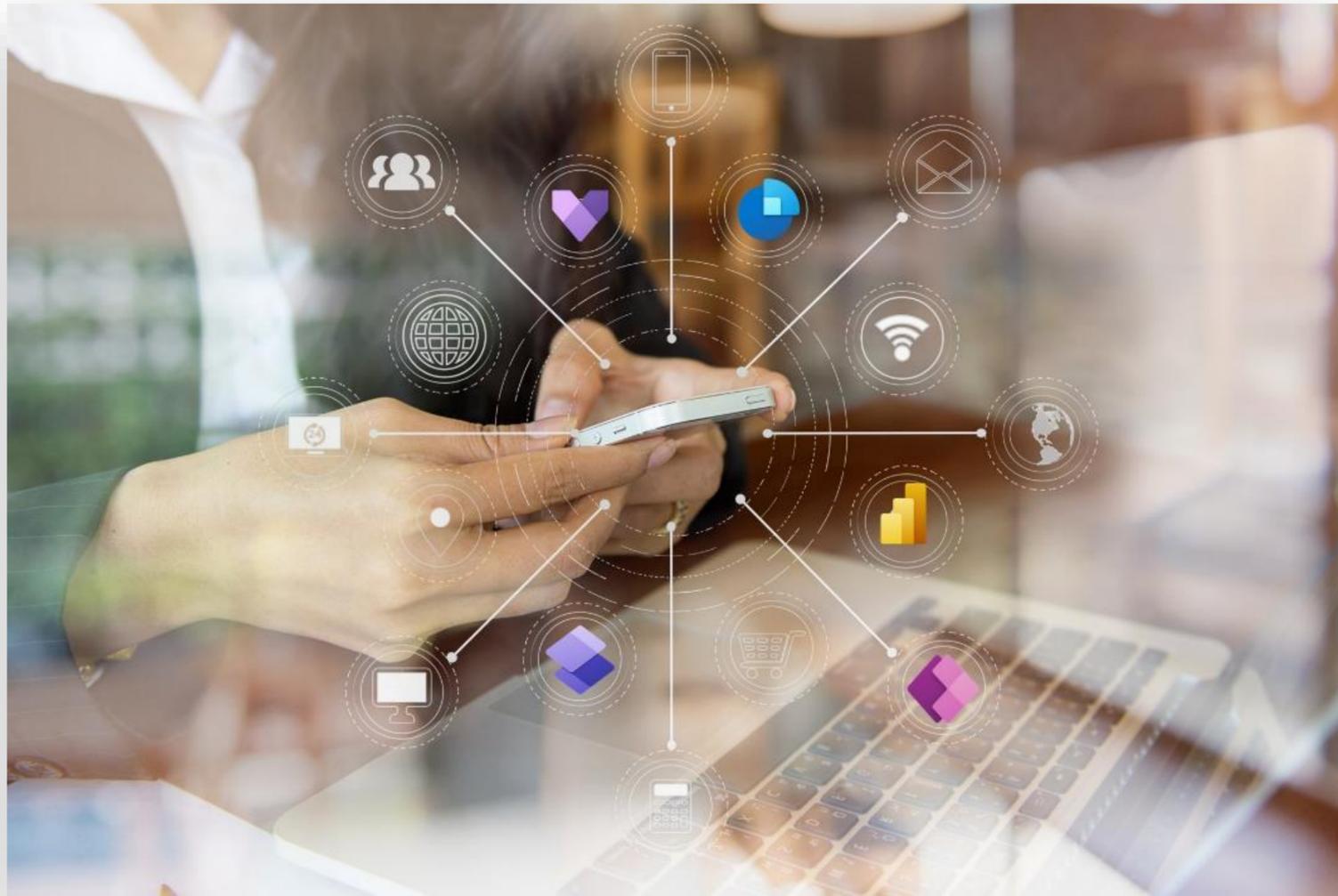




Offre d'accompagnement Dynamics Sales

Proposition N°2023-0090

Sommaire



- #1 Module Sales :**
fonctionnalités et accompagnement
- #2 Module Marketing :**
fonctionnalités et accompagnement
- #3 Module Customer Service :**
fonctionnalités et accompagnement
- #4 Module Portail client ou partenaire**
fonctionnalités et accompagnement



Module sales

Module sales : une solution clé en main



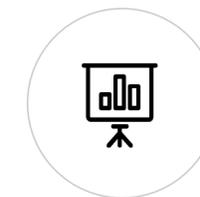
Vos enjeux

- Bénéficier d'une solution CRM et marketing avec une **prise en main rapide**
- Disposer d'une base commune prospects / clients
- Répondre efficacement au besoin de la croissance commerciale, à la multiplication des contacts et opportunités
- Mettre à disposition des outils de pilotage aux commerciaux et au management



