

VD_FINDINFO HC / 2015 / 549 vom 21. April 2015

VD Tribunal cantonal, 2015-04-21, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_findinfo_HC___2015___549

FR: VD_FINDINFO HC / 2015 / 549 du 21 avril 2015

IT: VD_FINDINFO HC / 2015 / 549 del 21 aprile 2015

Regeste

CONTRAT DE LICENCE, CONTRAT D'ENTREPRISE, VENTE, NATURE JURIDIQUE, LOGICIEL, AVIS DES DÉFAUTS, RÉOLUTION DU CONTRAT | 184 CO, 210 al. 1 CO, 363 CO, 377 CO

Erwägungen

E. 1

CPC). En l'espèce, formé en temps utile par une partie qui a un intérêt digne de protection (art. 59 al. 2 let. a CPC) et portant sur des conclusions supérieures à 10'000 fr., l'appel est recevable.

E. 2

L'appel peut être formé pour violation du droit ou pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). L'autorité d'appel peut revoir l'ensemble du droit applicable, y compris les questions d'opportunité ou d'appréciation laissées par la loi à la décision du juge, et doit le cas échéant appliquer le droit d'office conformément au principe général de l'art. 57 CPC. Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (JT 2011 III 43 c. 2 et les réf.).

E. 3.1

L'appelante fait valoir que les premiers juges ont violé le droit en appliquant les dispositions du contrat d'entreprise, dès lors que les règles applicables au droit de la vente auraient dû s'appliquer. Il convient donc de déterminer en premier lieu quel est le lien juridique entre les parties.

E. 3.2.1

Les contrats du domaine informatique peuvent être conçus de différentes façons; leur qualification doit être déterminée selon les circonstances concrètes de chaque cas (ATF 124 III 456 c. 4b/bb, JT 2000 I 172). Lorsque le contrat ne prévoit que l'utilisation temporaire du logiciel, en échange du paiement de redevances périodiques, il s'analyse généralement comme un contrat de licence (Tercier/Favre, *Les contrats spéciaux*, 4 e éd., Genève/Zurich/Bâle 2009, n. 7966). Si les parties ont stipulé la cession définitive d'un logiciel de type standard à l'utilisateur, le contrat s'apparente à une vente (ATF 124 III 459 précité, JT 2000 I 172; Tercier/Favre, *op. cit.*, n. 7967). En revanche, celui qui, sur commande et à titre onéreux, développe un logiciel individualisé en fonction des besoins spécifiques de l'utilisateur, est en principe soumis aux règles ordinaires du contrat d'entreprise (CCIV 5 mai 2011/61 c. VII/b; Tercier/Favre, *op. cit.*, n. 7967; Gauch, *Le contrat d'entreprise*, trad. Benoît Carron, Zurich 1999, n. 334). Dans l'ATF 124 III 456, publié au JT 2000 I p. 172, le Tribunal fédéral a adopté une approche pragmatique, au cas

par cas. Il a ainsi refusé de procéder à la qualification in abstracto d'un contrat informatique, considérant qu'une telle qualification devait se faire en tenant compte de la prestation litigieuse (ATF précité, c. 4b/bb).

E. 3.2.2

Le contrat de licence est un contrat par lequel une personne donne à une autre le droit d'utiliser, en tout ou partie, un droit immatériel sur lequel elle a l'exclusivité contre le versement d'une rémunération (Tercier/Favre, op. cit., n. 7950). Selon la conception dominante, il s'agit d'un contrat innommé sui generis (ATF 92 II 299 c. 3a; Tercier/Favre, op. cit., n. 7961). Le donneur de licence a deux obligations principales, celle de céder l'usage du droit et celle de maintenir l'usage et la valeur du droit. Pour sa part, le preneur de licence a l'obligation de payer la redevance et celle de conserver le droit (Tercier/Favre, op. cit., nn. 7980 à 7992).

E. 3.2.3

Dans le cas du contrat d'entreprise, l'une des parties (l'entrepreneur) s'oblige à exécuter un ouvrage, moyennant un prix que l'autre partie (le maître) s'engage à lui payer (art. 363 CO). L'art. 377 CO prévoit que tant que l'ouvrage n'est pas terminé, le maître peut toujours se départir du contrat, en payant le travail fait et en indemnisant complètement l'entrepreneur.

