

Communauté 2030 Dirigeants

- Construire l'entreprise de 2030
- Faire entendre la voix des dirigeants

Version février 2026



” Une communauté, un Think Tank

Et si nous écrivions ensemble l'avenir des TPE/PME/ETI ?



Les TPE/PME/ETI vivent un MOMENT CHARNIÈRE

face aux enjeux de l'IA, du climat, de l'inflation et de la géopolitique

Leurs voix sont essentielles

pour ÉCLAIRER LES DÉCISIONS politiques et économiques de demain.

Leur histoire s'écrit entre 2026 et 2030 :

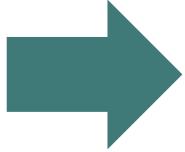
- Mutations,
- Elections présidentielles,
- Ruptures technologiques
- Ruptures sociologiques.

” 5 Objectifs stratégiques

1. **Mobiliser** une communauté influente : 2 030 dirigeants
2. **Engager** un écosystème vivant : conférences, webinaires, études, formations, ateliers
3. **Co-produire** 6 études/an pour 6 partenaires (1 étude spécifique par partenaire)
4. **Déployer** un baromètre d'opinion mensuel reconnu par les médias sur la vision des dirigeants face aux enjeux 2025 2030
5. **Publier** un manuscrit final remis aux candidats à la présidentielle 2027



Partenariat entre le Club les Echos et la communauté 2030



Partenariat accessible à tous les membres du think tank qui pourront assister aux Clubs les Echos et bénéficier des nombreux avantages

- ▶ Abonnement à Les Echos format Digital pendant 1 an
- ▶ 3 rendez-vous par an de réflexion et débat auquel vous pourrez assister :
 - En **direct du studio TV des Echos** avec relais YouTube et via le site des Echos
 - En **présentiel au sein de l'Auditorium** de 150 places des Echos
- ▶ Animé par la Direction de la Rédaction des Echos
- ▶ Avec des grands patrons et personnalités qui font l'économie
- ▶ Un événement + cocktail pour échanger avec les invités
- ▶ Retombé : réseaux sociaux, Le Club des ECHOS et sur le site les ECHOS

Les 3 niveaux

de la communauté 2030



Les 3 niveaux de la communauté de dirigeants

Pour les partenaires
Niveau Platinum



Pour les membres de la
communauté (dirigeant)

| | Freemium | Premium | Platinum |
|--|--------------------------|----------------|--------------------|
| | Contributeur libre | Membre actif | Membre VIP |
| | Engagement minimum | Engagement | Contributeur actif |
| Engagements | | | |
| Participation aux études | X | X | X |
| Accès aux Webinaires et ateliers | Selon places disponibles | X | X |
| Accès restreint aux contenus | Niveau de basic | Total | Total |
| Voix privilégiée lors d'actions. | | X | X |
| | | | |
| Contenus | | | |
| Abonnement Les Echos | | X | X |
| Accès à l'annuaire des membres | | X | X |
| Accès aux formations | | X | X |
| Accès aux résultats d'études | Après publications | Avant-première | Avant-première |
| | | | |
| Participation active | | | |
| Votre thème dédié sur 1 an | | | X |
| Votre étude Opinion Way | | | X |
| Visibilité 360 sur l'ensemble des communications | | | X |
| Votre soirée prestige | | | Option |

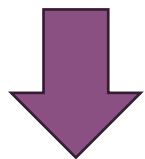
Tous les membres transmettront à Opinion Way au bureau leurs données clés afin de mettre en place un annuaire : CA, effectif, secteur, zone pour un ciblage précis



Une communauté représentative des :

TPE (10 à 49) / PME (50 à 249) / ETI (250 à 4999) :

L'univers des entreprises en 2026 Notre échantillon des 2030



| | TOTAL | %V | TPE 10 à 49 Sal. | PME 50 à 249 Sal. | ETI 250 à 4999 Sal. | | TOTAL | %V | TPE 10 à 49 Sal. | PME 50 à 249 Sal. | ETI 250 à 4999 Sal. |
|-------------------------------------|---------|------|---------------------|----------------------|------------------------|--|-------|------|---------------------|----------------------|------------------------|
| TOTAL | 391 084 | 100% | 309 977 | 71 876 | 9 231 | | 2 030 | 100% | 1 500 | 430 | 100 |
| %H | 100% | | 79% | 18% | 2% | | 100% | | 74% | 21% | 5% |
| Industrie | 48 409 | 12% | 38 084 | 8 672 | 1 653 | | 235 | 12% | 170 | 50 | 15 |
| Construction | 30 904 | 8% | 27 743 | 3 009 | 152 | | 174 | 9% | 140 | 30 | 4 |
| commerce | 61 961 | 16% | 54 010 | 7 245 | 706 | | 289 | 14% | 230 | 50 | 9 |
| Transport | 22 407 | 6% | 16 917 | 4 837 | 653 | | 144 | 7% | 100 | 35 | 9 |
| Banque et assurance | 11 896 | 3% | 10 203 | 1 264 | 429 | | 117 | 6% | 80 | 30 | 7 |
| Administration | 30 368 | 8% | 22 159 | 6 316 | 1 893 | | 176 | 9% | 120 | 40 | 16 |
| Santé | 33 586 | 9% | 23 550 | 8 762 | 1 274 | | 189 | 9% | 125 | 50 | 14 |
| Herbergement et Restauration | 27 609 | 7% | 25 384 | 2 147 | 78 | | 169 | 8% | 135 | 30 | 4 |
| Enseignement | 31 780 | 8% | 23 614 | 7 672 | 494 | | 182 | 9% | 125 | 50 | 7 |
| Autres activités | 80 734 | 21% | 68 302 | 10 638 | 1 794 | | 355 | 17% | 275 | 65 | 15 |

The background features a series of concentric circles in shades of purple. In the center, there are two overlapping speech bubbles, one slightly behind the other, both in a light purple color. The text is centered within these elements.

