



DO's & DON'T's

contractuels du vendeur

Laetitia Massa

IT Lawyer | Web entrepreneur | Marketeer

Luxembourg, 13 mai 2015



HACKUNA



avocat (3 ans)
juriste IP/IT (5 ans)



Web/mobile dev
Entrepreneur



Marketeer



Risques juridiques

Réalités matérielles
et techniques



Impératifs économiques

OBJECTIF

pro réflexes - anti croyances populaires

FORMULE

interactive : obligation de m'interrompre - cas pratiques

SUPPORT

à l'issue de la formation - digital

Acheteur vs fournisseur : **guerre ou mariage ?**

mariage : s'engager pour le meilleur, mais envisager le pire
(contrat = « worst case scenario » document)

guerre : garantir ses droits et limiter ses obligations
(pouvoir de négociation est déterminant)

mariage : nécessaire équilibre

guerre : effet boomerang

mariage : c'est le premier qui a parlé qui a raison
(c'est celui qui définit qui a raison)

Naissance
du contrat



si pas de contrat
Do's & Don'ts

Vie
du contrat



si pas de contrat
Do's & Don'ts

Mort
du contrat



si pas de contrat
Do's & Don'ts



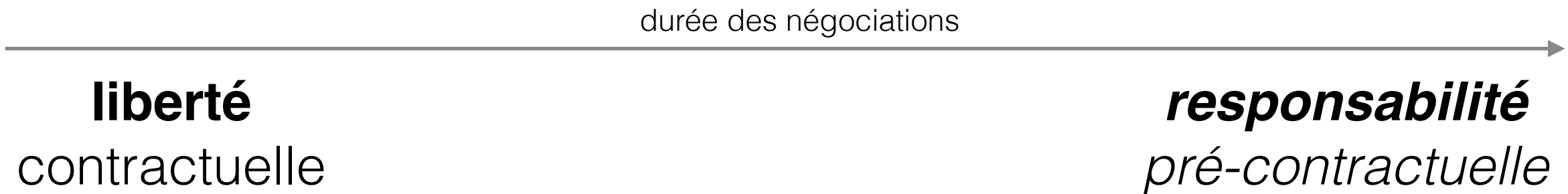
Naissance du contrat



Propriété intellectuelle
Serveurs
Durée
Pré-requis
Obligations
Bonne exécution
Droits
Force des documents
Droit de regard
Préavis
Données personnelles
Responsabilité
Faute
Paielement
Liberté contractuelle
Délais
Droit applicable
Garanties
Sanction
Intérêts de retard



liberté de mettre fin aux négociations



Modaliser le droit de mettre fin aux négociations



début du contrat

commencement
d'**exécution**

Modaliser :

- signature ?
- sous condition ?
- autre date déterminée ?



fin du contrat

Lorsqu'il devient sans objet
Lorsqu'une partie y met fin

Modaliser :
CDD ou CDI
causes de résiliation



Prélude et conséquences

de la fin du contrat

Durée de préavis
raisonnable

Conséquence =
fin des droits et obligations

Modaliser :

- durée de préavis selon
- la partie
 - la phase du contrat
 - la cause de résiliation

Modaliser :

survie de droits et obligations
(termination assistance)



Etendue de vos obligations

Obligation de moyens
(« *best effort* »)
vs obligation *de résultats*

force majeure

Modaliser :
conditionner

- la naissance, ou
- le maintien
- le niveau (SLA)
de vos obligations
(nb : assumptions,
« commercially » reasonable,
reasonable effort, root cause, back to back,
préambule indiquant « compétence du client »)
- étendre définition force majeure



Délai d'exécution de vos obligations

Délai raisonnable

Modaliser :
conditionner
la prise de cours du délai



Paie^{ment} (obligation du client)

Si retard*

=> intérêt légal

**retard* = dépassement délai facture
ou dépassement délai raisonnable

Modaliser :

- délai de paiement
- intérêt plus élevé

Si défaut*

=> droit de suspension

**défaut* = interprétation de la situation

Modaliser :

- définir défaut
- procédure suspension



Droit de regard (a priori)

aucun

Intégrer :
droit d'audit
(ex: respect IP rights)



Responsabilité

montant **illimité**

dommages
contractuels

Limiter :

