

REVUE

# VISA PLATINUM BUSINESS



## Actualités

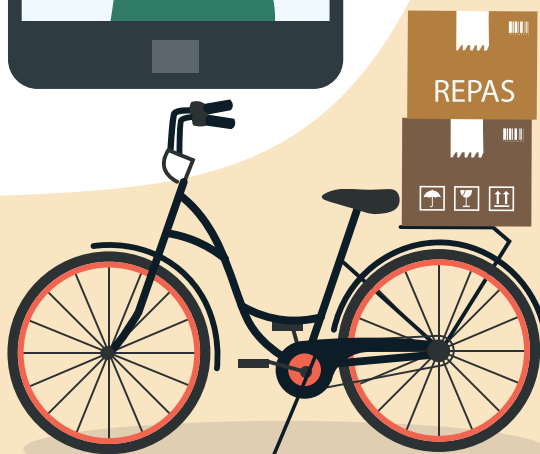
La sélection business  
de votre Assistant

## Dossier

*E-commerce\** : quelles  
solutions adopter pour  
votre entreprise ?

## Services

Des partenaires pour  
vous faire gagner du  
temps au quotidien



16 ÉTÉ  
2021

# ÉDITO

**Visa Platinum Business vous présente les tendances du e-commerce<sup>1</sup> pour les petites entreprises en 2021 et vous aide à vous les approprier selon votre activité.**

L'année dernière, le cap des 100 milliards d'euros a été franchi pour le e-commerce<sup>1</sup> français : une hausse considérable et exponentielle, puisque les ventes ont été multipliées par 100 depuis 10 ans\*. La crise sanitaire a accentué cette tendance, accélérant la prise de conscience des entreprises sur la nécessité de réinventer leurs modèles de vente. En se tournant vers le e-commerce<sup>1</sup>, les petits commerces ont adopté des méthodes déjà généralisées au sein des grandes enseignes : *MarketPlace*<sup>2</sup>, *Drive*<sup>3</sup>, *Click & Collect*<sup>4</sup>...

Parallèlement à la digitalisation s'ajoute un deuxième enjeu : le retour à une consommation locale : 92% des Français se disent encore plus désireux de consommer des produits locaux qu'avant 2020.\*\* Il y a donc une forte attente du côté des consommateurs auprès des commerces de proximité et cela représente un défi pour les plus petits d'entre eux.

Nombre de petites entreprises sont volontaires pour s'adapter à ces nouvelles formes d'achat. Mais quelles sont-elles, et lesquelles choisir en fonction de vos enjeux ?

Cet été, Votre Assistant vous propose un éclairage sur ces différentes formes de e-commerce. Il est heureux de les partager avec vous à travers des chiffres, actualités, conseils de pro et partenaires.

Bonne lecture,

*Votre Assistant Visa Platinum Business*

## VISA DYNAMISE LA DIGITALISATION DES PME

Visa a annoncé que plus de 2 millions de petites entreprises à travers l'Europe ont reçu son soutien depuis le lancement de son programme, à l'été 2020, visant à aider les propriétaires de petites entreprises à développer leurs capacités digitales et à continuer de servir leurs communautés locales. **En Europe, Visa travaille en étroite collaboration avec son réseau de partenaires pour soutenir huit millions de petites entreprises impactées par la crise sanitaire.**

©Gettyimages

# SOMMAIRE

## 04 — ACTUALITÉS

L'actualité professionnelle en chiffres  
Des start-up inspirantes  
Applications mobiles : les nouveautés professionnelles  
Agenda

## 06 — DOSSIER

*E-commerce*<sup>1</sup> : quelles solutions adopter pour votre entreprise ?

## 09 — BANQUE

Votre banque et vous

## 10 — SERVICE

Des services et des partenaires pour vous aider à vous approprier les solutions de e-commerce

## 14 — CONSEILS D'EXPERT



\*Fevad, 2020. \*\*Havas Paris, 2020.

<sup>1</sup> Commerce en ligne. <sup>2</sup> Plateforme de vendeurs en ligne. <sup>3</sup> Système de récupération de commandes en voiture ou à pieds. <sup>4</sup> Cliquez et collectez.

# ACTUALITÉS

Des nouveautés pour s'inspirer, des applications pour progresser, des chiffres à méditer et des dates à retenir.

