

Votre agence : **"Évènements d'entreprise"**

Vous souhaitez un site internet dans le
cadre d'un événement le "Salon du
chocolat de Paris"

**Toute l'équipe de
"Buena Vista Social Com'
est heureuse
de vous proposer une
réponse à votre besoin
numérique**





Sommaire

Votre environnement.....	5
1. Contexte de l'entreprise.....	5
2. Contexte du projet.....	5
3. Enjeux et objectifs.....	6
Les enjeux :.....	6
Les objectifs attendus :.....	6
Notre proposition.....	7
1 Ce que nous imaginons pour vous.....	7
2 Le cercle vertueux de votre réussite.....	7
L'administration du site.....	7
Le visiteur, les profils.....	7
Le web social.....	7
3 Un écosystème.....	8
Réalisation.....	9
1 Méthode.....	9
2 Les livrables.....	10
3. Planning prévisionnel.....	10
4 Buena Vista Social Com', une équipe.....	11
Votre équipe pour réaliser votre projet.....	11
Notre apport spécifique.....	11
Conditions générales de notre offre.....	12
Validité de l'offre.....	12
Prix, facturation et règlement.....	12
Coûts par profils :.....	12
Nos garanties.....	12
Clause de confidentialité.....	12
Propriété intellectuelle.....	12
Hot-line.....	12
Devis.....	13

Conditions générales de vente.....14

1) Champ d'application.....14

2) Condition générale applicable.....14

3) Objet du contrat.....14

4) Durée du contrat.....15

5) Responsabilité du Concepteur.....15

6) Responsabilité du client.....15

7) Propriété.....15

8) Confidentialité.....16

9) Références client.....16

10) Conditions financières.....16

11) Paiement et prestations partielles.....16

12) Pénalité de retard.....17

13) Résiliation.....17

14) Litiges.....18



Votre environnement

1. Contexte du besoin

Votre agence “**Évènements d’entreprise**” organise le “**Salon du chocolat de Paris**”. Votre expertise dans ce domaine est établie dans ce milieu professionnel de l’événementiel.

“Le salon du chocolat de Paris” aura lieu dans environ 6 mois à dater de début juillet, c’est-à-dire fin décembre 2018 – début Janvier 2019. Pour votre agence, ce salon est une première.

Votre agence a recruté une personne pour le plan marketing. Elle vous a conseillé de développer un site web pour informer sur cet évènement, pour faire venir des visiteurs et pour qu’ils puissent se procurer des billets d’entrée, en ligne.

Votre souhait, c’est la création d’un site en forme de “coquille vide” avec toutes les fonctions nécessaires pour atteindre vos objectifs de réussites et avoir le meilleur taux de conversion. Les contenus et l’instruction du site seront totalement faits et maîtrisés par vous-même.

Votre salon s’adresse à des professionnels et au grand public. Il sera instructif avec de nombreuses tables rondes, économique avec de nombreux exposants et ludique avec des animations de foire pour toute la famille.

2. Contexte du projet

Votre agence “**Évènements d’entreprise**” organise “**Le salon du chocolat de Paris**”, dans une période de forte activité commerciale et dans un domaine de forte concurrence.

Premier élément contextuel :

Dans la période de décembre, en ne prenant que les principaux salons, vous avez déjà 5 événements inscrits sur le calendrier à Paris, dont les marchés de Noël.

- [LE GRAND TASTING](#) : décembre 2018, au Carrousel du Louvre. C’est le salon des amateurs de vin, avec rencontre de vignerons, de producteurs, mais aussi bien sûr, dégustation.
- [SALON SAVEURS DES PLAISIRS GOURMANDS](#) : décembre 2018, parc des Expositions de la Porte de Versailles. Ce salon rend hommage à la qualité et au savoir-faire en matière de goût, à travers une sélection de spécialités gastronomiques haut de gamme.
- [MARCHÉ DES PRODUCTEURS DE PAYS](#) : décembre 2018, au SQUARE DES BATIGNOLLES. Plus de 50 producteurs fermiers issus de 20 départements, sélectionnés par les Chambres d’Agriculture proposent des légumes, de la charcuterie, des escargots, foies gras d’oie et de canard, viande et volailles, fromages mais aussi pain, vins, desserts, et huiles essentielles.
- [SALON NOËL GOURMAND](#) : décembre 2018 Palais Brongniart. Un salon gourmet avec plus de cent stands de producteurs présentant des produits en lien avec les traditions des fêtes de fin d’année.
- NOËL 2018 : Les fêtes de fin d’année sont aussi une période, où l’on trouve de nombreux marchés de Noël, à Paris. [Guide des marchés de Noël](#),

Ainsi, votre salon s’inscrit dans un environnement très concurrentiel du point de vue gastronomique. Il aura besoin de s’imposer dans un marché déjà existant.

