



Tél: 021 652 30 70
Fax: 024 447 447 1
email: gri@gri.ch

ERP, Gestion de l'activité

Nom du client

Nom du Responsable

TABLE DES MATIÈRES

1	Initialisation	4
	1.1 PRÉAMBULE	4
	1.2 "LE FOURNISSEUR" EN QUELQUES MOTS	4
2	Stratégie et vision	5
	2.1 NOTRE VISION	5
	2.2 NOTRE ENGAGEMENT	6
	2.3 NOS VALEURS	6
	2.4 NOTRE STRATÉGIE	6
3	Besoins et solutions	7
	3.1 ANALYSE DE VOS BESOINS	7
	3.1.1 <i>Business model</i>	7
	3.1.2 <i>Processus "Soins à domicile"</i>	7
	3.1.3 <i>Processus "Services"</i>	7
	3.1.4 <i>Processus "Placement de personnel"</i>	8
	3.1.5 <i>Processus "Produits"</i>	8
	3.1.6 <i>Processus "Gestion du personnel"</i>	8
	3.1.7 <i>Processus "Facturation"</i>	8
	3.1.8 <i>Processus "Comptabilité"</i>	8
	3.1.9 <i>Processus "GED, Gestion électronique des documents"</i>	8
	3.2 SOLUTION PROPOSEE	10
	3.2.3 <i>Configuration des modules</i>	10
	3.2.4 <i>Développements spécifiques</i>	10
	3.2.5 <i>Le Programme "Le Programme"</i>	12
	3.2.6 <i>Le développement des spécifiques</i>	12
	3.2.7 <i>Organisation du projet</i>	12
4	Stratégie "produit"	13
	4.1 STRATÉGIE ET VISION	13
	4.1.2 <i>Evolutions ou spécifiques majeurs de "Le programme"</i>	13
	4.2 STRATÉGIE R&D	14
5	Expérience dans le domaine et références	15
	5.1 EXPÉRIENCES	15
	5.2 RÉFÉRENCES	15
	5.2.1 <i>Clients "Le programme"</i>	15
	5.2.2 <i>Clients développements software</i>	15
6	Considérations économiques	16

	6.1 INVESTISSEMENT	16
7	Relations contractuelles	17
	7.1 PARTIES INTÉGRANTES AU PRÉSENT DOCUMENT	17
	7.1.2 <i>Lieu d'exécution</i>	17
	7.1.3 <i>Etendue du développement</i>	17
	7.1.4 <i>Obligations du client</i>	17
	7.1.5 <i>Obligations de l'entreprise de développement</i>	18
	7.2 REDEVANCES	18
	7.2.1 <i>Facturation d'après le travail effectué</i>	18
	7.2.2 <i>Frais et charges accessoires</i>	18
	7.2.3 <i>Impôts et taxes</i>	18
	7.2.4 <i>Facturation</i>	18
	7.2.5 <i>Conditions de paiement</i>	18
	7.2.6 <i>Retard dans les paiements</i>	18
	7.3 DROIT AU RÉSULTAT DU TRAVAIL	20
	7.4 GARANTIE DE FONCTIONNEMENT	20
	7.4.1 <i>Période de garantie</i>	20
	7.4.2 <i>Corrections d'erreurs de programmes</i>	20
	7.4.3 <i>Restriction</i>	20
	7.5 RESPONSABILITÉ	21
	7.5.1 <i>Importance du cahier des charges</i>	21
	7.6 SECRET PROFESSIONNEL	22
	7.7 DÉBAUCHAGE	22
	7.8 DISPOSITIONS FINALES	23
	7.8.1 <i>Forme écrite</i>	23
	7.8.2 <i>Nullité partielle</i>	23
	7.8.3 <i>Cession du contrat</i>	23
	7.8.4 <i>Compensation financière</i>	23
	7.8.5 <i>Règlement à l'amiable</i>	23
	7.8.6 <i>Tribunal d'arbitrage du GRI</i>	23
	7.9 DROIT APPLICABLE	23
	7.9.2 <i>For</i>	23

PRE Présentation de l'entreprise

1 INITIALISATION

1.1 PRÉAMBULE

Dans le cadre de l'organisation administrative de la gestion de l'activité, et de manière à répondre aux exigences statistiques pour les organes de financements publiques, l'entreprise "Le Client" recherche une solution ERP de gestion intégrée.