E. 3.2.4

La vente est un contrat par lequel le vendeur s'oblige à livrer la chose à l'acheteur et à en lui transférer la propriété, moyennant un prix que l'acheteur s'engage à lui payer (art. 184 al. 1 CO). Il découle de cette disposition que le vendeur a deux obligations principales : l'obligation de livrer et l'obligation de transférer la propriété. Pour les choses matérielles, qu'elles soient mobilières ou immobilières, la livraison consiste dans le transfert de possession, qui peut s'opérer selon tous les modes prévus (cf. art. 922 à 925 CC). Le vendeur a ensuite l'obligation de transférer à l'acheteur la maîtrise juridique sur la chose. Pour les choses mobilières, le transfert de propriété implique dessaisissement et transfert de la possession, en vertu de l'art. 714 al. 1 CC. Lorsque celui qui livre la chose s'engage en outre à effectuer les travaux nécessaires à son installation ou sa mise en service, la distinction entre contrat d'entreprise ou contrat de vente dépendra des circonstances (Tercier/Favre, op. cit., n. 4245). On admettra que l'on se trouve en présence d'un contrat d'entreprise si la mise en place a une importance déterminante ; si au contraire c'est la chose livrée qui est déterminante, on se trouve en présence d'un contrat de vente (op. cit.). Ainsi, dans le cas de la vente avec obligation de montage, le critère déterminant est celui de l'élément du travail de montage par rapport à celui de la livraison (Chaix, Commentaire romand, 2 e éd., n. 18 ad art. 365 CO). Si, comme dans la majorité des cas, le montage ne constitue qu'une obligation accessoire, la qualification de contrat de vente demeure (op. cit.). Lorsque l'obligation de montage s'érige en élément principal de la convention ou égal à celui de la vente, la majorité de la doctrine retient l'existence d'un contrat mixte (op. cit.). Pour chaque question, le juge devra alors déterminer si les règles de l'entreprise ou celles du contrat de la vente sont applicables : cette solution revient en définitive au cas où deux contrats distincts coexistent (op. cit.). Dans un arrêt 4C.393/2006 du 27 avril 2007, qui portait sur la vente d'un logiciel de gestion pour un laboratoire, le Tribunal fédéral a retenu que compte tenu des très importantes prestations d'adaptation et d'individualisation du logiciel, il convenait d'appliquer les règles du contrat d'entreprise.

E. 3.2.5

Il est question de contrat complexe, connexe ou couplé lorsque les parties ont conclu plusieurs contrats objectivement distincts, mais dépendants entre eux au point qu'ils ne sauraient être dissociés (TF 4A_323/2013 du 29 novembre 2013 c. 5.2 et les références citées ; ATF 131 III 528 c. 7.1.1), voire lorsque l'extinction de l'un des rapports juridiques entraîne celle de l'autre, aucun des rapports ne pouvant persister indépendamment de l'autre (ATF 136 III 65 c. 2.4.1 ; ATF 115 II 452 c. 3a). Confronté à un tel contrat comprenant des éléments de différents types contractuels, il y a lieu d'identifier avec précision la question juridique qui se pose afin de déterminer quels sont les principes juridiques ou les dispositions légales auxquels il convient de recourir pour la trancher. Autrement dit, les différentes questions à résoudre doivent être régies par les normes légales ou les principes juridiques qui sont adaptés à chacune d'elles ; lorsqu'il apparaît exclu, au vu de la dépendance réciproque des différents éléments du contrat complexe, qu'une même question soit réglée de manière différente pour chacun d'eux, elle doit être soumise aux dispositions légales d'un seul et même contrat. Pour déterminer quelles règles légales sont applicables à la question litigieuse, il convient de rechercher le centre de gravité des relations contractuelles, appréhendées comme un accord global unique (TF 4A_323/2013 ibid. et les références citées).