La solution

- La plateforme **Dynamics 365 Sales**
- Un **accompagnement adapté à vos besoins** pour la mise en œuvre :
 - Définition des exigences
 - Configuration et personnalisation
 - Formations
 - Accompagnement au changement



Les bénéfices

- Un **accès centralisé** aux données prospects et clients pour les équipes commerciales et marketing
- Des **fonctionnalités adaptées au quotidien des commerciaux** pour la prospection et la fidélisation
- Une **solution simple et agile** à utiliser qui s'adapte à votre organisation agile
- Une solution déployée en 6 à 8 semaines

Module sales : Couverture fonctionnelle

1

Gestion de la relation client

Créer et suivre les comptes, contacts et opportunités

2

Cycle de vente

Suivre les étapes du processus commercial par marché, par produit ou par taille d'entreprise

3

Lien avec Office 365

Lier les activités emails et RDV et suivre les échanges dans CRM

4

Tableaux de bord

Piloter efficacement l'activité commerciale à l'aide de tableaux de bord synthétiques



Module sales :

Un tableau de bord disponible dans la solution

Dynamics 365 | Version d'évaluation de Sales

Mes tâches

Tableau de bord

Accélérateur des ven...

Activités

Calendrier

Tâches

Appels

Pipeline

Prospects

Opportunités

Prévisions

Clients

Contacts

Comptes

Ventes

Enregistrer sous + Nouveau Par défaut Actualiser tout

Tableau de bord Sales

Éléments de travail

Afficher tout

- GA** Geneviève Authier
Responsable des a... • A. Datum Corpor...
- MA** Marjorie Authier
Directeur du marketing • Fabrikam, Inc.
- ES** Éric Sacher
Responsable de cafétéria • Proseware Inc.
- SD** Sébastien Doyon
Responsable de cafétéria • Fabrikam, Inc.
- GA** Gabrielle Arcouet

11 éléments Dernière mise à jour à 11:13

Prospects ouverts

Afficher tout

Prospects par source

Autre Bouche à oreille Partenaire Ré



Appels récents

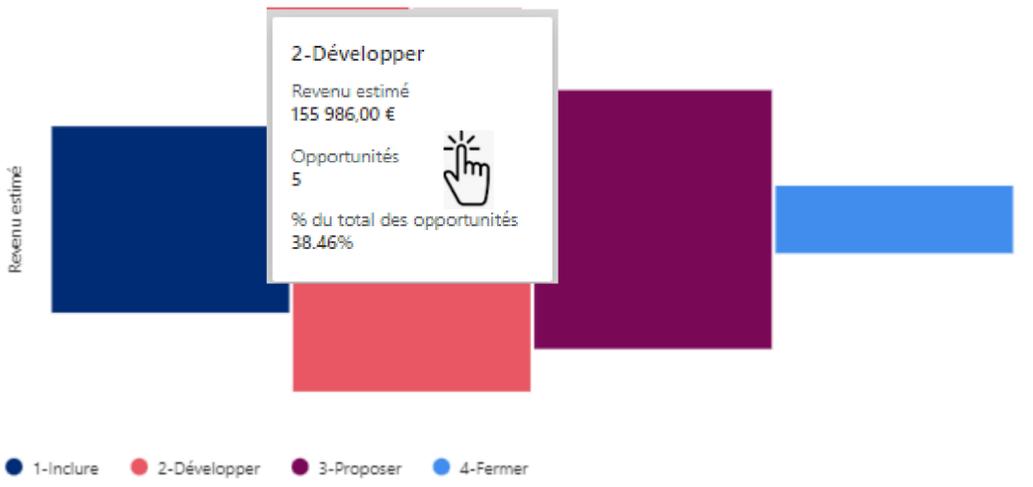
Afficher tout

Destination de l'appel	Sujet	Début réel
---	Appel de suivi	04/04/2023
Sébastien Pauly	Appel de suivi	04/04/2023
Geneviève Authier	Appel de suivi	04/04/2023
Marjorie Authier	Appel de suivi	04/04/2023
David Lacroix	Discuter des machines à café glacé	04/04/2023
Thomas Masse	Discuter des machines expresso Duo	04/04/2023

1 - 6 de 21 Page 1

Pipeline par phase

Afficher tout



Revenu estimé

2-Développer
Revenu estimé
155 986,00 €
Opportunités
5
% du total des opportunités
38,46%

1-Inclure 2-Développer 3-Proposer 4-Fermer

Opportunités à risque

Vue ciblée

Nom	Revenu estimé	Score (Score prédictif)
2 Café Corto pour Northwind Traders	33 800,00 \$	55
2 machines expresso Café Duo pour Fab	25 800,00 \$	42
1 machine expresso Café Grande pour A	14 900,00 \$	58
10 machines à café Airpot XL pour Alpin	4 990,00 \$	59

