

GESTION DES AVANT VENTE

AVANT VENTE

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

L'AVANT VENTE EST UN PROJET



Request For Proposal



Proposal



Contract

- 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

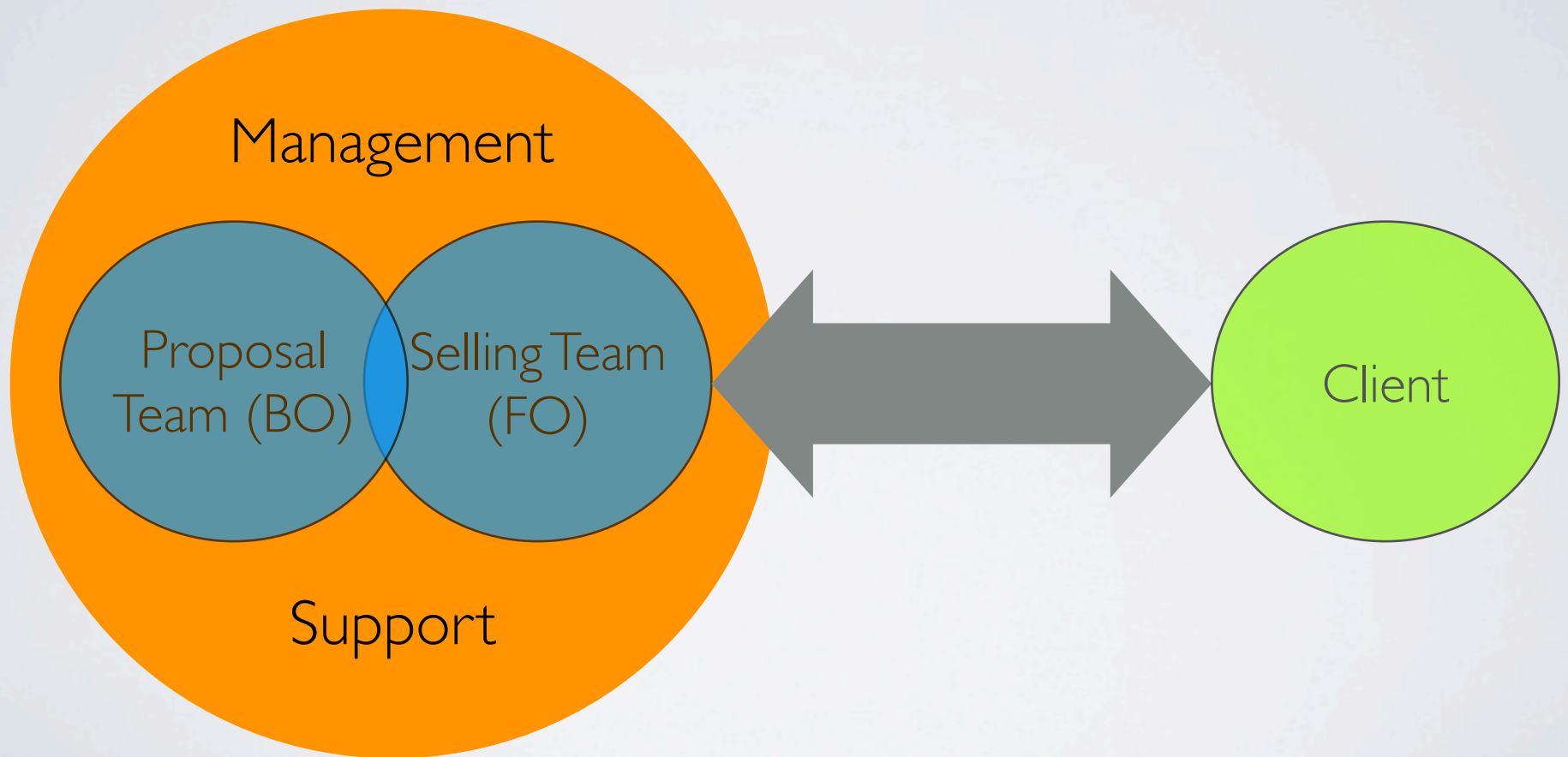
- **LE CONTRAT EST L'OBJECTIF DE L'AVANT VENTE**

