

# **Business France**

**77, Boulevard Saint-Jacques  
75998 Paris Cedex 14**

**Mise en concurrence par appel d'offres ouvert du marché  
« Agence de relations presse pour le pôle relations presse  
de la Direction de la communication institutionnelle »**

***MARCHE N°20.07.01  
JOUE N°2020/S 149-365469***

## **Cahier des Charges (CDC)**

Le présent Cahier des Charges (CDC) comporte 11 pages numérotées de 1 à 11.

## SOMMAIRE

<b>ARTICLE 1</b>	<b>OBJET DU MARCHÉ – PRESENTATION</b>	3
ARTICLE 1.1	Objet du marché	3
ARTICLE 1.2	Préambule	3
ARTICLE 1.3	Présentation de Business France	3
<b>ARTICLE 2</b>	<b>NATURE DES PRESTATIONS DEMANDEES</b>	5
ARTICLE 2.1	Organisation de l'appel d'offres	5
ARTICLE 2.2	Descriptif des prestations attendues	6
2.2.1	Missions	6
2.2.2	Equipe	6
2.2.3	Mode de fonctionnement	6
2.2.4	Outil attendu	7
2.2.5	Reporting	7
2.2.6	Evaluation	7
2.2.7	Etude de cas – Plan de relance export	7
ARTICLE 3.1	Contacts	8
ARTICLE 3.2	Modalités de passation de commande	9
ARTICLE 3.3	Conditions de paiement	9
ARTICLE 3.4	Mode de règlement	9
<b>ARTICLE 3</b>	<b>OBLIGATIONS DU CONTRACTANT</b>	11
<b>ARTICLE 4</b>	<b>ANNEXES</b>	11

## **ARTICLE 1 OBJET DU MARCHÉ – PRESENTATION**

### **ARTICLE 1.1      **Objet du marché****

Le présent appel d'offres a pour objet la sélection d'une agence de relations presse pour élargir le territoire de parole de Business France (BF) en soutien de l'action du pôle relations presse de la Direction de la communication institutionnelle. L'objectif est de positionner BF dans les médias français comme le référent/l'expert en matière de commerce extérieur et d'attractivité et de déclencher « le reflexe BF » auprès des journalistes lorsqu'ils traitent de ces sujets.

### **ARTICLE 1.2      **Preamble****

Business France 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. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise).

Business France dispose d'environ 1 500 collaborateurs situés en France et dans 55 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.

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 souhaite mettre en concurrence ses achats en matière de « Agence de relations presse pour le pôle relations presse de la Direction de la communication institutionnelle ».

### **ARTICLE 1.3      **Présentation de Business France****

Business France est l'opérateur public national au service de l'internationalisation de l'économie française. Business France valorise et promeut l'attractivité de l'offre de la

France, de ses talents, de ses entreprises et de ses territoires. Levier opérationnel au service de la compétitivité de la croissance et de l'emploi, l'opérateur public rend lisible, disponible et efficace la chaîne d'acteurs et de services dédiés au développement et au succès des entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur et leur pays.

Qu'il s'agisse d'exportation, d'investissement ou de partenariats internationaux, Business France accompagne les entreprises françaises et internationales du début jusqu'à l'aboutissement de leurs projets, dans une démarche clairement orientée efficacité et résultats.

Spécialisés par domaines de compétence et secteurs d'activités, ses hommes et ses femmes sont profondément passionnés et engagés tant par leur promesse d'efficacité opérationnelle que par leur mission pour la France. Pour plus d'informations, consultez [www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)

Business France s'appuie sur son réseau en France et à l'étranger pour réaliser les missions suivantes :

- Développement international des entreprises – en particulier les ETI et PME – implantées en France et de leurs exportations sur les marchés internationaux
- Prospection et accueil des Investissements étrangers en France
- Promotion de l'attractivité et de l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires
- Gestion, la promotion et le développement du Volontariat International en Entreprises (V.I.E) contribuant se faisant à la formation de jeunes actifs français ayant acquis une expérience à l'international

