



## ESN refuse de payer un sous traitant

-----  
Par tdn

Bonjour à tous,

J'ai une situation inédite pour moi, j'aimerais avoir vos avis éclairés. Je m'excuse si c'est un peu long, j'essaie d'être suffisamment détaillé pour que la situation soit claire.

Une ESN a fait appel à un prestataire pour un client final. Mais le prestataire s'est rendu compte au bout de 3 jours qu'il n'avait pas le niveau de compétences requises pour ce poste. Après en avoir discuté avec le commercial de l'ESN et la directrice de projet chez le client final (mais également en prestation via l'ESN), il a décidé de mettre fin à la mission afin que le client final n'investisse pas trop de temps sur lui pour qu'il parte au final plus tard. Mais le client final décide de ne pas payer les 3 jours de prestations à l'ESN. L'ESN décide de ne pas payer le prestataire. Le contrat entre l'ESN et le prestataire précisait:

"Article 8.4: Le prestataire s'engage à émettre une facture d'honoraires mensuelle conforme aux éléments saisis dans le CRA (Compte-Rendu d'Activité) et validé par le CLIENT dans son système d'information ou par mail sur support Excel validé par le CLIENT."

et Annexe: "CONDITIONS TARIFAIRES  
- Prix d'Achat Journalier : XXX euros H.T"

L'ESN a comme arguments que:

"Ce contrat ne présentait aucune clause de sortie à destination du prestataire"

"Suite à une alerte le 8 novembre du prestataire sur son incapacité, liée à ses compétences techniques, à réaliser la mission, nous lui avons proposé de se laisser 2 semaines pour ajuster son positionnement.

Le prestataire n'a pas souhaité continuer la mission, et nous a mis devant le fait accompli de stopper son engagement le 12 novembre.

Son intervention sur cette prestation a donc été de 3 jours, très loin de pouvoir rendre un quelconque livrable de qualité au client final.

Devant le défaut d'un livrable, le client final n'a pas voulu valider le rapport d'activité du prestataire qui est une condition sine qua non à la validation de sa facture (article 8.4).

L'engagement de moyen n'exclut en rien la nécessité de justifier la fourniture d'un service et de livrables associés."

Le prestataire rejette ses arguments et notamment le fait que "nous lui avons proposé de se laisser 2 semaines pour ajuster son positionnement".

Ses arguments sont:

"même si 3 jours de missions sont effectivement courts, j'ai néanmoins rendu un livrable sous la forme d'un rapport d'étonnement et de pistes d'améliorations, dont au moins une a été validée le jour où j'ai rendu mon PC, après qu'ils m'aient demandé de développer cette piste en présence de la directrice de projet et sa supérieure."

"L'obligation de moyen a été respectée

L'argument selon lequel aucun livrable de qualité n'a été fourni n'est pas recevable pour justifier un non-paiement. Mon engagement est une obligation de moyens, et non de résultat. Ainsi, tant que j'ai exécuté les prestations convenues, ma rémunération est due, même si le client final estime que le résultat n'est pas conforme à ses attentes.

L'article 8.4 ne conditionne pas le paiement à la seule validation du client

L'article 8.4 du contrat précise que la facture doit être conforme aux éléments saisis dans le CRA et validés par le client. Toutefois, cela ne signifie pas que le client a un droit discrétionnaire de refuser la validation sans motif valable. Un refus de validation ne peut être fondé que sur une absence effective de prestation, ce qui n'est pas le cas ici.

L'ESN reste responsable du paiement en tant que donneur d'ordre

En tant qu'ESN, ils sont mon donneur d'ordre et ont contractualisé mon intervention. La jurisprudence rappelle que le sous-traitant ne peut être privé de sa rémunération pour des prestations réalisées (Cass. Com., 15 mai 2012, n° 11-13.720). Leur obligation de paiement ne peut être conditionnée à l'acceptation du client final, sauf clause explicite contraire qui ne semble pas présente dans notre contrat."

A votre avis, qui a raison ?

Merci par avance pour vos réponses

-----  
Par yapasdequoi

Bonjour,

Le prestataire a été très imprudent de décider de son propre chef de cesser la prestation, sans avoir fait valider ses 3 jours d'intervention.

Il n'a donc aucun des éléments contractuels permettant de se faire payer sa facturation.

Une prochaine fois il évitera une telle décision qui n'est pas de son ressort, au risque de ne pas être payé.

D'autre part il sera indispensable d'améliorer son contrat afin de vérifier si les jours de travail effectués (CRA) ou bien les livrables clairement décrits et acceptés par le client seront les critères de paiement.

L'obligation de moyen ou de résultat n'ont pas lieu d'être discutés, puisqu'ils ne concernent que la charge de la preuve. Ici on est sauf stipulation contractuelle en obligation de moyens et la charge de la preuve est bien au prestataire.

-----  
Par tdn

Bonjour,

Merci pour votre réponse. L'ESN ne conteste pas que le prestataire soit intervenu pendant 3 jours, et des preuves (emails) prouvent que le prestataire a bien travaillé pendant ces 3 jours. Selon vous ce ne serait pas suffisant pour prétendre au paiement de ces 3 jours ?