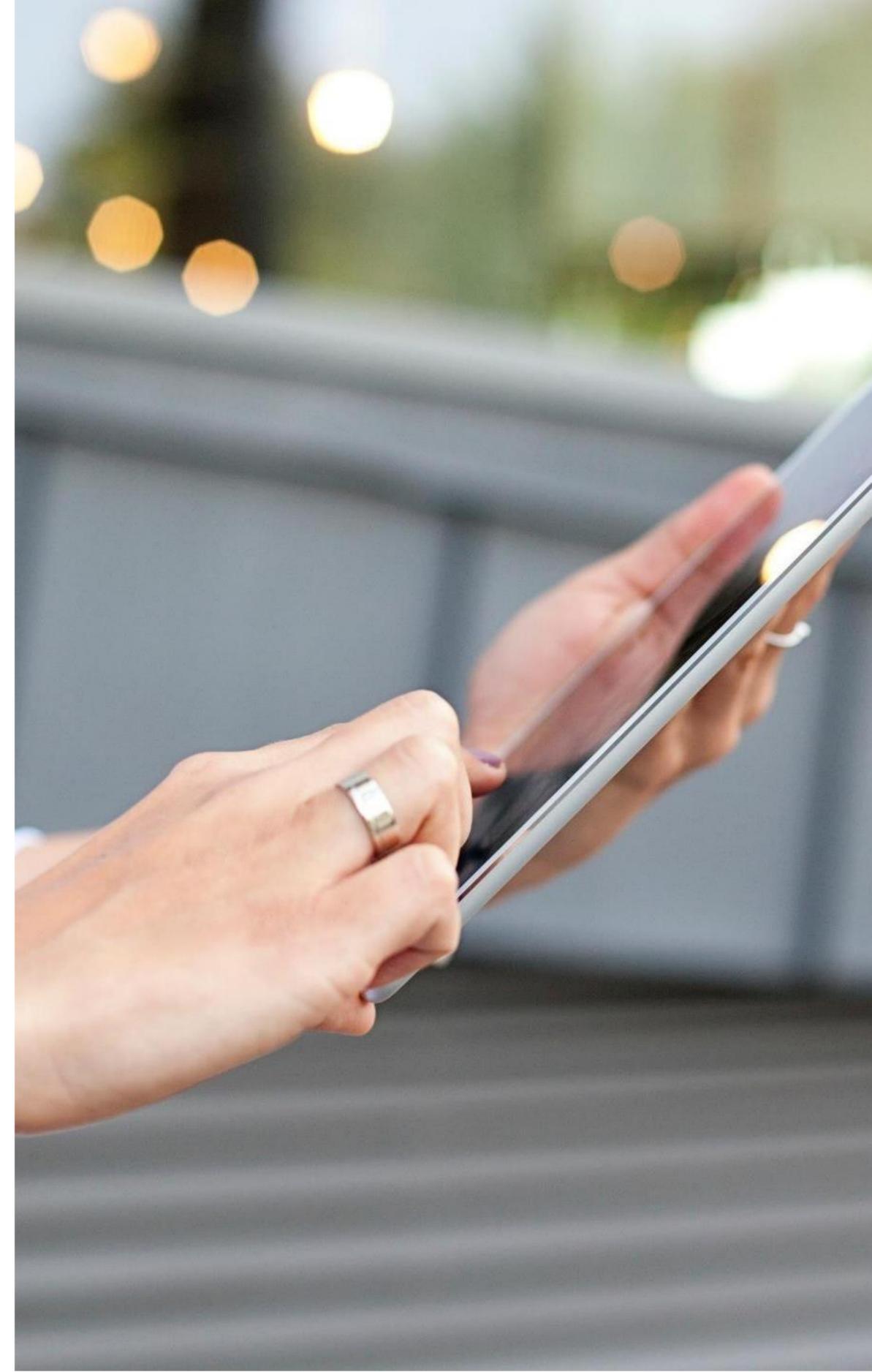
Module sales : Un Business process flow adapté à votre métier

The screenshot displays the Dynamics 365 Sales interface. On the left, a navigation pane includes sections for 'Mes tâches', 'Activités', 'Pipeline', 'Clients', and 'Comptes'. The 'Opportunités' section is highlighted with a red circle. The main area shows 'Ma liste de tâches' with a list of tasks for today and the previous month. A red box highlights the 'Processus de vente pros...' (Sales Process) for 'Geneviève Authier', which is currently in the 'Qualifier (27 J)' stage. Below this, the 'Suivant' (Next) section shows a 'Proposition de starter Kit' with 'Ouvrir' and 'Marquer comme terminé' buttons. The 'Chronologie' (Timeline) section shows a note added by 'Karine ARMAND' on April 11, 2023, regarding a phone call and documentation. The right-hand side features a 'Score du prospect' (Prospect Score) of 92 (Grade A) and a 'Qui connaît qui' (Who knows who) section listing contacts like Alan Steiner, Allie Bellew, and Diane Prescott.

