### GESTION DES AVANT VENTE





### AVANTVENTE

- Qu'est ce qu'une avant vente ?
- Que doit-il se passer?





### L'AVANT VENTE EST UN PROJET



- Définir la stratégie
- Identifier les risques/ opportunité: client, fonctionnel, technique
- Former l'équipe de réponse
- GO/NOGO pour réponse

- Définir le périmètre du projet
- Faire une analyse des risques
- Choisir les modalités de production
- Définir l'architecture
- Définir le planning
- Établir les données économique
- GO/NO GO pour envoi

LE CONTRAT EST L'OBJECTIF DE L'AVANT VENTE

**Contract** 





## STRATÉGIE DE RÉPONSE

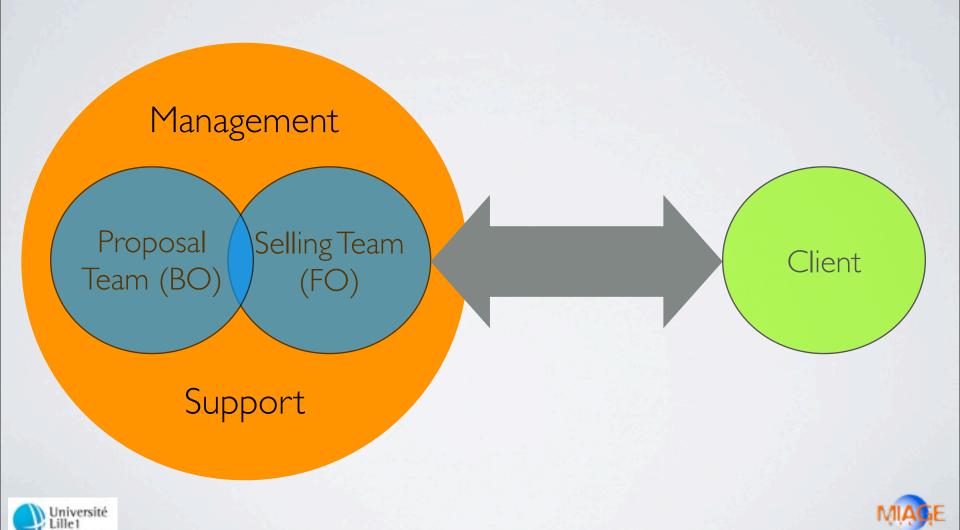
- Quelle est la stratégie commerciale de notre entreprise ?
- · Comment marketer la réponse ?
- Peut-on faire du lobby ?
- Avons nous des sponsors ?

Pourquoi pouvons-nous gagner?



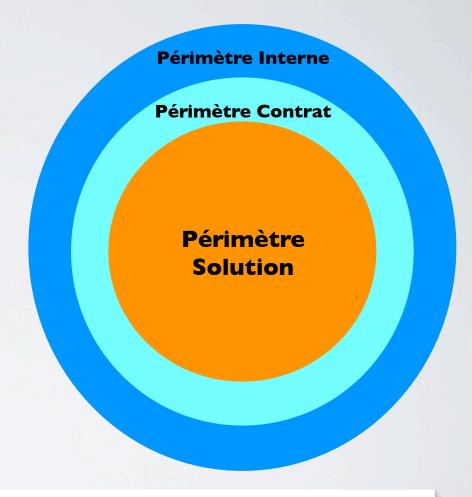


# L'ÉQUIPE



## LE PÉRIMÈTRE

- Périmètre de la solution : les exigences fonctionnelles et non fonctionnelles
- Périmètre contractuel :
   Périmètre de la solution +
   Prestations complémentaires
- Périmètre interne :
   Périmètre contractuel +
   Objectifs et contraintes internes



Périmètre du PROJET = ensemble de ces 3 périmètres



### ANALYSER LES RISQUES





 Un risque est un évènement incertain qui, s'il se produit, a un effet négatif (menace) ou positif (opportunité) sur les objectifs du projet (coût, délais, qualité)

Exposition = Probabilité \* Impact

Permet de prioriser les risques



Un risque est un évènement incertain



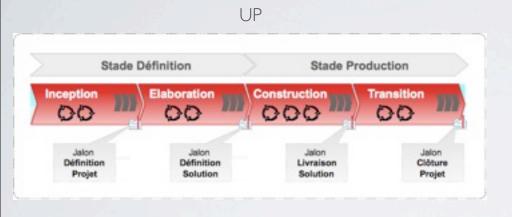
Un risque a un **effet** (positif ou négatif) sur les objectifs du projet

