

Addendum type - Partenaire de collaboration pour les services

Le présent Addendum type de partenariat de collaboration en matière de services ("Addendum en matière de services") fait partie de l'Accord relatif au programme de partenariat et définit les conditions générales supplémentaires liées à l'établissement d'un partenariat stratégique entre Siemens et le Partenaire. Les termes commençant par une lettre majuscule utilisés dans les présentes ont le sens qui leur est attribué dans la dernière Section de ce document ou ailleurs dans l'Accord.

1. LE PARTENARIAT STRATÉGIQUE

- 1,1
Portée
- Siemens et le Partenaire conviennent d'établir le Partenariat stratégique dans leur intérêt mutuel, afin de conquérir une plus grande part du marché en croissance rapide des services et produits informatiques. Les parties collaboreront pour trouver de nouvelles possibilités de revenus et de nouvelles voies d'accès au marché. Les parties ou leurs Affiliés peuvent conclure des Accords de services distincts pour répondre aux exigences de livraison des Clients envisagées par le Partenariat stratégique.
- 1.2
Responsable du Partenariat stratégique Responsable
- Les deux parties nommeront une personne désignée pour diriger l'orientation stratégique du Partenariat stratégique et gérer le Plan d'affaires ("Responsable du **partenariat stratégique**"). Le Responsable du partenariat stratégique assurera les interactions et coordonnera le travail des ressources mondiales, régionales et locales, et soutiendra activement les organisations sur le terrain dans les activités de recherche, de vente et de livraison. L'une ou l'autre des parties peut changer son Responsable de partenariat stratégique en le notifiant à l'autre partie.
- 1,3
Mise sur le marché Offres et Marketing
- Siemens et le Partenaire peuvent coopérer au développement, à la livraison et à la commercialisation des Offres de mise sur -le- marché dans le cadre de la promotion du Partenariat stratégique. Ces activités peuvent inclure, sans s'y limiter, les communiqués de presse, la publicité, l'utilisation du logo, les activités liées à l'identité de la marque, les livres blancs, les références des Clients, les séminaires des Clients, les conférences industrielles et les initiatives de leadership éclairé. Les parties participeront aux événements régionaux et sectoriels parrainés en interne par l'autre partie -en rapport avec le Partenariat stratégique, sous réserve des conditions convenues entre les parties. Tous les communiqués de presse et annonces publiques relatifs au Partenariat stratégique ou à l'objet du présent Addendum sur les services nécessitent le consentement écrit préalable des deux parties, qui ne sera pas refusé sans raison.
- 1.4
Service commercial Engagement
- Les parties **(i)** fourniront des ressources pour la génération de pistes, la poursuite des ventes et la mise en œuvre de nouvelles activités ; et **(ii)** établiront un programme de développement commercial ciblé pour améliorer les performances conjointes du personnel de vente.
- 1,5
Formation
- Le Partenaire mettra sa force de vente et d'autres employés concernés à disposition, sur une base raisonnable, pour recevoir une formation et se familiariser avec les Offres de mise sur le marché et la technologie de Siemens. Siemens peut donner au Partenaire l'accès à une documentation de formation en ligne dans le seul but de former son personnel. Le Partenaire n'est pas autorisé à utiliser, copier, développer, modifier, préparer des travaux dérivés de cette documentation de formation ou de la sous-breveter, excepté dans les cas expressément prévus dans le présent Accord. Aucune autre utilisation de la documentation de formation n'est autorisée. Les parties peuvent développer et intégrer des exigences de formation dans le Plan d'affaires, le cas échéant.
- 1.6
Projets liés et Contrats principaux
- Pour certains Comptes, le Partenaire et Siemens peuvent convenir de "faire équipe" et d'aborder en coopération une opportunité spécifique. Cela peut inclure une performance conjointe pendant le développement et la planification des affaires, ainsi que l'architecture, la conception et/ou la livraison de la solution. Pour la fourniture d'une solution Client, les parties concluront un Accord de services distinct. L'Accord de services définira les rôles de chaque partie en tant que Contractant principal et Sous-traitant. Le Contractant principal et le Sous-traitant collaboreront de bonne foi pour négocier les termes et conditions de tout Contrat principal. Si le Client attribue un contrat au Contractant principal, ce dernier et le Sous-traitant négocieront un Cahier des charges mutuellement acceptable et conforme aux conditions du Contrat principal, à condition que le Client approuve le Sous-traitant et que le Sous-traitant approuve le

Contrat principal. Au cours de la mission, les membres de l'équipe du Partenaire et de Siemens soulèveront et transmettront tout problème de qualité.