Module sales : Méthodologie de mise en œuvre

Un parcours et une expérience personnalisés de bout en bout

- 1 Cadrage**
Recueil des besoins, priorisation du backlog et planning
- 2 Réalisation**
2 sprints de réalisation, configuration et personnalisation de la solution
- 3 Mise en production**
Recette et mise en production
- 4 Formation**
Formation et accompagnement



Module sales : Prestations de mise en œuvre (1/2)



1- Cadrage et immersion

- Une réunion de kick off pour lancer le projet, suivie d'un atelier de présentation des fonctionnalités standard Dynamics Sales
- Trois ateliers fonctionnels et techniques pour recueillir les besoins
- Rédaction du back log priorisé et définition du planning



2- Deux sprints de réalisation

- Installation de deux environnements Dynamics 365 (préproduction et production)
- Customisation et paramétrage du module Sales : compte, contact, opportunité, activités (RDV, email), et un tableau de bord (dans la limite de : 40 champs par table, un formulaire par table, une vue par table, trois règles de gestion, un business process flow, trois rôles de sécurité)
- Suivi d'avancement

Module sales : Prestations de mise en œuvre (2/2)



3- Mise en production

- Livraison sur l'environnement de recette
- Recette Client et correction, signature PV de recette
- Livraison sur l'environnement de production
- Fourniture des livrables : backlog, paramétrages
- Réunion de rétrospective



4- Formation

- Un jour de formation pour les commerciaux
- Administration, import des données



Hors périmètre

- Intégration avec des solutions tierces
- Reprise des données
- Configuration du connecteur Outlook



Module sales : Estimation budgétaire

Tâches	Nb de jours
Cadrage, immersion, rédaction du backlog	7
Réalisation, configuration et personnalisation	9
Mise en production	2
Formation et guides utilisateurs	2
Pilotage, suivi du projet, bilan projet	3
Total en jours	23
Prix en euros HT	20'700 € HT

* : Cette estimation pourra évoluer +/- 20% suite à la phase de cadrage ou fera l'objet d'arbitrage afin de respecter le budget

Conditions générales de ventes (1/4)

PREAMBULE

Javista est une société de conseil et d'intégration spécialiste des solutions Microsoft, en particulier Business Apps, Power Platform et d'outils de marketing digital (ClickDimensions, Adobe, Portails, etc.). Dans ce cadre, elle propose à ses clients des prestations de services (conseil, AMOA, intégration, mise en place, développement, Tierce Maintenance Applicative, formation), et de fourniture de licences et software assurances. Javista est également référencé comme Organisme de Formation sous le numéro 11 75 48124 75. Javista, SARL au capital minimum de 40.000 euros, est immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 481 915 890, et située au 79 rue La Boétie, 75008 PARIS

Chapitre 1. Champ d'application

En l'absence d'un contrat spécifique signé entre Javista et son client (« le Client »), dénommés également « les Parties », les présentes Conditions Générales de Vente (« CGV » ou « Contrat ») s'appliquent à toutes prestations de services (« les Services » ou « les Prestations »), fourniture de licences (« les Licences »), ou software assurances (« les Software assurance ») vendus par Javista à son Client. La passation d'une commande par le Client à Javista suppose l'acceptation sans réserve des présentes Conditions Générales de Vente. Aucune correction (modification, mention, annotation manuscrite sur le devis, le bon de commande ou la proposition commerciale) n'aura de valeur entre les Parties en l'absence d'accord écrit de Javista sur ladite correction.

Chapitre 2. Dispositions communes

2.1. Commandes

Toute commande passée auprès de Javista est ferme et définitive dès réception par Javista d'un bon de commande, d'une proposition commerciale, ou d'un devis signé par le Client.

2.2 Conditions financières

Les prestations et les livraisons sont réalisées dans les conditions tarifaires précisées dans le devis, le bon de commande ou la proposition commerciale. Les taxes applicables en vigueur seront facturées en sus. Les frais de déplacement et de séjour pour tout déplacement hors de Paris et les départements limitrophes sont à la charge du Client, sauf accord particulier. Par défaut le temps de déplacement sera également facturé en dehors de la région Paris et départements limitrophes à 50% du taux journalier en vigueur. Sauf dispositions contraires précisées dans les documents cités ci-dessus, nos factures sont payables à trente (30) jours date de facture par virement bancaire. Aucun escompte n'est appliqué en cas de paiement anticipé. En cas d'absence de paiement d'une facture qui lui serait due par le Client, Javista se réserve le droit de suspendre immédiatement les livraisons ou prestations en cours sans mise en demeure préalable, et ce jusqu'au complet paiement du prix. Le Client assumera toutes les conséquences de cette suspension, notamment les augmentations de prix, retard dans les délais, etc.

Tout retard de paiement conduira également à l'exigibilité immédiate de toutes les sommes restant dues par le Client Javista, quel qu'en soit l'objet.