Devenez partenaire

de la communauté 2030

11 sujets

3 grandes thématiques

1 étude/1 sujet

Pour les
partenaires
Niveau
Platinum





Positionnez votre entreprise comme un acteur engagé en phase avec leurs enjeux et leurs besoins.

- **Associez votre marque à un projet d'intérêt général**, porteur de sens et d'avenir.
- **Bénéficiez d'une visibilité ciblée** et qualitative auprès de 2 030 dirigeants influents.
- **Participez à la co-production d'une étude exclusive** (10-15 questions) avec Opinion Way, au plus près des préoccupations des TPE/PME/ETI.

Un Think Tank prospectif
au service des TPE, PME et ETI françaises

Faire émerger les voix de l'entreprise réelle pour construire l'entreprise de 2030 et nourrir les élections présidentielles de 2027

Privé, indépendant,
piloté par deux acteurs par Opinion Way et Sineos Consulting en partenariat avec **Les Echos**

” Pourquoi rejoindre la Communauté 2030

Au-delà de la CONTRIBUTION AU DÉBAT ÉCONOMIQUE à horizon 2027 et l'influence sur les orientations stratégiques, les bénéfices pour votre entreprise :

- 1 -

Développer votre leadership sur le marché des TPE/PME/ETI,

- 2 -

Accès privilégié à des données exclusives sur la transformation des TPE/PME/ETI.

- 3 -

Prise de parole valorisée dans des études relayées par la presse et les décideurs.

- 4 -

Opportunités de networking et de développement commercial auprès des membres de la communauté.



En souscrivant à l'offre Platinum, devenez partenaire Etudes

Vous pouvez faire partie des 6 partenaires sélectionnés, au travers d'une thématique qui vous tient à cœur et qui concerne les dirigeants. Pour vous :

- ▶ Réaliser avec OpinionWay une étude qui sert vos intérêts et la communauté
- ▶ Accès à des données exclusives sur la transformation des TPE/PME/ETI
- ▶ Visibilité ciblée et qualitative auprès de 2 030 dirigeants
- ▶ Prise de parole dans des études valorisées par la presse et les décideurs
- ▶ Associer votre marque à un projet d'intérêt général
- ▶ Contribution au débat économique à horizon 2027



Photo de Engin Akyurt sur Pexels



Votre visibilité *Platinum*

- 1 -

Auprès de la communauté :

- Votre marque comme référent d'un sujet clé
- 2 mois de mise en avant sur votre sujet auprès des membres
- Votre page dédiée sur l'application communautaire (jusqu'à 2030 contacts)
- Votre logo sur l'ensemble des supports et communication
- L'accès à l'annuaire de la communauté
- Votre étude dédiée et personnalisée
- Votre participation et votre logo sur le baromètre mensuel de la communauté

- 2 -

Auprès des médias :

- Votre logo et page dédiée sur le manifeste publié en 2027
- Relai de votre communiqué de presse sur les résultats de votre étude auprès de la base presse d'Opinionway
- Votre nom associé aux publications liées au baromètre mensuel
- 3 posts linkedIn sur les différents comptes de la communauté (65 000 contacts)*
- Page dédiée pour la publication des résultats de votre étude sur le site OpinionWay

- 3 -

Marketing direct :

- 2 mailings promotionnels auprès de la communauté
- Votre présence sur les 3 e-mailings envoyés sur la base des abonnés Les Echos (30 000 pers)
- Relai de votre étude dans la newsletter OpinionWay et la newsletter Intelligence Augmentée (9000 contacts)

Votre plan d'action media et marketing sera établi au lancement du partenariat.

* Thématiques et dates à définir sur 1 an



Exemple de plan d'action / media (non contractuel)



Signature

X

MARKETING

- Présence mailing Les Echos
- Mailing communauté
- Post LinkedIn

1

2

3

X

X

X

X

X

ACCES A L'APPLICATION

- Lancement de votre page
- Accès à l'annuaire

X

X

VOTRE ETUDE

- Lancement de votre thème
- Travail sur votre étude
- Publication de votre étude
- Communiqué de presse

X

XX

X

X

BAROMETRE

- Votre logo

X

X

X

X

X

X

X

X

X

X

MANIFEST

X

” Des livrables opérationnels

Un rapport de résultats

- Illustré de verbatims
- Comprenant une synthèse en deux slides
- Et des recommandations opérationnelles

Une présentation orale

” BILAN | Du premier niveau de lecture au second, la campagne perd en compréhension, en attractivité et en efficacité



Attractivité



• Par ses visuels, son intention musicale et ses personnages, la campagne capte l'attention et se différencie des campagnes habituelles, à l'exception du spot radio, moins impactant.

• Sa médiation générale tend à être assez bonne.



Clarté



• Le noyau de prévention seule ressort bien mais n'est pas l'objectif de la campagne. Celle-ci semble donc insuffisamment explicative.

• De plus, toutes les informations n'apparaissent pas clairement dans les spots vidéo (branches d'élus, professionnels de santé, prise en charge...).

• Mon Bilan Prévention en lui-même demeure peu clair et génère de nombreux questionnements.



Projection



• L'identification aux personnages fonctionne bien, les périodes de vie sont perçues :

• La notion de prévention résonne chez tous les profils ;

• Les bénéfices de Mon Bilan Prévention restent assez vagues pour stimuler une projection forte, hormis pour les 45-50 ans.