En tant que spécialiste des applications de gestion ERP, en particulier pour les domaines relevant de l'OFAS (domaines sociaux et médico-sociaux), "Le Fournisseur" est appelée à présenter sa solution "**Le Programme**".

La solution proposée doit permettre une implémentation harmonieuse avec les différentes infrastructure IT existantes (Intranet).

L'expérience de "Le Fournisseur" avec les solutions distantes sur les différents réseaux des Etats ou des institutions communales et cantonales, acquise en particulier lors de l'informatisation globale au niveau de la Suisse Latine (GE,VD,VS,FR,NE,JU,TI) lui confère une expertise avérée aussi bien dans la mise en oeuvre de solutions à architecture 3 tiers sur Terminal serveur et CITRIX.

1.2 "LE FOURNISSEUR" EN QUELQUES MOTS

"Le Fournisseur" a été fondée en ...

"Le Fournisseur" occupe au total 10 collaborateurs dont 3 sont principalement affectés au développement du produit "**Le Programme**" et à l'intégration de ce dernier aux environnements de nos clients. Notre compétence dans la mise en place et la maintenance d'infrastructures réseau nous permet d'apporter une réelle valeur ajoutée dans les solutions de "outsourcing" et de migration.

2 STRATÉGIE ET VISION

2.1 NOTRE VISION

La société "Le Fournisseur" se positionne en tant qu'acteur de premier plan dans les solutions de gestion pour les domaines sociaux et médico-social en Suisse. Notre démarche qualité (certifié ISO 9001 en 1997) et nos exigences dans la méthodologie de développement (modèles de maturité CMMi) sont garants de la qualité de nos prestations et de l'adéquation de nos produits. Ainsi, notre vision est la suivante:

Notre but est d'être une société de services informatiques flexible, garante de prestations et produits de qualité supérieure et innovants, dans le segment des institutions sociales et médico-sociales.

2.1.1 Depuis 1994, "Le Fournisseur" développe une réelle compétence dans les domaines de gestion dépendant d'un cadre législatif. Ainsi, l'intégration des directives d'application de la LaMAL, la facturation selon TARMED, les contrats de prestation CPQ, représentent aujourd'hui un savoir-faire important garantissant l'évolution du produit.

2.2 NOTRE ENGAGEMENT

Nous nous engageons à offrir à nos clients des prestations de conseil, de développement et d'implantation de solutions informatiques de qualité aux meilleures conditions, dans le respect des normes en vigueur et de l'éthique professionnelle à laquelle nous adhérons.

2.3 NOS VALEURS

Notre activité doit se développer dans le respect de nos clients, de nos collaborateurs et de nos partenaires.

- ▶ *Agir avec intégrité, respect, confiance et esprit de collaboration*
- ▶ *Rechercher la perfection et des résultats supérieurs*
- ▶ *Intégrer la créativité et l'innovation dans nos produits et nos activités commerciales*
- ▶ *Encourager et privilégier une relation de proximité*

2.4 NOTRE STRATÉGIE

- ▶ *Contrôler et maîtriser constamment les coûts administratifs et de production .*
- ▶ *Nous adapter avec flexibilité aux demandes de nos clients sur le plan des délais, des projets et des développements spécifiques.*
- ▶ *Suivre et adopter les meilleures pratiques en vigueur dans la profession.*
- ▶ *Instaurer la veille technologique et soutenir le R&D, dans le développement, les essais et la mise en place de nouveaux concepts, de nouvelles technologies et de nouveaux produits.*
- ▶ *Créer et maintenir un environnement de travail qui attire, développe et motive les collaborateurs et promouvoir une approche pro-active avec nos clients*

3 BESOINS ET SOLUTIONS

3.1 ANALYSE DE VOS BESOINS

3.1.1 *Business model*

Le business model de “Le Client” est d’être un intermédiaire entre un besoins exprimé de la part d’un client et des compétences avérées de la part d’un fournisseur (collaborateur).