■ Autre élément contextuel :

Il existe déjà un grand **“Salon du chocolat”**. Le **“Salon du chocolat”** est un festival international du chocolat qui a lieu dans plusieurs grandes villes européennes, dont Paris.

On y rencontre des chocolatiers de renom et des pâtisseries qui viennent de plus de 15 pays.

Ce “Salon du chocolat” aura lieu du mercredi 31 octobre au dimanche 04 novembre 2018 à Paris (port de Versailles), c’est-à-dire, 2 mois avant votre salon.

■ Dernier élément contextuel :

Votre salon devrait se dérouler (d’après les informations que vous nous avez données) entre le 25 décembre 2018 et le 8 janvier 2019, donc dans la période des fêtes de fin d’années (Noël, Saint-Sylvestre et Épiphanie). Votre salon devrait donc exister sous l’alignement des arts culinaires et de l’esprit de fête, donc sous de bons auspices.

3. Enjeux et objectifs

Les enjeux :

La pertinence du site doit impérativement conjuguer d’une part l’ambition du projet économique, c’est-à-dire, créer une forte influence autour du salon avec un taux de conversion important (*rapport entre visiteurs du site et achat de billets*). Et d’autre part, l’autonomie dans la gestion du site par l’agence “Évènements d’entreprise” c’est-à-dire, dans la création et la mise en ligne des contenus.

Le site internet doit être un outil informatif, un outil de navigation et de repérage, ainsi qu’une billetterie avec paiement en ligne.

L’esthétique et le graphisme du site doivent être conformes à la charte graphique de l’entreprise. Une attention toute particulière doit-être portée à ces deux notions, lors de la création du plan du salon.

Les objectifs attendus :

- Le site web doit promouvoir et informer sur l’événement.
 - ➡ Visualiser et consulter la liste des exposants ;
 - ➡ Visualiser et consulter les événements dans le Salon
 - ➡ Visualiser et consulter les intervenants prévus lors des tables rondes ;
 - ➡ Visualiser et consulter les tables rondes (thématiques et horaires)
 - ➡ Journal des actualités et des retombées presse.
 - ➡ Demande d’accréditation presse
- Le site doit être fonctionnel. Toute l’instruction (articles/visuels) et la réalisation marketing seront faites par l’agence **“Évènements d’entreprise”**.
- Le plan de navigation pour trouver le salon et celui pour s’orienter à l’intérieur doivent être fournis avec le site.
 - ➡ Le plan du salon doit-être imprimable, pour le distribuer lors de l’événement.
- Un système de billetterie doit être mis en place.
 - ➡ Commande et paiement les billets d’entrée en ligne sur le site.

Notre proposition

1 Ce que nous imaginons pour vous

Nous vous proposons un site internet qui plonge le visiteur dans l'univers de votre salon, dès la page d'accueil.

En accédant à votre site, le visiteur aura sous les yeux des illustrations, des images, les dernières actualités, la billetterie et le plan d'accès par transports en commun et par route avec les lieux où sont situés les parkings.

Le fil d'actualité invitera les visiteurs à en savoir plus sur l'événement.

Le programme du salon sera mis en avant. Les temps forts s'afficheront sur la page d'accueil (dans un carrousel) et un accès à la totalité du programme sera clairement visible.

Le visiteur aura accès intuitivement au plan du salon pour découvrir l'événement ou pour s'orienter dans l'événement lorsqu'il sera à l'intérieur. Le plan du salon sera imprimable aux formats PDF ou image.

Les exposants seront listés et auront leur carte de visite qui s'affichera en cliquant sur l'emplacement de leur nom, dans un annuaire.

2 Le cercle vertueux de votre réussite.

Les acteurs qui vont interagir avec votre site internet sont différents. Les acteurs élémentaires sont l'administrateur et le visiteur. Le visiteur peut-être une personne qui cherche ce type de salon, un des participants comme un exposant, ou encore un surfeur qui découvre le salon à partir d'un moteur de recherche ou d'une publicité en ligne.

L'administration du site

L'administrateur, c'est vous, et votre rôle est prédominant dans l'attractivité de votre espace numérique. Votre action sur le site aura pour but d'attirer, de prospecter, de convertir les visiteurs. teuses en client.e.s. Il est donc important de vous donner tous les moyens, pour optimiser votre travail.

