

Programme Sun ^[sm] Partner Advantage destiné aux Editeurs de Logiciel Indépendant Guide de référence Sommaire

A. Bienvenue

1. Description du Programme Sun [sm] Partner Advantage destiné aux Independent Software Vendors
2. Participants autorisés

B. Règles générales et obligations

1. Niveaux d'adhésion
2. Obligations liées au Programme
3. Reconduction annuelle automatique de l'adhésion
4. Suspension des avantages liés à l'adhésion
5. Désignation du Contact principal
6. Désignation d'un Autre contact
7. Produits concurrents
8. Autres contrats d'achat
9. Produits et/ou Services Sun
10. Obligations de l'offre Development Hardware Offering
11. Avantages pour le Partenaire
12. Utilisation du Logo
13. Migration
14. Notifications
15. Définitions

A. Bienvenue :

(1) Description du Programme

Le Programme enrichit vos opportunités commerciales. Il facilite l'accès aux ressources dont vous avez besoin pour commercialiser plus vite vos solutions à l'aide des technologies Sun, étendre votre portée commerciale, collaborer avec un écosystème prospère de développeurs, de revendeurs, d'intégrateurs et d'OEM, et augmenter votre volume d'affaires avec Sun.

Le Programme fournit un cadre d'engagement simplifié qui systématise et personnalise l'accès à tous les avantages auxquels vous pouvez prétendre. Il se compose d'un large éventail d'offres et d'options axées sur quatre catégories clés :

- une assistance technique pour vous aider à concevoir, développer et déployer la solution ;
- des ressources marketing et les meilleures pratiques pour optimiser l'efficacité et le coût des activités marketing conjointes ;
- des offres commerciales et de mise sur le marché qui contribuent à réduire vos délais de commercialisation et à étendre votre portée commerciale ;
- des programmes de formation qui vous aident à acquérir de nouvelles compétences techniques et à différencier vos produits.

De surcroît, le Programme propose des promotions basées sur des initiatives spéciales ou des

offres limitées dans le temps en relation avec des initiatives techniques et marketing de Sun ainsi que des offres et des promotions spécifiques à votre secteur d'activité qui améliorent votre visibilité des publics ciblés et optimisent vos avantages.

Le présent Guide de référence du Programme Sun Partner Advantage (« le Guide de référence ») décrit le Programme actuellement proposé par Sun au partenaire de développement, y compris le rôle dévolu à chaque partie, les obligations professionnelles afférentes et certaines procédures applicables. Cette section préliminaire présente les objectifs, critères et avantages applicables à tous les types d'activités relevant du Programme. Elle est suivie d'informations plus spécifiques adaptées aux catégories de Members et aux offres référencées.

Ce Guide de référence est indissociable du Contrat-Programme Sun Partner Advantage conclu entre les parties. Les obligations contractuelles unissant Sun au Partenaire se décomposent comme suit :

- le Contrat-Programme Sun Partner Advantage (« le Contrat »), qui définit le cadre général des relations entre Sun et le Partenaire. Il comprend essentiellement deux volets, une section « Conditions générales » et une section « Conditions particulières » ;
- un ensemble de dispositions et de clauses juridiques, référencées dans le Contrat et valables pour une zone géographique donnée, régissant l'achat de Produits et de Services Sun par le Partenaire ; ce Guide de référence, qui affine la définition du Programme.

(2) Participants autorisés :

Les entreprises technologiques qui créent ou distribuent des produits, des bibliothèques et/ou des services déployés sur Sun peuvent demander leur adhésion au Programme.

Ces sociétés incluent tous les ISV (Editeurs de Logiciel Indépendant) et peuvent comprendre, sans que cela soit limitatif, des partenaires comme des IHV (Independent Hardware Vendors), des intégrateurs système, des OEM (Original Equipment Manufacturers) et des prestataires de services et de solutions commercialisant un produit ou un service déployé sur Sun.

Pour consulter la liste complète des métiers répertoriés et leur définition, reportez-vous à la page consacrée aux avantages et aux conditions d'admissibilité à l'adresse :

<http://sun.com/partners/isv/eligibility.html>

B. Règles générales et obligations

(1) Niveaux d'adhésion :

- Member :

Ce niveau d'adhésion est conçu pour les sociétés qui envisagent d'incorporer des technologies Sun à leurs solutions et souhaitent mieux connaître et comprendre les avantages liés à l'utilisation desdites technologies avant de devenir Partenaire du Programme Sun Partner Advantage.

Ce niveau d'adhésion inclut les sous-niveaux suivants :

- Associate :

Ces Partenaires bénéficient des avantages des offres technologiques incluant des activités de

portage et de migration, une assistance technique et des outils marketing qui contribuent à accélérer la génération de revenus.