La mise en relation de ces deux “acteurs” se fait par le biais d’une planification renseignant sur la nature du mandat, sa durée, son horaire et son tarif.

L’analyse de vos business process métiers fait ressortir les éléments-clés suivants:

- ▶ processus “Soins à domicile”
- ▶ processus “Services”
- ▶ processus “Placement de personnel”
- ▶ processus “Produit”

Au delà de leur spécificités propres, chacun de ces business process sont organisés de la manière similaire:

- ▶ Planification
- ▶ Confirmation de prestation (la prestation a été effectuée)
- ▶ Facturation (y.c. statistiques)
- ▶ Salaires (y.c statistiques)

De plus les processus transversaux sont:

- ▶ Gestion du personnel
- ▶ Facturation
- ▶ Comptabilité
- ▶ GED, Gestion électronique des documents

3.1.2 *Processus “Soins à domicile”*

Le service de soins à domicile doit permettre des interventions de soins chez les clients. Ces interventions peuvent être le fait de collaborateurs de “Le Client” ou de personnel infirmier extérieur (indépendant). Dans ce dernier cas, “Le Client” intervient uniquement pour la gestion administrative et la facturation.

Il est à noter que la compatibilité “RAI Home Care” doit être assurée pour la reconnaissance de “Le Client” en tant qu’OSAD.

3.1.3 *Processus “Services”*

Ce processus permet la fourniture de services sous forme de mandats ponctuels ou de mandats de longue durée. Pour ces derniers, on doit pouvoir identifier la date de début et la date de fin du mandat, la périodicité ainsi que les exceptions (jours fériés)

3.1.4 *Processus "Placement de personnel"*

Ce service offre la possibilité de placement de personnel. Il s'agit de pouvoir analyser les taux de réactivité des différentes étapes:

- Introduction du candidat dans la BD
- Proposition du candidat à un employeur et mesure de l'intervalle de temps depuis l'introduction.
- Engagement du candidat par l'employeur et mesure de l'intervalle de temps depuis la proposition.
- Statistiques sur l'employabilité et les taux rotation.

3.1.5 *Processus "Produits"*

Le processus "Produit" identifie une activité de vente de produits. Ces derniers pouvant être liés à une activité proposée (nettoyage, entretien, etc.) ou indépendants de l'activité.

Il s'agit d'un processus de vente avec possibilité éventuelle de tenir un inventaire (à préciser).

3.1.6 *Processus "Gestion du personnel"*

Ce processus de gestion transversale organise l'ensemble de l'activité en relation avec le personnel:

- Gestion des salaires, charges sociales, documents à fournir, etc.
- Gestion du dossier personnel (CV, documents, etc.)

3.1.7 *Processus "Facturation"*

Toutes les activités de "Le Client" doivent pouvoir être facturées avec une gestion des types de factures permettant une présentation spécifique selon l'objet facturé et / ou le destinataire. De plus, la gestion du tiers payant ou du tiers garant doit être intégrée.

3.1.8 *Processus "Comptabilité"*

Toute l'activité financière repose sur la comptabilisation des écritures. Les écritures doivent être automatisées de manière à optimiser les ressources et en réduire les erreurs de saisies.

3.1.9 *Processus "GED, Gestion électronique des documents"*

La GED est incontournable dans les processus de gestion actuels. Il s'agit de pouvoir organiser les dossiers des différents acteurs en intégrant l'ensemble des documents échangés, qu'ils aient été générés par "Le Programme" ou par d'autres outils.

3.1.10 De manière à automatiser les traitements ultérieurs, un planning mensuel permettra de "visualiser" l'ensemble des interventions pour l'ensemble des clients.