Valeur incitative



• Le profil 45-50 ans se sent concerné par la démarche et envisage d'effectuer Mon Bilan Prévention ;

• Les 18-25 ans réimaginent pas que c'est encore le moment pour le faire ;

• Les 60-75 ans estiment être déjà suivis.

opinionway

” Transversalement, l'emploi en TPE présente des spécificités, en contraste avec les conditions de travail des plus grandes entreprises

Si tous ne maîtrisent pas la notion de « TPE », les profils rencontrés ont bien conscience que travailler dans une petite entreprise présente **des traits spécifiques**, fussent-ils positifs ou négatifs.

- L'autonomie, la flexibilité, l'adaptabilité ;
- L'esprit d'équipe, la solidarité autour d'un noyau restreint de collaborateurs ;
- La polyvalence ;
- Souvent un rapport de plus grande proximité avec la clientèle/la patientèle.

- Les revers de la flexibilité : les déséquilibres entre vie personnelle et professionnelle ;
- Les revers des échanges informels avec, parfois, la perception d'un manque de cadre pour l'activité ;
- La polyvalence subie, les tâches non prévues ;
- A la marge : l'absence de représentation du personnel.

Ces traits spécifiques pourront être investis dans une campagne de communication à destination de ces profils, afin de générer un effet de reconnaissance et d'identification. A noter, toutefois, que les différents profils se définissent, professionnellement, par leur relation à leur métier, non par leur appartenance à la catégorie des salariés de TPE.

opinionway

» **Ma crèche avec tout mes amis et famille** lors de mon arrivée. L'arrivée de mon chat qui n'habitait pas encore là quand j'ai emménagé » (femme, 25-34 ans, couple sans enfant, propriétaire neut, urbain)

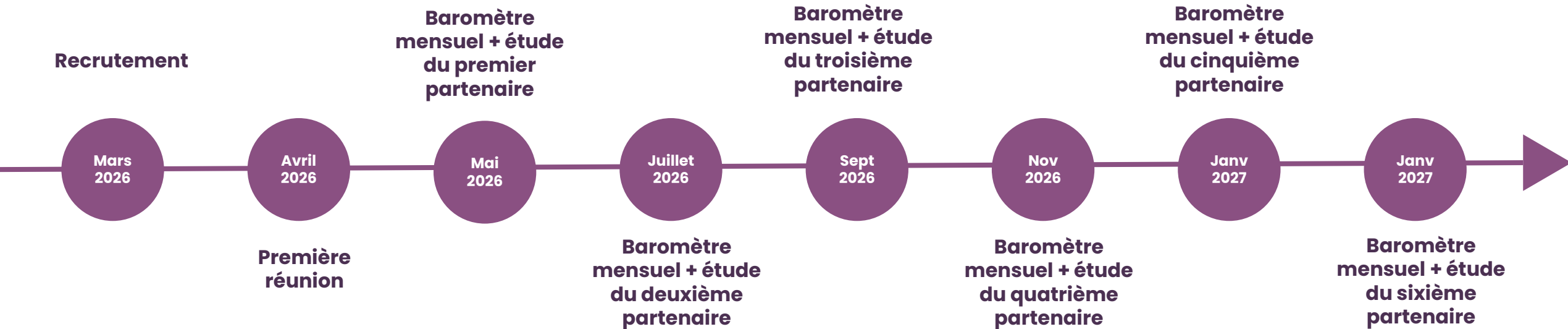
» **Les premiers moments d'indépendance**, où j'ai vraiment pris conscience de ma nouvelle liberté. L'excitation de commencer une nouvelle vie à Paris, avec ses découvertes et ses nouvelles habitudes. Le fait d'avoir mon propre espace, décidé à mon goût, et transformé cet endroit en un véritable cocon, un lieu de confort qui me rassemble. Ces souvenirs sont marqués par la liberté et le sentiment d'avoir créé un chez-soi rien qu'à moi » (femme, 18-24 ans, célibataire sans enfant, locataire, urbain)

» La voisine au-dessus qui marche sans cesse en talons, elle a déménagé désormais » (femme, 25-34 ans, couple avec enfants, propriétaire neut)

» Mon voisin du rez-de-chaussée qui avait le syndrome de Diogène (odeurs nauséabondes venant de son appartement, insupportables, insectes...) » (femme, 00 ans et plus, célibataire avec enfants, propriétaire ancien, périurbain)

» L'arrivée de nouveaux voisins sur le palier avec un chien qui aboie et des odas qui claquent les portes » (femme, 50-64 ans, célibataire avec enfants), locataire, urbain)

” Agenda



Pas d'études le mois d'Aout

Baromètre mensuel

” Modalités & calendrier

Ce dispositif sur un an, réponds à des besoins de COMMUNICATION, de COMMERCIAL, d'ETUDES et **les bénéfiques pour vous sont :**

Volet COMMUNICATION (production de contenus et de visibilité) :

- Un baromètre d'opinion mensuel (10 vagues) sur la vision des dirigeants face aux enjeux avec votre Logo et ceux des autres partenaires (6 à 8),
- Prise de parole dans des études valorisées par la presse et les décideurs (partenariat avec LES ECHOS DEBATS),
- Associer votre marque à un projet d'intérêt général,
- Contribution au débat économique à horizon 2027,

Volet COMMERCIAL (évènement et annuaire) :

- Possibilité d'organiser des webinaires et des événements,
- Accès à l'annuaire des membres,
- Visibilité ciblée et qualitative auprès de 2 030 dirigeants,

Volet ETUDES (possibilité de réaliser des études de marché à moindre coûts) :

- Réaliser avec OpinionWay une étude qualitative ou quantitative en propre qui sert vos intérêts,
- Accès à des données exclusives sur la transformation des TPE/PME/ETI,

***Devenez partenaire Platinum (exclusivité sectoriel) du dispositif
« Communauté 2030 »***

Budget : 30 000 € H.T.

