

## 1. Champ d'application du contrat

JSG a mis en œuvre un réseau de Partenaires certifiés (ci-après, les « Partenaires ») dédiés à la promotion, la commercialisation du Logiciel et Prestations de Services proposés par JSG, répondant aux besoins de leur Client (ci-après, « Client Final ») par l'ajout de prestations additionnelles.

Le présent document établit un cadre contractuel permettant à Jahia Solutions Group SA et ses filiales (ci-après « JSG ») de fournir l'Offre Logicielle et les Prestations de Services commercialisées par JSG (ci-après « l'Offre JSG ») à son Partenaire (ci-après le « Partenaire ») soumises aux termes et définitions des Conditions Générales de Vente JSG.

Seuls les Partenaires ayant signé le présent contrat de partenariat et qui en respectent les clauses seront considérés et présentés par JSG comme des Partenaires Certifiés officiels, aptes à préconiser et réaliser des prestations additionnelles sur des projets utilisant le Logiciel à destination d'un Client Final.

A cette fin, le Partenaire communiquera les logos et textes de présentation souhaités que JSG pourra diffuser sur les documents et les sites présentant l'Offre JSG (notamment sur le site [www.jahia.com](http://www.jahia.com)).

Les demandes concernant l'Offre JSG seront établies sur des Bons de Commande JSG dédiés (ci-après « Bons de Commande JSG ») mentionnant les coordonnées du Client Final concernant et pouvant éventuellement présenter, dans le cas des Prestations de Services, des descriptions de travaux réalisés dans le cadre de l'Assistance Technique Spécifique.

JSG et le Partenaire conviennent que les clauses des Conditions Générales de Vente JSG régiront tous les achats et toutes les utilisations, par le Client, de l'Offre Logicielle et / ou des Prestations de Services selon le périmètre et la tarification communiqués par JSG.

Lorsque le Client Final achète le Logiciel et/ou les Prestations de Services commercialisés par JSG par l'intermédiaire d'un Partenaire, JSG rappelle que les conditions d'utilisation du Logiciel et/ou des Prestations de Services seront soumises aux Conditions Générales de Vente JSG, qu'elles soient ou non signées par le Client Final, le Partenaire s'engageant à communiquer les termes des Conditions Générales de Vente à son Client Final.

JSG n'est pas responsable des actes du Partenaire ni des obligations additionnelles acceptées par le Partenaire vis-à-vis de son Client Final, mentionnées sur des contrats distincts des Conditions Générales de Vente JSG.

Le Logiciel existe en version « Community Edition » proposée en l'état, selon les termes de la licence GPL. La version « Community Edition » ne peut faire l'objet d'aucune garantie, d'aucun support de la part de JSG et/ou de ses Partenaires.

Le Logiciel existe en version « Enterprise Edition », proposée en l'état, selon les termes de licences commerciales spécifiques (notamment la JSSL). La version « Enterprise Edition » du Logiciel est la seule version permettant d'obtenir pour les Clients et Partenaires de JSG, les garanties et le support selon les termes des Conditions Générales de Ventes JSG.

Les clefs d'activation du Logiciel destinées aux environnements de production seront communiquées au Client Final à la réception par JSG, ou ses filiales, des montants prévus sur les factures JSG relatives au périmètre de Logiciel concerné.

Le Partenaire dispose de la possibilité d'accéder au code source du Logiciel en version Enterprise Edition sur l'espace partenaire dont l'adresse web d'accès lui sera communiqué par JSG.

Les licences de développement et de tests de la version « Enterprise Edition » sont illimitées et gratuites. Les licences de production sont définies comme étant destinées à des environnements n'étant pas destinés à des projets de tests ou de développement.

Les licences de tests et de développement du Logiciel en version « Enterprise Edition » ne peuvent pas être utilisées dans un environnement de production par le Client final et le Partenaire sans porter atteinte aux droits de JSG.

## 2. Principes de fonctionnement du Partenariat

### 2.1. Confidentialité

JSG ne communique pas l'existence d'un projet vers son réseau de Partenaires lorsque ce dernier a été apporté par un Partenaire identifié.