Le transfert en facturation / salaire sera un outil précieux et entièrement automatisé; Lors du transfert en facturation la fiche "salaire" sera

automatiquement générée pour l'intervenants en incluant les rubriques salaire, les défraiements, le remboursement kilométrique, les autres dépenses pourront être saisie manuellement ou automatiquement.

3.2 SOLUTION PROPOSEE

3.2.1 En tant que spécialiste des solutions de gestion pour institution sociales et médico-sociales, "Le Fournisseur" propose son outil de gestion pour "Le Client", "**Le Programme**".

3.2.2 Selon notre entretien en nos locaux du 11 février dernier, lors duquel j'ai eu le privilège de discuter des différents besoins et des processus de gestion avec Monsieur "Le Client", il est apparu que "Le Programme", complété des fonctionnalités spécifiques à la gestion de votre activité, répond parfaitement à votre besoin.

3.2.3 *Configuration des modules*

Les modules "Le Programme" nécessaires au fonctionnement de la gestion de votre activité sont les suivants:

- ▶ Fichier central
Ce module assure la gestion de l'ensemble des données adresse et des fonctionnalités telles que gestion de groupe, publipostage, GED, etc.
- ▶ Module Prestations
Ce module assure la gestion des prestations en intégrant la planification, la facturation et la rémunération automatique.
- ▶ Module DSI, Dossier de soins informatisé
Ce module assure tout le processus de soins infirmiers; transmissions ciblées, fiches de soins, anamnèse, signes vitaux, etc. Selon les différents standards (V. Henderson, Dorothea OREM, etc.)
- ▶ Module Facturation
Ce module assure les processus de facturation selon les différents modes (tiers payant, tiers garant, etc.)
- ▶ Module Salaire
Gestion des salaires et des dossiers du personnel.

3.2.4 *Développements spécifiques*

De manière à répondre parfaitement à vos besoins, la solution proposée doit être adaptée aux différents processus de votre activité.

Compte tenu des investissements à consentir, "Le Fournisseur" peut vous proposer de participer au financement du développement. "Le Fournisseur" reste alors propriétaire du programme et des droits d'auteurs. Le développement prévu s'articule comme suit:

- ▶ Gestion de la fiche "Prestataire" (collaborateur) en y intégrant, en particulier, les informations suivantes
 - Disponibilités
 - Compétences
 - Type de défraiements
 - Tarif du kilomètre
 - Distance entre le domicile et Pro Senectute

- etc.

- ▶ Gestion de la fiche "Client" en y intégrant, en particulier, les informations suivantes:
 - Souhait des rencontres et périodicité
 - Type de prestations souhaitées
 - etc.
- ▶ Gestion du planning avec possibilités de corrections
- ▶ Journal de la relation bénévole/client
- ▶ Transfert automatique en facturation
- ▶ Transfert automatique en salaire pour défraiements
- ▶ Facturation et comptabilisation
- ▶ Gestion de la traçabilité des opérations (qui a fait quoi).

3.2.5 *Le Programme "Le Programme"*

Le programme "**Le Programme**" est basé sur le module "Fichier Central" de l'application de gestion "*Le Programme*". Ce dernier, déjà implanté chez différents clients est constitué d'un nombre important de modules se combinant les uns aux autres et offrant ainsi toutes les options de gestion d'un environnement de prestations. Ainsi, les fonctionnalités offertes s'étendent à la gestion des adresses, la facturation, la gestion des salaires, ou des modules très spécialisés comme la consultation sociale pour les institutions médico-sociales, gestion des aides financière ou encore le dossier de soins pour les cliniques et les EMS.

3.2.6 *Le développement des spécifiques*

L'architecture modulaire du logiciel "**Le Programme**" permet une intégration très aisée de nouvelles fonctionnalités et ceci sans compromettre à aucun moment, la sécurité et la stabilité de l'application. En effet, développer les modules spécifiques sur la base de modules existants offre une garantie très importante de fiabilité; les risques liés au développement (dysfonctionnement, retard de livraison, procédures de migration inexistantes, etc.) étant réduits au minimum.

