



# Contrat de vente

## Explications et marche à suivre

**Domaine :** Gouvernance des systèmes d'information

**Objectifs :**

Le document présente une marche à suivre permettant à toute personne, ayant les connaissances requises, de pouvoir rédiger concrètement un contrat de mandat.

Il fait partie d'une collection de directives juridiques comprenant entre autre :

- GRI2016-101 - Généralités relatives aux contrats
- GRI2016-102 - Contrat de mandat
- GRI2016-103 - Contrat d'entreprise
- GRI2016-104 - Contrat de travail
- GRI2016-105 - Contrat de vente
- GRI2016-106 - Contrat de freelance

**Public cible :**

Toute personne devant rédiger ou signer un contrat de vente ou souhaitant connaître les différences entre les différents contrats couramment utilisés dans un service informatique.

**Avertissement :**

La responsabilité du GRI ne peut être engagée, de quelque manière que ce soit, suite à l'utilisation du contenu de ce document.



## 1. Le contrat de vente

### 1.1 Définition

Le contrat de vente est un contrat par lequel le vendeur s'oblige à livrer la chose vendue à l'acheteur et à lui en transférer la propriété, moyennant un prix que l'acheteur s'engage à lui payer (art. 184 al. 1 CO). La vente crée une créance de l'acheteur envers le vendeur en délivrance de la chose (qui peut être tout ce qui fait partie du patrimoine : *meuble, immeuble, brevet, secret de fabrication* etc...).

On distingue la vente ordinaire (civile) et la vente commerciale. En effet, des règles différentes s'appliquent en fonction de la nature de la vente. La vente ordinaire vise un usage direct, personnel de la chose. La vente commerciale vise à user de la chose de manière à en faire un bénéfice ou vise encore à revendre la chose afin de dégager des bénéfices.

### 1.2 La conclusion & la forme du contrat de vente

La conclusion du contrat de vente obéit au principe général posé à l'art. 1 CO : les parties ont, réciproquement et d'une manière concordante, manifesté leur volonté. Il faut donc une offre et une acceptation et que les parties se soient mises d'accord sur la chose vendue et le prix.

- Lorsque l'offre est faite sans fixation d'un délai d'acceptation pour l'autre partie, cette dernière doit accepter l'offre immédiatement sinon l'offre tombe (art. 4 al. 1 CO).
- Lorsque l'offre est faite avec un délai d'acceptation, l'auteur de l'offre est lié par son offre jusqu'à l'expiration de ce délai (art. 3 al. 1 CO).
- L'envoi de chose non commandée n'est pas une offre. Le destinataire n'est pas tenu de renvoyer la chose (art. 6a CO).

Aucune forme n'est exigée pour le contrat de vente mobilière<sup>1</sup> (contrairement à la vente immobilière qui requiert la forme authentique). En cas de contrat de vente portant sur des objets d'une certaine valeur, il est recommandé d'utiliser la forme écrite.

## 2. Les obligations du vendeur

Selon l'art. 184 al. 1 CO, le vendeur a pour obligations de livrer la chose (c'est-à-dire transférer la maîtrise de fait sur la chose) et de transférer la propriété (c'est-à-dire transférer la maîtrise juridique sur la chose).

Le lieu d'exécution est prévu par les parties ou, à défaut, par l'art 74 CO : il s'agit du lieu où la chose se trouvait au moment de la conclusion du contrat (si la chose est déterminée) ou au lieu où le vendeur était domicilié au moment de la conclusion du contrat (si la chose est de genre<sup>2</sup>).

---

<sup>1</sup> Est une vente mobilière, la vente de toutes choses qui ne sont pas des biens-fonds ou des droits immatriculés comme immeubles au registre foncier (art. 187 al. 1 CO).

<sup>2</sup> Est une chose "de genre" (ou "fongible"), une chose non individualisée qui se caractérise par son poids, sa mesure ou son nombre. Elle est déterminée uniquement par ses caractéristiques et sa quantité, mais non encore circonscrite. Les choses de genre sont interchangeables les unes par rapport aux autres.

Concernant l'exécution des obligations du vendeur, sauf usage ou convention contraire, la livraison doit avoir lieu immédiatement (art. 211 al. 2 CO).

## 3. Garantie en raison des défauts

Les art. 197ss CO concernent la garantie en raison des défauts. Il s'agit de l'ensemble des droits qui appartiennent à l'acheteur lorsque la chose vendue présente un défaut antérieur au transfert des risques. Le vendeur répond des défauts même s'il les ignorait (art. 197 al. 2 CO).