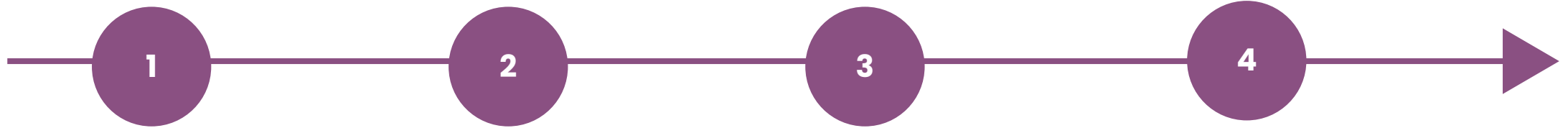
” Modalités & calendrier

Signature de 3 clients avant le 1 mars 2026

Versement d'une avance avant 31 mars 2026

Lancement du Think Tank : mars 2026

Production + diffusion : mars 2026 – juin 2027
(selon planning à définir avec les partenaires)



Les dirigeants 2030

Vos contacts



Thierry CHALUMEAU

DGA, Directeur développement, achats et partenariats

Tel. +33 6 24 16 03 95

tchalumeau@opinion-way.com



Stéphane Lefebvre-Mazurel

DGA, Directeur du pôle Business Marketing Transformation

Tel. +33 1 81 81 83 48

slefebvre@opinion-way.com



Vincent Caltabellotta

Sineos Consulting

vincent@sineos-consulting.com



Caroline VIGNERONT

Co-directrice du pôle Life Qual, communities, SMI, Inno

Tel. +33 7 77 16 24 67

cvigneront@opinion-way.com



Jérémy ESTEL

Chargé de développement France et International

Tel. +33 6 29 43 43 66

jestel@opinion-way.com



Les annexes

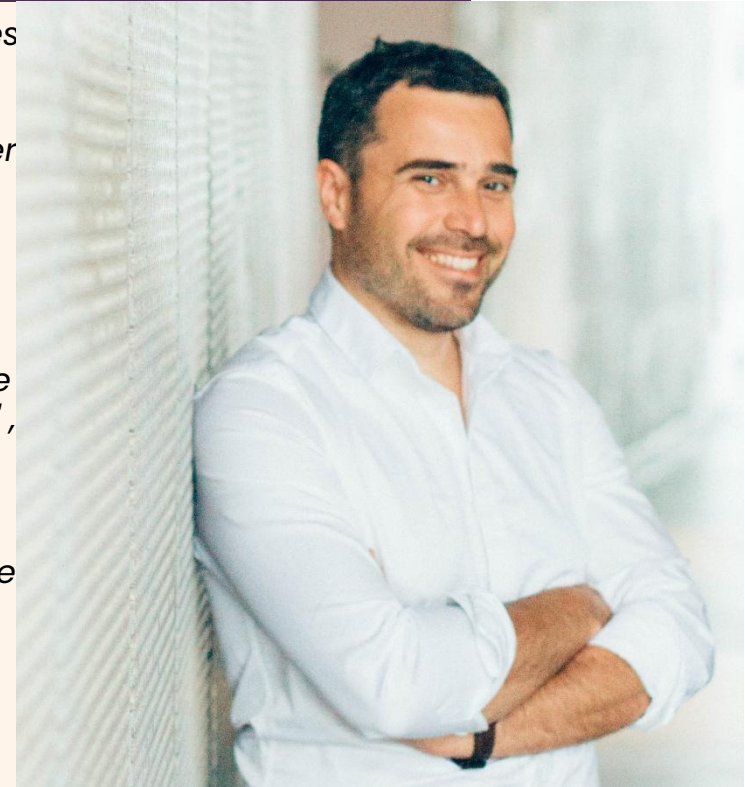
opinionway

” Sineos Consulting et Intelligence Augmentée

Observer le monde, l'économie, la technologie et la vie des entreprises. Comprendre les organisations, les analyser, anticiper leur avenir et proposer des axes de développement. Plus encore, comprendre ce qu'est l'humain au cœur de cette mutation socio technologique avec l'intelligence artificielle en ligne de mire et l'amener à trouver sa place plutôt que de subir. Voilà ma mission et mon engagement.

J'ai eu la chance de diriger l'Observatoire National des Dirigeants Commerciaux de France depuis 2014. L'opportunité de rencontrer chaque année des centaines de dirigeants et d'entreprises qui font l'économie française au quotidien, d'échanger sur leurs doutes mais surtout sur leurs envies et leurs motivations à construire la France de demain. Cette expérience m'a amené à écrire « Inventons l'entreprise du 21ème siècle », puis « LE vendeur augmenté – Réhumaniser la vente »

Faire grandir les dirigeants et les professionnels c'est bien. Mais si on veut prendre de l'avance il faut aussi prendre le temps de former les plus jeunes. C'est ainsi que j'anime des cours et des ateliers dans 5 écoles et universités différentes. On y parle management du 21ème siècle bien sûr, mais aussi transformation des organisations, avenir du travail, intelligence artificielle ou d'entrepreneuriat dans un monde qui vit en temps réel



Vincent Caltabellotta
Fondateur de Sineos Consulting
Et Intelligence Augmentée

opinionway' *Enable today, shape tomorrow*



2000
la date de création

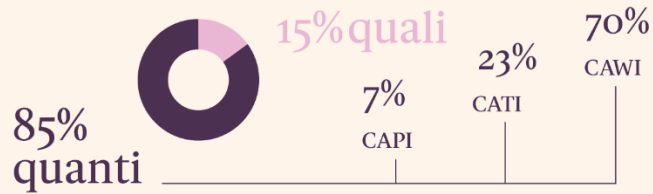
9.1/10
satisfaction de nos clients

> 2200 études réalisées
en 2024

Le nombre de collaborateurs : **162**



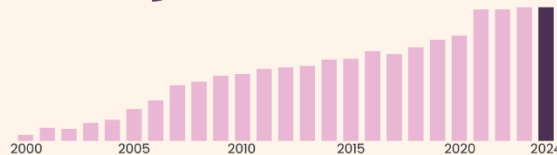
Trophée OR Satisfaction du consommateur / Parcours et expérience client et **Trophée Argent** dans la catégorie Tendances et Prospectives lors des **Trophées Etudes & Innovations 2023**



L'innovation

- social media intelligence
- hybridation de données
- communautés permanentes

21,5 M€



le chiffre d'affaires

21% la part des études internationales

Depuis sa création OpinionWay a travaillé dans **89 pays**



Nous intervenons sur les 5 continents depuis nos bureaux à ...