STRATÉGIE DE RÉPONSE

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

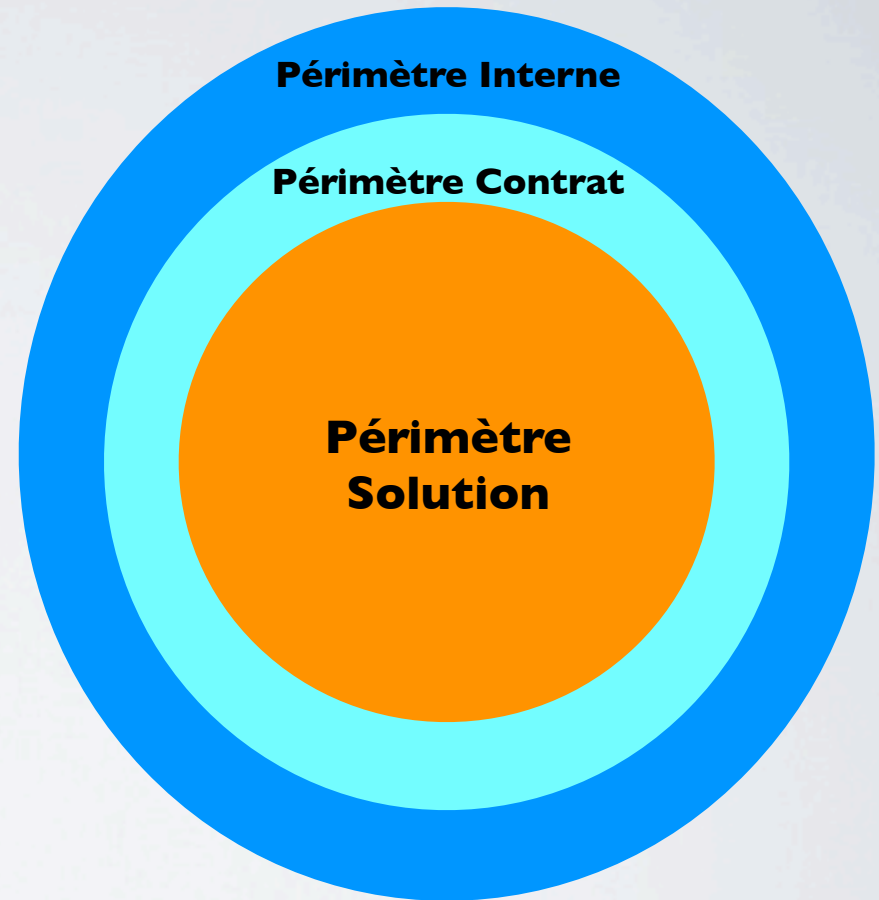
Pourquoi pouvons-nous gagner ?

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 événement 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 événement **incertain**