Conformément à l'article L. 441-10 du Code de commerce, le défaut de paiement à échéance pourra entraîner le paiement d'intérêts de retard calculés à compter de la date de ladite échéance sur la base d'un taux égal à trois (3) fois le taux d'intérêt légal. En outre, en cas de retard de paiement par le Client, une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de quarante (40) euros sera due de plein droit par ce dernier. Une indemnisation complémentaire sera réclamée par Javista dès lors que les frais de recouvrement exposés seront supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire précitée. Modalités spécifiques aux personnes de droit public :

Conformément à l'article L.3133-13 du Code la commande publique, le dépassement de délai de paiement ouvre droit à Javista à des intérêts moratoires, à une indemnité forfaitaire et le cas échéant à une indemnisation complémentaire versés au créancier par le pouvoir adjudicateur.

Dès le lendemain de l'expiration du délai de paiement, le retard de paiement fait courir de plein droit et sans autre formalité, des intérêts moratoires. Le taux des intérêts moratoires est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à ses opérations principales de refinancement les plus récentes en vigueur au premier jour du semestre de l'année civile au cours duquel les intérêts moratoires ont commencé à courir, majoré de huit points de pourcentage. Le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement est fixé à 40 euros.

2.3. Non-sollicitation réciproque de personnel

Chaque Partie s'interdit expressément de solliciter en vue d'une embauche ou d'embaucher directement ou indirectement tout membre du personnel de l'autre Partie, et ce, même si la sollicitation initiale est formulée par ledit personnel. La présente interdiction s'applique pendant toute la durée des présentes CGV et pendant les 12 mois qui suivront sa cessation, pour quelque cause qu'elle survienne. En cas d'infraction à la présente interdiction, la Partie en cause sera tenue de payer immédiatement à l'autre Partie, à titre de clause pénale, une indemnité forfaitaire d'un montant égal à 12 mois du dernier salaire brut mensuel de la personne sollicitée ou embauchée.

2.4. Garantie et responsabilité

Javista s'engage, dans le cadre d'une obligation de moyens, à apporter tout le soin raisonnablement possible à l'exécution de ses prestations. Elle ne pourra être tenue pour responsable de tout retard intervenu dans l'exécution des prestations.

Dans le cadre d'une mise à disposition de ressources, le pilotage des activités (Délais, Budget, Qualité) est sous la responsabilité du Client. Javista garantit qu'elle exécute ses prestations par l'intermédiaire d'un personnel qualifié, dans les conditions prévues par la loi. A ce titre, il est précisé que le personnel de Javista affecté à l'exécution des prestations demeurera, en toutes circonstances, placé sous l'autorité, la direction et la surveillance exclusives de Javista qui déclare être en règle au regard de l'article L.8222-1 du Code du travail relatif à l'interdiction du travail dissimulé et de l'article L.8251-1 du même code relatif aux travailleurs étrangers. Javista s'engage à s'acquitter de l'ensemble des obligations dues en application des articles L.8222-1 et D.8222-5 du Code du travail, à première demande du Client. Javista conserve en toute circonstance son pouvoir de direction et de contrôle sur son personnel.

Conditions générales de ventes (2/4)

Elle certifie qu'elle est titulaire d'une police d'assurance couvrant sa responsabilité civile et professionnelle. Il appartient au Client de réaliser sous sa responsabilité et sous sa direction des sauvegardes régulières de l'ensemble des données, fichiers et programmes auxquelles Javista pourrait avoir accès. Le Client renonce en conséquence à rechercher la responsabilité de Javista en cas de dommages survenus aux fichiers, données mémorisées ou à tous les autres documents ou programmes qu'il aurait pu confier à Javista ou auxquels Javista aurait pu avoir accès dans le cadre des prestations à exécuter. Javista ne pourra par ailleurs en aucun cas être tenu pour responsable de toute contamination par tout virus des fichiers et/ou données du Client et des conséquences éventuellement dommageables de cette contamination.

Les préjudices indirects subis par le Client sont exclus de toute demande d'indemnisation. Sont qualifiés de préjudices indirects, sans que cette liste soit limitative, la perte de chiffres d'affaires, la perte d'exploitation, la perte de clientèle, la perte de commande, la perte de profit, la perte de rendement financier, le manque à gagner, l'atteinte à l'image de marque, l'interruption d'utilisation ou de disponibilité des données, les pertes de données et/ou de fichiers, ou toute prétention formulée par un tiers quel qu'il soit à l'encontre du Client. En tout état de cause, le montant de l'indemnisation à verser par Javista, si sa responsabilité était reconnue par une décision de justice devenue définitive, tous motifs confondus, ne pourra excéder la somme totale effectivement perçue par Javista au titre du devis, du bon de commande, ou de la proposition commerciale, relatifs aux prestations ayant donné lieu à l'incident. Il est expressément convenu entre les Parties, et accepté par le Client, que les stipulations de la présente clause continueront à s'appliquer en cas de résolution des présentes constatée par une décision de justice devenue définitive. Les présentes dispositions établissent une répartition des risques entre Javista et le Client. Le prix reflète cette répartition ainsi que la limitation de responsabilité décrite ci-dessus.