- 🇫🇷 Paris
- 🇫🇷 Bordeaux
- 🇧🇪 Bruxelles
- 🇵🇱 Varsovie
- 🇲🇦 Casablanca
- 🇨🇮 Abidjan



2025

Collaborer
avec
OpinionWay,
c'est avant
tout...



De la rigueur et de
l'adaptabilité : avec la mise
en place de dispositifs
ajustés à tous vos besoins,
s'adaptant aisément à vos
contraintes, complexes ou
moins complexes



Thijs van der Weide sur Pexels

De l'humain : avec des
experts familiers de votre
écosystème, des
consultants forces de
proposition et innovants,
des équipes réactives et
disponibles



justus-menke sur Unplash

Des histoires
opérationnelles : avec des
analyses qui dépassent le
simple constat et des
livrables storytellés, pour
des recommandations
réalistes facilitant la prise
de décision

” La confidentialité et la certification



opinionway s'engage bien entendu à la plus grande confidentialité en ce qui concerne les objectifs et les résultats de l'étude, ainsi que tout document qui pourrait lui être remis sous quelque forme que ce soit.

- ▶ est membre de **ESOMAR** dont il respecte les exigences légales et déontologiques.
- ▶ applique la **norme ISO 20252-2019** et procède à un contrôle strict de chaque étape de la réalisation d'une étude.
- ▶ est membre de l'ASOCS et réalise les études conformément à sa charte

OpinionWay s'engage également :

- ▶ à respecter les délais définis avec notre client ;
- ▶ sur les compétences de l'équipe responsable de ce dossier ;
- ▶ sur la disponibilité des personnes travaillant sur ce projet tout au long de son exécution ;
- ▶ à respecter les impératifs fixés par la CNIL.



Les conditions générales de vente

PRÉAMBULE

« **OPINION-WAY** » désigne la société par actions simplifiée capital de 11 399 410€ dont le siège social est au 15 place de la République 75003 PARIS, inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 878 886 068.

Le « **Client** » désigne la personne physique ou morale pour le compte de laquelle OPINION-WAY émet une proposition commerciale à laquelle est annexées les présentes CG (ci-après « les Conditions Générales » ou « CG »).

ARTICLE I. OBJET DES CG

Les présentes CG ont pour objet de régir les rapports entre OPINION-WAY et le Client dans le cadre de la réalisation d'études de marché quantitatives et qualitatives pour lesquelles elle doit, notamment, disposer de renseignements statistiques et économiques qui sont recueillis par voie d'enquêtes directes auprès des consommateurs et/ou usagers définies dans la proposition commerciale.

ARTICLE II. ACCEPTATION DES CG

Il est entendu que l'acceptation de la proposition commerciale emporte l'acceptation pleine, entière et sans réserve, des stipulations des CG à l'exclusion de tout autre document. A ce titre, toute condition dérogatoire ou contraire à l'une des quelconques des CG posée par le Client, figurant notamment dans ses propres bons de commande, devis, CG ou factures sera inopposable à OPINION-WAY.

Les CG et la proposition commerciale seront désignés ensemble par « le Contrat ».

ARTICLE III. COMMANDE

L'enquête ou l'étude commandée par le Client est définie dans la proposition commerciale.

Toute autre commande devra faire l'objet d'une nouvelle proposition commerciale.

Toute modification ou annulation de commande demandée par le Client ne peut être prise en considération qu'après accord écrit d'OPINION-WAY. Dans la mesure où OPINION-WAY ne serait mesuré d'accepter la modification ou l'annulation demandée de la part du Client, les acomptes versés ne pourront pas être restitués.

ARTICLE IV. MODALITES D'INTERVENTION

L'intervention d'OPINION-WAY s'exerce en étroite collaboration avec le Client. La bonne réalisation de la mission d'OPINION-WAY dépend des informations, éléments ou documents mis à sa disposition et d'une manière générale de la qualité de la concentration entre les parties.

OPINION-WAY s'engage à apporter tous les soins nécessaires pour réaliser les études et enquêtes qui lui sont confiées. OPINION-WAY n'est tenue que d'une obligation de moyen.

L'acceptation des termes du Contrat implique l'adhésion par le Client aux méthodologies et techniques qui sont mises en œuvre par OPINION-WAY pour réaliser les travaux et études objets de la proposition commerciale, le Client pouvant demander le cas échéant, toute explication utile concernant lesdites méthodologies et techniques.

ARTICLE V. LIVRAISON

Les délais de remise des livrables mentionnés dans la proposition commerciale sont uniquement mentionnés à titre indicatif.

Le non-respect des délais de livraison ne peut donner lieu à dommages intérêts, à retenue ni à annulation de l'étude ou du sondage en cours.

Toutefois, si trois mois après la date indicative de livraison la prestation n'a pas été fournie pour toute autre cause qu'un cas de force majeure telle que définie ci-après, la prestation pourra être résolue à la demande de l'une ou l'autre partie : le Client pourra obtenir restitution de son acompte à l'exclusion de tout autre indemnité ou dommage intérêt.

En toute hypothèse, la livraison n'interviendra dans les délais que si Client est à jour de ses obligations envers OPINION-WAY quelle qu'en soit la cause (règlement de l'acompte, remise des prérequis définis dans la proposition commerciale par exemple).