Nous allons surtout vous simplifier la tâche. Nous allons mettre toutes nos compétences pour créer un site qui vous donnera toute la liberté de gouverner les contenus et la gestion.

Le visiteur, les profils

Le visiteur couvre différent types de comportement et/ou de statut. Pour votre site internet, le visiteur est client.e, exposant.e, intervenant.e ou encore journaliste. Entre tous ces profils, il y a un cercle vertueux à créer, pour accroître la visibilité, la notoriété et au final l'achat de billets d'entrée.

Nous vous proposerons de compléter ces données en construisant des visiteurs types qui seront utiles au développement de votre site. Votre expertise dans le ciblage de vos visiteurs est important. Ces profils nous permettront de déterminer les besoins d'usage et d'estime de chacun. Et donc de valider, voire de créer, les fonctions à mettre en place sur votre site.

Le web social

Votre site internet est fait pour qu'on parle du **"Salon du chocolat de Paris"**. Il n'est qu'un élément de votre dispositif web social. Une partie importante du travail est faite par les

personnes en charge du plan marketing. Pour autant votre site gère la première communauté web de votre événement.

Rendre active ou non cette communauté, c'est le premier enjeu de la composition de votre site. Les exposants et les intervenants sont un des réseaux de communication pour promouvoir votre événement. Leur donner une place significative, correspondant à leur influence dans le salon, est essentielle. Il est important que les exposants et les intervenants se sentent impliqués dans la promotion de l'événement.

Votre objectif est de faire un maximum d'entrées pour votre salon. Les conditions requises sont évidemment liées au produit et au plan marketing. Et dans votre stratégie de communication, le site internet joue un rôle dynamique. Celui de faire circuler l'information, par une multitude d'individus, et de devenir un centre d'activité et une porte d'entrée de votre salon.

3 Un écosystème

Instruction et hiérarchisation de l'information, fonctionnalité immédiate, visibilité sur la toile, compatibilité sur toutes les plateformes digitales, ergonomie, achat, partage, réseautage... Votre site est un espace en expansion, c'est votre écosystème.

Ce que nous allons faire pour vous, c'est modeler un système informatique à vos besoins, selon vos moyens. Nous avons de nombreuses propositions à vous faire, suivant les critères que vous nous avez communiqués.

Nos choix s'orientent sur une base fonctionnelle qui correspond à vos premières demandes.

- Grâce à la solution technique CMS, votre site Internet sera modifiable par vos soins via un site d'administration. Nous vous guiderons dans la prise en main du baquent, si vous le désirez.
- Dynamique et illustratif, votre site sera une expérience en-soi pour vos visiteurs. L'interactivité de nos modèles est un élément majeur dans l'attractivité de votre site.
- Un système de paiement sécurisé par carte bancaire sera mis en place pour la billetterie.
- Votre référencement sera optimisé par nos soins. La visibilité SEO. rendu possible pour chacune de vos publications, de façon simple et efficace.SEO
- L'ensemble de vos publications seront partageables par vos visiteurs sur les réseaux sociaux.
- Votre site sera "responsive", c'est-à-dire, compatible avec tous les appareils numériques." (Téléphones mobiles, Tablettes, Ordinateurs portables, Ordinateur de bureau). Plus de la moitié des consultations internet se font aujourd'hui sur téléphone portable et tablette.
- Votre site sera compatible avec les principaux navigateurs du Web. (Internet Explorer, Mozilla Firefox, Google Chrome, Safari, Opéra)
- Un service d'analyse d'audience de votre site Web sera inclus, pour orienter et pour faire évoluer votre stratégie commerciale.
- Un service de sécurité et de sauvegarde sera mis à disposition sur votre site.

Réalisation

1 Méthode

Nous vous proposons une méthode simple, dite en cascade pour concevoir votre projet. Cette méthode a pour avantage de faire aboutir rapidement un projet lorsque ses contours restent classiques. Votre implication sera sollicitée à chaque étape, pour validation.

Nous mettons à votre disposition différents outils collaboratifs et vous proposons de faire des points d'avancement projet, par téléphone ou par visioconférence.

Nous définirons ensemble, à l'occasion du lancement du projet les modalités des réunions nécessaires et la périodicité des points d'avancement.