Business France est structurée autour de quatre directions générales dont les services sont répartis en France et dans le monde :

- La Direction générale déléguée INVEST, qui s'occupe de la prospection et l'accueil des investissements étrangers en France,
- La Direction générale déléguée EXPORT, pour le développement international entreprises implantées en France et de leurs exportations, qui inclue la Direction VIE.
- La Direction générale déléguée RESEAU France, qui regroupe l'ensemble des équipes commerciales en région :
  - o Le réseau des CAI, dans le cadre de son partenariat avec Bpifrance,

- Le réseau des Conseillers Internationaux (CI) en partenariat avec les CCI
- La Direction générale déléguée Stratégies et Ressources qui regroupe :
  - La Direction des Ressources Humaines,
  - La Direction Financière,
  - La Direction des Systèmes d'Information,
  - La Direction du Réseau International,
  - Le Département Juridique,
  - La Mission Coopération Internationale.

De plus, sont directement rattachées à la Direction générale :

- La Direction des Contenus
- La Direction de la Communication Institutionnelle
- La Mission Audit, Risques et Qualité

Ces personnes sont géographiquement réparties en France et dans le monde : au siège à Paris et Marseille, en régions en France, ainsi que dans les 55 Bureaux Business France couvrant 114 pays.

L'agence est placée sous la tutelle conjointe du ministère de l'Europe et des Affaires étrangères, du ministère de la Cohésion des Territoires et des Relations avec les Collectivités territoriales et du ministère de l'Economie et des Finances et de la Relance.

À l'étranger, l'action de Business France s'exerce dans le cadre de la mission de coordination et d'animation assurée, en application du décret du 1er juin 1979, par l'ambassadeur, chef de mission diplomatique. Ce dernier s'appuie sur le chef de service économique pour la coordination des acteurs économiques locaux.

## **ARTICLE 2 NATURE DES PRESTATIONS DEMANDEES**

### **ARTICLE 2.1      Organisation de l'appel d'offres**

Le présent marché est un accord-cadre mono-attributaire d'exécution mixte, sans minimum ni maximum contractuel. Il comporte une part de prestations conclue à prix forfaitaire mensuel et une part de prestations non programmables exécutées au moyen de demande de devis à la survenance de besoin.

Le budget mensuel concernant la partie forfaitaire ne saurait excéder 8 000 € HT par mois.

Les variantes ne sont pas autorisées.

Les spécificités techniques du marché ne permettent pas d'allotir.

Est exclu du périmètre de ce marché les prestations portant sur la stratégie de relations presse et e-PR concernant la Team France export faisant l'objet d'un contrat spécifique.

## **ARTICLE 2.2      Descriptif des prestations attendues**

### **2.2.1      Missions**

Le Contractant aura 3 missions principales :

- Augmenter la visibilité des 4 filières sectorielles prioritaires (agroalimentaire, industrie & cleantech, art de vivre santé, tech et services) dans leurs presses sectorielles respectives et les rubriques dédiées de la presse nationale économique et généraliste ;
- Augmenter la réputation et la visibilité de BF dans la PQR ;
- Positionner BF comme l'expert du commerce extérieur et de l'attractivité auprès des journalistes afin de déclencher des appels entrants lorsque les journalistes traitent de ces sujets via le rebond d'actu, le positionnement de ses experts filières...

### **2.2.2      Equipe**

L'Agence devra proposer une équipe pérenne avec au moins 3 personnes dont une en charge de la direction stratégique distincte du responsable au quotidien des relations avec le pôle presse de la Direction de la communication institutionnelle.

### **2.2.3      Mode de fonctionnement**

L'Agence devra proposer un mode de fonctionnement permettant une collaboration au quotidien la plus fluide possible avec l'équipe du pôle relations presse de la Direction de la communication institutionnelle.

Avant chaque action elle devra proposer une tactique RP qui devra être validée par le pôle presse de la Direction de la communication.

