités du stand commun.

Il doit permettre d'accueillir deux machines à café ainsi que la tireuse à bière (fournie par l'un des adhérents partenaires)

- Des éléments électroménagers :
Chaque élément d'électroménager doit inclure une prise électrique associée.
Équipement qui doit être inclus pour l'accueil bar/café :
 - ✓ 1 frigo encastré 100L dans le bar (prise 24h)
 - ✓ 2 Machines à cafés professionnelles à grains + consommables (merci d'indiquer la quantité fournie). Les gobelets et cuillères en plastique sont proscrits.
 - ✓ 1 Bouilloire
 - ✓ Portes fermant à clés.
 - ✓ 1 fontaine à eau en libre-service et recharges (merci d'indiquer la quantité fournie). Les gobelets en plastique sont proscrits.
 - ✓ 1 poubelle de 50L

➤ ESPACE DE PREPARATION (mini office)

- Prévoir une réserve aménagée, fermant à clés, intégrée au bar ou à proximité :
 - ✓ 1 grand frigo dans la réserve de 240L avec une prise 24h

- ✓ 1 Evier avec raccordement et évacuation d'eau
- ✓ 1 Plan de travail en inox devant servir à la préparation
- ✓ Des linéaires de rangement
- ✓ 3 Grandes poubelles de 100L

L'accès à cette réserve ne doit être possible que pour la personne derrière le comptoir en charge de la préparation et service des boissons.

➤ **Un ESPACE REUNION**

- 1 salle de réunion privative

Cet espace d'environ 15/20 m² fermé doit être modulable et pouvoir accueillir jusqu'à 20 personnes et comprendre des tables et chaises. Un petit espace "salon" avec un canapé et/ou fauteuils avec table serait souhaitable pour recevoir des VIP.

Cette salle de réunion se veut accueillante et facilement modulable, avec un éclairage non agressif et des éléments permettant d'afficher des visuels (un écran). Une cloison vitrée serait un plus pour permettre la visibilité sur la salle. Il est également demandé de prévoir des surfaces d'affichage sur cette cloison. Les fichiers seront fournis.

➤ **Un ESPACE DE STOCKAGE/ VESTIAIRE COLLABORATEURS**

- Une réserve indépendante fermée (stockage et vestiaire) en fond de stand

Cette réserve d'environ 10m² doit inclure des étagères, des portants avec des ceintres ainsi que des prises électriques. Elle doit être suffisamment grande pour permettre de ranger les assises supplémentaires demandées ci-dessus.

➤ **Un VESTIAIRE VISITEURS :**

Cette réserve devra prévoir un petit coin vestiaire pour les visiteurs (avec environ 2 portants et des linéaires de rangement), cet espace se veut restreint.

3e- COMMANDES COMPLEMENTAIRES

Des commandes supplémentaires allant de graphiques muraux de grande taille à des meubles supplémentaires (y compris des vitrines) et des luminaires supplémentaires ou des prises électriques et de l'alimentation peuvent être demandées. Ils doivent être tarifés raisonnablement.

Une liste de commandes complémentaires est jointe au présent Cahier des charges en Annexe 2 – commandes complémentaires et les prix doivent être fournis par les soumissionnaires.

2f- SERVICES REQUIS

Les candidats doivent soumettre une offre incluant :

- ✓ La conception du design du stand commun et le transfert des droits de propriété intellectuelle ;
- ✓ La fabrication, préparation des éléments nécessaires au projet ;
- ✓ Le transport, la manutention et la logistique des éléments ;

