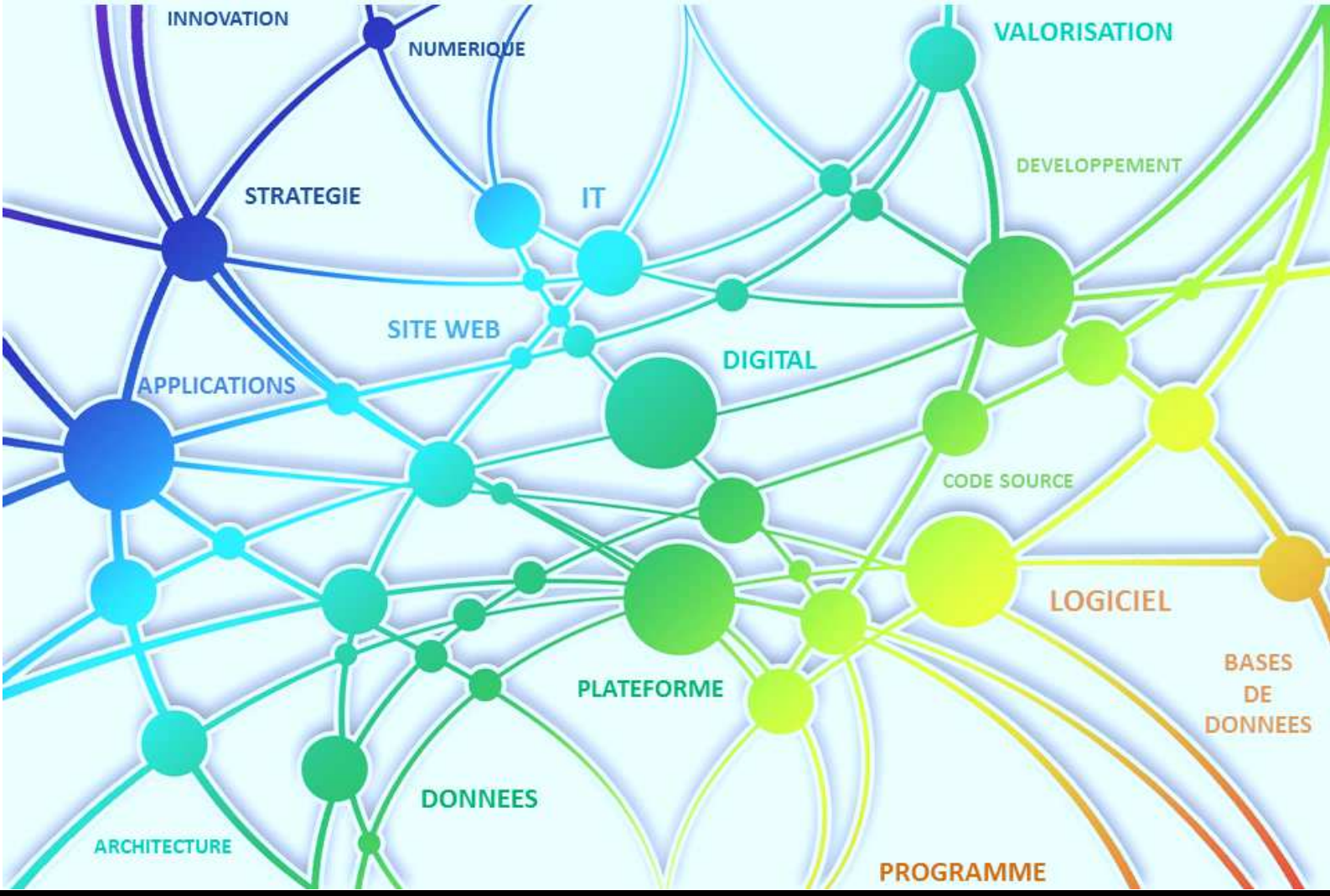


Hacktive ton logiciel !

Vous développez une solution digitale ?
Trucs et astuces
pour devenir un stratège du numérique.

Par Sylvie GAMET, Présidente de Nowall Innovation

Avec la participation de ALG Avocat, Cabinet Cazals Manzo Pichot, Cabinet Netter, Cabinet Regnault, Créactive Avocats, Fidal, IP Stream, Partners & Alliances Development et Vitualegis

Collection Hacktive
Mars 2017

Nowall innovation

Ouvrage réalisé par Nowall Innovation sous la direction de Sylvie Gamet, auteur principal.
Auteurs des articles mentionnés en signature des contributions.
Les contributeurs ci-dessous sont référencés plus en détail en fin d'ouvrage.