- cap de responsabilité
- dommages directs
- pas si work-around
- procédure & prescription
- définir force majeure



Dépendance

néant

Forcer durée :

- durée minimale du contrat
- long préavis
- pas de résiliation sans motif
- palier d'indemnité de résiliation



Propriété intellectuelle

Si SW standard
=> votre IP

Si SW sur mesure
=> IP du client

Modaliser :

- étendue d'utilisation votre IP
- transfert IP après paiement
- droit d'utilisation IP transférée



Change of control

Néant :

seule la résiliation ou la mort de la contrepartie peut mettre fin

Modaliser :

- votre change of control :
=> droit de sortie
- le change of control du client :
=> droit de sortie
=> droit de limiter IP,
=> non concurrence,...
(attention effet boomerang)



Publicité / confidentialité

Bonne foi :
droit de divulgation
sauf préjudice

Modaliser :

- obligation de **confidentialité** sur l'existence et le contenu du contrat
- droit de **mention** à des fins marketing



Droit applicable & docs contractuels

Modaliser :

Droit international privé

Interprétation de la
volonté des parties

- droit lux/be/fr
- arbitrage international
- prévalence de vos documents (vs ceux du client)
- ordre de prévalence des documents contractuels



5 must have

- étendue de vos **obligations**
- limitation de votre **responsabilité**
- conservation de votre **propriété intellectuelle**
- **droit** applicable (DIP/Cjud), tribunaux compétents (DIP/Cjud)
- **force** et opposabilité des conditions générales, et ordre des documents

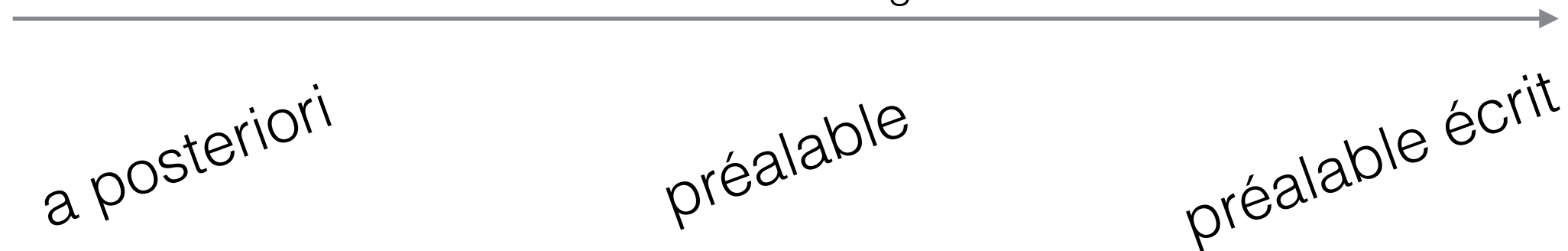


2 gardes-fous

INFORMATION
(notification)

ACCORD
de l'autre partie

caractère contraignant





Vie du contrat



(c) **CCE** (r)

avec ou sans contrat

(communiquer)

constater

confirmer

par écrit

(voire par recommandé)



gestion de bonne exécution

en temps et en heure

dépassement de délai

raisonnable sauf preuve du contraire
=> **rare de pouvoir invoquer**

rappel délai contractuel
+ **constatation** dépassement

défaut d'exécution

constatation du défaut **doit être bcp plus documentée**

rappel obligation contractuelle
+ **constatation** inexécution

sanction du défaut d'exécution

plus de risque de devoir aller devant
le **tribunal**

rappel sanction contractuelle
+ **notification** application



4 nice to have

procédure d' « **escalation** »

clause de règlement **amiable**

clause d'**arbitrage**

si droit étranger

si risque réputation important (vs procès publiques)

procédure de **gouvernance**

si contrat critique

(plusieurs instances, délais, force des décisions des organes, sanctions)



Mort du contrat



Initiative

préalable et conséquences

Motif

si unilatérale : autorisés par le contrat
si de commun accord : liberté contractuelle

Forme

Toujours par recommandé

A VOUS DE JOUER !

DES QUESTIONS ?

Merci !

Laetitia Massa

lawyer | Web & mobile developer | Marketeer

<http://linkedin.com/in/laetitiamaassa>

<http://hackuna.org>

contact@hackuna.org