Elle devra également proposer en liaison avec le pôle relations presse et le pôle réseaux sociaux de la Direction de la communication institutionnelle un mode de valorisation et d'amplification de l'impact des retombées presse sur les réseaux sociaux de BF.

Elle devra organiser des temps de réflexions stratégiques avec l'équipe du pôle presse et le Directeur de la direction afin de remplir au mieux sa fonction de conseil stratégique.

#### **2.2.4 Outil attendu**

L'Agence développera tout outils et support de communication off et online qu'elle jugera nécessaire pour remplir sa mission qui devront être validés par le pôle presse de la Direction de la communication (liste de presse, communiqué de presse, ecommuniqué, info presse, dossier de presse, briefing book pour interviews...).

#### **2.2.5 Reporting**

L'Agence devra proposer un mode de reporting permettant de voir le suivi de son action et les retombées presse avec une approche quantitative (avec le calcul des EVP) et qualitative incluant notamment la reprise des messages clés de BF, le ton des articles...

A la fin du présent contrat elle produira un récapitulatif exhaustif de son action pendant la durée de sa mission avec remise de l'ensemble des listes de presse qualifiées (comportant notamment, la qualité, le mail, les coordonnées téléphoniques fixe et portable des journalistes contactés...).

#### **2.2.6 Evaluation**

L'Agence devra proposer une méthodologie d'évaluation de son action avec des KPI pertinents.

#### **2.2.7 Etude de cas – Plan de relance export**

Le 24 août 2020, Bruno Le Maire, Ministre de l'économie, des finances et de la relance présentera le Plan de relance général de la France.

En suivant Franck Riester, Ministre délégué au commerce extérieur et à l'attractivité déclinera les mesures du Plan de relance spécifique à l'export.

Le 28 septembre BF organise dans ses locaux, un séminaire Team France Export, en présence des dirigeants des principaux organismes du commerce extérieur français, et du Ministre délégué au commerce extérieur et à l'attractivité.

**Il vous est demandé de présenter dans votre offre technique une recommandation sur la prise de parole de BF dans les médias pendant cette séquence :**

- **Recommandation stratégique**
- **Tactique RP**
- **Messages clés**
- **Calendrier de mise en œuvre du plan**

## **DISPOSITIONS ADMINISTRATIVES**

### **ARTICLE 3.1      **Contacts****

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

- Le Département Gestion des Achats et des Ventes qui initie et coordonne les aspects généraux des contrats avec le Contractant :

#### **M. Alexandre MILATOS**

Chef de service Achats et Marchés  
Directions Finances

- La Direction de la Communication Institutionnelle pour le suivi de la prestation :

#### **M. Alain ROUSSEAU**

Directeur de la Communication Institutionnelle  
Direction de la Communication Institutionnelle

En cas de changement de contacts, Business France en avertira le Contractant.



### **ARTICLE 3.2**      **Modalités de passation de commande**

Pour la partie forfaitaire, le coût des prestations est fixé par les montants mensuels exprimés par le Contractant lors de la remise de son offre et visés dans l'acte d'engagement. Un bon de commande mensuel sera établi sur la base du prix global et forfaitaire établi.

Pour le reste des prestations faisant l'objet de cet appel d'offres, à la survenance du besoin, un devis détaillé sera demandé au Contractant. Après validation du devis, un bon de commande sera émis.

### **ARTICLE 3.3**      **Conditions de paiement**

Compte-tenu des contraintes propres à notre comptabilité publique nous ne sommes en mesure de payer qu'à terme échu.

Le point de départ de la date de paiement, auquel s'applique le délai de paiement mentionné sur la facture, est la date de réception de la facture par Business France à l'Agence comptable de Marseille, ou la date d'exécution des prestations (« service fait ») lorsqu'elle est postérieure à la date de réception de la facture.

Les factures sont payables à 30 (trente) jours (délai de paiement à mentionner sur chaque facture).

