Sciences U

Master 1 EII

Séance 2

Règles communes aux contrats de l’informatique

I/ Spécificités de l’objet informatique

Objet=matériel informatique (équipement, etc.)

-Immatériel. (service/logiciels)

Complexité.

Le législateur décide que l’informatique est une activité hautement technique. Pour réaliser un contrat dans le domaine informatique, il faut avoir des connaissances suffisamment approfondi pour savoir dans quoi il s’engage.

Objet matériel ou immatériel

Complexité technique

II/ Spécificités des risques informatiques

Les risques informatiques ammene une grande importances des préjudices.

Risques à la vulnérablilité : Si l’entreprise est exposé.

Risques à la pérennité informatiques : Le matériel technique peut très vite devenir obsolésant. Face à ce problème, il est important de spécifié des clauses afin de s’assurer un contrat de maintenance évolutive.

Les risques liés à l’importance des préjudices :

Les risques liés à la vulnérabilité

Les risques liés à la pérennité de l’investissement

III/ Spécificités des relations contractuelles

Collaboration des parties

Architecture contractuelle

Ce forme sous la forme de contrat par l’échange de consentement des parties. Il existe d’autre type de contrat, comme authentique. (des contrats qui vont nécessité par un tier parties valide)

Déséquilibre profane/professionnel

# Le législateur et la jurisprudence impose au fournisseur de produit informatique un devoir de conseil, un devoir d’information et un devoir de mise en garde qui sont obligatoire dès la phases de négociation du contrat jusqu’a la fin de l’exécution de celui ci.

# CH1:La formation du contrat

I/ Négociation d’un contrat

A/ Définition des besoins durant la négociation

Analyse des besoins:

Le client a le besoin et le devoir d’exprimer ces besoins, ou, si il n’est pas suffisamment compétent pour le faire, faire appelle à un spécialiste.Le fournisseur doit s’assurer que le besoin du client réponde a des besoins standards : Doit vérifier si la demande du client est une demande « commune », ou si c’est quelque chose de spécifique (le fournisseur doit alors le préciser que c’est quelque chose qui déroge des besoins standards)Cette analyse des besoins se caratérise par l’élaboration d’un cahier des charges.

Élaboration du cahier des charges

D’après la norme AFNOR, le cahier des charges est un document établi par le demandeur définissant les clauses techniques, les clauses de qualités et administratives appliquable à la fourniture rechercher. Il sert de base à la proposition du fournisseur.

Ce n’est pas une obligation légal de l’avoir.Mais la jurisprudence la considère comme nécessaire. Mais le juge considère comme nécessaire. Du fait de notre obligation de conseil, le cahier des charges va être un élément pour aidé a conseiller point par point avec le client, et garder la trace écrite. La jurisprudence relève régulièrement de l’absence du cahier des charges relève la preuve d’une légèreté de la part du client.

B/ Obligations des parties durant la négociation

Il y a une obligation de collaboration tant que durant la négociation que pendant le contrat. Seul exeception, c’est pour les contrat clé en main.

Pour ce genre de contrat, la règle qui s’impose : Le vendeur à l’obligation d’étudier l’adéquation du système au besoin du client, en procédant à une étude préalable.

Le devoir de conseil:Il s’agit pour le néophyte de le conseiller. On a une obligation de renseignement en tant que professionnel d’information et d’assistance technique. Nous ne sommes pas obliger de préciser l’état de concurrence.

Si nous ne fesons pas notre responsabilité d’information, on mets en jeu notre responsabilité contracuel : le contrat va être annulé, pouvant jusqu’a aller à des dommages et intérêts.

Collaboration

Le devoir de conseil

C/ Effets juridiques de la négociation

Proposition commerciale

Elle n’oblige l’offrant que une fois accepté. Avant, donc, elle peut être librement retiré. Mais après l’aceptation, on a la rencontre des deux concentements, donc les deux parties sont tenu de la respecté. Le silence ne vaut pas acceptation.

Rupture des pourparlers

Cette rupture peut intervenir à tout moment et de manière unilatéral. Néanmoins, on peut décidé d’une rupture dis « abusive ». Pour décidé ceci, on regarde un certains nombres d’indice (on regarde les premiers accord, les accords précontractuel, si on était au courant que l’autre partie avait déjà engagé des frais importants)

II/ Conclusion du contrat

A/ Consentement

Le consentement doit être libre et éclairé. C’est une condition d’une validité du contrat. A priori, aucune forme n’est exigé.

L’erreur :

L’erreur va être considéré comme une cause de nullité que si elle porte sur la substance de la chose où la personne du co-contractant.