Phase d'initialisation	
<ul style="list-style-type: none">Analyse de votre besoinRédaction et envoi de notre offre commercialeÉventuellement une soutenance (présentation de notre offre).Et au final votre décision.	Vous validez ! ✓
Phase de lancement	
<ul style="list-style-type: none">Affinage sur le positionnement concurrentiel.Maturation des profils de vos visiteurs typesRédaction du périmètre fonctionnelles. (<i>ensemble des fonctions à installer</i>)Rédaction des spécifications techniques de votre projet.Rédaction cahier des charges (document contractuel)	Vous validez ! ✓
Phase de conception	
<ul style="list-style-type: none">Mise en place du cahier des chargesRéalisation des maquettes de vos pages (visuel des pages)Plan du salon	Vous validez ! ✓
Phase de production	
<ul style="list-style-type: none">Intégration des maquettes et des programmes.Installation billetterieDéploiement et installationTests	Vous validez ! ✓
Phase d'exploitation	
<ul style="list-style-type: none">Test d'acceptation d'un projet (recettage)Livraison du site internet	Vous validez ! ✓

Toutes les réunions en dehors de celles prévues au budget seront facturées au tarif de 600 euros HT (cela comprend la mise à disposition d'1 chef de projet pour une journée, la rédaction du compte-rendu de réunion et les frais de déplacement).

2 Les livrables

Les livrables sont pour vous des éléments concrets qui vous permettent de vous positionner, de valider et d'avoir la maîtrise de l'évolution de votre projet. Ils sont le résultat de vos demandes et du travail de nos équipes.

Ils jalonnent l'évolution du planning, comme support de nos réunions et de nos points d'avancements.

Livrable	Contenu
Cahier des charges Fonctionnel	Conception des contenus et interaction
Cahier des charges Technique	Hébergement, technologie, statistiques
Cahier des Charges	Ensemble contractuel
Maquettes du site	Ergonomie, design
Plan du Salon	Pour le site et l'impression
Site/CMS	Livraison du site
Recettage	Document des tests fonctionnels

3. Planning prévisionnel

Le planning ci-dessous est une estimation qui englobe des éléments contextuels et stratégiques, issus de votre offre. Nous nous engageons à tenir les délais indiqués, sauf demande de modification de votre part jusqu'à validation du cahier des charges qui clôture la phase de lancement.

Phase d'initialisation	Début : 02/07/2018 Fin : 27/07/2018
Phase de lancement	Début : 30/07/2018 Fin : 04/09/2018
Phase de conception	Début : 06/09/2018 Fin : 14/09/2018
Phase de production	Début : 17/09/2018 Fin : 02/10/2018
Phase d'exploitation	Début : 03/10/2018 Fin : 10/10/2018