Lorsque plusieurs partenaires proposent l'Offre JSG, l'ensemble des éléments échangés issus des questions et/ou demandes du partenaire ne sont jamais communiqués aux autres partenaires répondant au même projet.

### 2.2. Transparence

Lorsqu'un partenaire apporte un projet, s'il n'est pas le seul à proposer l'Offre JSG, il sera prévenu de l'existence d'une concurrence de réponses sur nos technologies.

Ceci constitue la seule communication transverse aux partenaires dans le déroulement du processus de vente indirecte.

### 2.3. Egalité

JSG n'accorde aucune exclusivité à un Partenaire en particulier. Nos équipes seront toujours disponibles pour apporter du support aux partenaires qui le souhaitent, dans le cadre des projets intégrant nos technologies.

Lorsque plusieurs partenaires proposent une offre basée sur l'Offre JSG, prenant en compte le fait que la présence de l'éditeur peut privilégier le partenaire présent lors d'une démonstration réalisée au

client final, la participation de nos équipes à une présentation produit ne pourra se faire qu'en la présence unique et exclusive du client final. JSG souhaite ainsi garder une totale neutralité factuelle concernant les différents partenaires sollicités par l'appel d'offre.

Tous les partenaires bénéficieront des mêmes conditions tarifaires en termes de prix minimum.

Dans le cas où le partenaire est le seul à proposer, à la connaissance de JSG, l'Offre JSG, le support peut alors aller jusqu'à une forme d'exclusivité de fait où nos équipes peuvent intervenir, avec le Partenaire, directement auprès du Client Final afin de l'aider à gagner le projet ciblé. Prise en charge d'une démonstration par JSG et participation à la soutenance du projet auprès du Client Final font alors parti du support à très forte valeur ajoutée que propose JSG.

#### 2.4. Gratuité

JSG a pour objectif principal de faire gagner ses partenaires sur les projets pouvant potentiellement utiliser l'Offre JSG notamment lorsqu'ils envisagent de répondre pour la première fois avec nos technologies.

L'accès au support avant – vente est donc gratuit pour les projets soumis par le Partenaire à un Client Final.

Les plateformes Jahia de tests, de développements sont illimitées et gratuites tant pour les phases d'avant vente / prototypes que lors des phases de développements opérationnels.

Le support avant-vente est gratuit.

#### 2.5. Non-concurrence

JSG ne concurrence pas directement un Partenaire qui proposerait à un Client Final l'Offre JSG. JSG ne proposerait donc pas dans ce cas d'offre commerciale concurrente simultanément à celle du Partenaire sans concertation préalable vers un client final. Cette règle dépend de la communication par le Partenaire à JSG de l'existence de son offre auprès du Client Final et sous réserve de l'article 2.6 ci après.

#### 2.6. Protection du Client Final

JSG se réserve le droit de remettre en cause les termes de ce Contrat lorsque les actions à l'origine exclusive du Partenaire à l'égard d'un Client Final, peuvent remettre en cause l'utilisation par le Client Final de l'Offre JSG où feraient peser un risque d'échec dans l'implémentation du projet du Client Final faisant appel à l'Offre JSG. Serait constitutif d'un tel risque le fait pour le Partenaire de réaliser une implémentation de la version Community Edition dans la mesure où cette dernière n'est pas couverte par le support et les garanties apportées par l'Offre JSG.

### 3. Mise en œuvre du support avant-vente

La prise en charge d'un projet en avant vente est systématiquement effectuée par un Point de Contact Unique (ou « PCU ») communiqué par JSG au Partenaire.

Cette intervention des consultants avant vente de Jahia Solutions Group peut prendre la forme de:

- Rédaction de matrice fonctionnelle
- Prise en charge complète ou partielle de maquette non facturée
- Démonstration de l'application auprès du client final

Le PCU pilotera l'ensemble des échanges / demandes avec les équipes du partenaires, tant d'un point de vue technique que commercial.

Cette prise en charge ne pourra être réalisée que dans le cadre d'une communication réalisée par le partenaire dans un délai raisonnable (au moins 8 jours ouvrés) au regard de la date de remise son offre au Client Final.

Le partenaire doit fournir à son PCU, une synthèse dont il a la liberté de forme (un tableau est généralement adéquat) sur lequel il mentionnera l'ensemble des besoins identifiés sur le projet du Client Final. Il apportera les réponses concernant les éléments qui rentrent dans le cadre de sa compétence et de son niveau d'expertise sur l'offre JSG.