## ◆ EN CHIFFRES

DES INDICATEURS SUR L'ESSOR DU E-COMMERCE<sup>1</sup> FRANÇAIS



## ◆ DES START-UP INSPIRANTES

### COMPTOIR DE CAMPAGNE

#### Tous ensemble

En France, un village sur deux n'a plus de commerce. Pour remédier à ce problème, Comptoir de campagne réunit différents commerçants et services sous un même toit, non pas digital, mais réel ! Cette initiative fait la part belle aux circuits courts et redonne vie aux villages en réintroduisant dans un même hangar des services de proximité (La Poste, transports en commun...).

[www.comptoirdecampagne.fr](http://www.comptoirdecampagne.fr)

### MAMIE PAULETTE

#### E-Mamie

Afin d'aider les artisans français à se faire connaître et à vendre plus facilement leurs créations, Mamie Paulette les rassemble sur une même Marketplace<sup>3</sup>. Elle assure la mise en ligne de leurs produits sur son site Internet, mais aussi le stockage, l'emballage et la livraison. Une véritable vitrine du Made In France<sup>4</sup> !

[www.mamiepaulette.fr](http://www.mamiepaulette.fr)

### PETIT DRIVE

#### En route !

Petit Drive propose des systèmes de Drive<sup>5</sup>, Click & Collect<sup>6</sup> et livraison aux commerces de proximité. En quelques clics, vous pouvez créer votre plateforme de vente et la personnaliser aisément à l'image de votre commerce. Une belle solution pour pouvoir commercialiser vos produits en toutes circonstances !

[www.petitdrive.fr](http://www.petitdrive.fr)

## ◆ APPLICATIONS MOBILES LES NOUVEAUTÉS PROFESSIONNELLES

### RAPIDLE

#### En 2 temps 3 mouvements

Rapidle propose aux commerçants de créer leur boutique en ligne en moins de 5 jours via son application mobile. Son point fort : la possibilité, pour les clients, de commander en ligne et de recevoir leurs produits en points express, en évitant la file d'attente.

### EPICERY

#### L'épicerie chez soi

Epicerie offre aux commerces de bouche la possibilité de mettre en ligne leurs produits directement sur son Marketplace<sup>3</sup> et de les livrer en 15 minutes. L'avantage : permettre aux entreprises de gagner en visibilité, sans pour autant devoir créer leur propre site Internet.

### PETITS COMMERCES

#### Tout près d'ici

Pour valoriser les librairies, cavistes, épicerie et créateurs locaux, Petits commerces recense les commerces indépendants qui le souhaitent sur son site. En choisissant ses filtres (localisation, type de commerce recherché), chacun peut découvrir des pépites près de chez soi !

© Gettyimages



### TÉLÉCHARGEZ VOTRE APPLICATION VISA PLATINUM BUSINESS

Rapide, ergonomique : retrouvez tous vos avantages et vos actualités à portée de main !

**PRATIQUE : chattez avec votre Assistant en direct !**

Gratuit. Disponible sur l'App Store et Google Play.

<sup>1</sup> Commerce en ligne. <sup>2</sup> Offres soumises aux conditions des offres Visa Platinum Business et aux conditions générales des partenaires Visa Platinum Business, sous réserve de paiement par carte Visa Platinum Business. Certaines offres ont une durée de validité limitée. Détails et conditions des offres auprès de votre Assistant Visa Platinum Business ou sur [www.visaplatinumbusiness.fr](http://www.visaplatinumbusiness.fr). <sup>3</sup> En raison du contexte sanitaire dû à la pandémie de Covid-19 et des mesures que les autorités nationales ou européennes peuvent être amenées à prendre pour en limiter la propagation, Visa se réserve la possibilité de modifier, adapter, repousser ou annuler le contenu des offres visées aux présentes. Visa espère vous faire bénéficier de ces offres, sous réserve de leur maintien par ses partenaires et de toutes décisions qu'ils pourraient prendre affectant les conditions de ces offres, ou par principe de précaution. Chaque partenaire garantit le respect des mesures barrières telles que préconisées par les autorités locales, européennes ou par l'Organisation mondiale de la santé.

# 2021



## JUIN À NOVEMBRE (PLUSIEURS DATES)

N'hésitez pas à contacter votre Assistant.

[Go entrepreneurs](#)

Futurs dirigeants, indépendants, start-up, dirigeants et repreneurs, rendez-vous au plus grand rassemblement d'entrepreneurs !

📍 Lyon, Marseille, Nantes, Paris

🎁 Offre : votre invitation offerte pour le salon Go Entrepreneurs de votre choix, à récupérer auprès de votre Assistant.\*

## 29-30 SEPTEMBRE

[Digital Change](#)

Rendez-vous à l'événement du Grand Ouest consacré à la transformation numérique des entreprises et de l'économie, adapté cette année aux enjeux relatifs à la crise sanitaire.

