

Fiche pratique : Trois conseils pratiques afin de sécuriser vos relations contractuelles



1. Ne jamais réaliser de prestations sans contrat :

D'un point de vue juridique, il est très risqué pour un prestataire de réaliser des prestations sans couverture contractuelle. En effet, en l'absence de convention, les juges appliqueront le droit commun en cas de litige entre les protagonistes. Une telle situation peut s'avérer être très préjudiciable pour le prestataire qui, en cas de manquement, devra réparer l'entier préjudice subi par son client. Ainsi, dans l'hypothèse de prestations impactant le système d'information d'un client, les préjudices subis par ce dernier peuvent se révéler extrêmement élevés. Outre les aspects liés à la responsabilité du prestataire, l'absence de contrat sera de nature à engendrer de nombreuses difficultés dans le cadre du déroulement du projet. A titre d'exemple, il sera ainsi difficile de déterminer si le planning proposé est impératif ou non.

2. Associer systématiquement des conditions juridiques à vos propositions commerciales :

Afin de palier les risques liés à l'absence de contrat, il peut être opportun d'associer des conditions juridiques à vos propositions commerciales. Une fois l'accord du client recueilli, l'ensemble ainsi formé tiendra lieu de contrat entre les parties. S'agissant desdites conditions juridiques, il est fortement recommandé de les faire réaliser par un professionnel du droit. Cette précaution vous permettra d'être certain de disposer de conditions juridiques adaptées et protectrices de vos intérêts. Dans la mesure du possible, il est préférable de disposer de conditions juridiques spécifiques pour chaque type de prestations réalisé pour le client. Une telle approche vous permettra de gérer les difficultés juridiques propres à des prestations différentes telles que la réalisation de développements spécifiques ou de tierce maintenance applicative. Toutefois à défaut de pouvoir mettre en place une telle structure contractuelle, il est a minima impératif de disposer de conditions générales qui seront applicables pour l'ensemble de vos activités sans distinction.

3. Ne jamais signer en l'état le contrat proposé par le client :

Dans un certain nombre d'hypothèses, le client souhaitera initier les discussions juridiques sur la base de son propre contrat ou de ses conditions générales. Sauf situation très exceptionnelle, il est fort probable que les conditions juridiques ainsi proposées soient nettement défavorables pour le futur cocontractant. Il est donc fortement déconseillé de signer un tel document en l'état. En effet, non seulement accepter un tel document est de nature à faire courir un risque juridique important pour le cocontractant mais signer celui-ci sera également de nature à impacter à la baisse une éventuelle évaluation de sa société lors, par exemple, d'une cession. A cet égard, il est important d'avoir à l'esprit que l'évaluation d'une société est fondée en partie sur le risque juridique des contrats conclus par celle-ci. Ainsi, plus les contrats seront risqués plus l'évaluation de la société sera minorée.