L’erreur de la personne peut se porter sur l’identité de la personne ou sur ces compétences (ce n’est pas un développeur), l’erreur peut être retenu sur les fonctions du logiciel. Attention, l’erreur peut entraîné la nullité du contrat que si elle est excusable.

Le dol

C’est le fait de tromper une personne, ou manière dolosive. C’est une tromperie destiné à influencé le constement du co contractant. Il aura nullité si l’autre partie n’aura pas cocontracté sans les méthode de dol.

La violence

La violence ne peut pas être utiliser pour validé un contrat. Si il y a violence, il vise, et le contrat sera considré comme nul. La violence est un fait de nature à inspirer une crainte tel que la victime donne son consentement contre sa volonté.Le juge peut considéré que il a violence quand, par exemple, il y a dépendance économique.

Ces trois points sont ce que on appelle des vices du consentement. Ce qui veut dire que le constement n’est ni libre ni éclairé.

Les clauses abusives

Convention de signature unique

B/ Date et lieu de formation du contrat

Le lieu permets de savoir vers quel juge est compétent.

La date permets de faire courir différent types de délai.

La date et lieu sont donc essentiels dans le contrat.

Le consommateur peut choisir le juge où assigné la personne.

C/ Accord sur l’objet et le prix

Accord sur l’objet

Objet : C’est la fourniture d’une chose de la prestation d’un service en contrepartie du payment du prix. Il essentiel que le contrat est un objet. Dans tout les contrats, on pourra voir une clause qui contient le terme « objet ».

L’objet doit toujours être determinable même si il n’est pas encore déterminé.

Accord sur le prix

Il faut obligatoirement qu’il est un accord sur le prix. Attention,toutefois. Dans le cadre d’un contrat d’entreprise, les contrat d’entreprise étant des fournitures de services, le prix n’est pas une conclusion essentiels dans le contrat. Il peut être déterminer par la suite ou il peut etre convenu que ce prix évolura.

# CH2 :L’Exécution du contrat

I/ Suivi de l’exécution

A/ Evolution des relations

Devoir de conseil et de collaboration

durant toute l’évolution du contrat, il y a un devoir du conseil de la part du pro, et un devoir de collaboration de la part du client.

Du coté du devoir du conseil, il y a une assistance technique durant la mise en place du logiciel/materiel.

Le client doit continuer de collaborateur avec le fournisseur en se montrant actif tout au long de la mise en œuvre du système. Exemple : le client doit mettre en place et tenir un cahier des incidents.

Création d’un comité de suivi

princpalement dans un projet important, il va le suivre dans son évolution. C’est une véritable structure de consertation et de contrôle dans les parties.

Il est utile de prévoir contractuellement le comité de suivi.

Maîtrise d’œuvre

Dans les projets de grandes envergures, on peut croiser le maître d’œuvre. Le maître d’oeuvre informatique est celui qui à en charge la conception intellectuelle du projet et sa réalisation globale. Son correspondant dans l’entreprise et le maitre d’ouvrage. Il s’agit de celui pour qui le projet informatique sera réalisé.

B/ Evolution du contrat

Un avenant est une clause permettant de modifié le contrat. On change une disposition dans le contrat.

Le contrat peut avoir des mécanisme de disposition. L’indice qui est retenu pour l’actualisation du prix doit avoir un lien direct avec l’objet du contrat.

Les indices souvent retenu dans le domaines informatique :

-La chambre syndicale des sociétés d’études et de conseils.

-P.S.D.B

-P.S.D.C

L’indice PSDB et PSDC est calculé par l’INSEE.

II/ Livraison de la prestation

La livraison doit être fait dans les délais prévu. Concernant les systèmes informatiques, la responsabilité contractuel du fournisseur n’est qu’engagé que après l’écoulement d’une période de rodage.

C’est à l’utilisateur de rapporter la preuve des défauts de conformité. Pour que les défauts soient accepter, ils doivent être suffisamment important pour mettre en cause l’exploitation dans son ensemble.

La délivrance de materiel ou de logiciel informatique doit toujours s’accompagner des accessoires nécessaire. Pour l’utilisation normal. Si aucun délai de livraison est fixé, il appartient au juge de fixer le délai résonable.

III/ Contrôle de la conformité

Le contrôle de la conformité peut être tacite. A l’inverse, il peut être dit. C’est au client d’émettre les réserves.

IV/ Garanties

Il existe plusieurs type de garantie.La première, contre lequel on peut se défaire, c’est la garantie légale des vices cachés.