- ✓ La construction du stand commun (montage et démontage) ;
- ✓ La maintenance pendant la durée du salon ;
- ✓ Le nettoyage de fin de montage et démontage et pendant le salon (incluant le ramassage des poubelles chaque jour);
- ✓ Le suivi relationnel et administratif : relations avec les organisateurs du salon, le site d'exposition (ou autre si besoin) pour la validation des plans et le respect du règlement du salon et les commandes techniques (électricité, internet, eau, élingues, drayage si nécessaire...) relatives au pavillon au nom de Business France ;
- ✓ Les assurances correspondantes.
- La description complète de l'organisation pour la gestion des exposants ;
- Les solutions techniques les plus adéquates et les matériaux à cet effet.
- Un **devis détaillé et coté par item**
- Une liste des commandes supplémentaires à chiffrer (annexe 2 - liste des commandes supplémentaires).
- Une brochure (fichier PDF) du mobilier (avec photos, dimensions, prix, ...) ;
- Des rendus **2D et 3D anonymes** pour chaque proposition de design. En outre, ces rendus 3D seront envoyés pendant le contrat aux exposants et aux organisateurs ou au lieu du salon pour l'approbation de la conception. Les modélisations 2D et 3D demandées dans le cadre du présent marché sont destinées à visualiser rapidement votre proposition de concept ; cela doit rester élémentaire. A votre préférence, vous êtes libres d'utiliser un autre moyen à partir du moment où votre concept est accessible et compréhensible visuellement par tous.
- Business France demande au CONTRACTANT une équipe dédiée et comprenant un point de contact unique pour le compte de Business France.
- Le CONTRACTANT doit fournir des explications sur son organisation et sur la manière dont il assurera les prestations avant (ex : gestion des travaux d'impression), pendant et après le salon pendant la durée du contrat.
- Ressources spécifiques pour les travaux graphiques :
 - ✓ **E-EVENEMENT**

Business France développe une plateforme pour améliorer la communication avec ses clients et fournisseurs. Cet outil baptisé "E-Evenement" est dédié à l'organisation d'événements. Il permet d'interagir sur un espace dédié avec les clients mais aussi avec les constructeurs de stands. Les clients de Business France peuvent passer leurs commandes et ajouter leurs fichiers graphiques sur cette plateforme dédiée.

Un accès spécifique à votre compte personnel et privé vous sera accordé pour récupérer les commandes sur une feuille excel ainsi que les logos et les impressions graphiques concernant les exposants. Le compte privé sera utilisé pour les notifications et les emails et servira également à échanger avec le département SCA.

En tant que prestataire de services, vous recevrez un login et un mot de passe qui seront uniques pour votre entreprise. La transmission d'informations en ligne ne sera pas toujours disponible ou partiellement disponible, car elle varie en fonction du type de spectacle et sera convenue avec le chef de projet du SCA.
 - ✓ Une équipe est chargée de vérifier la qualité des fichiers à la réception et d'avertir immédiatement si le fichier est incorrect. Elle devra également être en mesure de fournir des travaux exécutifs uniquement pour adapter les graphiques aux supports/murs de séparation et de soumettre à Business France des BAT en amont du salon.

4. CONDITIONS DE L'OFFRE

PRIX

- **Nature du prix**

Il s'agit d'un marché mixte. Compte tenu de sa forme, Business France se donne le droit de négocier ce marché avec l'ensemble des candidats : la négociation peut éventuellement porter sur le design, les prix, les quantités, la qualité et les délais de l'offre.

Business France se réserve le droit de négocier avec les candidats, néanmoins le marché pourra être attribué sur la base des offres initiales.

Le candidat devra joindre un devis détaillé.

Le prix cible toutes taxes incluses est de 150 000 € HT pour 274m²

L'offre définitive aura valeur contractuelle et engagera le CONTRACTANT pour 90 jours à compter de la date limite de réception des offres (indiquée ci-après). L'unité monétaire est l'euro.

- **Caractère du prix**

Le prix est ferme pendant toute la durée d'exécution du marché.

- **Contenu du prix**

Les prix sont mentionnés hors taxes et toutes taxes incluses et incluent :

- Tous les frais nécessaires à l'exécution des prestations prévues par le marché ;
- Les éventuels frais de déplacements nécessaires à la réalisation de la prestation ;
- Toutes les charges fiscales, parafiscales ou autres frappant obligatoirement la prestation.

Le soumissionnaire doit proposer ses meilleurs prix en Euros incluant tous les services décrits ci-dessus.

Chaque item doit être détaillé et coté hors taxe et toutes taxes incluses (le soumissionnaire doit spécifier quelles taxes sont applicables), la cotation doit inclure :

- La conception du design du stand commun et le transfert des droits de propriété intellectuelle,
- La fabrication, préparation des éléments nécessaires au projet,
- Le transport, la manutention et la logistique des éléments,
- La construction du stand commun (montage, maintenance et démontage),
- La maintenance durant les salons,
- Le nettoyage de fin de montage et démontage et pendant le salon,
- Le suivi relationnel et administratif : relations avec les organisateurs du salon, le site d'exposition (ou autre si besoin) pour la validation des plans et le respect du règlement du salon et les commandes techniques (électricité, internet, eau, élingues, drayage si nécessaire...) relatives au pavillon au nom de Business France.
- Les assurances correspondantes.