📍 Nantes, Parc des Expositions

## 28-30 SEPTEMBRE

[Paris Retail Week](#)

Vous souhaitez renforcer votre présence en ligne ? Rencontrez les experts du e-commerce<sup>1</sup> à travers des conférences, ateliers et présentations.

📍 Paris



## RÉCUPÉREZ VOS INVITATIONS !

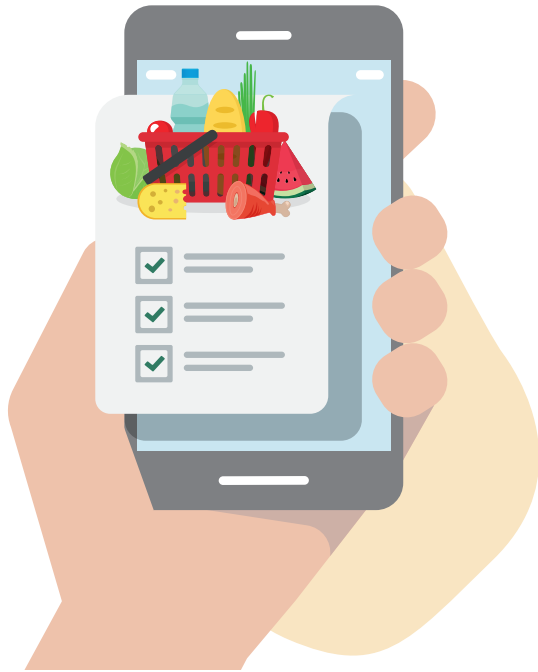
**Contactez votre Assistant :** composez le numéro au dos de votre carte, envoyez-lui un mail : [assistantbusiness@visaplatinum.fr](mailto:assistantbusiness@visaplatinum.fr) ou rendez vous sur votre application mobile !

# Agenda

# E-COMMERCE<sup>1</sup> : QUELLES SOLUTIONS ADOPTER POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Avec 12 % d'augmentation de chiffre d'affaires pour le e-commerce<sup>1</sup> français rien qu'en 2020<sup>\*</sup>, l'importance de la vente en ligne, même pour les TPE/PME<sup>2</sup>, n'est plus à démontrer. Mais ses formes sont diverses et il peut paraître difficile de s'y retrouver lorsqu'on débute. L'essentiel est de bien choisir vers quoi s'orienter : découvrez les conseils de votre Assistant !

## 1 LES SOLUTIONS DE E-COMMERCE<sup>1</sup>



### MODALITÉS DE VENTE

**LA BOUTIQUE EN LIGNE :** elle permet de commercialiser ses produits à distance. La clé : un bon référencement sur les moteurs de recherche pour apparaître dans les premiers résultats grâce aux mots-clés des internautes – en les employant vous-même dans vos textes descriptifs.

**C'est fait pour moi :** si la quantité de produits que je propose est suffisante pour créer une *e-boutique*<sup>3</sup>, et surtout si je suis prêt à investir dans un tel outil de vente.

**LES PLATEFORMES COMMUNES :** via des blogs ou des réseaux sociaux, des commerçants se rassemblent de façon spontanée pour mutualiser la vente de leurs produits sans investir dans un site Internet.

**C'est fait pour moi :** si je peine à vendre mes produits et que j'ai l'impression d'être isolé sur mon marché.

**LA MARKETPLACE :** ce type de boutique en ligne rassemble les produits d'entreprises différentes à l'initiative d'une société extérieure, en l'échange d'une commission sur les ventes. La tendance est aux *MarketPlaces* locales et artisanales.

**C'est fait pour moi :** si ma gamme de produits est limitée, que j'ai besoin de visibilité et que je suis prêt à payer une commission.

### REMISE DES PRODUITS

**LE CLICK & COLLECT :** cette méthode permet de commander des produits en ligne et de venir les récupérer à la caisse d'une boutique.

**C'est fait pour moi :** si mon volume de commandes n'est pas trop élevé ou que je peux déléguer la remise des produits à un collaborateur.

**LA LIVRAISON :** de plus en plus de petits commerces se mettent à la livraison et les modes les plus privilégiés sont les moins polluants (vélo, véhicules électriques).

**C'est fait pour moi :** si mon volume de commandes n'est pas trop important et que je suis disposé à livrer moi-même, ou à rémunérer un employé à cet effet.