-----  
Par CToad

Bonjour,

nous sommes dans le cadre d'une prestation, pas de salariat. Le temps de travail du prestataire dépend de sa propre entreprise, pas de l'ESN ni du client final. La prestation n'a pas été livrée, par décision du prestataire. De ce fait, je pense aussi que le contrat ne prévoyant pas ce type de rupture, le prestataire ayant au final mal évalué le travail et s'étant lancé dans quelque chose qu'il ne pouvait fournir, et ayant visiblement unilatéralement décidé de stopper les choses, je pense aussi que la prestation n'est pas due. Je me demande même si l'entreprise ne pourrait pas engager des réclamations pour le temps perdu et la rupture de l'engagement.

Cela dit ce domaine n'est pas ma spécialité. Vous devriez peut être demander son avis à un avocat spécialisé dans le droit des affaires mais il est probable que le cout soit supérieur aux trois jours.

cordialementn

-----  
Par yapasdequoi

Pour 3 jours vous n'allez pas engager une procédure.

D'autant plus que vous avez admis ne pas être compétent pour cette prestation.

Laissez tomber au lieu de vous entêter au détriment de votre réputation professionnelle (sachez que les ESN ont des réseaux d'information très efficaces).

Prenez plutôt de la hauteur et travaillez à améliorer votre contrat, au besoin avec un avocat spécialisé, parce qu'il y manque les dispositions de rupture anticipée.

-----  
Par tdn

Merci pour vos réponses. Pour le coup de n'était pas MON contrat mais celui que l'ESN m'a fait signer, donc c'est plutôt le leur qui n'est pas complet.

-----  
Par yapasdequoi

Maintenant vous en connaissez les lacunes et saurez à l'avenir ne pas signer sans discuter les clauses.

Et vous saurez que vous n'avez pas la possibilité de cesser la prestation de votre seule décision avec ce type de contrat.

Par CToad

Rebonjour,

je cogite sur cette erreur d'évaluation de vos compétences. pourquoi est ce arrivé ? est ce que le commercial de l'ESN vous a mal présenté le sujet ? n'avez vous pas rencontré le client pour en discuter ? si le problème vient de la présentation de l'ESN, vous pouvez peut être le faire valoir auprès d'eux dans une démarche à l'amiable. Par contre si l'erreur vient de vous, oubliez, ils doivent déjà remâcher la perte de temps et d'image que cela a du occasionner.

-----  
Par tdn

Pour cette "erreur d'évaluation de vos compétences", c'est un peu plus compliqué. En fait on m'avais proposé cette mission 6 mois plus tot, via une autre ESN. J'avais rencontré le client, mais finalement, il avait refusé parce qu'il trouvait que je n'avais pas assez d'xp dans des "grands groupes". Soit. Par la suite, on m'a reproposé 8 fois cette mission via a peu pres toutes les ESN du coin, et a chaque fois je leur disais que le client m'avais refusé pour cette raison. Et puis la dernière ESN me l'a proposé également, j'ai donné la raison des refus précédents et ils m'ont dit que le client avait changé de mentalité, etc. Je leur ai dit que j'avais rien contre le fait de faire cette mission. Ils ont fait le forcing aupres du client (pour reprendre leur terme, et sans que je leur demande) pour que le client accepte. Mais entre le moment où j'avais rencontré le client et ce moment la ils ont renforcé leurs équipes avec des personnes qui avaient plus d'expérience que moi sur le langage qu'on devait utiliser. J'ai estimé que je n'étais plus légitime en tant que "lead developer" à partir de la. Sachant que les autres devs avaient 10 ans d'expérience sur ce langage, et moi 1 an. Et j'ai donc, en accord avec la commerciale et la directrice de projet (malheureusement c'était au tel, je n'ai pas de trace) qu'on a convenu qu'il était préférable d'arrêter plutôt que d'investir du temps sur moi. Mais a aucun moment ils m'ont dit que je ne serais pas payé. D'ailleurs c'est plus un geste commercial de leur part envers le client d'accepter qu'il ne paie pas, et c'est moi qui devrait financer ce geste commercial ?

-----  
Par CToad

Rebonjour,

Vous n'avez pas rencontré de nouveau le client ni eu la présentation de l'équipe ? avec ces précisions, je pense que vous pouvez tenter la démarche amiable, mais sans beaucoup de poids derrière, même si vous avez été réglo. Le commercial a sans doute eu sa prime lui, effectivement. Peut être vous adresser à son supérieur ou au directeur de l'ESN, en restant dans l'amiable ?

Je suis désolée de ce qui vous arrive,

-----  
Par tdn

Je n'ai pas rencontré de nouveau le client, ni les équipes. Juste un entretien tel avec la directrice de projet (envoyé également par l'ESN, et arrivée 3 jours plus tot). J'ai voulu être réglo, alors que j'aurais pu tenter de faire illusion pendant qq semaines... Et malheureusement, le directeur de l'esn conteste le paiement pour les motifs invoqués.