2. PLAN D'AFFAIRES ET CRÉATION DE RAPPORT

- 2.1
Plan d'affaires et Cibles de revenus
- Les parties élaboreront et approuveront mutuellement le Plan d'affaires initial dans les 30 jours suivant la signature du présent Addendum sur les services. Le Plan d'affaires comprendra, entre autres, une estimation du budget à dépenser par Siemens et le Partenaire pour remplir leurs obligations dans le cadre du Partenariat stratégique. Dans le cadre du Plan d'affaires, les parties peuvent établir de nouvelles mesures clés et des objectifs de revenus ventilés par trimestre ou par Offres de mise sur le marché afin de mesurer la productivité des parties. Chaque Plan d'affaires annuel sous-jacent sera mis à jour d'un commun accord entre les parties au plus tard 30 jours avant la fin de chaque année civile.
- 2.2
Comptes Stratégique Comptes
- Dans les 30 jours suivant la signature du présent Addendum sur les services, le Partenaire et Siemens désigneront au moins trois Comptes comme Comptes stratégiques désignés ("**Comptes stratégiques désignés**"). Les parties élaboreront des plans de vente conjoints pour chaque Compte stratégique désigné, qui comprendront des activités proactives de développement de compte conjoint décrites dans le Plan d'affaires. Les modifications apportées aux Comptes stratégiques désignés doivent être convenues entre les parties et reflétées dans un Plan d'affaires actualisé.
- 2.3
Rapports
- Le Partenaire et Siemens fourniront à l'autre partie des rapports trimestriels sur l'état du Partenariat stratégique. Les rapports fourniront des informations sur l'efficacité du Partenariat stratégique tel que défini dans le Plan d'affaires. Les parties fourniront leurs premiers rapports 90 jours après la signature du présent Addendum sur les services. En outre, chaque partie fournira régulièrement à l'autre partie des informations relatives aux futurs services, offres et orientations technologiques importants pour le Partenariat stratégique. Le partage d'informations concernant les futurs plans d'affaires ne créera aucune obligation pour une partie, et chaque partie conserve l'entière discrétion concernant ses offres, ses services et sa feuille de route.

3. DURÉE

Le présent Addendum de services restera en vigueur et de plein effet pendant une période initiale d'un an à compter de la date de son acceptation par les deux parties. Par la suite, le présent Addendum de services sera renouvelé automatiquement pour des périodes successives d'un an. Outre les droits de résiliation énoncés dans les Conditions générales, l'une ou l'autre des parties peut résilier le présent Addendum sur les services à tout moment pour des raisons de commodité et sans motif, en adressant à l'autre partie un préavis écrit d'au moins 60 jours.

4. LOGICIELS SIEMENS

Siemens peut accorder au Partenaire un accès limité et non transférable aux Offres applicables au Partenariat stratégique pour un usage spécifique, notamment pour la formation du Personnel du partenaire, les démonstrations commerciales et l'évaluation interne des Offres par le Partenaire. L'accès à ces Offres est soumis (i) aux conditions d'un accord de licence distinct de Siemens et (ii) au paiement par le Partenaire de frais pour tout produit tiers, le cas échéant.

5. SOCIÉTÉS AFFILIÉES

Chaque partie peut engager ses Sociétés affiliées respectives pour l'aider à remplir ses obligations en vertu du présent Addendum sur les services. Le Partenaire et Siemens reconnaissent et acceptent d'inciter leurs Sociétés affiliées respectives à s'acquitter de leurs obligations aux termes du présent Accord et d'empêcher leurs Sociétés affiliées à prendre des mesures contraires au présent Accord. Pour fournir des produits et des services à des Clients dans plusieurs pays, une Société affiliée et/ou un Partenaire affilié de Siemens peut conclure un Contrat de services reflétant les exigences légales, la langue et les pratiques commerciales standard locales, le cas échéant.