**LE DRIVE<sup>3</sup> :** il permet de récupérer les produits qu'on a commandé rapidement en voiture ou à pieds, sans entrer dans une boutique.

**C'est fait pour moi :** si mon volume de commandes est élevé et que je veux faire gagner du temps à mes clients pour les fidéliser.



N'hésitez pas à contacter votre Assistant pour vous accompagner dans la mise en place de ces solutions !

## 2 TOP 3 DES SECTEURS LES PLUS PORTEURS

**LE TÉLÉTRAVAIL :** le travail à distance s'installe durablement depuis un an. Les initiatives se multiplient pour accompagner cette transition. **AdopteUnBureau**, loueur de sièges ergonomiques, a vu son volume de ventes tripler depuis 2019.

**LES NOUVELLES FORMES DE MOBILITÉ :** pour des raisons écologiques et sanitaires, l'usage du vélo se développe à grande vitesse dans les villes. **Geovelo**, application mobile GPS pour les cyclistes, fédère actuellement 200 000 utilisateurs, soit deux fois plus qu'il y a un an.



**LE BIEN-ÊTRE À DOMICILE :** les services à domicile se développent et le marché du bien-être est en expansion – environ 10 % par an depuis 2010<sup>\*\*</sup>. **WeCasa**, plateforme de rendez-vous chez soi (massages, coiffure, esthétique...), a triplé ses revenus en 2020.

© Gettyimages

© Gettyimages

<sup>\*\*</sup>Etudes-et-analyses.com, 2020.

<sup>3</sup>Système de récupération de commandes en voiture ou à pieds. Sources : Magazines Management, 2020-2021.

<sup>\*</sup>Fevad, 2020.

<sup>1</sup>Commerce en ligne.

<sup>2</sup>Très petites, petites et moyennes entreprises.





## LE REGARD DES EXPERTES

CASSANDRE DUCROCQ  
ET VICTOIRE BOUT, FONDATRICES DE LAJO

### Pourriez-vous présenter votre entreprise ?

Lajo Joaillerie est une *marketplace*<sup>1</sup> de joaillerie ancienne et d'occasion. Elle permet à des marchands professionnels de vendre leurs bijoux en ligne, qu'ils soient déjà digitalisés ou non. Lajo leur propose un canal de vente, unique ou supplémentaire, faisant ainsi bénéficier les acheteurs potentiels d'une offre centralisée et de qualité en ligne.

### Comment se porte votre activité ?

Nous avons reçu un très bon accueil depuis septembre dernier, malgré le fait que nous faisons face à des géants de la joaillerie bien installés sur le marché. Nous espérons un volume d'affaires de 350 000 euros en 2021.

### Comment attirez-vous vos revendeurs et vos clients ?

Pour les revendeurs, nous avons commencé avec notre carnet d'adresse et nous le complétons avec des recherches dans l'annuaire, ainsi qu'avec le bouche à oreille. Pour les clients, nous avons fait différents tests de publicités sponsorisées sur moteur de recherche et réseaux

**"N'hésitez pas à être présents sur plusieurs plateformes pour maximiser votre visibilité !"**

sociaux ; ces tests ont révélé l'impact des contenus sponsorisés sur Facebook pour notre cible. Nous fonctionnons également avec une newsletter, quelques parutions presse et espérons mettre en place une boutique éphémère.

**Quels conseils pourriez-vous donner aux commerçants qui souhaiteraient lancer leur plateforme de e-commerce ?**

• **Avant tout, ne pas avoir peur de le faire** car on a souvent l'impression que c'est un travail énorme de prime abord. Mais en fait il existe tellement d'outils, il suffit de trouver les plus adéquats et de s'entourer des bons interlocuteurs.

• **Il est aussi important d'être actif sur les réseaux sociaux**, de ne pas hésiter à partager des photos, des *stories*<sup>2</sup> qui montrent les coulisses de son activité. Ce que recherchent les clients aujourd'hui, c'est voir l'envers du décor.

• **Enfin, ne pas avoir peur d'être sur plusieurs plateformes** : avoir son site et être présent en plus sur une ou plusieurs *marketplace*<sup>1</sup> permet d'activer le plus de canaux de distribution possibles et de maximiser sa visibilité.