Les images utilisées sont pour la plupart libres de droits ou propriété de Nowall Innovation.
Auteur des BD : Sylvie Gamet.

“Connaître son ignorance
est la meilleure part de la connaissance.”

Proverbe chinois

PRÉAMBULE

Ce livre blanc s'adresse à toute personne œuvrant de près ou de loin dans le milieu de l'IT : développeurs ou éditeurs de logiciels, programmes, applications ou encore plateformes numériques.

Vous ne le savez peut-être pas : un logiciel, un programme numérique, un site web ou tout autre produit digital, représentent ce que l'on appelle comptablement un "actif". On parle même d'"actif immatériel" (non, n'ayez pas peur !). Savez-vous qu'une technologie brevetée ou que votre marque sont aussi des actifs immatériels par exemple?
Quoi qu'il en soit, les développements informatiques sont encore aujourd'hui bien moins considérés, protégés et valorisés que des développements industriels. Et nous sommes à l'ère du numérique...Rien ne vous choque?

Si votre activité repose pour beaucoup sur du numérique, ne serait-il pas temps de se pencher sur la question de la protection de vos développements? Ou encore sur comment optimiser leur valeur? Et oui, peut-être avez-vous l'ambition de les revendre un jour ou de passer à la vitesse supérieure en termes de développement commercial?

Peut-être avez-vous eu aussi vent de déconvenues telles que :

- le vol du code source par un associé, un employé, voire un stagiaire?
- une marque mal choisie, mal protégée?
- une alerte de la CNIL sur l'usage des données?
- la copie en tout ou partie de votre solution ?
- des discussions houleuses ou interrogations étouffées sur le partage des droits sur un logiciel?

Comment se prémunir au mieux de tout cela sans attendre d'y être douloureusement confronté?

En un mot comme en six, comment devenir un STRATÈGE DU NUMÉRIQUE?

Ce livre blanc a pour objectif de porter à votre connaissance les bonnes pratiques à considérer pour tirer le meilleur parti de vos développements, pour les valoriser au mieux, et pour anticiper certaines décisions stratégiques, notamment capitalistiques, qui auront toute leur importance le moment venu.

Il est donc temps de traiter tout logiciel comme un actif d'entreprise (actuelle, en création ou à venir) et de les considérer comme tels ! Il en va de la valorisation du logiciel lui-même (et de son apparition ou non au bilan) et, par voie de conséquence, de l'entreprise aussi!

Découvrez les 3 choses auxquelles ne pensent pas *(à tort!)* **les développeurs ou éditeurs de solutions numériques : encadrer, protéger, valoriser son produit numérique.**

SOMMAIRE

Préambule **3**

Sommaire **5**

I – Cadrer les développements informatiques **6**
Cas #1 : vous êtes une « personne physique » 6
Cas #2 : Vous êtes plusieurs personnes physiques, non désireuses de créer une société tout de suite 8
Cas #3 : Vous avez le statut d'entreprise individuelle (EI) 10
Cas #4 : Vous avez le statut de Société (SA, SAS, SARL…) 13

II - Une protection adaptée pour faire valoir ses droits et les valoriser : bénéfice et nécessité de la protection **16**
Code source 17
Documents commerciaux et techniques 20
Marque & logo 22
Nom de domaine 22
Graphismes, design d'interface 25
Procédés techniques & hardware 26
Savoir-faire 28
Algorithmes 29
Données et bases de données 33
Démarche de protection : informations pratiques 36

III – Développements numériques et R&D 39

IV - Stratégie d'exploitation et business models **41**
Les voies de valorisation individuelle 41
Valorisation par l'exploitation commerciale 42
Contrat de distribution d'un logiciel 46

V - Stratégie de valorisation : critères à considérer **47**
Pourquoi valoriser ? 47
Quand valoriser ? 48
Qui valorise et que valorise-t-on ? 49
Comment valoriser ? 50

Conclusion **53**

Contributeurs **54**

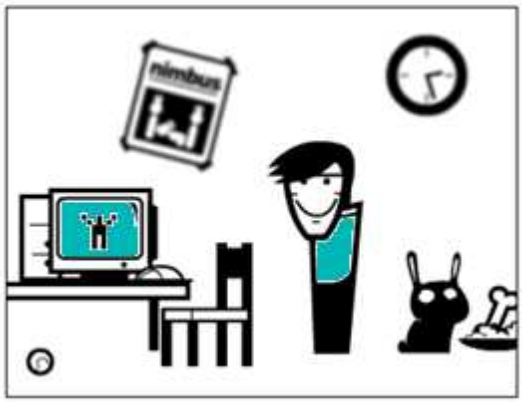
I - Cadrer les développements informatiques

Le cadre juridique de développement de solutions numériques a une importance et une incidence sur les droits de propriété et leur future exploitation. Il est donc toujours utile de consulter un avocat fiscaliste (en amont) qui saura vous aiguiller au mieux selon les projets que vous avez, ou n'avez pas encore! C'est un petit investissement qui peut vous éviter de mauvaises surprises et des surcoûts évitables.