- Principal :

Ces Partenaires bénéficient de tous les avantages offerts aux Partenaires Associate, mais aussi des offres technologiques visant à soutenir des produits nouveaux et existants ainsi que des primes et des mesures incitatives au rang desquelles de précieux outils marketing, des offres commerciales et des remises.

- Executive :

Sur invitation seulement. Ce niveau d'adhésion est réservé aux partenaires qui s'engagent à investir des moyens considérables dans la technologie Sun et dans les programmes marketing et commerciaux conjoints. Le chiffre d'affaires, les opportunités commerciales et l'alignement stratégique dans des secteurs clés figurent au rang des facteurs que Sun pourra prendre en compte.

(2) Obligations liées au Programme :

Pour que l'adhésion au Programme lui soit consentie, un Partenaire doit remplir les conditions suivantes :

- Désigner un Contact principal le représentant, qui fasse office d'intermédiaire unique pour les communications interentreprises établies dans le cadre du Programme ;
- Accepter d'actualiser les informations le concernant chaque année. Il sera rappelé au Partenaire d'actualiser les données relatives à son contact, sa société, son produit et/ou son service pour satisfaire aux obligations de reconduction tacite annuelle.

Le niveau d'adhésion Associate supposera de surcroît le respect des obligations suivantes :

- Créer ou distribuer des produits, des bibliothèques et/ou des services déployés sur Sun et basés sur des technologies Sun compatibles avec au moins deux versions antérieures aux technologies Sun les plus récentes, ou s'engager à satisfaire cette condition dans les douze (12) mois suivant la demande d'adhésion au Programme. Par la suite, pendant toute la durée du Contrat, le produit ou le service du Partenaire inscrit au Programme devra fonctionner avec au moins deux (2) versions antérieures à la plate-forme Sun la plus récente ou satisfaire cette condition dans les douze (12) mois suivant le premier lancement de ladite plate-forme.
- Accepter le Contrat-Programme.

Les « MEMBERS » PERMANENTS qui reconduisent leur inscription continueront à honorer les engagements pris relativement à la plate-forme Sun, concernant leur produit ou service en développement et ceux préalablement inscrits au Programme. Les participants au Programme de Partenariat iForce pour les Partenaires de développement continueront à participer au Programme Sun Partner Advantage mais les dispositions et les clauses juridiques de leur Contrat de Programme de Partenariat iForce seront applicables.

Le niveau d'adhésion Principal supposera le respect des conditions suivantes, en sus des précédentes :

- Gérer et supporter au moins un produit et/ou service commercialement disponible s'exécutant sur la version actuelle ou sur une des versions antérieures de Solaris ou sur l'une des solutions embarquées à l'un(e) des produits/technologies Sun répertorié(e)s à l'adresse : <http://sun.com/partners/isv/eligibility.html>
- Si le produit et/ou le service ne s'exécute pas sur la version actuelle de Solaris, s'engager à le porter sur ladite version d'ici 12 mois.
- Fournir un exemple d'implémentation client des technologies Sun représentant une valeur commerciale considérable pour votre société, Sun et le client. L'implémentation devra avoir été réalisée dans les 18 derniers mois.

Niveau d'adhésion Executive :

- Sur invitation seulement. Ce niveau d'adhésion est réservé aux partenaires qui s'engagent à investir des moyens considérables dans la technologie Sun et dans les programmes marketing et commerciaux conjoints. Le chiffre d'affaires, les opportunités commerciales et l'alignement stratégique dans des secteurs clés figurent au rang des facteurs que Sun pourra prendre en compte.

(3) Reconduction annuelle automatique de l'adhésion – Obligations d'actualisation :

NOUVEAUX « MEMBERS » : La durée d'adhésion est d'une (1) année à compter de la Date d'entrée en vigueur du Contrat ; l'adhésion est reconduite automatiquement pour des annuités successives le dernier jour du mois anniversaire de cette date (sauf cas de résiliation autre), si le Partenaire remplit les obligations d'actualisation décrites ci-après.

« MEMBERS » EXISTANTS : La date anniversaire fixée dans le cadre du Programme sert de date anniversaire pour le Contrat, pour la reconduction automatique et l'obligation d'actualisation des informations. Par la suite, le Contrat sera reconduit automatiquement chaque année à la date anniversaire (sauf cas de résiliation autre), si le Partenaire remplit les obligations d'actualisation décrites ci-après.