6. INDEMNISATION DES PARTENAIRES EN CAS D'INFRACTION

- 6.1
Infraction
- Le Partenaire s'engage à indemniser et défendre, à ses frais, toute action intentée contre Siemens dans la mesure où elle est fondée sur une propriété intellectuelle fournie par le Partenaire et selon laquelle un Produit enfreint un

| | |
|----------------------------|--|
| Sinistres Indemnité | droit d'auteur, un secret commercial, un brevet ou une marque délivré ou enregistré par les États-Unis, le Japon ou un membre de l'Office européen des brevets et à payer tous les dommages-intérêts accordés contre Siemens en dernière instance par un tribunal compétent ou finalement convenu dans une transaction, à condition que Siemens (i) avertisse le Partenaire sans délai et par écrit de la réclamation, (ii) fournisse toutes les informations demandées et l'aide raisonnable liée à la réclamation et (iii) reconnaisse au Partenaire la seule autorité pour défendre ou régler la réclamation. Le Partenaire n'admettra aucune responsabilité ni obligation au nom de Siemens sans l'accord écrit préalable de Siemens, qui ne sera pas retenu de manière déraisonnable. |
| 6.2 Injonction | Si une injonction permanente est obtenue à l'encontre de l'utilisation de la Propriété intellectuelle d'un Partenaire, le Partenaire s'engage à obtenir pour Siemens le droit de continuer à utiliser la Propriété intellectuelle ou à remplacer ou modifier la propriété intellectuelle de sorte que celle-ci ne soit plus contrefaisante. Si ces recours ne sont pas raisonnablement disponibles, le Partenaire accordera à Siemens un crédit ou un remboursement pour tous les frais payés au Partenaire pour cette propriété intellectuelle et Siemens s'abstiendra, à la demande du Partenaire, d'utiliser, de promouvoir ou de faire de la publicité en ce qui concerne la propriété intellectuelle faisant l'objet de cette réclamation et, au choix du Partenaire, détruira ou retournera au Partenaire tout inventaire de ladite propriété intellectuelle, ainsi que toutes les copies de celle-ci. Le Partenaire pourra, à sa seule discrétion, fournir les recours énoncés dans cet Article avant le prononcé de l'injonction permanente, afin de minimiser la violation. |
| 6.3 Exclusions | Nonobstant toute disposition contraire au présent Accord, le Partenaire n'aura aucune responsabilité ou obligation d'indemnisation vis-à-vis de Siemens, dans la mesure où la violation découle (i) de l'utilisation par Siemens de la propriété intellectuelle en combinaison avec du contenu, des équipements ou des produits non fournis par le Partenaire, (ii) de tout ajustement, modification ou configuration d'une propriété intellectuelle non effectué par le Partenaire, ou (iii) des instructions, de l'assistance ou des spécifications fournies par Siemens. |

7. DÉFINITIONS

| | |
|---|--|
| 7.1 "Partenariat stratégique" | désigne l'accord de coopération formalisé entre le Partenaire et Siemens, tel que décrit dans le présent document. |
| 7.2 "Plan d'affaires" | désigne le plan d'affaires annuel élaboré par Siemens et le Partenaire pour établir et maintenir les objectifs, l'Orientation du Partenariat stratégique, les Offres de marché cible, les principes de fonctionnement, les incitations, les processus, la structure et les investissements du Partenariat stratégique. |
| 7.3 "Orientation du partenariat stratégique" | désigne les segments de l'industrie et les emplacements géographiques décrits dans le Plan d'affaires où les parties conviennent de promouvoir de manière proactive le Partenariat stratégique et de concentrer l'investissement collaboratif dans des offres conjointes, un marketing conjoint et des efforts de vente conjoints. |
| 7.4 "Client ou Compte" | désigne un client existant ou potentiel de l'une ou l'autre partie, en rapport avec le Partenariat stratégique. |
| 7.5 "Offres de - Mises sur le marché" | désigne les offres de solutions communes, les Offres de Siemens ou les Services des partenaires décrits dans le Plan d'affaires du partenariat stratégique. |
| 7.6 "Contrat principal" | désigne le contrat entre le Contractant principal et un Client. |
| 7.7 "Contractant principal" | désigne la partie (soit Siemens, soit le Partenaire) qui souhaite obtenir des Services pour son propre compte ou pour le compte de l'un de ses Clients, comme spécifié dans un Cahier des charges. |
| 7.8 "Services" | désigne les services que le Sous-traitant exécutera conformément à un Contrat de services et à un Cahier des charges. |

7.9
**“Accord de
Services”**

désigne un accord distinct qui désigne une partie comme Contractant principal et l'autre partie comme Sous-traitant.

7.10
**“Cahier
des charges”**

désigne une déclaration de travail mutuellement convenue entre les parties qui précise la portée des Services, y compris, mais sans s'y limiter, l'objectif, les coûts, le calendrier et les rôles et obligations du Contractant principal et du Sous-traitant, qui seront régis par l'Accord de services applicable.