2.5. Confidentialité

Sont considérées comme Informations Confidentielles toutes les informations financières, juridiques, techniques, commerciales, stratégiques, de santé ainsi que les données, documents de toute nature, dessins, concepts, secrets de fabrication, savoir-faire, systèmes d'information, logiciels, transmis ou portés à la connaissance d'une Partie au titre du Contrat, quels que soient la forme et/ou les supports utilisés. Chaque Partie s'engage à n'utiliser les Informations Confidentielles, directement ou indirectement, en tout ou partie, que pour la stricte exécution du présent Contrat. Les Parties s'engagent ainsi à garder secrètes les Informations Confidentielles dont elles pourront avoir connaissance dans le cadre des présentes. Chaque Partie s'engage à n'utiliser une Information Confidentielle, directement ou indirectement, en tout ou partie, que pour la stricte exécution du Contrat. Les obligations de confidentialité stipulées par la présente clause ne s'appliquent pas à l'intégralité ou à toute partie des Informations Confidentielles dans la mesure où :

- Elles étaient légalement détenues par la Partie destinataire avant leur divulgation ;
- Elles ont été légalement divulguées à la Partie destinataire par une tierce partie sans restriction de divulgation ;
- Elles sont assujetties à une obligation légale de divulgation par tout tribunal compétent, autorité ou administration.

Chaque Partie s'engage à informer l'autre Partie, dans les meilleurs délais, de toute requête, réquisition ou demande de communication de toute nature relative à une Information Confidentielle concernant l'autre Partie. Chaque Partie reconnaît par avance que toute divulgation léserait gravement les intérêts de la Partie victime de la divulgation. En conséquence, cette dernière sera fondée à engager des poursuites

judiciaires à l'encontre de l'autre Partie, de tous les coauteurs ou complices et à réclamer des dommages et intérêts pour le cas où ces engagements n'auraient pas été tenus, pour quelle que cause que ce soit. La présente clause de secret continuera à produire effet pendant une durée de trois (3) ans à compter de la fin du Contrat quelle qu'en soit la cause.

2.6. Clause de communication

Le Client autorisera Javista à citer la raison sociale du client et le type de mission que Javista effectue pour lui à des fins de références, communication et relation presse au bénéfice de Javista. En cas d'opération plus complète et nécessitant plus de détails, il sera requis l'accord préalable du Client.

2.7. Indépendance des Parties

Le présent Contrat ne confère en aucun cas à l'une des Parties la qualité de salarié, mandataire, agent ou représentant de l'autre Partie. Les Parties déclarent en outre que le Contrat ne peut en aucun cas être considéré comme un acte constitutif de personne morale ou d'une entité juridique quelconque, et que toute forme « d'affectio societatis » est formellement exclue de leurs relations.

2.8. Données personnelles

Chaque Partie doit se conformer aux Lois et Réglementations Applicables en matière de Données Personnelles et ne doit en aucune circonstance rendre l'autre Partie défailante au regard de ses obligations au titre de ces lois et réglementations. Lors de l'établissement du Contrat et de la Commande d'une Prestation, Javista peut collecter des données à caractère personnel concernant ses Clients. Ces données sont nécessaires à la réalisation des Services. Les données sont conservées confidentiellement par Javista pour les besoins du Contrat, de son exécution et dans le respect de la loi. Conformément à la réglementation, Javista assure la mise en œuvre des droits des personnes concernées. Il est rappelé que le Client dont les données à caractère personnel sont traitées bénéficie des droits d'accès, de rectification, de mise à jour, de portabilité et d'effacement des informations qui le concernent. Le Client peut également, pour des motifs légitimes, s'opposer au traitement des données le concernant, sans motif et sans frais, définir le sort de ses données après la mort ainsi que déposer une réclamation auprès d'une autorité compétente (en France : la CNIL). Le Client peut exercer ces droits en adressant un e-mail à l'adresse : dpo@javista.com ou par courrier à Javista 79 rue La Boétie, 75008 PARIS

Dans le cas où au titre des Services, Javista serait amené à traiter des Données à caractère personnelles (au sens du Règlement européen n° 2016/679 du 27 avril 2016 dit « Règlement Général sur la Protection des Données » (RGPD)) pour le compte et sous les instructions du Client, un accord sur la protection des données sera annexé aux présentes.

2.9. Loi et attribution de compétence

Les présentes dispositions sont soumises à la Loi française. En cas de litige et après tentative de procédure amiable, compétence expresse est attribuée au Tribunal de Commerce de Paris nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie, y compris pour les

Conditions générales de ventes (3/4)

procédures sur requête ou d'urgence. En cas d'opposition du Client à une requête en injonction de payer, compétence expresse est également attribuée au Tribunal de Commerce de Paris.

