



Forum: WD... old

Topic: vente d'un logiciel

Subject: Re: vente d'un logiciel

Posté par: R&B

Contribution le : 3/7/2003 13:33:18

Salut

N'étant pas juriste je tiens cependant à donner un point de vu sur le sujet.

Etat des lieux :

l'entreprise dispose de l'outil seulement.

tu leur propose une solution réalisée avec leur outil.

la situation est simple : tu met en place tes compétences pour leur rendre un service. On est donc dans la consultance.

Le montant peut être exprimé soit à la mission soit au temps passé, les deux parties doivent tomber d'accord.

Tu es seul juge de ce que tu peux demander tenant compte :

- des compétences mises en oeuvre
- du temps de réalisation
- de l'importance du projet pour ton client
- Du ROI (return on investment), le retour sur l'investissement. S'ils paye 15? un soft qui leur en rapporte des millions tu comprend mieux où on en vien.

La mise à disposition des sources est aussi un problème à régler dans ta proposition.

Les sources sont le fruit de ta compétence. Inutile de te dire l'importance stratégique de la divulgation du savoir faire dans le milieu des consultants.

Il te faut au maximum te mettre à l'abris de la vente des sources. Car c'est en l'occurrence bien ce que tu vends, n'étant pas propriétaire de l'outil.

Donc la mise à disposition des sources peut sans doute être négociée en fonction de la proposition avec ou sans les sources... (la proposition des sources peut très bien te financer un env de développement, ainsi au prochain coup t'es libre!).

Reste que le mieux est donc de peser sérieusement tout cela et de te faire bétonner ta propos comme par contrat que tu auras mis en place avec un avocat !

Tiens nous au courant...