Quel est l'impact des différents statuts en termes de propriété du logiciel et de fiscalité ?

CAS #1
Vous êtes une « personne physique »

Si vous développez votre logiciel sans statut particulier, "dans votre garage" ou chez vous, vous serez propriétaire de tout ce que vous aurez développé vous-même.
A ce titre, vous avez tout intérêt à protéger vos droits pour les faire reconnaître et assurer la suite.



Dans la grande majorité des cas, si vous vendez ou cédez votre logiciel ensuite à un tiers, même s'il ne s'agit que de parts sociales en retour, vous serez redevable, à titre personnel, d'un impôt sur le « produit » généré par la transaction, autrement dit son montant diminué de certains frais (justifiés) – ce que l'on pourrait assimiler à une plus-value. Le produit de la transaction doit donc apparaître sur votre déclaration de revenu.

Autre option, qui peut être définitive ou transitoire, avant de céder les droits du logiciel : concéder une licence (ou plusieurs) d'exploitation. Les revenus de licence(s) seront alors à déclarer dans vos revenus personnels.

Allons plus loin…

CESSION D'UN LOGICIEL PAR UNE PERSONNE PHYSIQUE
IMPACT FISCAL

IMPOT SUR LE REVENU

Un auteur indépendant de logiciel exerce une activité non commerciale imposable à l'impôt sur le revenu (« IR ») dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC).

Les produits de cession et de concession de droits portant sur des **logiciels « originaux »** bénéficient d'un régime particulier en application de l'article 93 quater I du code général des impôts « CGI »). Selon la doctrine administrative, les logiciels originaux s'entendent de ceux qui :

- résultent d'un travail intellectuel et personnel de leur créateur allant au-delà de la simple mise en œuvre d'une logique automatique et contraignante
- et constituent une œuvre originale dans leur conception et dans leur expression et n'empruntent pas à des logiciels déjà créés notamment en les traduisant dans un autre langage ou en les adaptant à d'autres matériels ou à des utilisations spécifiques.

Les produits bénéficiant de ce régime spécial sont soumis à l'IR au taux des plus-values à long terme de 16%, majoré des prélèvements sociaux au taux global de 15,5%. Seules les sommes nettes sont soumises à cette imposition. Il convient donc **de déduire du montant brut perçu les frais nécessités par la recherche et la mise au point du logiciel et ceux exposés, le cas échéant, pour sa maintenance et son amélioration**.

Si les conditions d'éligibilité au régime précité ne sont pas remplies, les produits de cession de logiciels sont, par principe, imposables au barème progressif de l'IR au taux marginal actuel de 45% (hors contribution exceptionnelle sur les très hauts revenus), auquel il convient d'ajouter les prélèvements sociaux.

Le traitement fiscal ainsi décrit s'applique également en cas d'apport d'un logiciel à une société. L'apporteur est dans ce cas imposable sur le produit réalisé alors même qu'il ne perçoit aucune somme d'argent en contrepartie de l'apport.

TVA ET DROITS D'ENREGISTREMENT

Les opérations réalisées par les particuliers auteurs de logiciels sont par principe soumises à TVA au taux normal de 20%.

La cession de logiciels est en outre soumise au droit fixe d'enregistrement de 125 € lorsqu'il est procédé à la formalité de l'enregistrement.

Les apports purs et simples de logiciels à une société (c'est-à-dire en contrepartie desquels l'apporteur reçoit exclusivement des droits sociaux) sont également soumis à des droits fixes d'enregistrement de 375 € ou 500 € selon que le capital de la société bénéficiaire excède ou non 225 000 € après apport.

Bertrand de Saint Quentin, avocat associé

CAS #2

Vous êtes plusieurs personnes physiques, non désireuses de créer une société tout de suite

Si vous développez votre logiciel à plusieurs et sans statut particulier, la propriété des droits est floue et donc source inévitable de conflits futurs. Vous serez copropriétaire, mais vous ne saurez pas forcément à quelle hauteur.