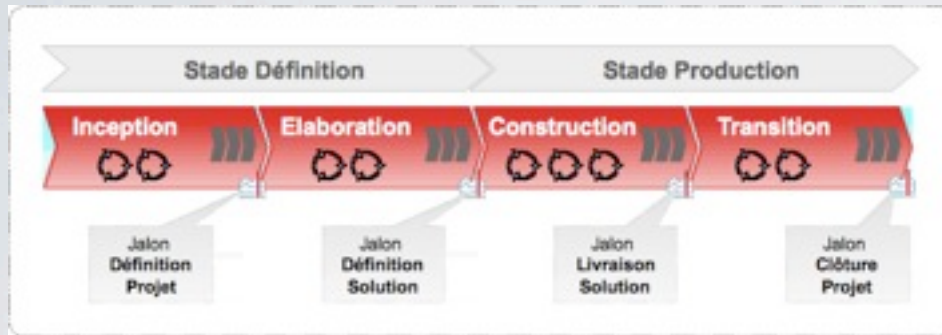


Un risque a un **effet** (positif ou négatif) sur les objectifs du projet

MODALITÉ DE PRODUCTION

ITERATIF

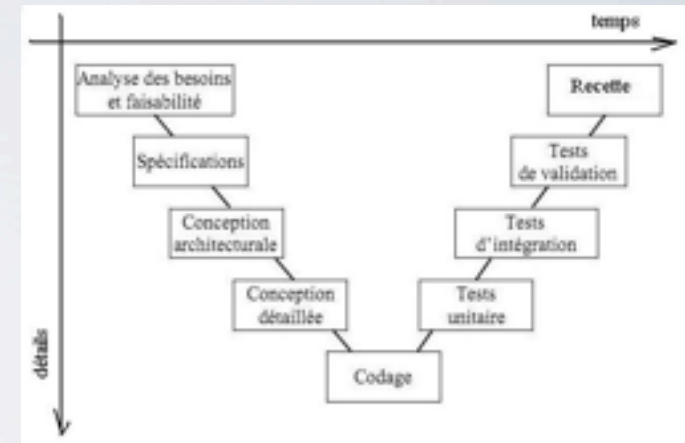
UP



SCRUM

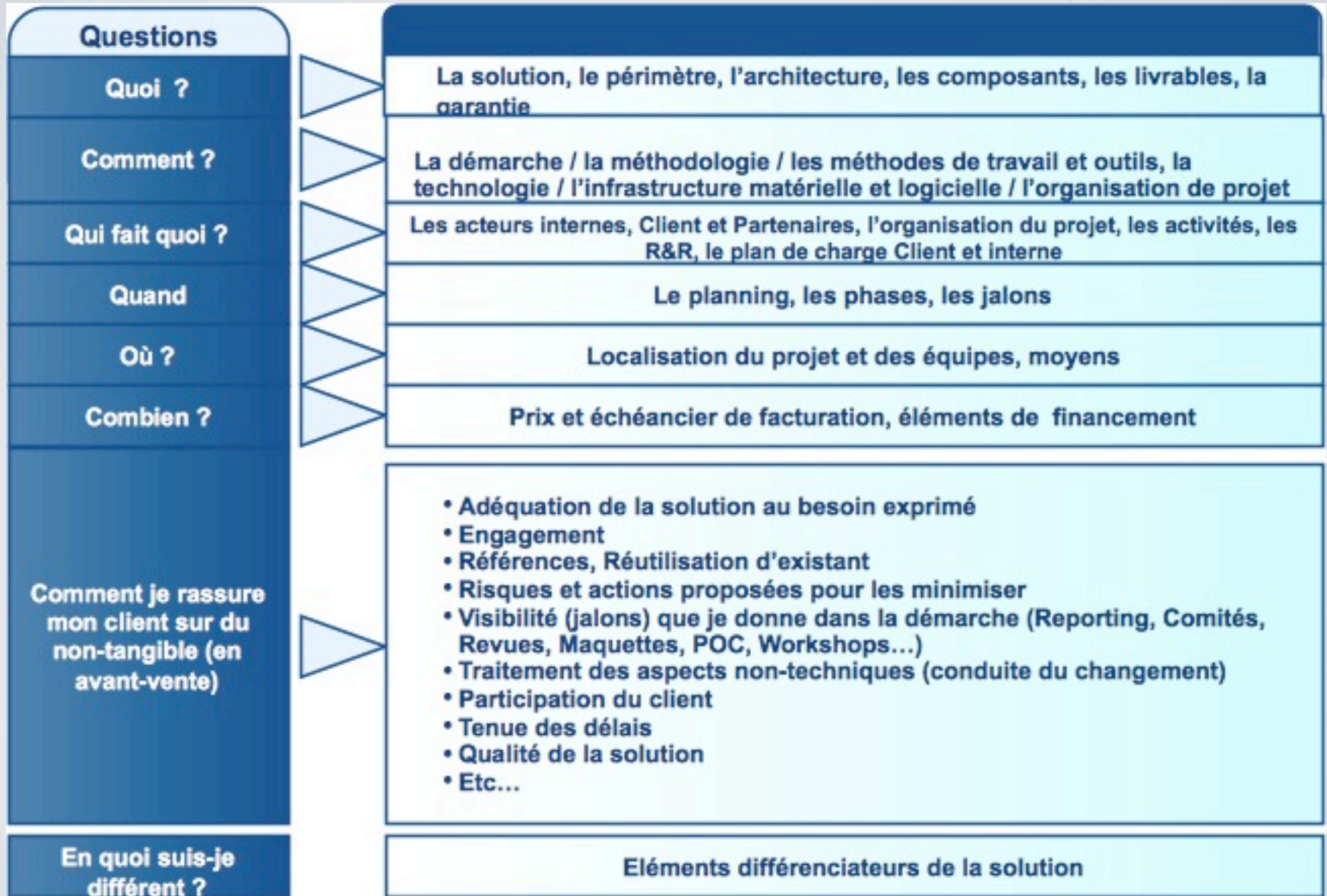


CYCLE EN V



Liste des livrables !

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. 1 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. 1 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°1 : 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)