A/ Garantie légale des vices cachés

Le vendeur est tenu de garantir les vices cachés. Le vices cachés se définisse principalement comme étant un défaut qui rend l’usage impropre du fonctionnement. Ce sont des vices que on aurait pas connaître avant l’utilisation du matériel car ils sont dans la structure interne du matériel. Il s’agit d’un soucis qui rend la chose inutilisable ou trop difficile d’utilisation dans le cadre du prix achetée.

Il faut que le vendeur n’est pas connaissances de ce vices.

L’action contre les vices cachés doivent être intenté dans les deux ans qui ont suivi la prise de conscience du vice.

B/ Vices cachés et logiciel

La jurisprudence n’accepte pas les vices cachés dans le domaine du logiciel si il s’agit d’un bug. Sauf si il s’agit d’un bug completement inutilisable.

C/ Vices cachés et non-conformité

Il faut bien distingué vices cachés et non conformité. La non conformité correspond à un élément qui ne correspond pas à la demande.

D/ Clauses limitatives de garantie

Il est possible de prévoir des clauses limitatives de garantie. A la seule condition que nous n’ayant pas connaissances du défaut.

E/ Autres garanties

la garantie d’éviction : C’est le fait de garantir que personne ne va intervenir ou pourir notre marchandise.

la garantie contractuelle : Une extension de garantie, facultative, et temporelle selon le vendeur.

La garantie de conformité : Elle est automatique, elle s’applique sur tout les biens de consommation. Elle est de deux ans.

V/ La responsabilité

A/ Etendue des engagements

Il s’agit de savoir qui est responsable, à quel moment, et en fonction de quoi. On va avoir l’obligation de moyen, et l’obligation de résultat.

En info, l’obligation de moyen doit tout mettre en œuvre pour dépanner un alea.

Il revient au client de rammener la faute de ce dernier en déontrant qu’il n’a pas tous mis en œuvre pour l’aidé.

Concernant l’obligation des résultats : Cela va concerné tout ce qui est du résultat précis.

Il suffit au client de montrer le défaut du résultat.

B/Conditions de mise en œuvre

Pour engagé la responsabilité contractuel du fournisseur, c’est au client de rapporté la preuve de la faute. C’est ce que on appelle le dommage. Le dommage doit être direct, certain et licite.

Seul les dommages prévisible sont réparables.

La jurisprudence, que, en cas de force majeur, le vendeur sois considéré comme responsable.

Un cas de force majeur doit être imprévisible et irrésitible.

C/ Clause pénale

A objectif d’avoir recourt au juge. C’est mettre en place un système de sanction de type pécuniaire en cas inexécution des clauses.

# CH3 : Fin du contrat

Le contrat peut pendre fin de trois manière différente.

I/ Inexécution du contrat

Il s’agit d’une clause de fin de contrat. La clause principal du contrat est le non payement du prix ou inversement. Si il s’agit d’un bien sujet à un payement succesif, le contrat est paralysé.

Le droit francais encourage la résolution entre les parties.

A / Non-paiement du prix

B/ Règlement amiable des litiges

Le juge est la dernière personne à qui ce tournée.

Conciliation entre les parties

I

Conciliation par un tiers

C/ Résolution du contrat

Résolution:Rétroactivement. On considère que le contrat na pas été fait. On est remboursé.

Résilation :Pour l’avenir. Il s’agit du mode classique de fin d’un contrat.

Dans le cadre d’une résolution, ou une résilation, le client à l’obligation de resititué l’ensemble des logiciels ou du materiels qui lui a été loué dans le cadre du contrat.

Obligation de certifié par écrit que elle à détruit ou rendu les éléments logiciels en sa possession.

La clause résolutoire :

Dommages et intérêts

Clause résolutoire :Permets de mettre fin au contrat de manière rétroactive donc sans passé par le juge.

Meme dans un CDI, il est interdit de prendre des engagements à vie.

II/ Arrivée du terme du contrat

III/ Sortie anticipée du contrat

On peut sortir de manière anticipée du contract, mais il faut respecté une date.

Question :

Qui sont les parties en précense :

Mme.X--→ L’employée licenciée

SCP-→ L’employeur (société d’avocat)

Société Adocin-→ Prestataire

Quel probléme de droit ?

Peut-on licencier quelqu’un pour faute grave du fait d’avoir installé un logiciel sans l’accord de l’employeur sur son ordinateur pro ?

Quelle est la réponse du juge ?

Non, a condition que secret pro, société habituel,surveillance sois mis en place.

Quelle procédure ?

Qui a commencé l’affaire ?

Quel jugement avant ?

Cour d’appel Mompelier

Que déduisez vous par rapport à votre corps du métier ?