

CONDITIONS GENERALES DE VENTE DOREY COMMUNICATION EUROPE/USA

CADRE LEGAL

Préambule

Depuis la promulgation de la loi Sapin du 29.01.1993, les Agences de Communication doivent conclure avec les Annonceurs des contrats écrits de mandat, en ce qui concerne les prestations d'achat d'espace et toute forme de représentation dans le cadre d'une stratégie de communication engageant l'image d'un annonceur sur un support ou un événement, quels qu'ils soient.

La loi prévoit également que les prestations d'édition et de distribution d'imprimés publicitaires sont soumises au mandat. Cependant, la circulaire du 19 septembre 1994 prévoit : "l'agence qui assure toutes les fonctions et responsabilités d'éditeur et, en conséquence, propose à l'Annonceur une prestation globale, à un prix convenu, n'agit pas comme intermédiaire et n'est pas, pour ces opérations, tenue à prendre le statut de mandataire." Dans cette hypothèse (la plus fréquente) ces prestations sont soumises au contrat d'entreprise (le présent contrat de collaboration) dans le cadre d'une maîtrise d'oeuvre. L'achat d'espace reste soumis à mandat.

Article 1 : Prestations habituelles de l'Agence et responsabilité de mise en oeuvre.

- Un conseil général en communication quel que soit le support et la zone géographique.
- La détermination de la meilleure stratégie de communication.
- La stratégie de création et d'image.
- L'élaboration des plans d'action et définition générale des opérations médias.
- Le média planning et planning stratégique.
- Les études de performance médias et supports, programmes TV/Radio et web.
- Les réalisations particulières telles que l'élaboration de contrats de partenariats et de productions complexes impliquant des achats et cessions de droits, des accords commerciaux nationaux et internationaux ainsi que des matières du droit strictement encadrées par les états telles que les législations sur le jeux, l'alcool, le tabac, les armes et la défense, la santé publique et toute autre thématique nécessitant un conseil juridique poussé.
- La réalisation et la production des campagnes.
- Les travaux réalisés par des prestataires spécialisés : réalisateurs, avocats etc...
- La mise en application et le suivi de l'exécution des campagnes et programmes.
- Production TV, cinéma, radio, format web et édition multisupport.
- Business Solution et développement d'affaires pour le compte des marques clientes, dans le cadre de leur implantation à l'étranger : représentation, conseil, promotion et négociation vers les investisseurs et vers le marché ciblé par l'annonceur.

Article 2 : Toutes les prestations de l'agence font l'objet d'un contrat publicitaire et donnent lieu à facturation selon le barème établie par celle-ci.

Article 3 : En dehors des budgets soumis et accordés par l'annonceur pour chaque projet de campagne, tous les travaux engagés par l'Agence et entraînant une dépense aux frais de l'Annonceur feront l'objet de devis préalable ou facture pro-forma, estimant leur montant hors-tax. L'exécution des travaux publicitaires n'intervient qu'après approbation de l'Annonceur ou lorsque ce dernier a passé des consignes et que les résultats constituent une pré-production, un développement de campagne ou un accord après négociation. Dans le cas où l'Annonceur déciderait de modifier, de rejeter, d'annuler ou d'interrompre brutalement un travail ou des négociations en cours, l'Agence lui indiquera les débits

et remboursements ainsi que la rémunération de l'Agence. L'Agence ne saurait, en aucun cas, encourir la moindre responsabilité pour les annulations ou changements décidés par l'Annonceur après approbation d'un budget ou d'un devis, ou après avoir reçu un devis de campagne et avoir passé des demandes de prestations à la suite.

Article 4 : Conformément aux recommandations de L'ANNACC, l'agence peut réclamer de 50 à 70% d'acompte sur ses prestations et ce en dehors des exigences budgétaires spécifiques des prestataires extérieurs. Chaque contrat dispose d'un acompte et de paiements étalés, en fonction des risques pris par l'agence pour le compte de l'annonceur et des contraintes budgétaires des prestataires.

Article 5 : L'agence est réglée par chèque ou par prélèvement/virement pour les budgets/contrats à exécutions successives. Pour les budgets importants nécessitant notamment de l'achat d'espace, les supports sont réglés mensuellement et par prélèvements, afin de réguler en continue et sans risque de retard ou de pénalité pour le mandataire. Ceci se justifie par les charges, salaires et prestations réglées par le mandataire dans l'intérêt de l'annonceur.