3.2.7 *Organisation du projet*

De manière à apporter toutes les garanties quant à la réalisation des projets, "Le Fournisseur" adopte une méthode de travail s'inspirant de CMMi.

Afin de garantir l'excellence dans nos prestations de développement, nous appliquons tout au long du processus une méthode de tests logiciel selon le "Cycle en V".

4 STRATÉGIE “PRODUIT”

4.1 STRATÉGIE ET VISION

4.1.1 Le produit **“Le programme”** s’inscrit totalement dans la stratégie de développement et de pérennité du produit **“Le programme”** dont il est issu. Comme nous l’avons déjà souligné dans la présentation de la stratégie de notre entreprise, nous voulons positionner ce produit phare comme une solution standard de gestion des établissements sociaux et médico-sociaux. Aujourd’hui, notre compétence et le sérieux avec lequel nous intégrons les besoins de nos clients sont largement reconnus dans ce domaine. Gage de pérennité du produit et de l’entreprise, leur confiance est essentielle et avérée. Nous pouvons ainsi assurer les évolutions du produit; garantie d’une application en parfaite adéquation aux besoins.

4.1.2 *Evolutions ou spécifiques majeurs de “Le programme”*

Dates	Domaine	Evolutions
1994	EMS	Facturation et interface comptabilité
1995	EMS	Salaire et fichier DTA
1997	Cliniques	Gestion des honoraires et des devis chirurgicaux
1998	Social	Gestion des animations, Aides aux Foyers, Moyens auxiliaires
2000	Social	Gestion de la consultation sociale, journal de l’AS, statistiques et rapports “Contrat de prestations”
2001	Social	Gestion de la livraison des repas chauds à domicile, gestion des commandes, gestion des tournées, facturation
2001	EMS	Gestion documentaire, documents PLAISIR
2003	EMS	Dossier de soins infirmiers (DSI)
2004	EMS	DSI sur PDA (iPAQ)
2004	Social	Module de rapport d’audit KPMG
2004	-	Traduction en allemand et italien
2004	EMS / UAT	Gestion des foyers de jour
2005	Social	Gestion des aides financière
2006	-	Implantation de “Le programme” au Tessin
2007	-	Datawarehouse, datamining
2008	-	Gestion des prestations
2009	Formation	Gestion de cours

Dates	Domaine	Evolutions
2010	-	Complément WEB

4.2 STRATÉGIE R&D

4.2.1 La démarche de recherche et développement de notre société est orientée "Veille technologique". Il s'agit en particulier d'exploiter la force des vagues technologiques pour créer de la valeur pour nos clients.

4.2.2 Dans notre société, la création de valeur à partir des technologies émergentes est abordée par le biais de l'approche traditionnelle du cycle de vie de produits.

4.2.3 Nous énumérons ici quelques aspects fondamentaux de cette méthode:

▶ **L'expérimentation**

Il s'agit ici de développer des idées en partant de l'identification d'opportunités de marché et de les tester pour vérifier leur viabilité. Notre démarche d'expérimentation met en jeu des processus qui permettent d'identifier les problèmes en amont et d'avoir un retour sur les investissements, par exemple en réutilisant les composants développés pour un produit qui a échoué.

▶ **Avoir une équipe efficace**

Nous constituons, dès le stade de l'expérimentation, une bonne équipe (composée d'acteur réunissant véritablement des compétences dans leur domaines respectifs (marketing, technologie, etc.). Lors de l'expérimentation, nous entreprenons rapidement d'étendre nos compétences internes par le biais de formations certes, mais également par le biais d'alliances et de partenariats.

▶ **Itération**

En phase de développement réel, nous procédons par itération des trois étapes suivantes:

- développement de solution et support opérationnel;
- réalisation de tests de marché,
- révision.