ARTICLE VI. DUREE

Le Contrat est conclu pour la durée de l'étude ou du sondage désignée dans la proposition commerciale. Il entrera en vigueur à compter de la date de signature de la proposition commerciale par le Client.

Il ne se renouvèlera pas par tacite reconduction.

ARTICLE VII.

RESILIASION ANTICIPEE

A défaut de respect de l'une quelconque du Contrat par une partie, celui-ci pourra être résilié de plein droit, si bon semble à la partie lésée 30 (trente) jours après l'envoi, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, d'une mise en demeure d'exécuter restée sans effet et ce, sans préjudice du droit de la partie lésée de demander réparation de l'intégralité de son préjudice.

ARTICLE VIII.

MODALITES DE PAIEMENT ET DE REGLEMENT

Le règlement des prestations se fait sur facturation par Opinion-Way, par le versement d'un acompte de 50% à la signature du présent Contrat et de 50% dans un délai de 30 jours à compter de la livraison des résultats. Les factures sont payables par le Client à réception.

En cas de retard de paiement, Opinion-Way pourra suspendre toutes les prestations en cours, sans préjudice de toute autre voie d'action. Toute somme non payée à l'échéance prévue par la facture portera de plein droit intérêt à un taux égal à trois fois le taux de l'intérêt légal, à compter du premier jour ouvré de retard. Par ailleurs, conformément à l'article D441-5 du code de commerce, le Client devra régler à OPINION-WAY une indemnité forfaitaire de 40€ au titre des frais de recouvrement, sans préjudice des indemnités de retard. Si les frais de recouvrement engagés étaient supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, OPINION-WAY pourra réclamer au Client, sur justificatifs, une indemnisation complémentaire.

A défaut de règlement des factures dans les délais susmentionnés, OPINION-WAY peut suspendre ses prestations ultérieures sans que le Client ne puisse valablement lui reprocher quoique ce soit, notamment un retard d'exécution. A ce titre, OPINION-WAY notifiera sa décision de suspension par tout moyen écrit.

Dans ce cas, la quote-part du montant des prestations déjà fournies devient immédiatement exigible.

Le Client restera seul responsable des conséquences et éventuels dommages pouvant résulter de cette suspension.

Toute détérioration du crédit du Client pourra justifier l'exigence de garantie ou d'un règlement comptant par virement avant l'exécution des prestations. Ce sera notamment le cas si une modification intervient dans la capacité du Client, dans son activité professionnelle, dans la personne de ses dirigeants ou dans sa forme juridique.

Le Client s'interdit d'utiliser ou d'exploiter les travaux livrés par OPINION-WAY avant leur complet paiement, OPINION-WAY se réservant le droit d'en exiger leur restitution en cas de non-paiement du prix à l'échéance convenue.

ARTICLE IX. DROIT D'EXPLOITATION DES ETUDES, SONDAGES ET TRAVAUX

OPINION-WAY conserve la propriété des techniques, des méthodes, du savoir-faire, des outils, des matériels et des logiciels, qu'elle aurait développé et qui lui sont propres ou dont elle aurait fait l'acquisition, et qu'elle mettrait en œuvre, à titre onéreux ou gratuit, à l'occasion de la réalisation de l'étude ou du sondage, objet du Contrat.

A compter du complet paiement du prix mentionné dans la proposition commerciale, les résultats de cette étude ou du sondage seront l'entière propriété du Client qui peut s'il le souhaite en faire une diffusion totale ou partielle. Dans le cas d'une diffusion, OPINION-WAY recommande au Client de mentionner dans un encart que l'étude ou le sondage a été réalisée par OPINION-WAY et de préciser la méthodologie (mode de recueil, taille d'échantillon et mode de représentativité) ainsi que les dates de recueil des données.

En cas de divulgation, reproduction ou publication, même autorisée, altérée ou dénaturant la signification ou l'interprétation et études d'OPINION-WAY, cette dernière pourra faire par les voies les plus appropriées, toute réserve, communiqué ou mise au point nécessaire pour protéger ses droits, et sans préjudice de toutes autres actions ou mesures.

ARTICLE X. FORCE MAJEURE

La responsabilité des parties ne peut être engagée en cas de force majeure telle que définie par l'article 1218 du Code civil et la jurisprudence de la Cour de cassation. La partie qui invoque la force majeure doit le notifier par tout moyen à l'autre partie dès qu'elle en a eu connaissance. Si l'empêchement est temporaire, la force majeure suspend l'exécution des obligations contractuelles concernées et reporte leur exécution d'une durée égale à celle de la suspension à compter de la réception du courrier de confirmation, à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du Contrat. En cas de suspension d'une durée supérieure à trente (30) jours calendaires, chaque partie pourra demander la résiliation du Contrat par lettre recommandée avec avis de réception en respectant un préavis d'un (1) mois. La partie empêchée de remplir ses obligations s'efforce d'en atténuer ou d'en supprimer les effets dans les meilleurs délais par tout moyen raisonnablement approprié.

Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations dans les conditions prévues aux articles 1351 et 1352-1 du code civil.

ARTICLE XI. SOUS-TRAITANCE

OPINION-WAY se réserve le droit de sous-traiter, à toute personne de son choix, l'exécution de certaines parties de ses prestations, ce que le Client accepte. A ce titre, le Client autorise expressément OPINION-WAY à communiquer toute information, notamment confidentielle, en sa possession pour permettre l'exécution de la prestation sous-traitée. En cas de sous-traitance, OPINION-WAY s'engage à imposer à ses sous-traitants des obligations telles que toutes les clauses du Contrat soient respectées.

ARTICLE XII. RESPONSABILITE

OPINION-WAY s'engage à apporter tout le soin raisonnablement possible à l'exécution des prestations qui lui sont confiées. OPINION-WAY n'est tenue que d'une obligation de moyen.