Chapitre 3. Dispositions relatives aux ventes de Licences et/ou de Software assurances

En dehors des conditions prévues aux chapitres 1 et 2 qui s'appliquent pleinement, les autres conditions d'utilisation et de service spécifiques s'appliquant aux licences et software assurances acquises par le Client via Javista sont celles des éditeurs concernés. Les licences et software assurances commandées sont payables à la commande. Celles-ci ne sont activables ou livrables qu'après réception de l'intégralité du paiement correspondant.

Le support et la maintenance liés aux software assurances acquises par le Client sont gérés directement par l'éditeur correspondant, sauf dans le cas où ceux-ci seraient pris en charge par Javista dans le cadre d'un contrat de Tierce Maintenance Applicative (TMA).

Chapitre 4. Dispositions relatives à la réalisation de prestations

4.1. Durée

Sauf disposition contraire, les CGV prennent effet à compter de l'acceptation de la commande par Javista et prennent fin à l'issue de la réalisation des prestations commandées et du paiement desdites prestations par le Client.

4.2. Description des prestations

Javista fournit au Client, après que celui-ci a défini ses besoins, les prestations décrites dans le devis émis, le bon de commande ou la proposition commerciale. Ces prestations, ainsi définies, peuvent être indifféremment des prestations d'intégration, de mise en place, de conseil, d'accompagnement, de Tierce Maintenance Applicative ou de formation.

Le Client déclare que Javista lui a remis les informations nécessaires, a répondu à ses questions et a procédé à toute démonstration qu'il a pu requérir afin d'apprécier l'alignement des prestations à ses besoins et d'effectuer son choix en connaissance de cause. Le Client se déclare en outre dument informé du fait que les prestations nécessitent une collaboration active et régulière de sa part.

Le Client s'engage à mettre à la disposition de Javista toutes les informations et tous les documents nécessaires à la réalisation des prestations dans de bonnes conditions. D'une manière générale, le Client s'engage à assurer au personnel de Javista le libre accès aux locaux où les prestations doivent être réalisées, et à ses installations informatiques.

Le Client désigne, dès la commande de prestation, un ou plusieurs interlocuteurs permanents, compétents et décisionnaires qui la représentent vis-à-vis de Javista. Cet ou ces interlocuteur(s) assure(nt) notamment le suivi des prestations et valide(nt) les livrables remis le cas échéant par Javista. Le Client s'engage à répondre dans les meilleurs délais aux questions posées par Javista. Il s'engage également à procéder à la validation de tout livrable soumis par Javista dans le cadre de l'exécution des prestations suivant des délais raisonnables.

Si le devis, ou bon de commande, ou proposition commerciale fait référence à un calendrier des prestations, celui-ci correspond à une prévision qui pourra être révisée d'un commun accord entre le Client et Javista à la validation effective des prestations par Javista. Jusqu'à validation et acceptation de la commande par Javista, il n'a qu'un caractère indicatif sauf stipulation expresse contraire. Il peut également évoluer en fonction des contraintes techniques et d'éléments indépendants de la volonté des Parties.

L'affinement des besoins du Client peut entraîner une évolution de l'estimation des charges liées à la réalisation des prestations. Le seul dépassement de dates de réalisation prévues au calendrier, n'entraîne pas présomption de faute de la part de Javista dans l'exécution de ses obligations, les Parties étant d'accord sur le fait que la bonne tenue du calendrier prévisionnel dépend de la disponibilité du personnel, des logiciels, des locaux et des données que chacune d'elles prend l'obligation de fournir au titre des présentes. Sauf dispositions écrites contraires, le Client assure la maîtrise d'ouvrage des prestations effectuées dans le cadre des présentes.

4.3 Force Majeure et Imprévisibilité

Force Majeure

La responsabilité de Javista ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les CGV découle d'un cas de force majeure. Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion des présentes et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.

Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du Contrat. 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 1351-1 du Code civil. A ce titre, la responsabilité de Javista ne pourra pas être engagée notamment en cas d'attaque de pirates informatiques, d'indisponibilité de matériels, fournitures, pièces détachées, équipements personnels ou autres ; et d'interruption, de suspension, de réduction ou des dérangements de l'électricité ou autres ou toutes interruptions de réseaux de communications électroniques, ainsi qu'en cas de survenance de toute circonstance ou événement extérieur à la volonté de Javista intervenant postérieurement à la conclusion du Contrat et en empêchant l'exécution dans des conditions normales. Il est précisé que, dans une telle situation, le Client ne peut réclamer le versement d'aucune indemnité et ne peut intenter aucun recours à l'encontre de Javista. En cas de survenance d'un des événements susvisés, Javista s'efforcera d'informer le Client dès que possible.