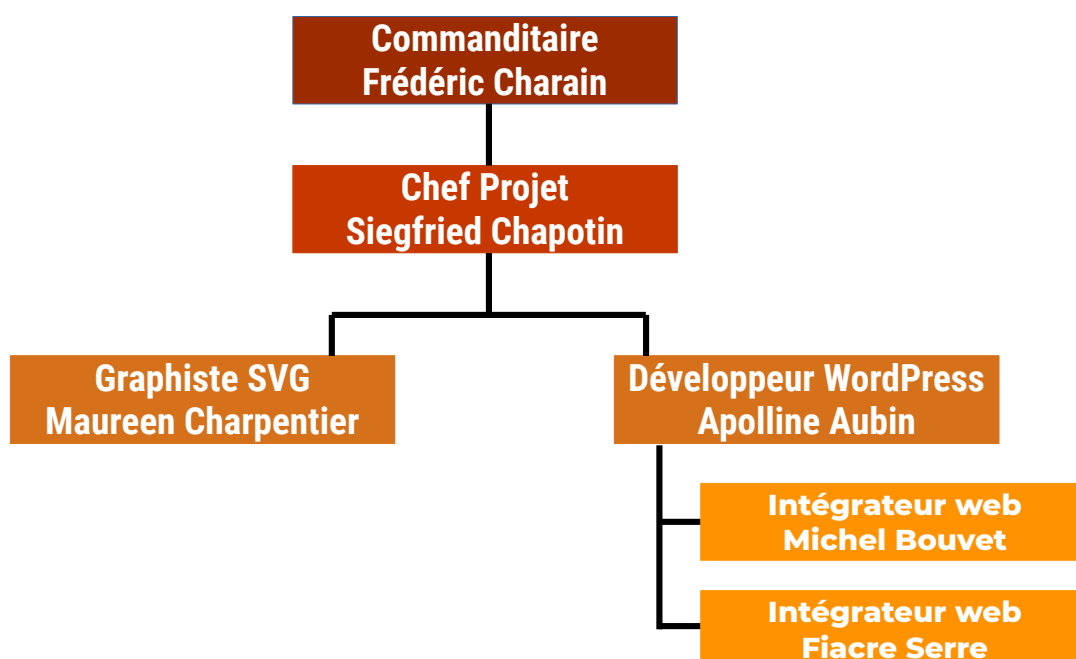


4 Buena Vista Social Com', une équipe

"**Buena Vista Social Com'**" est une agence de conseil en communication, spécialisée dans la définition de stratégies multicanales et la réalisation des supports quels qu'ils soient (print et/ou digitaux). En tant que conseil, nous vous proposons une offre complète (conseil, création, conception UX, production, suivi d'impression, traduction, rédaction...), et nous gérons l'ensemble des opérations nécessaires à la réalisation de votre projet. Nous nous engageons sur l'ensemble des prestations.

Votre équipe pour réaliser votre projet

Durant toute la prestation, nous vous garantissons un chef de projet dédié à votre entreprise. Nous mettons à votre disposition une équipe qui a été sélectionnée en fonction des spécificités de vos demandes. Cette équipe est composée sur mesure.



Contact : CHAPOTIN Siegfried Chef Projet
Courriel : siegfried.chapotin@buenavistasocialcom.fr

Notre apport spécifique

Ce qui nous distingue de nos concurrents, ce n'est pas seulement ce que nous faisons, mais aussi la manière dont nous le faisons.

"**Buena Vista Social Com'**" est une agence de conseil en communication, doublée d'une association pour la diffusion des nouvelles technologies. L'animation est faite par nos collaborateurs. Car, Oui ! Nous sommes des passionnés et cette passion nous la partageons avec le plus grand nombre.

Grâce à cet engagement associatif nos collaborateurs sont toujours dans la découverte, à la quête des dernières technologies à partager. Pour vous c'est tout bénéfice pour votre projet. Être à la pointe dans le domaine de la communication numérique est un atout précieux.

Autre avantage pour vous, les adhérents de notre association sont des gens dévoués qui à l'occasion, deviennent des utilisateurs actifs de nos créations. La pertinence de leurs remarques peut être utile à l'amélioration de nos design.

Conditions générales de notre offre

Validité de l'offre

Nous garantissons le profil des collaborateurs et les prix proposés durant la validité de la proposition (60 jours).

Les deux parties s'engagent à respecter la confidentialité des informations mutuellement transmises.

Prix, facturation et règlement

Les prix que nous proposons en contrepartie de ces prestations sont ceux que nous pratiquons actuellement pour l'ensemble de nos clients pour des prestations équivalentes.

La facturation se fait itérativement, dès livraison de chaque phase projet (à prestations faites), sur la base des étapes proposées dans le devis ci-dessus.

Règlement : à réception de facture.

Coûts par profils :

- 1 Consultant Chef de projet : Tarifs / jour 500,00 €
- 1 Designeuse graphiste : Tarifs / jour 350,00 €
- 1 Développeuse CMS / PHP : Tarifs / jour 400,00 €
- 1 Intégrateur HTML 5 – CSS : Tarifs / jour 300,00 €

Nos garanties

Pour assurer la qualité de la conception et de la réalisation de nos prestations, nous avons mis en place une Charte Qualité, à usage interne qui définit les règles à respecter par nos collaborateurs à chaque étape d'une prestation.

Cette Charte Qualité définit les règles en matière :

- De cessions de droits d'auteur
- D'élaboration des spécifications techniques et fonctionnelles
- De design des bases de données,
- De documentation des sources,
- De tests itératifs!!broken!!

Tous nos collaborateurs se sont engagés à en respecter les termes.

Clause de confidentialité

Nous nous engageons à respecter le caractère strictement confidentiel des informations et documents fournis à l'occasion de sa prestation par le client. Toutes les dispositions nécessaires ont été prises en ce sens à l'égard de nos collaborateurs.

Propriété intellectuelle

Nous garantissons le client contre toute revendication d'un tiers ou d'un salarié sur l'originalité de sa prestation et cédon ses droits sur l'ensemble des éléments graphiques réalisés dans le cadre de votre projet.

Hot-line

Nous nous engageons à fournir une Hot Line pour corriger, si nécessaire, tout bogue (non détectés lors des tests) suite à la livraison de sa prestation pendant une durée de 15 jours à compter de la mise en ligne du site Internet et de livraison de tout support digital.

Cette garantie est incluse dans le devis figurant dans notre proposition.