OBLIGATION D'ACTUALISATION : Pendant toute la durée de son adhésion au Programme, le Partenaire est tenu de se conformer au Programme, au Contrat et au présent Guide de référence. Une fois par an, le Partenaire a pour obligation d'actualiser les informations du formulaire d'inscription, en rapport avec son contact, sa société et son produit et/ou service, conformément à la demande de Sun. Le non-respect de cette obligation pourra entraîner la suspension des avantages consentis au Partenaire (droits d'achat inclus) et la non-reconduction du Contrat. Sun se réserve le droit de modifier les informations concernant le partenaire en vue de corriger des inexactitudes ou de supprimer des propos injurieux.

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR : Il s'agit de la date d'entrée en vigueur figurant dans le Contrat et acceptée par Sun.

(4) Suspension des avantages liés à l'adhésion :

Sun est en droit de suspendre immédiatement les avantages octroyés au Partenaire (droits d'achat inclus) dans une notification par e-mail exposant ses motifs, s'il estime que le Partenaire ne respecte pas les obligations du Programme, du Contrat ou du présent Guide de référence. À l'issue de l'enquête diligentée par Sun, le Partenaire sera averti par e-mail de la décision prise quant à son statut au sein du Programme et/ou de l'éventuel rétablissement de ses avantages. La suspension des avantages du Partenaire en cas de défaut d'actualisation, conformément à la demande de Sun, des informations relatives au Contact, à la société, au produit et/ou service ne donnera pas lieu à une enquête de Sun ni à une notification par e-mail du statut du Partenaire au sein du Programme.

(5) Désignation du Contact principal :

Le Partenaire convient de désigner un contact principal (« le Contact principal ») dans le cadre du Programme et d'informer Sun de tout changement concernant ce contact ou ses coordonnées (numéro de téléphone, adresse électronique, etc.)

Le Contact principal sera le destinataire de toutes les communications en rapport avec le Programme jugées opportunes par Sun, auxquelles le Partenaire ne pourra se soustraire.

Si le Contact principal quitte la société ou n'est plus joignable par Sun et que Sun n'a pas été avisé de la désignation d'un nouveau Contact principal, Sun est en droit de considérer comme « Contact principal par intérim » tout autre contact identifié comme tel par le Partenaire pour les besoins du Programme, jusqu'à ce qu'il soit informé par le Partenaire de l'identité du nouveau Contact principal.

(6) Désignation d'un Autre contact :

Un Autre contact est un représentant du Partenaire distinct du Contact principal, dont les prérogatives seront les suivantes :

- demander à bénéficier des offres et des niveaux d'adhésion auxquels il peut prétendre ;
- gérer les données produit, notamment ajouter un nouveau produit et/ou modifier un produit existant ;
- exécuter l'obligation de mise à jour incombant aux membres.

L'Autre contact accepte d'être contacté par Sun dans le cadre du Programme Sun Partner Advantage, et par d'autres employés de sa société pour toute question relative à la modification des produits qu'il gère.

(7) Produits concurrents :

Les produits inclus dans les offres marketing du Programme doivent fonctionner sur l'une des plates-formes de Sun (telles que définies par Sun, par exemple, la plate-forme Java, le système d'exploitation Solaris, la technologie SPARC, Sun Linux). Sun se réserve le droit d'exclure de certaines offres marketing des produits et/ou des sociétés lui faisant concurrence et dont le concours serait en contradiction avec les objectifs du Programme.

(8) Autres contrats d'achat :

Si le Partenaire est en droit d'acquérir à prix réduit un équipement ou des services en vertu d'un autre Contrat Sun*, il doit, pour remplir les conditions requises pour acheter des produits et services Sun par le biais du Programme, renoncer à ce droit, que ces achats soient effectués directement ou par l'intermédiaire d'un Partenaire revendeur Sun agréé.

*Exception : contrat Sun Startup Essentials

(9) Produits et/ou Services Sun :

Les Produits et Services Sun acquis par le Partenaire dans le cadre du Programme doivent être employés à l'une des fins suivantes :

- développement, démonstration et mise au point d'une version pilote d'un logiciel, d'un site Web et/ou d'un matériel déployés sur la plate-forme Sun ;
- développement d'un logiciel à l'aide du langage de programmation Java, destiné aux systèmes embarqués. Dans ce cas, il n'est pas impératif que le logiciel du Partenaire s'exécute sur la plate-forme Sun ; en revanche, le Partenaire doit utiliser les produits Sun acquis aux titres des présentes comme plate-forme de développement principale dudit logiciel.