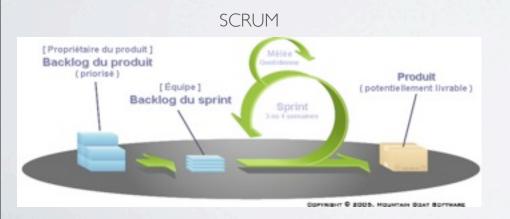




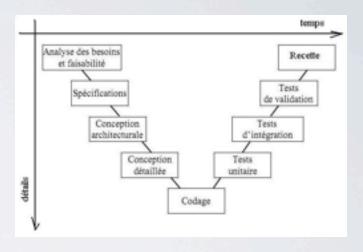
### MODALITÉ DE PRODUCTION

#### **ITERATIF**





#### CYCLE EN V



Liste des livrables!





### LA SOLUTION

Questions

Quoi ?

Comment?

Qui fait quoi ?

Quand

Où?

Combien?

Comment je rassure mon client sur du non-tangible (en avant-vente)

> En quoi suis-je différent ?

La solution, le périmètre, l'architecture, les composants, les livrables, la garantie

La démarche / la méthodologie / les méthodes de travail et outils, la technologie / l'infrastructure matérielle et logicielle / l'organisation de projet

Les acteurs internes, Client et Partenaires, l'organisation du projet, les activités, les R&R, le plan de charge Client et interne

Le planning, les phases, les jalons

Localisation du projet et des équipes, moyens

Prix et échéancier de facturation, éléments de financement

- Adéquation de la solution au besoin exprimé
- Engagement
- · Références, Réutilisation d'existant
- Risques et actions proposées pour les minimiser
- Visibilité (jalons) que je donne dans la démarche (Reporting, Comités, Revues, Maquettes, POC, Workshops...)
- Traitement des aspects non-techniques (conduite du changement)
- Participation du client
- Tenue des délais
- Qualité de la solution
- Etc...

Eléments différenciateurs de la solution





### LE CONTRAT

- Engagement contractuel du prestataire vis à vis du client
- Éléments déterminant de l'accord clairement définis (périmètre, prix, modalités de paiement)
- Doit être limité dans le temps

- ATTENTION : illicite est interdit d'annexer des CV
  - => délit de marchandage et prêt de main d'oeuvre illicite





#### PRINCIPALES CLAUSES D'UN CONTRAT

- · Objet et Périmètre
- Les obligations respectives
- Entrée en vigueur et Durée: Prend effet à sa signature, expire quand les prestations sont achevées
- Pénalités (\*)
- Conditions financières (\*)
- Gouvernance
- Validation
- Responsabilité (\*)

- Propriété industrielle (\*)
- Résiliation (\*)
- Confidentialité (\*)
- Non sollicitation de personnel (\*)
- Non concurrence et exclusivité
- Garantie / garanties financières
- Arbitrage / loi applicable et juridiction compétente





## DÉLIT DE MARCHANDAGE

- Article L 125-1 al. I du Code du travail :
- "Toute opération à but lucratif de main d'œuvre qui a pour effet de causer un préjudice au salarié qu'elle concerne ou d'éluder l'application de la loi, règlement, convention collective ou accord collectif du travail ou marchandage, est interdite ".
- Critère déterminant = fait dommageable
- Préjudice du salarié
- Rémunération < à celle qu'il percevrait s'il était salarié du donneur d'ordre (principe de l'égalité de traitement)
- Statut social dont il pourrait bénéficier s'il était salarié du donneur d'ordre (convention collective, œuvres sociales, institutions représentatives)





### PRÊT DE MAIN D'OEUVRE ILLICITE

- Article L 125-3 al. I du Code du travail :
- "Toute opération à but lucratif ayant pour objet exclusif le prêt de main d'œuvre est interdit, dès lors qu'elle n'est pas effectuée dans le cadre des dispositions du Code du travail relatives au travail temporaire".
- Critères : A titre onéreux (monopole TT) + exclusivité de l'objet
- Les indices retenus par le juge :
- Indice n° l : nature du service rendu par le sous-traitant
- Indice n°2 : mode de rétribution de la prestation
- Indice n°3 : situation des salariés détachés chez le client final





## RÉFÉRENTIEL CONTRACTUEL

• L'ensemble de ces documents = référentiel du projet = périmètre contractuel

- Cahier des charges
- Proposition
- Lettre d 'intention
- Bon de commande
- Conditions générales
- Conditions particulières + annexes + avenant = contrat
- Contrat + annexe
- PQP (ou PAQ + CS)