Horaires d'ouverture : 14h00-18h00 du lundi au jeudi (sauf jours fériés) au 09.67.67.67.05

Contact : CHAPOTIN Siegfried Chef Projet
 Courriel : siegfried.chapotin@buenavistasocialcom.fr

à Nantes
 le 10/07/2018

Agence "Évènements d'entreprise"

Votre site internet comme défini dans la proposition commerciale.
 Offre valable 60 jours après la date où le devis est établi.

Devis n°xx-xx

Gestion de projet	Initialisation	2 125,00 €
	Lancement (cahier des charges)	5 900,00 €
	Conception	2 275,00 €
	Production	500,00 €
	Exploitation	1 000,00 €
Production technique	installation	300,00 €
	Intégration	1 000,00 €
	Design	1 050,00 €
	SEO.	250,00 €
Fonctionnalités spécifiques	Exposants	300,00 €
	Programme	400,00 €
	Personnalités	300,00 €
	Billetterie	800,00 €
Plan salon	Print/Web	700,00 €
Intervention formation		0,00 €
Prestation offerte	S.E.O. Google	-250,00 €

Total Hors taxe

16 650,00 €

TVA.

3 330,00 €

Total toutes taxes comprises (TTC)

19 980,00 €

Conditions générales de vente

Devis n°xx-*xx

Entre les soussignés

L'agence "Buena Vista Social Com" dont le siège social est situé à Nantes, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés XXX-XXX-XXX, représentée par M Siegfried CHAPOTIN habilité à signer les présentes"

Ci-après dénommée « le Concepteur »

D'une part

Et

L'agence "**Évènements d'entreprise**", dont le siège social est situé à Paris, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés XXX-XXX-XXX, représentée par M **Frédéric CHARAIN**, habilité à signer les présentes

Ci-après dénommée « le Client »

D'autre part

1) Champ d'application

Le présent contrat cadre les conditions générales de vente de l'offre commerciale ci-dessus. Il a pour objet de définir les conditions générales de vente dans lesquelles le Concepteur, à la demande du Client, concevra et réalisera le site Internet du Client.

Aucune commande ne sera validée et aucune diligence effectuée sans que le présent devis ne soit accepté et signé par le Client auquel il est destiné.

2) Condition générale applicable

Toutes conditions générales contraires posées par le Client, sera à défaut d'acceptation, préalable et écrite, inopposable au Concepteur, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Seules les présentes conditions générales sont applicables.

3) Objet du contrat

Le Concepteur s'engage à structurer, dans le cadre de l'offre commerciale, un cahier des charges conforme à l'attente du Client, aux délais établis dans l'offre commerciale ci-dessous et au prix fixé dans le devis n°xx-*xx.

Le Concepteur doit soumettre, au client pour validation, l'ultime version du cahier des charges, au plus tard le lundi vingt-sept août deux mille dix-huit inclus (Lundi 27 août 2018). En cas de dépassement le Concepteur s'expose aux pénalités suivantes :

- à J+1, rabais de 3 % du montant HT fixé dans le devis n°xx-*xx.
- à J+7, rabais de 5 % du montant HT fixé dans le devis n°xx-*xx.

Le Client s'engage à valider, dans le cadre de l'offre commerciale, le cahier des charges, avant le mardi quatre septembre deux mille dix-huit inclus (Mardi 4 septembre 2018). En cas de dépassement le Client s'expose aux pénalités suivantes :

- à J+1, majoration de 3 % du montant HT fixé dans le devis n°xx-*xx.
- à J+7, majoration de 5 % du montant HT fixé dans le devis n°xx-*xx.

Si le Client refuse de valider l'ultime version du cahier des charges et si aucun accord semble réalisable entre les deux parties, se reporter à l'article (11 – Paiement et prestations partielles) de ce document.

4) *Durée du contrat*

La Livraison du site Internet conformément à l'offre commerciale ci-dessus devra être effectuée au plus tard le mercredi dix octobre deux mille dix-huit inclus (mercredi 10 octobre 2018), par le Concepteur.

L'aboutissement de la production et le début de son exploitation devront être constatés par écrit par le Client, qui ne pourra refuser de constater l'achèvement du site Internet que dans le cas où le cahier des charges établi n'aurait pas été respecté.

Le Client aura 15 jours après le jour de livraison du site pour valider le cahier de recettage, celui-ci clôture le contrat défini dans le devis n°**xx-*xx**. Cette période inclut la garantie après-vente de 15 jours.