Le prix n'inclut pas :

- Les commandes techniques (par exemple : l'électricité, internet, les points d'élingage le cas échéant, le drayage si besoin, la connexion d'eau, ...)

- Tous les frais facturés par les organisateurs ou les centres d'exposition (ex : frais de publicité)

Business France se réserve le droit de demander au CONTRACTANT sélectionné de passer toutes les commandes techniques (utilités) pour Business France auprès des centres d'exposition, des organisateurs ou de leurs prestataires officiels afin de faciliter l'organisation. Les chefs de projet de Business France doivent en faire la demande au CONTRACTANT.

Dans cette perspective, le CONTRACTANT sélectionné devra fournir à Business France des estimations et recevoir son approbation avant de passer les commandes dans le respect des délais. Les commandes d'utilitaires seront facturées séparément des matériaux du pavillon (voir articles 5 et 6 du contrat).

Tous les soumissionnaires devront obligatoirement faire une offre qui réponde parfaitement à la demande exprimée dans le présent Cahier des charges.

Les variantes sont autorisées uniquement pour le design. Les soumissionnaires peuvent proposer différentes versions de design, mais toutes doivent respecter les demandes techniques.

Les soumissionnaires doivent fournir des 2D et des vues 3D anonymes (fichiers .pdf) du projet pour chaque version, ainsi que des photos du mobilier proposé et des photos et/ou vidéos des matériaux proposés.

Les prix doivent être établis en euros (€). Les prix doivent être "toutes taxes comprises" si le fournisseur peut justifier d'un site de facturation en Europe (donc d'un numéro de TVA intra-européen) ou "toutes taxes exclues" si le fournisseur facture depuis un pays hors UE. Dans chaque cas, le fournisseur devra préciser la TVA applicable (pourcentage et montant). Les entreprises européennes doivent communiquer à Business France un numéro de TVA intra-européen.

Si vous êtes un candidat établi en France ou dans un autre Etat membre de l'Union européenne, veuillez noter que la TVA applicable est celle du pays de l'acheteur, donc la TVA française. Dans ce cas, vous devez indiquer le pourcentage de TVA française (à ce jour 20%) dans la case prévue à cet effet dans l'annexe financière.

Si vous êtes un candidat établi hors de l'Union européenne, il vous appartient d'indiquer le montant de la TVA applicable, en fonction de votre statut et du pays dans lequel vous êtes établi, comme indiqué dans les DC1 et DC2. Le pourcentage de TVA indiqué est de votre responsabilité et vous engage contractuellement. Si vous indiquez un pourcentage de 0%, merci de nous faire parvenir un document qui justifie ce pourcentage.

5. DUREE DE LA PRESTATION

La prestation prend effet à la date de signature du marché, pour l'édition 2026 du Salon et prendra fin, de plein droit et sans aucune autre formalité, le 15 décembre 2026.

6. CONTACTS

Au sein de Business France, le CONTRACTANT aura les contacts suivants :

- Le Service Achats qui initie et coordonne les aspects généraux des contrats avec le CONTRACTANT :

Mme Elisa CHAZE

Chef de projet Achats
Service Achats & Marchés

- Le Service Communication et Affaires Publiques pour le suivi de la prestation :

Frédérique Goudard

Responsable Marque
Service Marques et Contenus

- Le Service Conception Aménagement (SCA) pour le suivi de la prestation :

M. Olivier FANELLO

Responsable de projet
Salons, Conception, Aménagement

En cas de changement de contacts, Business France en avertira le CONTRACTANT

7. EVOLUTION DU PROJET

Evolution du contrat

Pour répondre aux besoins des exposants, partenaires, clusters, régions... Business France se réserve le droit, en cours de contrat, de modifier certains éléments (un nouveau devis sera demandé) ou d'annuler certains éléments. Dans ce cas, les devis des autres postes ne seront pas modifiés.

8. ANNEXES

Annexe 1 – Plans & Informations techniques

Annexe 2 – Commandes complémentaires

Annexe 3 – Logos & charte graphique

Annexe 4 - Questionnaire anti-corruption

Annexe 5 - questionnaire performance environnementale