Nos équipes compléteront et/ou corrigeront, si nécessaire, les éléments soumis afin d'affiner la réponse technique au regard de l'expression de besoin du client final, sur les points qui concernent directement l'Offre JSG.

### 4. Apport d'affaires

Un pourcentage de la vente de l'Offre Logicielle (selon la définition des Conditions Générales de Vente JSG) est attribué au partenaire en échange de son rôle actif dans le gain d'un projet.

Ce pourcentage tient compte de l'origine commerciale du projet (JSG ou le partenaire) selon les cas présentés dans les tableaux JSG en vigueur à la date de soumission du projet concerné par le Partenaire.

Ces tableaux seront utilisés sur toutes nouvelles ventes générées par le Partenaire auprès de son client, lorsqu'elles n'ont pas été prévues dans le cadre de l'offre initiale.

5. Niveaux de Certification

5.1. Description

Les niveaux de certification des Partenaires sont des niveaux de garantie de qualité pour nos clients finaux et d'implication du Partenaire dans la mise en œuvre de l'Offre JSG.

La certification n'est jamais acquise: elle est renouvelée annuellement par JSG.

La certification est gratuite : elle repose sur l'engagement commercial et technique du partenaire et non sur le paiement d'une souscription annuelle.

Le Partenaire se verra remettre un document permettant d'établir son statut de Partenaire dans le cadre des offres sur lesquelles il propose l'Offre JSG.

5.2. Critères

8 critères sont utilisés par JSG pour qualifier le niveau de certification du Partenaire JSG :

1. Respect des préconisations de JSG en phase d'avant-vente en terme d'architecture et d'accompagnement technique.
2. Projets réalisés avec retour client positif
3. Suivi d'un programme de formation pour les équipes de développement en charge de l'implémentation des projets utilisant le Logiciel
4. Equipe d'expert Jahia stable : dans le cas où les équipes formées initialement sont celles en charge des projets gagnés par le partenaire, le calcul le prend en compte pour les années suivantes.
5. Participation active à des phases d'avant vente (soumission de projets) sans intervention directe (réalisation de démonstration) des équipes avant vente de Jahia Solutions Group
6. Organisation d'évènements de présentation de l'Offre JSG ciblant les consultants impliqués dans les phases d'avant vente.
7. Organisation d'évènements de présentation de l'Offre JSG ciblant des clients potentiels (participation commune Jahia / Partenaire)
8. Communications communes (Annonces de presse, White Paper, Case Studies)

6. Communication

Le Client peut être mentionné comme utilisateur de l'Offre logicielle et/ou des Prestations de Services par JSG. En revanche toutes formes de communication additionnelles autres que des éléments rendus publics par le Client lui même, ne pourront en aucun cas être utilisés publiquement par JSG sans l'accord préalable et express du Client.

7. Acceptation et intégralité de l'accord

Par la signature du présent Contrat ou des Bons de Commande JSG y faisant référence, annulant et remplaçant tout échange, écrit ou oral, préalablement effectué avec JSG, ou par l'utilisation du Logiciel et/ou des Prestations de Services proposés par JSG, le Partenaire exprime son consentement à l'ensemble des clauses du présent Contrat ainsi que les clauses des Conditions Générales de Vente JSG qu'il reconnaît avoir lu et compris, et accepté.

Dans le cas où le Partenaire n'accepterait pas les clauses du présent Contrat, le Client ne doit pas utiliser ni le Logiciel ni les Prestations de Services proposés par JSG.

8. Signatures

Dans le cas où les signatures sont apposées sur la présente page, notamment lorsque cette dernière est envoyée par FAX ou par PDF issu d'une numérisation, ces dernières confirment l'acceptation par le Partenaire des éléments mentionnés selon les termes du présent Contrat. Toute personne physique agissant pour le compte d'une personne morale déclare avoir le pouvoir de conclure le présent contrat pour le compte de ladite personne morale.

Fait à ....., le .....

Nom / Coordonnées du Partenaire

Pour le compte du Partenaire:	Signature(s):
Représentant(s) :	