4.2.4 Liste des partenaires selon leur domaines respectifs

Domaine	Partenaire
Développement	
Comptabilité	
RFID (système anti-errance)	
Contrôle d'accès	
Temps de présence	

Domaine	Partenaire
Base de donnée	
WEB	

5 EXPÉRIENCE DANS LE DOMAINE ET RÉFÉRENCES

5.1 EXPÉRIENCES

Depuis 1994, nous commercialisons notre application de gestion "**Le programme**". Nous avons accompagné nos clients dans leurs besoins en proposant toujours les meilleures solutions au juste prix.

Ainsi, nous sommes présents dans les domaines aussi variés que les EMS, les cliniques chirurgicales, les institutions sociales pour personnes âgées, les institutions pour toxico-dépendants, les repas à domicile, les aides et soins à domiciles et récemment, des institutions pour malvoyants.

"**Le programme**" est distribué en Suisse Romande, au Tessin et prochainement en Suisse Alémanique.

5.2 RÉFÉRENCES

Nous vous fournissons ci-dessous, les noms de quelques clients avec lesquels nous entretenons une relation de longue date.

5.2.1 Clients "**Le programme**"

Domaine	Client
EMS	
EMS	
EMS	
Social	
Social	
Toxico	
Réinsertion	
Social	
Formation	

5.2.2 Clients développements software

Domaine	Client
Hardware	

Domaine	Client
Gestion	
Gestion	
Réseau	
Sport	

6 CONSIDÉRATIONS ÉCONOMIQUES

6.1 INVESTISSEMENT

Libellé	Nb lic	Prix un	Rabais	Coûts
Licences "Le programme"				
Module Fichier Central	4			0
Module Prestations	4			0
Module DSI	1			0
Module Facturation	1			0
Module Salaire	1			0
Totaux Licences				0
Développement spécifique				
	Nb			
Gestion Fiche "Prestataire"	2			0
Gestion Fiche "Client"	2			0
Autres:	2			0
- Gestion des CV (cours et animations suivis par le bénévole				
- Traçabilité des opération				
Totaux Développements spécifiques				0
Mise en oeuvre				
		Fr		
Installation de "Le programme" Solution sur site	1			0
Organisation et suivi projet	1			0
Totaux Mise en oeuvre				4000
Formations (Max 10 personnes par session)				
Formations Fichier central (1 jour)	1		0	0
Formation Prestations / DSI	1		1500	0
Formation Facturation / Salaire	1		1500	0

Libellé	Nb lic	Prix un	Rabais	Coûts
<i>Totaux Formations</i>		??		0
Total Général				4000

7 RELATIONS CONTRACTUELLES

7.1 PARTIES INTÉGRANTES AU PRÉSENT DOCUMENT

7.1.1 Chaque annexe jointe au présent document en fait partie intégrante. Il décrit les logiciels à développer par l'entreprise de développement, le contenu des prestations de développement à fournir par l'entreprise de développement, les prix et conditions d'exécution.

7.1.2 *Lieu d'exécution*

L'emplacement du système informatique désigné dans le contrat est le lieu d'exécution.

7.1.3 *Etendue du développement*

Outre le développement proprement dit, les prestations couvertes par le présent document sont décrites ci-dessous.

- ▶ Correction des programmes, c'est-à-dire suppression rapide d'erreurs et d'insuffisances dans les sens des spécifications de garantie du contrat de licence ou de prestations de services.
- ▶ Livraison de correction de programmes ("releases techniques") ainsi que conseil s'y rapportant.
- ▶ Livraison d'extensions de programmes ("releases fonctionnelles") ainsi que conseil s'y rapportant.
- ▶ Assistance téléphonique (renseignements et support à distance si les installations techniques sont existantes).
- ▶ Informations périodiques sur les extensions et améliorations de programmes.
- ▶ Assistance lors d'installations et introduction de corrections, respectivement de nouvelles versions.
- ▶ Disponibilité à faire des modifications, respectivement des extensions spécifiques pour le client.
- ▶ Repérage et suppression d'erreurs qui manifestement ne proviennent pas de défauts du matériel sous licence.