La responsabilité d'OPINION-WAY ne saurait être engagée au-delà de 3 fois du montant du Contrat. La responsabilité d'OPINION-WAY ne saurait être engagée que dans la mesure de ses propres fautes professionnelles, dans le cadre de l'indemnisation des dommages directs uniquement.

Article XIII. DONNEES PERSONNELLES

Les modalités de traitement des données personnelles sont définies en annexe des présentes.

S'agissant du traitement des données personnelles aux fins d'exécution des prestations tel que le traitement des coordonnées des signataires et des contacts opérationnels, le Client est invité à consulter [la politique de confidentialité d'OPINION-WAY](#).

ARTICLE XIV. CODES ETHIQUES PROFESSIONNELS

OPINION-WAY travaille en conformité avec les règles et les principes formulés dans le Code International CCI/ESOMAR de Pratique Loyales en matière d'Etudes de Marché et d'Opinion, ainsi que les règles établies par le SYNTEC.

Par ailleurs, OPINION-WAY est certifiée ISO 20252-2019.

ARTICLE XV. ETHIQUE ET CONFORMITE

Le Client déclare et garantit à OPINION-WAY qu'à la date du présent Contrat, il n'a pas été condamné pour des faits de corruption ou de trafic d'influence.

La corruption se définit comme l'agissement par lequel une personne investie d'une fonction déterminée, publique ou privée, sollicite/propose ou agréé/cède un don, une offre ou une promesse, en vue d'accomplir, retarder ou omettre d'accomplir un acte entrant, d'une façon directe ou indirecte, dans le cadre de ses fonctions. Le délit de corruption est prévu et sanctionné par les articles 433-1 et 433-2 du code pénal ainsi que par d'autres législations et réglementations anti-corruption applicables.

Le trafic d'influence se définit comme le fait, par un Agent Public [1] de solliciter ou d'agréer, sans droit, à tout moment, directement ou indirectement, des offres, des promesses, des dons, des présents ou des avantages quelconques pour elle-même ou pour autrui : soit pour accomplir ou s'abstenir d'accomplir un acte de sa fonction, de sa mission ou de son mandat ou facilité par sa fonction, sa mission ou son mandat ; soit pour abuser de son influence réelle ou supposée en vue de faire obtenir d'une autorité ou d'une administration publique des distinctions, des emplois, des marchés ou toute autre décision favorable. Le délit de trafic d'influence est prévu et sanctionné par l'article 432-10 du code pénal.

[1] Aux fins du présent Contrat, le terme « Agent public » désigne, sans s'y limiter, toute personne exerçant une activité de service public, toute personne exerçant une fonction législative ou administrative, qu'elle soit élue ou nommée, toute personne employée par une administration nationale, fédérale, régionale ou locale, une autorité ou une agence ou par toute entité ou entreprise publique détenue ou contrôlée par l'état, tout collaborateur d'une organisation publique internationale, tout parti politique, tout candidat à une fonction publique, tout membre d'une famille royale ou régnante et tout employé de l'administration ou des tribunaux judiciaires, ainsi qu'une personne agissant au nom de cette personne.



Les conditions générales de vente

Les parties déclarent être parfaitement informées et s'engagent à agir dans le strict respect des législations et réglementations applicables, en France comme à l'étranger, en matière de prévention et de lutte contre la corruption et le trafic d'influence, et notamment des dispositions de la loi n°2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique dite « Sapin 2 » (ci-après désignées ensemble « la Réglementation »). La Réglementation étant susceptible d'être modifiée au cours de l'exécution de l'Accord, les parties sont convenues expressément que seule la dernière version en vigueur de la Réglementation sera considérée comme applicable au Contrat en lieu et place de toute version antérieure.

Le Client s'engage, pour la durée du Contrat, à :

- agir en toutes circonstances avec intégrité, probité et dans le respect de la législation et de la Réglementation en vigueur ;
- s'interdire tout acte de corruption ou de trafic d'influence tels que définis ci-avant ;
- ne donner, n'offrir ou ne promettre à, ni ne solliciter ou n'accepter de, quiconque, pour son propre compte ou le compte d'un tiers, tout avantage indu (don, cadeau, invitation, rétribution, ou chose de valeur), en vue d'inciter une personne (y compris un Agent Public) :
- à accomplir, ou à s'abstenir d'accomplir, un acte de sa fonction ou facilité par sa fonction (ou de rétribuer cette personne pour avoir accompli ou ne pas avoir accompli un acte de sa fonction ou facilité par sa fonction) ;
- à abuser d'une influence réelle ou supposée afin d'obtenir une décision favorable émise par une autorité publique (ou de rétribuer cette personne pour avoir abusé de son influence réelle ou supposée) ;
- notifier sans délai à OPINION-WAY tous actes ou soupçons de corruption ou de trafic d'influence survenant dans le cadre de l'exécution du Contrat et dont il aurait connaissance.

Par ailleurs, le Client déclare avoir mis en place une politique de tolérance zéro envers tout risque de corruption ou de trafic d'influence, un programme de prévention et de détection de la corruption et une stratégie de gestion des risques.

Le Client s'engage en outre à sensibiliser l'ensemble de ses dirigeants et personnel, et à leur communiquer le programme mis en place au sein de son organisation.

Le Client s'engage enfin à sensibiliser ses Clients, sous-traitants, agents ou intermédiaires aux dispositions qui précèdent et à répercuter ces exigences dans les contrats à intervenir avec ceux-ci. En cas de violation des engagements stipulés dans la présente clause, ou si OPINION-WAY a des motifs raisonnables de croire que le Client a commis un acte de corruption ou de trafic d'influence, OPINION-WAY pourra résilier, de plein droit, sans préavis et sans indemnité, le Contrat. Dans ce cas, aucune indemnité ou compensation d'aucune nature ne sera due et le Client s'engage à indemniser OPINION-WAY de tous les dommages, pénalités, coûts et responsabilités découlant de, ou en relation avec, toute violation de la présente clause.

