


Épisode N°4 : Comment négocier... Une clause de recette (ou réception) ?

 Dans les contrats informatiques, les clauses de recette font souvent l'objet de longues discussions... le prestataire souhaitant limiter et simplifier la procédure de recette tandis que le client souhaite une vérification extensive avant de prononcer la recette.



Déterminer le périmètre de la recette



- Le **périmètre de la recette** dépend des services ou livrables fournis:
 - Des développements spécifiques, interfaces, configurations, paramétrages, etc. doivent faire l'objet de **tests de recette**.
 - A l'inverse, cela n'est pas requis pour des **solutions standards**, notamment sans paramétrage ni configuration.
- P. ex dans un **contrat SaaS**: si le logiciel standard fourni en mode SaaS peut ne pas faire l'objet d'une recette, celle-ci est en revanche nécessaire pour la configuration, le paramétrage et les interfaces réalisés par le prestataire.
- Le **référentiel de conformité** doit être défini précisément et contractualisé. Le client doit s'engager à trier et qualifier les non-conformités en **cohérence avec ce référentiel**.

Définir les modalités pratiques de la recette



- Les rôles et attribution des parties doivent être convenus, p. ex. dans un **RACI**.
- Dans certains cas, la recette peut être **tacite** (vérification de la conformité du logiciel à sa documentation). Dans d'autres, elle ne devrait être **qu'expresse**, en particulier lorsque le logiciel est d'une importance essentielle pour le client.
- La nature et la durée des tests dépendra des services ou livrables concernés: plus ils sont **complexes** et/ou **importants** pour le client (par ex. l'intégration d'un logiciel dans l'environnement du client) plus la recette sera longue et **divisée en plusieurs phases** (p. ex: VABF/VSR).
- Attention, il convient d'être particulièrement vigilant sur les recettes en **mode AGILE** qui peuvent suivre un processus différent.

Définir les conséquences de la recette



- Définir les anomalies qui donnent le **droit au client de refuser** la recette du service ou livrable.
- Le prestataire doit s'engager à **corriger** les anomalies reportées dans les **délais définis** selon leur nature ou importance.
- L'acceptation des livrables déclenche l'**obligation de paiement**.
- L'acceptation des livrables peut également déclencher une **phase de garantie**.

Notre équipe est N°1 en IT & Internet et protection des données - Chambers Global & Legal 500 2020 : elle vous accompagne en matière contractuelle, réglementaire et contentieuse, dans vos projets innovants, complexes et souvent internationaux, la transformation digitale, la communication électronique, les données personnelles et la cybersécurité.

Nous contacter : paritc@bakermckenzie.com

www.bakermckenzie.com

©2020 Baker & McKenzie. All rights reserved. Baker & McKenzie International is a global law firm with member law firms around the world. In accordance with the common terminology used in professional service organizations, reference to a "partner" means a person who is a partner or equivalent in such a law firm. Similarly, reference to an "office" means an office of any such law firm. This may qualify as "Attorney Advertising" requiring notice in some jurisdictions. Prior results do not guarantee a similar outcome.