Le détail des remises est exposé à la section Avantages (« les Avantages ») du présent Guide de référence. Transfert de licences logicielles : Le Partenaire est habilité à transférer la licence logicielle de tout système d'exploitation avec l'équipement afférent : (a) si le transfert intervient au moins un (1) an après la livraison de l'équipement et (b) si le Partenaire en avise Sun et obtient de son cessionnaire une garantie écrite de conformité aux conditions de licence applicables.

Le matériel Sun (pièces et composants compris) acquis dans le cadre de l'offre Development Hardware Offering peut être neuf ou d'occasion. Dans les deux cas, la garantie Sun sera applicable.

(10) Obligations de l'offre Development Hardware Offering :

Un Partenaire habilité à participer à l'offre Development Hardware Offering (*) doit remplir les conditions suivantes :

- Le Partenaire doit fournir une adresse d'expédition et de facturation pour la livraison et la facturation des produits, dont le pays devra être celui figurant dans l'adresse de la société du Partenaire.
- Les produits et/ou le site Web du Partenaire doivent utiliser des interfaces Sun standard et ne doivent pas altérer le système d'exploitation Solaris.
- Le Partenaire doit commercialiser, proposer en crédit-bail et/ou concéder sous licence le produit et/ou le site Web développé ou porté sur les Produits Sun.
- Le Partenaire accepte de dispenser des services d'assistance pour ses produits développés ou portés sur les Produits Sun, mises à jour et correctifs compris.

Les intégrateurs aux États-Unis/Canada doivent de surcroît remplir les conditions suivantes pour participer à l'offre Development Hardware Offering :

- Cinquante pour cent au moins du chiffre d'affaires annuel du Partenaire doit provenir de la fourniture de services d'intégration.
- Le Partenaire doit réaliser un chiffre d'affaires annuel au moins égal à 500 000 dollars.
- Un partenariat/des relations solides doivent être établis avec un ISV (Editeur de Logiciel

Indépendant) majeur.

- Au moins deux clients ayant acquis des services d'intégration au Partenaire doivent pouvoir servir de références.

* Les fournisseurs de solutions ne sont pas habilités à participer à l'offre *Development Hardware Offering*.

(11) Avantages pour le Partenaire :

Avantages génériques :

- Technologie et produits
- Marketing et ventes
- Informations et retour d'informations
- Formation

La liste complète des avantages est disponible à l'adresse : <http://sun.com/partners/isv/benefits.html>. Ces avantages peuvent faire l'objet de modifications. Sauf dispositions contraires expressément exposées dans le cadre d'une offre de programme spécifique, la participation du Partenaire à toutes les offres de programmes est régie par les conditions de l'offre (si elles existent), le Contrat et le présent Guide de référence.

Les Partenaires participant à l'offre *Development Hardware Offering* bénéficieront également des avantages suivants :

En cas d'achat de Produits et/ou de Services directement auprès de Sun :

- Le Partenaire peut effectuer ses achats de matériels/logiciels auprès de Sun à hauteur de 300 000 dollars par an*. Ce montant maximal sera réajusté chaque année.
- Pour tout matériel acheté, une remise de 10 % est consentie sur les études de développement et les sessions de formation.
- Des remises sont consenties sur les systèmes pour développeurs (offres groupées) ; elles représentent les économies les plus importantes réalisables avec l'offre *Development Hardware Offering*.
- Les Partenaires bénéficient également de remises spéciales par catégorie* sur d'autres produits Sun.
- Une remise de 20 % est consentie sur les extensions de garantie SunSpectrumSM*. Seuls les systèmes pour développeurs** peuvent en bénéficier.

En cas d'achat de Produits et/ou de Services auprès d'un revendeur Sun agréé :

- Les taux de remise applicables aux Produits et/ou Services seront fonction du contrat conclu entre le Partenaire et le revendeur agréé Sun.
- Le Partenaire peut acquérir des matériels/logiciels Sun à hauteur de 300 000 dollars par an*. Ce montant maximal sera réajusté chaque année.
- Une remise de 20 % est consentie sur les extensions de garantie SunSpectrumSM*. Seuls les systèmes pour développeurs** peuvent en bénéficier.

* *Le montant annuel maximal des achats du Partenaire, les extensions de garantie SunSpectrum, les remises et les remises par catégorie varient suivant les pays.*

** *Un système pour développeur est une configuration matérielle/logicielle spécifique à l'offre *Development Hardware Offering*.*

Des informations plus complètes sur les avantages de l'offre *Development Hardware Offering*

sont disponibles à l'adresse <http://sun.com/partners/isv/hardware>. Ces avantages peuvent faire l'objet de modifications.

Les Partenaires peuvent se connecter au Sun Partner Advantage Program Membership Center à l'adresse <http://sun.com/partners/isv> pour connaître les limites et les remises qui les concernent et/ou contacter un revendeur agréé Sun.