E. 3.3

En l'espèce, il ressort de l'offre du 12 juillet 2010 acceptée par l'intimée que l'appelante s'est engagée à accorder une licence de logiciel pour une durée indéterminée à l'intimée contre le paiement d'un prix. Par ailleurs, l'appelante s'est engagée à assurer une formation et à installer le logiciel également contre paiement d'un prix. Contrairement à ce qu'ont retenu les premiers juges, l'appelante n'a pas développé un logiciel individualisé en fonction des besoins spécifiques de l'intimée, mais a cédé définitivement un de ses logiciels de type standard, et s'est engagée à l'installer. En particulier, on ne se trouve pas dans le cas de l'arrêt 4C.393/2006 où l'existence d'un contrat d'entreprise avait été retenue, l'installation du logiciel dans le cas présent n'ayant pas nécessité de très importantes prestations d'adaptation et d'individualisation. Il s'agit ainsi d'une vente avec obligation de montage. Reste à déterminer si l'installation du logiciel ne constitue qu'un accessoire de la vente, auquel cas la qualification de vente demeurerait, ou s'il s'agit d'un élément principal ou égal à celui de la vente, auquel cas il s'agirait d'un contrat mixte de vente et d'entreprise. Les éléments du dossier, de même que l'offre du 12 juillet 2010, s'avèrent trop sommaires pour se prononcer de manière certaine, étant précisé que les parties ont elles-mêmes renoncé à la mise en œuvre d'une expertise devant les premiers juges. Cela étant, la problématique de savoir s'il s'agit d'un un contrat de vente ou d'un contrat mixte (vente pour le logiciel et entreprise pour l'installation), peut en définitive demeurer ouverte. En effet, il y a lieu d'établir dans un second temps l'origine des défauts : s'agit-il d'un problème résultant de la conception du logiciel en tant que tel – soit un défaut de l'ouvrage vendu –, ou d'une installation mal effectuée? Il ressort des échanges de correspondance entre les parties au sujet des problèmes rencontrés, qu'il s'agirait plutôt à l'origine de défauts du logiciel en tant que tel, ce qui a entraîné des problèmes dans son installation. Par ailleurs, les explications fournies par le témoin H._____ indiquent également que c'est bien le nouveau logiciel qui ne fonctionnait pas, ce qui a ensuite causé des problèmes dans son installation. Il y a alors lieu d'examiner la question sous l'angle de la vente.

E. 4.1

L'appelante fait valoir que l'art. 377 CO n'étant pas applicable en l'espèce, c'était à tort que les premiers juges avaient admis que l'intimée avait un droit à la résiliation. Elle soutient que de toute manière, l'intimée avait opté pour l'action en garantie. L'intimée expose quant à elle que même si les règles de la vente étaient applicables, le résultat serait le même. En particulier, le logiciel n'avait jamais été installé et prêt à fonctionner, de sorte qu'on ne saurait lui reprocher d'avoir tardé à son devoir de vérification. Elle soutient que le contrat de vente n'ayant pas été exécuté, elle était fondée à résilier le contrat, l'appelante étant en demeure. Comme déjà exposé dans le considérant précédent, c'est sous l'angle du droit de la vente qu'une résolution du contrat doit être examinée.

E. 4.2.1

La résolution d'un contrat auquel on applique les règles du droit de la vente ne peut se faire que si la prestation fournie par le vendeur présente des défauts qui matériellement ou juridiquement enlèvent à la chose soit sa valeur soit son utilité prévue, ou qui les diminuent dans une notable mesure, ou qu'elle ne correspond pas aux qualités promises (art. 197 CO). Les erreurs du software ne sont dès lors des défauts au sens juridique que lorsqu'elles ont pour effet l'absence d'une qualité promise ou qu'elles entravent ou excluent la capacité fonctionnelle du software pour l'usage prévu (JdT 2000 I 172, 177 et réf. citées). Le défaut doit en outre être si important que les circonstances justifient de résoudre le contrat plutôt que de simplement réduire le prix. La résolution du contrat est par exemple justifiée lorsque l'objet du contrat est inutilisable en raison du défaut ou que les coûts de réparation, ou la moins-value sont élevés et que le défaut ne peut de ce fait être complètement éliminé (op. cit. p. 178). Le vice peut ainsi affecter une qualité matérielle de la chose, soit une propriété physique de la chose. C'est avant tout le domaine des défauts au sens technique de la chose (par exemple, véhicule resté inutilisé pendant plus d'une année vendu comme "sortant de fabrique/neuf") (Venturi/Zen-Ruffinen, Commentaire romand CO I, 2 e éd., n. 4 ad art. 197 CO). Il faut comparer deux états : l'état de la chose qui a été livrée et l'état de la chose qui devait être livrée. Pour constater l'état de la chose qui a été livrée (l'état réel), on se fonde sur les faits exclusivement; pour déterminer l'état de la chose qui devait être livrée (l'état convenu), on se fonde sur le contenu (réel ou supposé) de l'accord entre les parties. S'il y a divergence entre ces deux états, il y a nécessairement un défaut (Tercier/Favre, Les contrats spéciaux, 4 e éd., Zurich 2009, n. 724). Il y a défaut lorsque la chose livrée s'écarte de ce qu'elle devrait être en vertu du contrat de vente, parce qu'elle est dépourvue d'une qualité dont le vendeur avait promis l'existence ou d'une qualité à laquelle l'acheteur pouvait s'attendre selon les règles de la bonne foi (ATF 114 II 239 c. 5a/aa). Le niveau d'exigence quant à la qualité attendue dépend du contenu du contrat, des règles de la bonne foi et des autres circonstances du cas concret (Tercier/Favre, op. cit., n. 744 et 760).