Article 6 : Chaque contrat prévoit que tout retard de paiement entraîne la facturation de pénalités de retard conformément aux dispositions de l'article L. 441-6 du Code de Commerce.

Article 7 : Le barème forfaitaire annuel par prestation tarifs 2011.

- Conseil général en communication : 3 000€ HT.
- Stratégie pour projet spécifique : 4 000€ HT.
- Etude de performances et recherches spécifiques/secondaires: 2 000€ à 15 000€ HT.
- Mise en œuvre et coordination de campagne intégrant la stratégie, le conseil et les études: 5 500€ HT. Campagne UE jusqu'à 3 pays.
- Mise en œuvre et coordination de campagne intégrant la stratégie, le conseil général en communication et 1eres études : 7 800€ HT. Campagne UE global ou USA.
- Dotations France Télévisions : de 4 000€ HT à 10 500€ HT pour la France.
- Dotations France Télévisions : de 5 200€ HT à 12 900€ HT pour les destinations internationales.
- Tarif production de spots TV à partir de : 2 formats : 10'' et 20'' : 40 000€ HT. Suppléments liés au scénario et prestations externes type comédiens et personnalités : sur devis.
- Commissions sur achats d'espaces et prestations externes de 15% à 20% sur le HT.
- Frais généraux et déplacements : sur devis puis sur factures selon accords.

Article 8 : Domiciliation du contrat, droits applicables, durée d'exécution et résiliation.

Chaque contrat rédigé par l'agence précise ces éléments selon la nationalité des entreprises en présence et le(s) pays d'exécution du contrat. Les compétences judiciaires sont affectées ainsi.

Article 9 : Exclusivité, Non- Concurrence et Confidentialité.

- L'agence peut entretenir des relations contractuelles avec des entreprises concurrentes mais elle s'oblige contractuellement à protéger la confidentialité des informations et campagnes des entités concernées, en dehors des informations nécessaires à la bonne exécution des contrats lorsque plusieurs partenaires sont impliqués dans la même campagne, directement ou indirectement, de façon évidente et déductible par écrit et par tous moyens de preuve.
- La confidentialité est réciproque entre l'annonceur, l'agence et leurs partenaires, si sa violation entraîne des pertes et préjudices, l'agence se réserve le droit de poursuivre pour son compte et celui de son client.

Article 10 : Suivi Administratif, Comptable, Obligation de Moyen et de Résultat.

A] COTE AGENCE : Le ou la D.A.F de DOREY COM EUROPE fait un suivi stricte et minutieux des contrats et des libérations budgétaires nécessaires à la production des campagnes et aux rémunérations. L'annonceur est invité à agir en bonne intelligence afin d'éviter toutes pertes, retards, frais ou

pénalités qui lui seraient imputables et facturés. Le paiement et la libération des budgets sont des obligations de résultat pour l'annonceur.

B] COTE ANNONCEUR : en cas de défaillance de la part de notre agence, nous vous invitons à nous faire parvenir une mise en demeure pour nous exécuter. Nous rappelons à nos clients que si nous ne respectons pas les délais pour nous exécuter, vous disposez d'une action rapide à partir du Tribunal de Commerce de Paris, qui est la juridiction commerciale de notre siège, pour nous transmettre une injonction de faire, précédée comme le veut la procédure par la Mise en Demeure. Le Conseil professionnel de l'agence est une Obligation de Moyen. Une fois les règlements et libérations de budgets effectués par l'annonceur dans les temps/délais prévus par échéancier et au contrat, la Mise en œuvre des campagnes est une obligation de résultat pour l'agence, sauf aléa, empêchement imprévisible et extérieur à nos compétences ou volontés, intempéries ou cas de force majeure, l'Obligation de Mise en Œuvre est alors de Moyen et l'agence doit s'exécuter dans ce cadre.

CGV DOREY COM France 2011
Back Office et Etablissement principal pour la France : 8 rue de la Croix Nivert
75015 Paris
Tel dirigeant/responsable légale : Véronique M.DOREY : 01.42.73.35.90