7.1.4 *Obligations du client*

Le client a les obligations suivantes:

- ▶ Autorisation à l'accès au système et à la bibliothèque des programmes dans la mesure où cela s'avère nécessaire pour les travaux de maintenance.
- ▶ Mise à disposition de temps machine, des supports de données, de la documentation et moyens de communication nécessaires.
- ▶ Observation des directives fixées en commun pour l'utilisation des logiciels.
- ▶ Description en cas de situations exceptionnelles et notification des erreurs constatées.
- ▶ Assistance à l'entreprise de développement pour la recherche d'erreurs en vue de leur suppression.
- ▶ Utilisation exclusive d'une version software valable.

7.1.5 *Obligations de l'entreprise de développement*

L'entreprise de développement informe à temps le client du délai de livraison éventuel d'une nouvelle version et le tient au courant des corrections et modifications de cette version.

7.2 REDEVANCES

7.2.1 *Facturation d'après le travail effectué*

Les prestations de développement stipulées dans l'annexe, mais non expressément incluses dans le montant forfaitaire, seront facturées en régie aux tarifs en vigueur de la société de maintenance, au moment de l'exécution de la maintenance.

7.2.2 *Frais et charges accessoires*

Les frais et charges accessoires (supports de données, copies, ports, etc.) sont supportés par le client.

7.2.3 *Impôts et taxes*

Les impôts et taxes qui pourraient être perçus à la conclusion ou durant l'exécution du présent contrat sont à la charge du client.

7.2.4 *Facturation*

Les redevances de développement forfaitaires sont facturées aux dates convenues.

7.2.5 *Conditions de paiement*

Les montants facturés par l'entreprise de développement sont payables nets dans les 30 jours. A défaut d'une notification par le client, toute facture est considérée comme acceptée à l'expiration du délai de paiement.

7.2.6 *Retard dans les paiements*

Lorsque le client est en retard dans ses paiements, l'entreprise de développement a le droit de revendiquer des intérêts moratoires de 1% par mois. Une éventuelle cessation des prestations de développement pour la durée du retard doit être signalée par écrit par l'entreprise de développement au client.

7.3 DROIT AU RÉSULTAT DU TRAVAIL

7.3.1 Les droits au résultat du travail restent acquis à l'entreprise de développement sous observation des droits de protection du contrat de licence.

7.3.2 L'entreprise de développement reste propriétaire et auteur du logiciel. En vertu de la loi sur les droits d'auteur du 1er juillet 1993, elle jouit de tous ses droits et en particulier, le droit de distribuer, d'aliéner, de commercialiser le logiciel.

7.3.3 L'entreprise de développement fourni au client les licences d'utilisation du logiciel pour un nombre illimité d'utilisateurs.

7.3.4 L'entreprise de développement maintient et fait évoluer le logiciel.

7.3.5 Le client n'est pas autorisé à vendre ou céder son droit d'utilisation du logiciel. Il s'engage à l'utiliser exclusivement pour ses propres besoins.

7.4 GARANTIE DE FONCTIONNEMENT

7.4.1 *Période de garantie*

La durée de la garantie de la prestation convenue s'échelonne comme suit:

- La garantie couvrant les défauts de fonctionnement s'étend sur 180 jours (6 mois).
- Dès la fin de la garantie, l'évolution et les corrections d'erreurs sont assurés par un contrat de maintenance ne faisant pas partie du présent contrat.

7.4.2 *Corrections d'erreurs de programmes*

Pour le maintien, respectivement le rétablissement du fonctionnement l'entreprise de développement effectue les prestations convenues. Elle fournit ces prestations en tant que spécialiste et de telle manière que le but d'utilisation soit atteint.

Les dérangements signalés sont considérés comme supprimés

- s'ils ne se répètent plus en tant que "reproductibles" sous des conditions identiques.
- s'ils ne se répètent plus en tant que "non reproductibles" en 3 interventions, au plus en 3 mois.