Aux fins du présent Contrat, le terme « **Agent public** » désigne, sans s'y limiter, toute personne exerçant une activité de service public, toute personne exerçant une fonction législative ou administrative, qu'elle soit élue ou nommée, toute personne employée par une administration nationale, fédérale, régionale ou locale, une autorité ou une agence ou par toute entité ou entreprise publique détenue ou contrôlée par l'État, tout collaborateur d'une organisation publique internationale, tout parti politique, tout candidat à une fonction publique, tout membre d'une famille royale ou régnante et tout employé de l'administration ou des tribunaux judiciaires, ainsi qu'une personne agissant au nom de cette personne.

ARTICLE XVI. PREVENTION DES CONFLITS D'INTERETS

Un conflit d'intérêts désigne au sens du présent Contrat toute situation dans laquelle des intérêts poursuivis par le Client interféreraient, risqueraient d'interférer, ou apparaîtraient interférer, avec les intérêts d'OPINION-WAY (ci-après le « Conflit d'Intérêts »).

Le Client déclare et garantit à OPINION-WAY qu'à la date du Contrat, il n'a connaissance, n'entretient, ni ne maintient, de relation personnelle ou professionnelle le plaçant en situation de Conflit d'Intérêts.

Le Client s'engage pour la durée du Contrat à notifier par écrit sans délai à OPINION-WAY toute situation de Conflit d'Intérêts.

En cas de violation des engagements stipulés dans la présente clause, OPINION-WAY pourra résilier, de plein droit, sans préavis et sans indemnité, le Contrat. Dans ce cas, aucune indemnité ou compensation d'aucune nature ne sera due et le Client s'engage à indemniser OPINION-WAY de tous les dommages, pénalités, coûts et responsabilités découlant de, ou en relation avec, toute violation de la présente clause.

ARTICLE XVII. CONFIDENTIALITE

Pendant toute la durée du Contrat et pendant cinq (5) ans après sa cessation, pour quelque cause que ce soit, chacune des parties s'oblige à tenir comme strictement confidentielle et, par conséquent, à ne pas divulguer à des tiers, directement et/ou indirectement, sous quelque forme que ce soit, toute information portée à sa connaissance dans le cadre du Contrat, ceci à peine de toute action judiciaire, aux fins de paiement de dommages et intérêts.

Chacune des parties s'engage par ailleurs à faire respecter la même obligation par ses associés, ses dirigeants, préposés, salariés et prestataires extérieurs avec lesquels elle pourrait être amenée à collaborer dans le cadre du Contrat.

ARTICLE XVIII. INCESSIBILITE DU CONTRAT

Aucune des parties ne pourra céder ou transférer sous quelque forme que ce soit sans autorisation préalable de l'autre partie tout ou partie des droits et obligations du Contrat.

ARTICLE XIX. INDÉPENDANCE DES PARTIES

Les Parties déclarent qu'elles sont et demeureront, pendant toute la durée du présent Contrat, des partenaires commerciaux indépendants, assumant chacun les risques de sa propre exploitation.

ARTICLE XX. DIVERS

De convention expresse entre les parties, le Contrat annule et remplace, sans indemnité à la charge de l'une ou l'autre des parties, tout accord, arrangement ou contrat antérieur, écrit ou non écrit, éventuellement conclu entre les Parties et se rapportant au même objet.

ARTICLE XXI. ELECTION DE DOMICILE

Les parties font élection de domicile en leur siège social.

ARTICLE XXII. LOI APPLICABLE - ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE

Le Contrat est soumis à la loi française.

Tout litige, quel qu'en soit l'origine ou la nature, sera soumis à la compétence des Tribunaux du ressort de la Cour d'appel de Paris.

opinionway

PARIS • BORDEAUX • BRUXELLES • VARSOVIE • CASABLANCA • ABIDJAN

Fondé en 2000 sur cette idée radicalement innovante pour l'époque, OpinionWay a été précurseur dans le renouvellement des pratiques de la profession des études marketing et d'opinion.

Forte d'une croissance continue depuis sa création, l'entreprise n'a eu de cesse de s'ouvrir vers de nouveaux horizons pour mieux adresser toutes les problématiques marketing et sociétales, en intégrant à ses méthodologies le Social Média Intelligence, l'exploitation de la smart data, les dynamiques créatives de co-construction, les approches communautaires et le storytelling.

Aujourd'hui OpinionWay poursuit sa dynamique de croissance en s'implantant géographiquement sur des zones à fort potentiel que sont l'Europe de l'Est et l'Afrique.

C'est la mission qui anime les collaborateurs d'OpinionWay et qui fonde la relation qu'ils tissent avec leurs clients.

Le plaisir ressenti à apporter les réponses aux questions qu'ils se posent, à réduire l'incertitude sur les décisions à prendre, à tracker les insights pertinents et à co-construire les solutions d'avenir, nourrit tous les projets sur lesquels ils interviennent.

Cet enthousiasme associé à un véritable goût pour l'innovation et la transmission expliquent que nos clients expriment une haute satisfaction après chaque collaboration - 8,9/10, et un fort taux de recommandation - 3,88/4.

Le plaisir, l'engagement et la stimulation intellectuelle sont les trois mantras de nos interventions.

Restons *connectés* !



Recevez chaque semaine nos derniers résultats d'études dans votre boîte mail en vous abonnant à notre newsletter !

Je m'abonne

Thierry CHALUMEAU
Directeur Général Adjoint

Tel. +33 6 24 16 03 95
tchalumeau@opinion-way.com

ESOMAR²⁵
Corporate