### 3.1 Conditions

Les conditions de fond sont les suivantes :

- Un défaut (art. 197 CO) : absence d'une qualité dont le vendeur avait promis l'existence ou à laquelle l'acheteur pouvait s'attendre selon les règles de la bonne foi. Le défaut ne doit pas être négligeable.
- Un défaut ignoré de l'acheteur (art. 200 CO). Le vendeur qui considère que l'acheteur connaissait le défaut doit le prouver.
- Un défaut non-accepté par l'acheteur (art. 200 CO).

Les conditions d'exercice sont les suivantes :

- Respect des incombances (art. 201 CO) : l'acheteur a l'obligation de vérifier la chose aussitôt qu'il le peut et de signaler immédiatement les défauts constatés. Si l'acheteur ne procède pas à cette vérification, il est censé avoir accepté tacitement la chose avec ses défauts apparents. La jurisprudence considère que le délai d'avertissement au vendeur est de quelques jours (environ cinq à sept jours). Il est conseillé d'avertir le vendeur le jour même du constat du défaut afin que rien ne puisse être reproché à l'acheteur
  - Lorsque le défaut est caché (c'est-à-dire qu'il apparaît plus tard), l'acheteur doit aviser immédiatement le vendeur pour faire valoir sa garantie en raison des défauts (art. 201 al. 3 CO). Il faudra cependant toujours être dans le délai de prescription légal qui est de deux ans (art. 210 al. 1 CO).

Le vendeur qui induit l'acheteur en erreur intentionnellement ne peut pas se prévaloir du fait que l'avis pour les défauts est tardif (art. 203 CO). De plus, lorsque le vendeur induit l'acheteur en erreur intentionnellement, il ne peut pas invoquer la prescription (art. 210 al. 6 CO).

### 3.2 Les effets de la garantie

L'acheteur peut faire valoir à choix, soit le droit à la résolution du contrat (art. 205 CO), soit le droit à la réduction du prix (art. 205 CO) ou encore le droit au remplacement de la chose (art. 206 CO).

- La résolution du contrat (art. 205 CO) : il s'agit de mettre fin au contrat de manière rétroactive. Le vendeur devra restituer le prix déjà payé et réparer les éventuels dommages découlant du défaut (art. 208 CO). L'acheteur devra quant à lui restituer la chose avec les potentiels profits retirés (art. 208 CO). Il faudra que la résolution soit justifiée par les circonstances (le défaut doit donc être grave, on ne peut pas exiger de l'acheteur qu'il garde la chose). La restitution des prestations doit de plus être possible.
- La réduction du prix (art. 205 CO) : lorsqu'il résulte du défaut une moins-value, l'acheteur peut demander une réduction du prix (qui se traduira soit par le fait que l'acheteur paie

moins ou que le vendeur rembourse une partie du prix si ce dernier est déjà payé). Selon la jurisprudence du Tribunal Fédéral, le prix doit être réduit proportionnellement à la moins-value (la moins-value est présumée égale au coût de remise en état de la chose) donc la réduction du prix équivaut aux coûts de réparation de la chose.

- L'action en remplacement de la chose vendue (art. 206 CO) : l'acheteur peut exiger que le vendeur lui livre une autre chose du même genre que la chose livrée.

## 4. Les obligations de l'acheteur

### 4.1 L'obligation de payer le prix

Selon l'art. 211 CO, l'acheteur est tenu de payer le prix et d'accepter la chose. Le prix doit être déterminé par les parties au contrat. Selon l'art. 213 al. 1 CO et sauf convention contraire,

le prix est exigible aussitôt que la chose est en possession de l'acheteur.

### 4.2 La demeure de l'acheteur

Lorsque l'acheteur ne paie pas la chose vendue, il est en demeure. Les règles des art. 102ss CO sont pleinement applicables (cf. document « Généralités »). L'art. 214 CO apporte cependant une modification. L'art. 214 al. 1 CO prévoit que si la chose doit n'être livrée qu'après ou contre paiement du prix et que l'acheteur soit en demeure de payer, le vendeur peut se départir du contrat sans autre formalité (il n'y a donc pas besoin de fixer un délai de grâce au sens de l'art. 107 CO). Une déclaration immédiate est nécessaire (art. 214 al. 2 CO).