Les factures sont payables à 30 (trente) jours, dans le respect des dispositions de la loi n° 2013-100 du 28 janvier 2013 portant diverses dispositions d'adaptation de la législation au droit de l'Union européenne en matière économique et financière (titre IV) et le décret n° 2013-269 du 29 mars 2013 relatif à la lutte contre les retards de paiement dans les contrats de la commande publique.

### **ARTICLE 3.4**      **Mode de règlement**

Une facture par commande devra être envoyée sur Chorus Portail Pro.

Le règlement sera effectué par virement bancaire sur le compte bancaire indiqué sur la facture et conformément au RIB transmis par le Contractant.

Le Contractant percevra une rémunération égale correspondante aux modalités définies dans l'Acte d'Engagement.

En application de l'ordonnance n°2014-697 du 26 juin 2014 relative au développement de la facturation électronique, les titulaires et les sous-traitants admis au paiement direct de contrats conclus avec Business France devront transmettre leurs factures sous forme électronique via le Portail de facturation dénommé « Chorus Pro ».

Tous les paiements sont effectués en euros sur présentation d'une facture sous forme électronique via le Portail Chorus Pro.

<https://chorus-pro.gouv.fr>

Le règlement sera effectué par virement bancaire sur le compte bancaire indiqué sur la facture et conformément au RIB transmis par le Contractant.

De plus, le Contractant devra renseigner ses coordonnées bancaires lorsqu'il dépose sa facture sur le portail Chorus Pro.

<https://communaute.chorus-pro.gouv.fr/tag/coordonnees-bancaires/>

La facture afférente au présent marché est établie en un original portant, outre les mentions légales, les indications suivantes :

- le numéro du bon de commande (n° à 10 chiffres) ;
- la date et le numéro de facture ;
- le nom et l'adresse du créancier ;
- le numéro du compte bancaire ou postal ;
- le numéro de SIRET ou SIREN et du registre du commerce ;
- le code APE ;
- la nature des prestations faisant l'objet de la demande de paiement ;
- Le montant détaillé HT et TTC des prestations, avec le taux de TVA utilisé ;
- Le n° de TVA intra CEE de Business France (et du fournisseur le cas échéant) ;

- L'adresse de facturation :

Business France Agence Comptable  
2 place Laurent d'Arvieux CS 60708  
13 572 Marseille Cedex 02 - France.

## **ARTICLE 3 OBLIGATIONS DU CONTRACTANT**

De manière générale, le Contractant devra se conformer à toutes les obligations énoncées dans les documents du présent marché.

Le Contractant devra se conformer à toutes les instructions particulières que pourra lui remettre Business France ; cependant il devra réclamer sans retard toute instruction, information ou tout document qui lui ferait défaut et qui serait nécessaire à la bonne exécution de son mandat, et d'une manière générale procéder à la vérification de l'ensemble des informations qui lui seront fournies, nonobstant les obligations légales et réglementaires applicables à une profession particulière.

L'obligation souscrite par le Contractant est une obligation de résultat. Dans ce cadre, il s'engage également à apporter tout le soin et la diligence nécessaires à la fourniture d'un service de qualité conformément aux usages de la profession.

Le Contractant s'engage à proposer à l'entité souscriptrice toute amélioration technique applicable à la mise en œuvre de sa solution.

Entre la notification et la date de mise en place du marché, Business France se réserve le droit d'organiser une ou plusieurs réunions de préparation avec le Contractant, sans surcoût supplémentaire, en présentiel, dans les locaux de son siège à Paris ou en visioconférence.

Le Contractant s'engage à être en mesure de démarrer effectivement l'exécution des prestations objet du présent marché à compter du 15 Septembre 2020.

## **ARTICLE 4 ANNEXES**

Annexe 1 : Conditions Générales d'Achat et de Paiement de Business France (CGAP)

Annexe 2 : Business France Charte d'utilisation du système d'information

Annexe 3 : Business France Guide Juridique

Annexe 4 : Business France Livret des Procédures

Annexe 5 : Propositions pour un plan de relance des exportations de la France

Annexe 6 : Chiffres clés Business France en 2019