

Check List

des clauses et points contractuels à vérifier

- pendant la négociation / validation du contrat
- avant signature à réception de la version papier envoyée par le client

(CS : Mise en jour au 25 juin 2013)

Thème	Clauses et justifications	Checked
L'identité des parties (Avant l'Intro – 1ère page)	La dénomination des parties est importante et elle doit être complète. Cela permet de savoir avec QUI nous contractons, et de ne pas se tromper en cas d'assignation devant les tribunaux. La question se pose quand • le client contracte pour le compte de... • le client est une filiale dans un gros groupe La formule pour SC : <i>"Sunnikan Consulting, S.A.R.L. au capital de 100.000 euros, dont le siège social est situé 8, Parvis de Saint-Maur à Saint-Maur-des-Fossés (94100), inscrite au registre du commerce et des sociétés de Créteil sous le n° B 409 032 240, représentée par le Dr Georges MARTIN, agissant en qualité de Gérant."</i>	

La qualité des parties (souvent dans l'introduction du contrat)	Prudence sur la qualité que le client donne à SC, par ex : • "spécialisé en management du risque" ou • "spécialisé dans le domaine de la formation et du conseil en gestion du capital humain" Il faut encadrer notre spécialité en fonction de la mission prévue. Sinon, nous prenons le risque d'engager facilement notre responsabilité : nous ne connaissons pas l'étendue des problématiques d'autres domaines d'activités. Dans les modèles de contrat validés par GM : <i>"XXX s'est rapproché de Sunnikan Consulting, qui reconnaît avoir la compétence, l'expérience et la disponibilité nécessaires pour répondre aux besoins de XXX, en excluant tout lien de subordination entre XXX et Sunnikan Consulting."</i>	
La contrepartie des Prestations (souvent omise dans Obligations des parties)	Même si chaque contrat comporte une clause "Rémunération" ou "Contrepartie Financière", et que cela implique le règlement du prix pour la mission réalisée, il est légitime d'officialiser l'obligation du client de payer SC pour son travail. Cette obligation doit donc figurer dans la clause "Obligations des Parties" ou Obligations de XXX": <i>"XXX s'engage à payer le prix correspondant à la prestation de service réalisée par Sunnikan Consulting et décrite à l'article intitulé "Objet du contrat", conformément à l'article "Rémunération"." [à adapter en fonction des intitulés]</i> NB: vérifier également que les frais de missions seront remboursés par le client	

Le délai de paiement (souvent incluses dans la clause Rémunération)	La politique interne de SC – après discussion avec GM en mars 2013 est : <i>"Le règlement sera effectué mensuellement à 30 jours à compter de l'émission de la facture, au prorata des prestations réalisées."</i>	
Les conséquences d'un retard de paiement (souvent incluses dans la clause Rémunération)	Il faut inclure ce paragraphe dans la clause adéquate (Rémunération) pour se conformer aux exigences législatives et réglementaires d'octobre 2012 : <i>"En cas retard de paiement, Sunnikan Consulting se réserve le droit de majorer les sommes impayées d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à compter de la date d'exigibilité de la facture jusqu'au règlement effectif et intégral."</i> <i>Conformément à l'article L. 441-6 du Code de commerce et au décret D. 2012-1115 du 02 octobre 2012, le montant de l'indemnité forfaitaire pour les frais de recouvrement s'élève à 40 euros."</i>	
La conformité du contrat au devis final	Il convient de vérifier que : • Les montants et modalités de paiement du contrat sont conformes à ceux du devis • Les délais pour délivrer les rapports intermédiaire et final (livrable) sont les mêmes que ceux du devis (calendrier)	
L'obligation de conseil de SC (souvent dans la clause Obligations ou collaboration des parties ou exécution de la mission)	Prudence lorsque le client écrit que SC a un devoir général de conseil, par ex : <i>"Le Prestataire a, en plus des obligations particulières résultant du présent contrat, un devoir général de conseil à l'égard de XXX et de mise en garde lorsque les exigences de XXX risquent de détériorer la qualité des Prestations" :</i> Le devoir général de conseil est une notion très vaste qui engagerait facilement notre responsabilité si nous n'en fixons pas le cadre : • Cadre de la mission • Cadre des compétences de SC qui doivent être définies (par ex: dans le devis ou la Qualité des parties) :	