**Quelles sont selon vous les opportunités de 2021 en termes de e-commerce pour les PME ?**

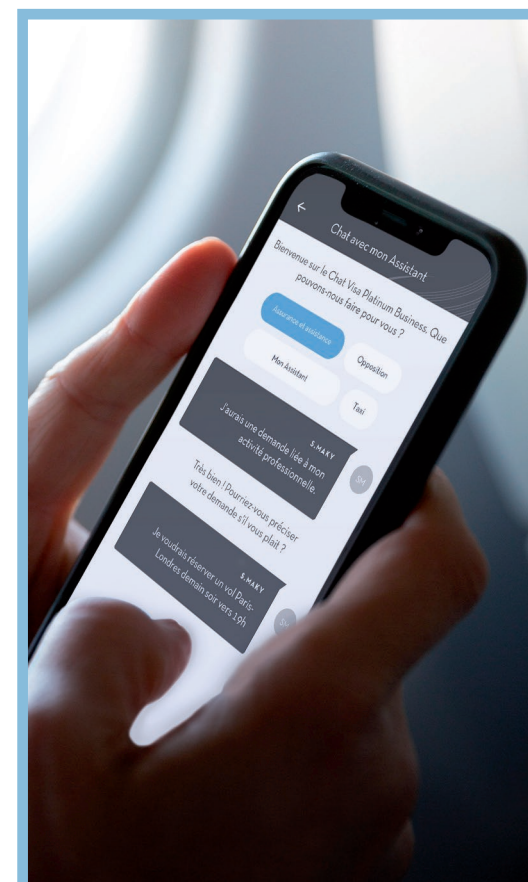
Nous sommes persuadées que le marché de la seconde main est en pleine expansion, notamment dans le domaine du luxe. Le marché de l'occasion a une croissance exponentielle ces dernières années. Les clients n'ont plus peur d'acheter ces produits en ligne car les moyens de paiement et de distribution sont aujourd'hui largement sécurisés.

# TÉLÉCHARGEZ VOTRE APPLICATION VISA PLATINUM BUSINESS !

Votre application Visa Platinum Business a évolué. Plus proche de vous, elle propose une ergonomie optimisée pour simplifier votre expérience, faciliter le contact avec votre Assistant et vous permettre de bénéficier de vos avantages désormais réunis dans le même espace.

**Avec votre application Visa Platinum Business, retrouvez :**

- 📄 **Tous les avantages** négociés pour vous en quelques clics.
- 📡 **Vos actualités** professionnelles.
- 📄 **Les informations relatives à votre carte** (numéros d'urgence, assurances, assistance médicale).



**1 DEMANDE = 1 CLIC !**



Grâce à la cloche à retrouver à tout moment en bas de votre écran, contactez votre Assistant en quelques secondes :

**CHATTEZ AVEC VOTRE ASSISTANT : CHEZ VOUS, AU BUREAU, DANS LES TRANSPORTS, ENTRE VOS RENDEZ-VOUS !**

- Un billet de train, un véhicule de location ou un taxi à réserver ? **Passer directement par votre application !**
- Un repas d'affaires en vue, une attention pour vos clients ou collaborateurs, une livraison de plateaux repas... ? **Faites appel à votre Assistant depuis votre app !**
- Besoin de savoir où en sont vos demandes ? **Retrouvez l'historique et le statut** de vos requêtes à tout moment.

L'application est disponible sur [www.visaplatinumbusiness.fr](http://www.visaplatinumbusiness.fr) et sur l'App Store ou Google Play



<sup>1</sup>Plateforme de vendeurs en ligne.

<sup>2</sup>Contenus éphémères sur les réseaux sociaux.

Entretien réalisé le 10 février 2021. Contenu non contractuel.

# ACCÉDEZ AUX SERVICES DE LA CARTE VISA PLATINUM BUSINESS



1

## TROUVEZ UN PRESTATAIRE POUR VOTRE E-BOUTIQUE<sup>1</sup>

Entourez-vous de professionnels du web pour créer votre boutique en ligne.

2

## IDENTIFIEZ UN GROUPEMENT DE COMMERÇANTS

Rapprochez-vous de professionnels avec lesquels vous associer.

3

## FORMEZ-VOUS AUX NOUVEAUTÉS BUSINESS

Acquérez de nouvelles compétences pour optimiser votre activité.



Retrouvez toute la gamme de prestations et de services que vous propose votre carte Visa Platinum Business sur votre application mobile, sur [www.visaplatinumbusiness.fr](http://www.visaplatinumbusiness.fr) ou auprès de votre Assistant (coordonnées au dos de votre carte).