7.4.3 *Restriction*

L'entreprise de développement ne peut donner aucune garantie sur le fait que les logiciels développés et entretenus par elle seront utilisables de façon continue et infaillible, dans toutes les combinaisons désirées par le client, et avec n'importe quelles données, systèmes informatiques et programmes, ni que la correction d'une erreur de programme exclue l'apparition d'autres erreurs de programme.

7.5 RESPONSABILITÉ

7.5.1 *Importance du cahier des charges*

Le cahier des charges restant à définir précisément servira de base de travail pour l'entreprise de développement. Compte tenu de certaines inconnues à ce jour, il pourra évoluer en fonction de l'avance sans surcoût pour le client, pour autant que les modifications ne dépassent pas 4 jours de charge de travail ou Frs. 6000,--. Toute modification sera protocolée sur un PV. Toute modification souhaitée par le client et entraînant un surcoût, fera l'objet d'une offre.

7.5.2 L'entreprise de développement exclut toute responsabilité pour des dommages provenant d'une non-exécution d'obligations contractuelles du client, pour des dommages résultant de tests éventuels, reproduction de données, ainsi encore que pour des dommages indirects tels que perte de gain ou revendications de tiers envers le client.

7.5.3 Ces limitations respectivement ces exclusions sont également valables en ce qui concerne d'éventuels sous-traitants.

7.5.4 L'entreprise de développement est dégagée de toute responsabilité lorsque des raisons qui ne lui sont pas imputables l'ont empêché de fournir à temps ou de la manière voulue les prestations faisant l'objet du présent contrat. Les délais contractuels prévus pour l'exécution sont prolongés en fonction de la durée de l'effet des circonstances non imputables à l'entreprise de maintenance.

7.6 SECRET PROFESSIONNEL

7.6.1 Les parties contractantes s'engagent mutuellement à respecter le secret professionnel concernant toute information ou documentation confidentielle. S'il y a des doutes à ce sujet, les parties contractantes devront se consulter.

7.6.2 L'étendue du secret professionnel peut être adaptée aux circonstances spécifiques dans une annexe ou un supplément.

7.6.3 Le respect du secret est maintenu après expiration du contrat.

7.7 DÉBAUCHAGE

7.7.1 L'embauche ou l'utilisation de services sous n'importe quelle forme, de collaborateurs de l'autre partie contractante, n'est possible que sur accord mutuel.

7.8 DISPOSITIONS FINALES

7.8.1 *Forme écrite*

Toutes les modifications et tous les compléments se feront exclusivement sous forme écrite et avec la mention du contrat correspondant; ils doivent être valablement signés par les deux parties contractantes.

7.8.2 *Nullité partielle*

Si une partie du présent contrat ou d'une annexe est frappée de nullité ou dépourvue d'effet juridique, le reste du contrat demeure toutefois en vigueur. Les parties contractantes interpréteront et appliqueront alors le contrat de manière à atteindre dans la mesure du possible le but visé par les parties nulles ou dépourvues d'effet juridique.

7.8.3 *Cession du contrat*

Le présent document, des droits et des obligations dont il fait mention ne peuvent être cédés à des tiers qu'avec l'autorisation préalable écrite de l'autre partie. Une telle cession ne peut être refusée sans raison.

7.8.4 *Compensation financière*

Toute compensation financière suite à des prétentions du client envers la société de développement présuppose l'accord écrit des deux parties contractantes.

7.8.5 *Règlement à l'amiable*

En cas de litige, les deux parties s'engagent à entreprendre une tentative de conciliation, avant de faire appel à la justice. La partie adverse devra au moins avoir l'occasion de se justifier par écrit.

7.8.6 *Tribunal d'arbitrage du GRI*

En cas de litige, les parties privilégient le recours au tribunal d'arbitrage du Groupement Romand de l'Informatique.

7.9 DROIT APPLICABLE

7.9.1 Le présent contrat est régi par le droit suisse.

7.9.2 *For*

Il est convenu que le for juridique est Lausanne.

Le Fournisseur

Albin Baptista
Directeur