## 5. Le transfert des risques et des profits

L'art 185 CO prévoit que les risques et profits passent à l'acheteur dès la conclusion du contrat. Si la chose disparaît sans faute du vendeur entre le moment de la conclusion du contrat et l'exécution du contrat (la livraison), l'acheteur doit payer le prix et le vendeur est libéré de son obligation. En cas de faute du vendeur, les art. 97ss CO seront applicables (cf. document « Généralités »). Selon l'art. 185 al. 3 CO, lorsque les parties ont conclu un contrat sous conditions, les profits et les risques passent dès l'accomplissement de la condition.

Une convention peut toutefois déroger au transfert des risques (art. 185 al. 1 CO). Il est donc conseillé, pour l'acheteur, de conclure une telle clause dans le contrat.

## 6. Le droit d'auteur

Lorsque le contrat de vente porte sur le développement et la vente d'un logiciel informatique, se pose alors la question du droit d'auteur. Cette question n'est pas liée au contrat de vente spécifiquement car en effet, la question du droit d'auteur est indépendante des art. 184ss CO.

## 6.1 Les généralités du droit d'auteur en matière de logiciel

L'art. 2 al. 3 de la loi sur le droit d'auteur et les droits voisins (LDA) protège expressément les logiciels. Ils sont en effet considérés comme une oeuvre littéraire. La structure interne (*les éléments de forme*) du logiciel est protégée par le droit d'auteur, contrairement à ses principes de solution (*méthode de calcul, algorithmes*).

## 6.2 La cessibilité des droits d'auteur et les licences

L'auteur est la personne physique qui a créé l'oeuvre (art. 6 LDA), soit l'informaticien (le vendeur en principe). Les droits d'auteur sur son propre logiciel lui reviennent. L'auteur dispose alors de deux possibilités pour permettre à une tierce personne d'exercer les droits sur son logiciel :

- Il peut céder ses droits, c'est-à-dire prévoir le transfert de la titularité des droits d'auteur à l'acheteur. Il est alors dépourvu de ses droits d'auteur.
- Il peut conclure un contrat de licence. Il s'agit du contrat par lequel le titulaire d'un droit de propriété intellectuelle accorde à son cocontractant, le licencié, une autorisation d'utiliser ce droit selon les modalités du contrat. L'auteur reste cependant titulaire des droits d'auteur.

## 6.3 Les oeuvres commandées

Que se passe-t-il si le contrat de vente ne prévoit rien expressément sur la cession des droits d'auteur ? Aucune règle légale ne répond à la question. De plus, ce n'est pas forcément celui qui commande l'oeuvre et qui la paie (l'acheteur) qui devient titulaire des droits d'auteur. Il convient d'appliquer la « théorie dite de la finalité » qui prévoit qu'en cas de doute sur l'étendue des droits cédés, il faut analyser le but poursuivi par les parties pour en déduire les éventuels droits accordés. Une cession tacite est alors concevable.

*Exemple : une entreprise (l'acheteur) conclut un contrat de vente avec un analyste programmeur indépendant (le vendeur). Ce contrat de vente porte sur un logiciel spécifique de traitement de données. Le contrat est muet concernant le sort des droits d'auteurs relatifs au logiciel :*

- *L'entreprise pourra-t-elle prétendre au droit d'utiliser le logiciel ?* Oui, en vertu de la théorie de la finalité, le but du contrat était clairement que l'entreprise puisse utiliser ce logiciel afin de traiter ses données.
- *L'entreprise pourra-t-elle prétendre au droit de commercialiser le logiciel ?* En vertu du but du contrat, l'analyste programmeur est resté titulaire des droits de commercialiser le logiciel car l'entreprise a contracté dans l'unique but d'obtenir ce logiciel. Cette question, controversée, devra être réglée spécifiquement.
- *L'entreprise pourra-t-elle prétendre au droit de faire évoluer le logiciel ?* Au vu du but du contrat, il est possible d'avancer que le droit de modifier le logiciel est resté chez son auteur. Cependant, cette question juridique est liée à une question technique. En effet, pour modifier le logiciel commandé, le mandant devra disposer du code source pour modifier le logiciel. Si tel n'est pas le cas et que le contrat ne prévoit rien, le mandant se confronte à une impossibilité matérielle de modifier le logiciel. Un procès en remise du code source pourrait être envisageable mais, au vu des longues procédures qui peuvent prendre des années, le jugement interviendrait trop tard.