# FAITES APPEL À VOTRE ASSISTANT POUR DÉVELOPPER VOS MODES DE VENTE

Visa Platinum Business est le partenaire de vos projets professionnels. Votre Assistant est à votre disposition et vous accompagne au quotidien afin de vous faire gagner un temps précieux.

## IDENTIFICATION D'UN PRESTATAIRE E-BOUTIQUE<sup>1</sup>



**Bruno**  
Responsable  
d'une boutique  
de décoration

Bruno souhaite créer sa boutique en ligne pour pouvoir optimiser la vente de ses objets de décoration. Il a besoin d'être accompagné par un professionnel du web.

Son Assistant recherche les prestataires idéaux selon ses contraintes et son budget. Il revient vers lui avec diverses propositions ; il n'y a plus qu'à se lancer !

## RECHERCHE D'UN GROUPEMENT DE COMMERÇANTS



**Sophie**  
Caviste

Afin de maximiser sa visibilité et ses profits, Sophie cherche à se rapprocher d'autres commerçants de bouche dans sa région pour créer une plateforme de vente commune.

Son Assistant recherche les commerçants de bouche proches de sa boutique et lui transmet une liste. Sophie pourra ainsi concrétiser son initiative.

## REPÉRAGE D'UNE FORMATION



**Hugues**  
Propriétaire  
d'un restaurant

Hugues souhaite transformer son restaurant en *food-truck*<sup>2</sup> itinérant. Pour cela, il a besoin d'une solide formation sur les démarches à entreprendre.

Il contacte son Assistant qui repère pour lui les formations les plus adéquates. Ce dernier les communique rapidement à Hugues qui n'a plus qu'à faire son choix.

# DE NOUVEAUX AVANTAGES POUR VOUS DIGITALISER

Grâce aux partenaires Visa Platinum Business, vous maîtrisez davantage le quotidien de votre activité et bénéficiez d'une réponse adaptée à vos besoins professionnels. Votre Assistant vous propose des offres originales et de qualité.



LEFEBVRE DALLOZ – PÔLE FORMATION

## Vous bénéficiez d'une réduction de 10 % sur l'offre de formation

Vous ressentez le besoin de vous former sur le cadre juridique de la digitalisation de votre commerce, ou plus généralement sur le droit, la gestion, ou le management ? Formez-vous avec la référence en la matière : les organismes de formation Lefebvre Dalloz. FLF, Elegia, Dalloz Formation, Bärchen et CSP Docendi : 5 organismes qui mettent à votre disposition plus de 2000 formations en droit des affaires, fiscalité, gestion-finance, comptabilité, paie, droit social, gestion de projet, management...

Avec le code VISA 2021 nos sites Internet : [www.flf.fr](http://www.flf.fr) / [www.elegia.fr](http://www.elegia.fr) / [www.dalloz-formation.fr](http://www.dalloz-formation.fr) / [www.barchen.fr](http://www.barchen.fr) / [www.cspdocendi.fr](http://www.cspdocendi.fr)



ARTUR'IN – SOLUTIONS DE MARKETING DIGITAL

## Vous bénéficiez de jusqu'à 24 % de réduction sur les Packs Artur'In

Vous souhaitez optimiser votre présence en ligne ? Plus qu'une solution, Artur est un membre à part entière de votre équipe qui va s'occuper de gérer tous les aspects de votre communication digitale : gestion des réseaux sociaux, page Google Business, newsletters, blog, gestion des avis clients, photos et publicités sponsorisées sur Facebook et Google.

Contactez votre Assistant pour profiter de l'offre.



ERGO ACCESSOIRES - CONFORT AU TRAVAIL

## Vous bénéficiez de 10 % de réduction

Se digitaliser, oui, mais dans des conditions optimales ! Ergo Accessoires réunit les amoureux du design et de l'ergonomie en proposant des produits de grandes marques sélectionnés pour leur intérêt en termes de confort de travail. Balle d'assise, souris verticale, clavier compact... Aménagez votre bureau idéal !

Avec le code ERGOVISA10 sur [www.ergoaccessoires.com](http://www.ergoaccessoires.com)

DES SOLUTIONS PRÉCIEUSES POUR FACILITER VOTRE QUOTIDIEN PROFESSIONNEL

... ET BIEN D'AUTRES

# AVANTAGES À DÉCOUVRIR

SUR VOTRE ESPACE MEMBRE OU SUR L'APPLICATION

En raison du contexte sanitaire dû à la pandémie de Covid-19 et des mesures que les autorités nationales ou européennes peuvent être amenées à prendre pour en limiter la propagation, Visa se réserve la possibilité de modifier, adapter, repousser ou annuler le contenu des offres visées aux présentes. Visa espère vous faire bénéficier de ces offres, sous réserve de leur maintien par ses partenaires et de toutes décisions qu'ils pourraient prendre affectant les conditions de ces offres, ou par principe de précaution. Chaque partenaire garantit le respect des mesures barrières telles que préconisées par les autorités locales, européennes ou par l'Organisation mondiale de la santé.