Imprévision

Chacune des Parties déclare, compte tenu de la période de négociations ayant précédé la conclusion du Contrat qui lui a permis de s'engager en toute connaissance de cause et des contreparties réciproquement consenties en matière de prestation de services et de leurs contreparties financières, renoncer expressément à se prévaloir des dispositions de l'article 1195 du Code civil et du régime de l'imprévision qui y est prévu, s'engageant à assumer ses obligations même si l'équilibre contractuel se trouve bouleversé par des circonstances qui étaient imprévisibles lors de la conclusion du Contrat, quand bien même leur exécution s'avérerait excessivement onéreuse et à en supporter toutes les conséquences économiques et financières.

Conditions générales de ventes (4/4)

4.4. Propriété intellectuelle

4.4.1 Droits préexistants

Chaque Partie déclare s'être assurée de disposer de tous les droits de propriété intellectuelle nécessaires à l'exécution des Prestations ou relatifs aux éléments qu'elle pourrait être amenée à mettre à la disposition de l'autre Partie dans le cadre des Prestations. Chaque Partie n'acquiert aucun droit sur les outils, méthodes, savoir-faire, logiciels ou progiciels préexistants à l'exécution des Prestations. Chaque Partie s'engage à n'entreprendre aucune action visant le savoir-faire, les logiciels et autres éléments tels que les données, fichiers, documentation communiqués, cédés ou concédés à l'autre Partie qui pourrait constituer un détournement de savoir-faire ou une violation des licences cédées ou concédées à ce dernier, ou un acte de contrefaçon.

4.4.2. Droits cédés

Javista cède au Client, pour ses besoins propres, au fur et à mesure de la réalisation des Prestations, l'intégralité des droits de propriété intellectuelle, incluant les droits d'auteur et les droits de propriété industrielle, afférents aux Livrables desdites Prestations et à toute documentation associée. Au titre de cette cession des droits de propriété intellectuelle, Javista cède notamment au Client les droits suivants :

- les droits d'exploitation ;
- les droits de reproduction pour quelque usage que ce soit, par quelque procédé que ce soit, sur tout support papier, magnétique, optique, vidéographique, numérique, ou autre, pour toute exploitation, y compris en réseau, existante ou inexistante au jour de la signature du Contrat Cadre ;
- les droits de représentation, diffusion de quelque façon que ce soit, édition par tous procédés et sur tous supports connus et inconnus au jour de la signature du Contrat Cadre ;
- les droits permettant l'utilisation ;
- les droits d'adaptation, de modification, d'arrangement, d'évolution, de correction, de développement, d'intégration, de transcription, de traduction de tout ou partie des Livrables et le droit de reproduction du Livrable en résultant ;
- le droit de faire une ou plusieurs copie(s) de sauvegarde lorsque cela est nécessaire pour préserver l'utilisation des Livrables ;
- le droit d'observer, étudier ou tester le fonctionnement des Livrables afin de déterminer les idées et principes qui sont à la base de n'importe quel élément des Livrables pour les opérations de chargement, d'affichage, d'exécution, de transmission ou de stockage.

En contrepartie de la rémunération des Prestations prévues au présent Contrat, Javista se déclare parfaitement rempli dans ses droits conformément à l'article L. 131-6 du Code de la propriété intellectuelle, en ayant perçu une participation aux profits d'exploitation, et en conséquence confère au Client le droit d'exploiter les Livrables ou Adaptations, selon le cas, sous une forme non prévisible ou non prévue à la date des présentes CGV. Cette cession des droits est effective pour le monde entier et pour toute la durée légale de protection des droits. Le prix des droits est compris dans le prix des Prestations.

Javista transmettra au Client à la livraison des Livrables ou Adaptations, selon le cas tous les codes sources et la documentation associée.

Javista garantit que l'ensemble des conventions et contrats le liant à ses salariés, stagiaires, intérimaires et ses sous-traitants ne contiennent aucune disposition contraire aux principes énoncés par la présente clause.

Le Client pourra utiliser les résultats des Prestations de toute nature de la manière la plus large, en tout ou partie, dans le cadre de tout projet.

Javista pourra utiliser le savoir-faire qu'il aura acquis lors de l'exécution des Prestations.

4.4.3. Logiciels tiers

Les licences de logiciels tiers, propriété de constructeurs tiers, sont par principe exclues du Contrat. Javista n'en est ni le concepteur ni le fabricant.

Les conditions d'utilisation et de service spécifiques s'appliquant à ces logiciels sont celles des éditeurs concernés y compris lorsque les licences d'utilisation des logiciels ont été acquises par le Client via Javista.



Cabinet de conseil, Intégrateur Dynamics 365 et PowerApps,
Javista aide les entreprises à améliorer leurs performances en
mettant en œuvre des solutions d'expérience client et d'expérience
collaborateur optimales.

 79 rue la boétie – 75008 paris

 +(33) 1 44.07.08.20
www.javista.com

 <https://www.linkedin.com/Javista>

 [Youtube.com/Javista](https://www.youtube.com/Javista)