Après cette période, Le Client peut opter pour un prolongement de cette prestation, dans un contrat de maintenance, qui lui sera proposé lors de la validation du cahier des charges. Les conditions et la souscription seront soumises par le Concepteur et validées par le Client s'il le désire.

Le contrat de maintenance n'est pas une obligation, pour chacune des parties.

5) *Responsabilité du Concepteur*

Le Concepteur s'engage à structurer, dans le cadre de l'offre commerciale, un cahier des charges conforme à l'attente du Client. Il garantit ensuite qu'il atteindra les objectifs fixés et validés par le Client dans le futur cahier des charges.

À cette fin, le Concepteur devra mettre en œuvre les techniques les plus adaptées aux besoins exprimés par le Client et fournir des prestations d'une qualité répondant aux normes de qualité les plus élevées.

6) *Responsabilité du client*

Les informations diffusées sur le site Internet par le Client après sa mise en ligne le sont sous sa seule et unique responsabilité.

Le Client s'engage à fournir au Concepteur des données loyales, de qualité et conformes à la législation en vigueur.

Le Client s'engage à respecter l'ensemble des prescriptions légales et réglementaires en vigueur relatives à l'informatique, aux fichiers et aux libertés.

Le Client s'engage à transmettre dans le cadre de l'offre commerciale, la charte graphique de son entreprise pour permettre au Concepteur d'atteindre les objectifs du cahier des charges.

Le Client s'engage à transmettre le document de charte graphique au moment de la validation du cahier des charges c'est-à-dire au plus tard, le mardi quatre septembre deux mille dix-huit inclus (Mardi 4 septembre 2018). En cas de dépassement exagéré le Client s'expose aux pénalités suivantes :

- à J+7, majoration de 3 % du montant HT fixé dans le devis n°**xx-*xx**.

Si le Client refuse de fournir le cahier des charges de son entreprise et si aucun accord semble réalisable entre les deux parties, se reporter à l'article (11 – Paiement et prestations partielles) de ce document.

7) Propriété

L'ensemble des informations apportées par le Client de quelque nature que ce soit et sous quelque format que ce soit (et notamment les pages HTML, fichiers images, sons, vidéo, etc.) sont et resteront à tout moment la propriété du Client.

La création d'un site internet suppose la création de droits intellectuels dont la propriété est réservée, y compris en ce qui concerne le nom de domaine, au Concepteur. Le Client, en acquiert la propriété au fur et à mesure du paiement des sommes dues pour la réalisation des travaux en vertu de l'article 10 du présent contrat.

Il y a transfert de propriétés sur le nom de domaine, une fois que les prestations effectuées par le Concepteur sont intégralement acquittées.

Le Client sera donc libre de modifier ou de reproduire l'ensemble des pages du site Internet, les fichiers, programmes ou composantes du site Internet ainsi que ses réactualisations, et ce pour une durée illimitée.

Le Concepteur accorde au Client le droit de ne pas faire figurer son nom, son logo ou quelque mode d'identification que ce soit sur le site Internet ou sur tout autre document.

8) Confidentialité

Chacune des parties au présent contrat s'engage en son nom comme en celui de ses collaborateurs à considérer comme confidentiels, pendant la durée du présent contrat et après son expiration, les documents, systèmes, logiciels, savoir-faire en provenance de l'autre partie dont elle pourrait avoir eu connaissance à l'occasion de l'exécution du présent contrat, et à ne pas les utiliser en dehors des besoins du présent accord.

Ne sont pas concernées par cette obligation de confidentialité les informations tombées dans le domaine public ou dont la révélation a été autorisée par écrit par la partie concernée.

9) Références client

Le Client autorise le Concepteur à utiliser son nom et les produits développés pour son compte aux fins de sa propre promotion commerciale.

10) Conditions financières

Les prestations effectuées, pour la création du site Internet, seront facturées au Client par le Concepteur pour le montant indiqué sur le devis n°xx-xx., soit 19 980,00 € TTC (dix-huit mille neuf cent quatre-vingts euros Toutes Taxes Comprises).

Un acompte de 40 % devra être versé à signature du contrat dont le versement seul permettra le démarrage du projet.

Les prix figurant au présent devis sont valables 60 jours à compter de l'émission de ce dernier.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont soumises à l'article L 441 – 6 du Code du Commerce.

Conditions de paiement :

Les factures émises par le Concepteur sont payables dans les conditions suivantes:

- ✓ 40 % à la signature du devis
- ✓ 30 % à la signature pour validation du cahier des charges
- ✓ 30 % une fois les prestations réalisées.