# CONSEILS D'EXPERT : LE E-COMMERCE<sup>1</sup>

Avant de refermer votre revue, votre Assistante Visa Platinum Business vous invite à prendre connaissance du cadre légal concernant le e-commerce<sup>1</sup>.



**Marc**  
Juriste spécialisé en e-commerce<sup>1</sup>

## PROTECTION DES DONNÉES

Un site commercial qui collecte des informations nominatives (nom, courriel) et constitue des fichiers de clients et de prospects, doit respecter les **obligations en matière de protection des données personnelles**. La plupart des formalités auprès de la Cnil disparaissent sauf certaines formalités du secteur de la santé. Ainsi, il n'est plus nécessaire de déclarer les fichiers.

Le commerçant en ligne n'est **pas autorisé à envoyer un courriel commercial sans l'accord préalable du destinataire**, donné au moment de la collecte du courriel, sauf si la personne est déjà cliente ou si la prospection n'est pas de nature commerciale (caritative par exemple).

## CONTRAT DE VENTE

La commande doit être effectuée en **3 étapes obligatoires** :

- Visualisation du détail de la commande et de son prix total
- Correction d'éventuelles erreurs
- Confirmation de la commande

La livraison doit intervenir **au plus tard 30 jours après la commande en ligne**.

## MOYENS DE PAIEMENT

Le paiement peut être effectué **lors de la commande ou à la livraison contre remboursement** (dans ce cas des frais supplémentaires peuvent être appliqués). Le vendeur peut proposer **différents types de paiement** : paiement crypté, par carte bancaire, par porte-monnaie électronique, par SMS, par le fournisseur d'accès à internet, notamment. **Pour le paiement par carte bancaire**, le commerçant doit souscrire un contrat de vente à distance avec sa banque.

## DROIT DE RÉTRACTATION ET DE RETOUR

**RÉTRACTATION** : L'acheteur en ligne a un **droit de rétractation de 14 jours** à partir du lendemain où il entre en possession du bien ou accepte l'offre pour une prestation, sans justification, ni paiement de pénalités de sa part. Il peut cependant être redevable des frais de retour.

**RETOUR DU PRODUIT** : Le vendeur doit reprendre un article en cas de livraison non conforme à la commande ou défectueuse. Le consommateur doit le réexpédier dans son emballage d'origine, en indiquant le motif de refus sur le bon de livraison ou la facture.

**POUR EN SAVOIR PLUS** : [www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23455](http://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23455)

Data Protection by ©Vectors Point from, agreement by ©Anagaja Design, payment by ©Adrien Coquet, return by ©Econceptive from ©The Noun Project

**Publication** : Edité par Visa Europe Limited, société de droit anglais et gallois dont le siège est situé 1, Sheldon Square, London W2 6TT, Grande-Bretagne, immatriculée sous le numéro 5139966, agissant au travers de sa succursale française, située au 83-85, avenue de la Grande Armée, 75016 Paris, immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 509 930 699. (Représentant légal : Michiel Wielhouwer).

**Directeur de la publication** : Michiel Wielhouwer  
**Équipe de coordination** : Perrine Roby, Christophe Renard

**Conception/Réalisation** : Service Concierge dont le siège social est situé au 64-66 rue des archives - 75003 Paris, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 485281232  
Sous la rédaction de **Annabelle Dufraigne**  
Sous la direction créative de **Marion Dorel, Annabelle Dufraigne**

**Coordination globale** : Pauline Bardeau, Marion Grandou, Annabelle Dufraigne

**Imprimeur** : BMG - Bulls Market Group, 41 Rue Néricault Destouches, 37000 Tours. Imprimé en France

**Dépôt légal** : À parution. Document non contractuel. Juin 2021.

## Assurance :

Les garanties d'assurance de la carte Visa Platinum Business sont portées, dans le cadre du contrat d'assurance pour compte souscrit par Visa Europe Limited pour le compte des titulaires de carte Visa Premier conformément à l'article L112-1 du Code des assurances, par AXA France IARD, Société Anonyme au capital de 214 799 030 €, immatriculée au RCS de Nanterre sous le n° 722 057 460, et AXA France Vie, Société Anonyme au capital de 487.725.073,50 euros, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 310 499 959, entreprises régies par le Code des assurances dont les sièges sociaux sont sis 313 Terrasses de l'Arche, 92727 Nanterre Cedex. Le contenu des garanties ainsi que les droits et obligations de l'Assureur sont décrits dans la notice d'information de la carte Visa Platinum Business valant Conditions Générales.

