

## **Contrat de sous-traitance entre Ainformatique et BaseDeDonnee&Co**

**Entre les soussignées :**

**Ainformatique S.A.R.L** au capital de **22000** euros, dont le siège social est situé au **46 Av. Amédée Mercier**, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de **Bourg-en-Bresse** sous le numéro **178962753**, et représentée par **LAIDAoui Mohamed**.

**D'une part,**

**Et :**

**BaseDeDonnee&Co S.A.R.L** au capital de **10000** euros, dont le siège social est situé au **71 rue Peter Fink**, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de **Bourg-en-Bresse** sous le numéro **152654125**, et représentée par **Damien Legrand**.

**D'autre part,**

Les parties étant ci-après dénommées conjointement les "**Parties**" et individuellement une "**Partie**".

**Ceci exposé, il a été convenu et arrêté ce qui suit :**

### **Article 1. Objet du Contrat**

Dans le cadre du présent Contrat, le Sous-Traitant s'engage à fournir, pour le compte de l'Entrepreneur Principal, les Prestations suivantes :

Une base de donnée relationnelle en tenant compte du dictionnaire de donnée fournis:

- Récupérer un membre grâce à tous ses attributs
- Inscrire un membre a une compétition
- Inscrire un membre a une discipline
- Créer un membre
- Créer un professionnel
- Créer un administratif
- Créer une discipline
- Créer une compétition
- Créer un comité d'organisation
- Supprimer un membre
- Supprimer une discipline
- Supprimer une compétition
- Dissoudre un comité d'organisation
- Modifier les attributs d'une discipline
- Modifier les attributs d'une compétition
- Récupérer attributs d'une personne
- Récupérer attributs d'une discipline
- Récupérer attributs d'une compétition
- Récupérer attributs Membre
- Récupérer liste du comité d'organisation
- Récupérer attributs Amateur
- Récupérer attributs Administratif
- Récupérer attributs Professionnel

***Article 2. Obligations du sous-traitant***

*Le Sous-Traitant s'engage à exécuter des Prestations de la meilleure qualité possible.*

***Article 3. Obligations de l'Entrepreneur Principal***

*L'Entrepreneur Principal s'engage à fournir au Sous-Traitant toutes les informations et documentations, ainsi que toute l'assistance raisonnablement nécessaire pour lui permettre d'exécuter dans de bonnes conditions les Prestations demandées, objet du présent contrat.*

## Que se passe-t-il lorsque le sous-traitant ou le donneur d'ordre n'exécute pas leur obligations ?

Rappelons que l'article 1231-1 du code civil dispose que :

*« Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, s'il ne justifie pas que l'exécution a été empêchée par la force majeure. »*

Dès lors que le sous-traitant ne respecte pas les clauses du contrat de sous-traitance, il peut voir sa responsabilité engagée au paiement de **dommages et intérêts** au donneur d'ordre. Le contrat va permettre d'établir la preuve de l'engagement des parties.

# Rédiger un contrat de licence :

## Identification des parties voir soustraction

Avant de rédiger un **contrat de licence**, il faut connaître les obligations de forme du contrat, s'interroger sur les avantages et les inconvénients de chaque **clause**, et bien connaître les limites et les conditions que l'on veut donner à l'accord.

### 1- L'objet du contrat

Marque, dessins, brevets : quel sera l'objet du contrat ? Avant d'avancer dans l'accord il est important de savoir avec précision sur quoi l'on s'entend, et de l'inscrire au contrat en toute clarté. Pour un produit bien déterminé, ou un dessin industriel par exemple, la question de l'objet n'a rien de très compliqué.

Elle peut devenir plus complexe, lorsqu'on parle de savoir-faire.

### 2- L'exclusivité

Le propriétaire peut imposer au licencié l'exclusivité de sa marque ou de son produit : le licencié ne pourra utiliser d'autres licences pour son activité. De la même manière, le propriétaire peut avoir un seul licencié – **licence exclusive** – comme plusieurs.

### 3- La rétribution – les *royalties*

**L'autorisation du contrat de licence** est-elle donnée à titre gratuit ou onéreux ? Une rétribution est-elle prévue en l'échange du droit d'utiliser le bien ou non ? Si **la licence est accordée à titre onéreux**, une redevance doit être décidée et inscrite au contrat, avec ses modalités : périodicité – mensuelle, annuelle... -, modalités de paiement – chèques, versements... -. Le montant doit être précisé, ainsi que le mode de calcul.

Il peut être forfaitaire ou calculé sur la base du chiffre réalisé grâce à la licence, sur un pourcentage. Dans ce cas, il est possible d'imposer, par **une clause du contrat de licence**, un contrôle de la comptabilité du licencié.

### 4- La licence totale ou partielle

Pour **une licence de marque** par exemple, la licence va-t-elle porter sur tous les produits de la marque – **licence totale** - ou sur quelques-uns seulement – **licence partielle** - ? En rédigeant le contrat, il est important de déterminer avec précision le champ des droits applicable par la licence.

D'autre part, même si elle concerne tous les produits de la marque, la licence n'est pas forcément appliquée à tous les droits liés à la marque : le licencié peut être limité dans ses droits d'exploitation de la marque – commercialisation, communication... Il s'agira alors aussi d'une licence partielle.

### 5- La limite géographique

Sur quel territoire **la licence** va-t-elle pouvoir être exploitée ? Pour une marque, sans précision sur la portée géographique de la licence, la zone d'autorisation reste celle de la marque. Dans la même logique, il n'est pas possible par **le contrat de licence** d'autoriser l'exploitation de la marque au-delà du territoire sur lequel elle est protégée.

**Le contrat de licence** peut également prévoir qu'une certaine zone sera couverte qu'à certaines conditions.

## **6-La durée de l'accord**

La durée de **validité du contrat de licence** doit être précisée. Pour une marque, elle ne pas être supérieure à la durée de la protection de la marque.

## **7-La transmission d'un savoir-faire**

Alors que pour un contrat de franchise, la transmission de savoir-faire est obligatoire, elle ne l'est pas pour le contrat de licence. Elle peut toutefois être prévue par **une clause spéciale**.

Procédés, méthodes, connaissances... la transmission du savoir-faire a pour but de permettre au licencié, lorsque c'est nécessaire, de mettre toutes les chances de son côté pour le bien de l'activité. Cette transmission implique des risques pour le propriétaire, notamment celui d'une concurrence de la part de son licencié. La clause non-concurrence et la clause de confidentialité permettent de limiter les risques de la transmission de savoir-faire.

## **8- La clause de non-concurrence**

Dans les contrats commerciaux, [la clause de non-concurrence](#) reste très encadrée par le droit, elle ne doit pas nuire à la liberté de la libre concurrence. Elle a pour principe d'interdire au licencié de développer sa propre activité, concurrente à celle portée par [le contrat de licence](#), et ce pour une certaine durée à fin du contrat.

## **9- La clause de confidentialité**

Lorsqu'il y a transfert de savoir-faire, [la clause de confidentialité](#) limite la diffusion d'information sur le produit, de la part du licencié vers un tiers.

## **10- L'obligation de maintenance et d'assistance**

Comme la clause de transmission de savoir-faire, le contrat peut prévoir que le propriétaire doit assurer la maintenance ou l'assistance sur son produit, sa marque, son brevet.