L'application de la théorie de la finalité peut se révéler vague en pratique lorsque le but du contrat est vague. Des règles contractuelles claires sont préférables. Il est impératif pour la partie qui achète un logiciel de régler les éventuelles questions de commercialisation et de

modification du logiciel en prévoyant notamment que le code source devra être remis à l'acheteur en vue d'améliorations futures du logiciel.

## 7. Exemples type de contrat de vente

# Contrat de vente

(modèle)

Entre les soussignés

X.....[vendeur] , .....à.....

d'une part,

et

Y.....[acheteur] , .....à.....

d'autre part.

## Objet du contrat et délai de livraison

*Le vendeur et l'acheteur concluent un contrat de vente qui porte sur [...description de la chose vendue...]. Ce contrat entre en force dès la signature des deux parties.*

*En cas de modifications visant une amélioration de la chose vendue, l'acheteur doit donner son accord par écrit si ces dernières impliquent une augmentation du prix de vente.*

*Le délai de livraison est le [DATE] / est de [X semaines après la conclusion du contrat]...*

→ Description de la chose qui fera l'objet du contrat et modalités relatives à la livraison.

## Prix

*Le prix net s'élève à [X] CHF.*

*Les prix peuvent être adaptés dans la mesure du nécessaire dans les cas suivants :*

- *modification par les parties de l'objet de la vente,*
- *que les frais du vendeur augmentent suite à la délivrance incorrecte de documents transmis par l'acheteur,*
- *...*

*Tous les frais [not. de transports] sont à la charge de l'acheteur / du vendeur.*

*Le paiement s'effectue au domicile du vendeur / de l'acheteur de la manière suivante [escompte / échéances de paiement etc...].*

*Les délais de paiement sont les suivants [...].*

→ À défaut de convention contraire, les frais de transport sont à l'acheteur.

## Obligations des parties

*Les parties se réfèrent aux art. 184ss CO.*

## Garantie en raison des défauts

*Après réception, l'acheteur devra, conformément à l'art. 201 CO, vérifier la chose vendue et signaler immédiatement les défauts visibles au vendeur. Le régime des art. 197ss CO est pleinement applicable.*

## Transfert des risques et des profits

*Les risques et les profits passent à l'acheteur au moment de la conclusion du contrat.*

*OU*

*Les risques et les profits restent chez le vendeur tant que la livraison n'a pas été effectuée.*

## Droit d'auteur

*Le vendeur est l'auteur de l'oeuvre commandée et reste ainsi titulaire des droits d'auteur. Il est cependant tenu de céder à l'acheteur un droit de licence et d'exploitation dans la mesure du nécessaire contre rémunération / à titre gratuit. L'acheteur sera alors autorisé à commercialiser / à modifier l'oeuvre et se voit alors remettre le code source du logiciel.*

*OU*

*Chacune des parties conserve tous les droits relatifs aux plans et documents techniques informatiques fournis à l'autre. Aucun tiers ne doit avoir accès à ces documents qui restent confidentiels. Si besoin d'une partie de communiquer ces documents, l'accord écrit de l'autre partie sera nécessaire.*

## Droit applicable & for juridique

*Le présent contrat est soumis au droit suisse. Les dispositions des art. 184ss CO sont pour le surplus applicables, dans la mesure où les parties n'y ont pas dérogé expressément.*

*En matière de for, tout litige subséquent portant sur l'interprétation ou l'exécution du contrat sera soumis aux tribunaux ordinaires du canton de [...].*

Le présent accord entre en vigueur dès le .....

Ainsi fait à ....., le .....

X.

Y.

(signature)

(signature)

## Table des matières

1.	Le contrat de vente .....	3
1.1	Définition .....	3
1.2	La conclusion & la forme du contrat de vente .....	3
2.	Les obligations du vendeur .....	3
3.	Garantie en raison des défauts .....	4
3.1	Conditions .....	4
3.2	Les effets de la garantie .....	4
4.	Les obligations de l'acheteur .....	5
4.1	L'obligation de payer le prix .....	5
4.2	La demeure de l'acheteur .....	5
5.	Le transfert des risques et des profits .....	5
6.	Le droit d'auteur .....	5
6.1	Les généralités du droit d'auteur en matière de logiciel .....	6
6.2	La cessibilité des droits d'auteur et les licences .....	6
6.3	Les oeuvres commandées .....	6
7.	Exemples type de contrat de vente .....	8