## Assistance :

L'ensemble des garanties d'assistance pour la carte Visa Platinum Business est un contrat Fragonard Assurances et mis en œuvre par AWP France SAS sous la dénomination commerciale Mondial Assistance, souscrit par Visa Europe Limited. Fragonard Assurances - SA au capital de 37 207 660,00 €, entreprise régie par le codes des Assurances - 479 065 351 RCS Paris - siège social : 2 rue Fragonard, 75017 Paris. Le contenu des garanties ainsi que les droits et obligations de l'Assureur sont décrits dans la notice d'information de la carte Visa Platinum Business valant Conditions Générales.

La revue, les marques, les logos, les visuels ainsi que les contenus de la présente revue (c'est-à-dire, tout texte, photographie ou toute autre information sous quelque format et de quelque nature que ce soit) (ci-après les « Droits ») sont la propriété exclusive de Visa Inc, Visa Europe Limited et/ou de leurs partenaires, et sont susceptibles, à ce titre, de faire l'objet d'une protection, par le droit d'auteur, droit des marques, droit des brevets, ou tout autre droit de propriété intellectuelle. En conséquence, toute copie, modification, reproduction, distribution, publication, intégration sur quelque support que ce soit, adaptation, transfert ou cession, don en licence, sous-licence, don en garantie, transmission de toute autre manière sous quelque forme que ce soit, des Droits, sans l'autorisation expresse de leurs titulaires, sont susceptibles d'être qualifiés de contrefaçons.

Les avantages présentés dans cette revue sont accessibles par l'intermédiaire de Service Visa Platinum Business, sur [www.visaplatinumbusiness.fr](http://www.visaplatinumbusiness.fr) ou par téléphone au numéro indiqué au dos de votre carte (appel non surtaxé) du lundi au samedi de 8 h à 20 h, hors jours fériés. Les offres contenues dans cet ouvrage sont valables jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre 2021 sauf mention expresse contraire. Les tarifs sont présentés à titre indicatif et s'entendent sous réserve de disponibilités et d'application au moment de la demande.

L'ensemble des offres ici présentées sont soumises à conditions disponibles sur [visaplatinumbusiness.fr](http://visaplatinumbusiness.fr) et auprès de votre Assistant Visa Platinum Business, et aux conditions des partenaires Visa Platinum Business - sous réserve de paiement par carte Visa Platinum Business - ensemble des tarifs non contractuels, sujets à d'éventuelles modifications par les partenaires et communiqués à titre indicatif.

*En raison du contexte sanitaire dû à la pandémie de Covid-19 et des mesures que les autorités nationales ou européennes peuvent être amenées à prendre pour en limiter la propagation, Visa se réserve la possibilité de modifier, adapter, repousser ou annuler le contenu des offres visées aux présentes. Visa espère vous faire bénéficier de ces offres, sous réserve de leur maintien par ses partenaires et de toutes décisions qu'ils pourraient prendre affectant les conditions de ces offres, ou par principe de précaution. Chaque partenaire garantit le respect des mesures barrières telles que préconisées par les autorités locales, européennes ou par l'Organisation mondiale de la santé.*

Toutes les informations contenues dans cette revue sont susceptibles de modification sans préavis. Pour plus de renseignements, contactez votre Assistance Visa Platinum Business.

Pour ne plus recevoir cette revue, il vous suffit de contacter votre Assistant aux coordonnées indiquées au dos de la revue.



# CONTACTEZ LE SERVICE VISA PLATINUM BUSINESS



**Au numéro indiqué au dos  
de votre carte** (appel non surtaxé)

Du lundi au samedi, de 8 h à 20 h, hors jours fériés.



**[assistantbusiness@visaplatinum.fr](mailto:assistantbusiness@visaplatinum.fr)**



**[www.visaplatinumbusiness.fr](http://www.visaplatinumbusiness.fr)**



**Application Visa Platinum Business**

En téléchargeant gratuitement votre application sur le site  
[www.visaplatinumbusiness.fr](http://www.visaplatinumbusiness.fr)