	<i>"Le Prestataire a, en plus des obligations particulières résultant du présent contrat, un devoir général de conseil à l'égard de XXX dans le cadre de la réalisation des Prestations et de mise en garde lorsque les exigences de XXX risquent de détériorer la qualité des Prestations."</i> 1. Suppression du mot "général", 2. Fixation du cadre "réalisation des Prestations" 3. Mise en garde pour la qualité des prestations quand XXX impose une idée (cadre stricte), et non pas mise en garde d'ordre général sur l'activité de XXX	
La collaboration des parties (souvent dans la clause Obligations ou collaboration des parties ou Exécution de la mission)	Dans un contrat de prestation de service, le client a l'obligation de payer et l'obligation de collaborer étroitement avec son prestataire pour lui permettre de réaliser la mission. En règle générale, cette clause figure dans les contrats. À défaut, il faut l'ajouter : <i>"XXX s'engage à collaborer en étroite liaison avec Sunnikan pour lui permettre de mener à bien la Prestation, selon les termes du présent Contrat-cadre définis d'un commun accord entre les Parties."</i>	
L'utilisation du SI / matériel du client	Extrême prudence lorsque le client met à la charge de SC de restaurer la perte de ses données / la détérioration de son SI, par ex : <i>"(...) En cas de perte ou de destruction des données de XXX du fait du Prestataire, le Prestataire s'engage à restaurer, à ses frais, les données qui seraient perdues ou détruites dans l'état où elles étaient initialement, sans préjudice de tout dommage et intérêt que pourrait réclamer XXX."</i> Il ne faut pas signer un contrat comportant une telle clause car elle permettrait au client de refaire faire tout son SI avec la trésorerie de SC, puisqu'il sera • Impossible de prouver que la faille/virus ne vient pas de nous • Ou ça serait extrêmement coûteux.	

	NB : Par ailleurs, GM avait refusé de signer un contrat à cause de cette clause – il me semble que le labo avait fait marche arrière.	
Les obstacles à l'activité de SC (souvent dans la clause Propriété Intellectuelle)	Extrême prudence lorsque le client impose à SC de lui demander la permission de faire quelque chose - par ex d'utiliser des "documents similaires" aux rapports livrés au client : <i>"However, Sunnikan, as a quality consultant, may use, adapt, and deliver similar documents as those provided to XXX upon written permission by XXX (...)</i> <i>(...) The know-how and methods developed by Sunnikan for performing the Services remain Sunnikan's property."</i> Mauvaise foi mise à part, le client veut seulement s'assurer que SC ne livre pas des informations confidentielles dans le cadre d'autres missions. Le client peut donc vouloir essayer de : • Contrôler ce que livre SC en obtenant la propriété exclusive des documents livrés : – OUI le client a la propriété de son document avec ses informations confidentielles – NON il ne peut obtenir la propriété des modèles de rapports/SOP/formation qui sont le savoir-faire de SC (et sa propriété exclusive) Il faut donc être attentif à la rédaction de cette clause. Alternative à proposer au client : FR : <i>Ce principe [de propriété exclusive du client pour les livrables] ne fait pas obstacle à ce que Sunnikan, compte-tenu de ses métiers de conseil et de prestation, utilise, adapte, livre des documents semblables à ceux fournis à XXX (tels que procédures, formulaires...), dans le cadre de contrats conclus avec d'autres clients.</i> <i>Le savoir-faire et les méthodes mis en œuvre et développés par Sunnikan pour la réalisation de la prestation restent la propriété de Sunnikan."</i> EN : <i>"The know-how and methods developed by Sunnikan for performing the Services remain Sunnikan's property, in the respect of Article "Confidentiality" of this Agreement."</i>	

	Cela sous-entend que nous réutiliserons les modèles et trames de rapports / SOP que nous adapterons à chaque mission. En conséquence, SC ne violera pas la clause de confidentialité du contrat.	
Les litiges (clause en fin de contrat)	Il est préférable de trouver une solution à l'amiable plutôt que d'aller directement au conflit devant les tribunaux. Attention si le contrat comporte une telle clause, il faut respecter cette étape intermédiaire. Son non-respect est systématiquement soulevé par l'adversaire en cas de litige et le juge peut estimer que finalement la partie lésée (au départ) n'a pas rempli ses obligations contractuelles. Ex de clause : <i>"Le présent contrat est soumis à la loi française.</i> <i>Les parties s'efforceront de résoudre à l'amiable les contestations qui pourraient surgir pour l'interprétation ou l'exécution des clauses du présent contrat.</i> <i>En cas de désaccord persistant, seuls seront compétents les tribunaux du ressort du siège social de Sunnikan Consulting."</i>	