11) Paiement et prestations partielles

La somme versée à l'occasion du devis ne constitue pas des arrhes mais un acompte, de telle sorte que toute annulation entraînera conservation de l'acompte perçu (Exemple : le refus de signer le cahier des charges).

Toute facture concernant la création d'un site Internet demeurée impayée donnera lieu à la reprise du site Internet par le Concepteur et la suppression des droits d'administrateur pour le client, compte tenu de la clause de réserve de propriété ci-avant insérée, à l'expiration d'un délai de 8 jours à compter de la mise en demeure qui sera adressée au débiteur.

La remise en ligne n'interviendra qu'après la facture acquittée et le Client renonce à engager la responsabilité du Concepteur pour les conséquences que la suspension de mise en ligne aura pu avoir sur son activité (perte de chiffre d'affaires, perte de référencement....sans que cette liste soit exhaustive).

Parallèlement et pour le cas où la livraison définitive du site Internet soit freinée par le Client lui-même (notamment en ne complétant pas le contenu du site malgré les demandes du Concepteur ou encore en ne validant pas les différentes étapes de la fabrication du site telles que charte graphique, maquettes....) une facturation définitive sera établie comme si le site avait été livré et en ligne.

12) Pénalité de retard

Sauf délai de paiement supplémentaire convenu par accord entre les deux parties et figurant sur la facture, le paiement s'effectue au plus tard au 30^e jour suivant la date de facturation (C. Com. art L. 441-6, al.2 modifié de la loi du 15 mai 2001). Tout retard de paiement pourra donner lieu à des pénalités de retard exigibles sans rappel, au taux de 10% de la facture totale par mois de retard (Lutte contre les retards de paiement / article 53 de la Loi NRE), ainsi qu'à une indemnité forfaitaire de 40€ (C. Com. art. D441-5).

13) Résiliation

En cas de manquement grave par l'une des parties aux obligations des présentes, auquel il n'aurait pas été remédié dans un délai de quinze jours à compter de la réception d'une lettre recommandée avec demande d'avis de réception notifiant le manquement et adressée par l'autre partie, cette dernière pourra faire valoir la résiliation du contrat sous réserve de tous les dommages-intérêts auxquels elle pourrait prétendre.

Lorsque la résiliation est due à un manquement du Concepteur, celui-ci devra remettre au Client tous les documents en sa possession concernant les travaux effectués dans le cadre du présent contrat.

Cas de rupture

Côté Concepteur

- Le concepteur pourra modifier les termes ou mettre fin au présent contrat dans le cas où les informations fournies par le client seraient incomplètes ou trop tardivement fournies pour permettre la réalisation du site dans les délais spécifiés par le présent contrat et pourrait mettre en danger l'équilibre de son entreprise (et notamment retarder d'autres contrats en cours).
- Un planning précis sera fourni à cet effet au Client afin qu'il puisse connaître les échéances précises du contrat.
- Le concepteur pourra mettre fin au contrat si ces conditions de règlement ne sont pas respectées par le client : exemple : défaut de paiement de l'acompte initial.

Côté Client

- Le client pourra mettre fin au contrat si le produit livré ne correspond pas au cahier des charges qui décrit le projet à réaliser.
- Si des paiements supplémentaires non justifiés par le cahier des charges initial lui étaient demandés.
- Enfin, au cas où les délais de réalisation du site dépasseraient le double de ce qui était initialement prévu par le présent contrat et ceci en raison d'un manquement injustifié du côté du prestataire (hors maladie, cause réelle et motivée).

14) Litiges

En cas de difficultés ou de différend entre les parties à l'occasion de l'interprétation, de l'exécution ou de la résiliation du présent accord, les parties conviennent de rechercher une solution amiable dans l'esprit du présent contrat.

Le présent contrat est soumis à la loi française et tout litige ou différend qui pourrait naître entre les parties à l'occasion de l'interprétation, de l'exécution ou de la résiliation du présent contrat relèvera de la compétence du tribunal.

Fait en deux exemplaires originaux

À Paris, le 26 juillet 2018

Indiquer vos initiales sur chacune des pages de l'offre commerciale.

Pour l'agence **"Évènements d'entreprise"**
Frédéric Charain
Responsable événement

Indiquer la mention :
"Devis reçu avant travaux, bon pour accord"

Dater et signer

Pour l'agence **"Buena Vista Social com"**
Siegfried Chapotin
Chef de projet Multimédia

Indiquer la mention :
"lu et accepté"

Dater et signer