(12) Utilisation du Logo :

Le Partenaire est en droit d'utiliser le logo spécial désignant le programme et fourni par Sun uniquement :

- a sous la forme exacte communiquée par Sun ;
- b dans les supports de précommercialisation, publicitaires et marketing sur lesquels le nom et le logo de la société du Partenaire figurent de façon apparente, mais pas sur les produits, emballages, documentation, conteneurs ni autres supports distribués avec les produits ou les services ;
- c sur le site Web du Partenaire, sous forme de lien vers la page d'accueil du site de Sun Microsystems (www.sun.com) ou vers toute autre URL communiquée par le responsable du Programme Sun ;
- d de façon moins apparente que le nom et le logo de la société du Partenaire ;
- e en accord avec la Politique des Marques déposées et Logos Sun et avec toute charte graphique communiquée par Sun ;
- f d'une manière véridique et non trompeuse, qui n'utilise pas le Logo pour laisser supposer de fausses relations avec Sun, ou un soutien ou parrainage inexistant de ce dernier ;
- g d'une manière qui écarte propos dénigrants et insinuations sur Sun, ses Produits ou ses services ;
- h sur des supports en conformité avec l'ensemble des législations et des réglementations administratives applicables ;
- i et si la mention suivante est insérée sur la page où figure le Logo (sauf s'il est demandé au Partenaire d'insérer une mention plus spécifique, en vertu d'un autre contrat conclu entre Sun et lui) : « Sun, Sun Microsystems, le logo Sun et Partner Advantage sont des marques, déposées ou non, de Sun Microsystems, Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays, légalement utilisées. <insérer le nom du Partenaire> et ses produits/services sont indépendants de Sun Microsystems, Inc. »

(13) Migration :

En cas de changement de programme ou de niveau d'adhésion, le calendrier de développement du Partenaire applicable aux produits du Partenaire basés sur la plate-forme Sun reste applicable. Toutes les demandes de migration doivent être approuvées par Sun.

(14) Notifications :

Le Contrat autorise spécifiquement la délivrance de certaines notifications par e-mail entre le responsable du Programme et le Contact principal du Partenaire (« Notification de bienvenue » qui officialise la participation du Partenaire au Programme, modifications apportées au présent Guide de référence...). Toutes les autres notifications (résiliation d'adhésion, par exemple) doivent être envoyées par courrier recommandé, par fax avec accusé de réception ou par tout autre moyen exposé dans le Contrat.

Les notifications écrites à l'attention de Sun Microsystems, Inc. doivent être adressées au *Contact Center* du Programme Sun Partner Advantage concerné. Rendez-vous à l'adresse suivante pour connaître l'adresse et les informations de contact : <http://sun.com/partners/isv/instructions.html>

(15) Définitions :

- Autre contact : représentant du Partenaire autre que le Contact principal.
- IHV (Independent Hardware Vendor) : fabricant indépendant qui met au point des matériels et/ou des périphériques qui s'intègrent à des systèmes matériels.
- ISV (Editeur de Logiciel Indépendant) : éditeur de logiciels indépendant qui développe des logiciels vendus (ou concédés sous licence) à des utilisateurs finals.
- OEM (Original Equipment Manufacturer) : fabricant qui intègre des produits Sun à des systèmes clé en main spécialisés devant obligatoirement inclure son propre matériel ; L'OEM assure la vente, l'assistance et le service après-vente.
- Contact principal : représentant du Partenaire désigné comme destinataire de toutes les communications en rapport avec le Programme.
- Intégrateur de systèmes : fournisseur de solutions intégrées à base de services matériels et logiciels.
- La liste suivante, non limitative, définit des termes relatifs aux prestataires de services et de solutions :
 - ASP (Application Service Provider) : fournisseur d'applications hébergées (FAH) qui développe des logiciels applicatifs qui seront déployés sur le Web et exploitables en général moyennant un abonnement.
 - CSP (Commerce Service Provider) : fournisseur de services de commerce qui développe des logiciels applicatifs qui seront déployés sur le Web suivant un modèle B-to-B (interentreprises).
 - e-intégrateur : intégrateur qui fournit des solutions intégrées à base de services matériels et logiciels sur le Web.
 - GSP (Global Solution Provider) : société développant des logiciels applicatifs s'exécutant sur la plate-forme Sun et commercialisés sous forme de progiciels.
 - ISP (Internet Service Provider) : fournisseur d'accès à Internet (FAI).
 - NSP (Network Service Provider) : fournisseur qui vend de la bande passante, assortie d'options de débit, de fiabilité et de portée différentes.