E. 4.2.2

Selon l'art. 210 al. 1 aCO, en vigueur jusqu'au 31 décembre 2012 et donc applicable en l'espèce, toute action en garantie pour les défauts de la chose se prescrit par un an dès la livraison faite à l'acheteur, même si ce dernier n'a découvert les défauts que plus tard; sauf le cas dans lequel le vendeur aurait promis sa garantie pour un délai plus long. L'avis doit être donné aussitôt après que l'acheteur peut avoir découvert le défaut (Tercier/Favre, op. cit., 793). Les exceptions dérivant des défauts de la chose subsistent, lorsque l'avis prévu par la loi a été donné au vendeur dans l'année à compter de la livraison (art. 210 al. 2 aCO). La garantie des défauts ne peut être mise en jeu que si le défaut existe déjà, fût-ce en germe, au moment du transfert des risques. Si la détérioration de la chose vendue se produit après

le transfert des risques, quand bien même elle entraîne la disparition d'une qualité promise, elle ne constitue pas un défaut, le cas où le défaut (secondaire) apparaissant après le transfert des risques trouve son origine dans un défaut (primaire) qui existait déjà au moment du transfert des risques étant réservé (TF 4A_601/2009 du 8 février 2010, c. 3.2.3; TF 4C.321/2006 du 1^{er} mai 2007 c. 4.3.1; Venturi/Zen-Ruffinen, op. cit., n. 9 ad art. 197 CO). Le fardeau de la preuve du défaut et du moment où il existait incombe à l'acheteur (Venturi/Zen-Ruffinen, op. cit., n. 10 ad art. 197 CO).

E. 4.2.3

Dans un arrêt du 27 août 1998 (ATF 124 III 456, JT 2000 I 172), le Tribunal fédéral a considéré que les prestations du fournisseur ne comprenaient ni l'élaboration de projets pour l'ensemble du système ni le développement des applications, de sorte qu'il ne fallait pas accepter la prédominance des règles du contrat d'entreprise (c. 4b/bb). Lorsque le rapport entre les parties ressemble à celui qui existe entre un vendeur et un acheteur, c'est-à-dire lorsqu'il se rapproche plus d'un rapport unique d'échange que d'un rapport d'obligation durable, l'application des normes du droit de la vente s'impose (op. cit. et réf. citées). La Haute Cour a dès lors considéré que dans le cas donné, la demanderesse bénéficiait d'un droit à la résolution du contrat ou à la réduction du prix d'après les règles du droit de la vente. En particulier, la question de savoir si, sous l'angle de la réparation des défauts, il faut également reconnaître un droit à la réparation – emprunté au droit du contrat d'entreprise – en cas de défaut dans un programme software standard et malgré le classement de celui-ci en principe dans le droit de la vente, peut demeurer indécise. Dans ce contexte, le Tribunal fédéral a également rappelé que le délai de garantie ne peut commencer à courir que lorsque l'installation a été terminée et que la demanderesse a pu mettre en usage le système de façon productive, avec des données d'exploitation et dans des conditions de mise en service véritables.

E. 4.3

En l'espèce, l'avis des défauts a été donné en temps utile. Le délai de garantie d'une année de l'art. 210 al. 1 aCO a commencé à courir dès qu'a eu lieu l'installation du logiciel, à savoir le 23 septembre 2010. C'est en effet dès ce moment qu'ont été constatés un manque de stabilité, des problèmes de contenu ainsi que des fonctions défectueuses (cf. décision attaquée, p. 35). On peut certes se demander si le fait que les parties aient convenu qu'il serait procédé à une amélioration de l'objet vendu n'aurait pas interrompu le délai de prescription (cf. Honsell, Basler Kommentar,

E. 5

En définitive, l'appel doit donc être rejeté par substitution de motifs et le jugement attaqué confirmé. Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 1'615 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010, RS 270.11.5]), doivent être mis à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al.1 CPC). En outre, l'appelante Y. _____ SA doit verser à l'intimée B. _____ SA la somme de 2'500 fr. (art. 7 TDC [tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010, RSV 270.11.6]) à titre de dépens de deuxième instance.