Il est recommandé ici de **contractualiser très tôt un accord de copropriété** qui définit les parts de chacun. A défaut, il vous faudra suivre "qui fait quoi" de façon indiscutable...Mais cela ne garantit pas l'absence de conflits pour autant, pour peu que le code de Steve réponde à des fonctionnalités majeures en front end alors que le code de Jeanne répond à des fonctionnalités back end. A nombre de lignes de code égal, qui va vouloir prendre l'avantage?...

Le plus simple est d'officialiser l'association sous une forme ou une autre : une société ou bien un contrat de co-développement entre plusieurs entreprises individuelles si la création d'une société où vous êtes associés vous semble prématurée....
Le moment venu, l'apport du logiciel à une société pourra être alors traitée comme dans le cas #1, mais en considérant les quote-parts de chaque individu.

Allons plus loin…

LE CONTRAT DE COPROPRIETE

Le contrat de copropriété définit les droits et obligations des partenaires (personnes physiques ou morales) qui ont décidé de partager la propriété intellectuelle d'un logiciel, d'un brevet (ou autres) résultant de leurs travaux communs.
Idéalement, ce contrat doit être conclu **avant la réalisation des travaux communs,** pour éviter toute ambiguïté sur la propriété et l'exploitation des résultats, produits ou services, brevetables ou non, qui sont issus des travaux.

Les partenaires copropriétaires sont assez **libres quant au contenu** des différentes clauses du contrat :

- leur **quote-part** de propriété de chaque partie
- les modalités de **valorisation** : l'exploitation des résultats, produits ou services issus de travaux communs par un ou plusieurs d'entre eux, ou encore par un tiers, la concession de licences exclusives et/ou non exclusives
- les modalités de **cession** des quotes-parts de propriété
- la prise en charge des **frais de protection et d'entretien** des droits de PI. Dans le cas où un copropriétaire n'exploite pas les résultantes, il est possible de faire supporter les coûts d'entretien sur les seuls exploitants (copropriétaires ou licenciés).
- la prise en charge de la veille et des **litiges** avec des tiers (contrefaçon, opposition…)
- la **résolution des litiges** entre copropriétaires
- …

Attention toutefois !

La copropriété est un système parfois **contraignant,** surtout si elle est basée sur des prises de décision à l'unanimité. Il convient donc de réfléchir à des modalités plus adaptées et efficaces afin d'éviter des situations de blocage ou de conflit. Vous pouvez par exemple limiter le nombre de copropriétaires et attribuer d'autres contreparties aux autres partenaires impliqués (droit d'exploitation exclusif ou non, droit de commercialisation exclusif ou non, contrepartie financière, etc.).

Sylvie Gamet, conseil en valorisation

CAS #3

Vous avez le statut d'entreprise individuelle (EI)

Si vous développez seul un logiciel et que vous déclarez cette activité (qu'elle soit ou non rémunérée, qu'elle soit lucrative, ou non) dans le cadre d'une entreprise individuelle, les droits de propriété vous appartiendront toujours.
Le logiciel sera affecté au patrimoine professionnel de l'entreprise. Si sa valeur est supérieure à 30.000 €, une évaluation financière spécifique devra être établie par un professionnel (cf. § V). Cette affectation n'est pas assimilée à un événement fiscal (du type apport, cession) : il n'y a donc pas à ce stade de plus-value ou produit de cession à considérer.
Ce statut permet également d'encadrer la perception de revenus de licences ou d'exploitation.

D'aventure, si vous envisagez de vendre ou céder contre des parts sociales le logiciel développé, vous pouvez le faire en réalisant une cession totale ou partielle d'actifs de votre entreprise à une autre.
Les produits de cession seront supportés par l'entreprise et selon certaines conditions, certains avantages fiscaux (sursis, exonération) sont possibles.

Allons plus loin…

LA CESSION DU LOGICIEL PAR L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE IMPACT FISCAL

Les produits de cession d'un logiciel ou de logiciels s'intègrent aux résultats de l'entreprise individuelle dès lors que celui-ci ou ceux-ci sont obligatoirement inscrits à l'actif de l'entreprise ou font partie des stocks. Les produits issus de leur cession sont alors directement imposés entre les mains de l'entrepreneur.

Le régime fiscal applicable à la cession du logiciel différera d'une situation à l'autre dès lors que les entreprises individuelles, de dimension variable, peuvent exercer des activités diverses imposées dans des catégories différentes, et que la cession du logiciel peut relever d'évènements très variés de la vie de l'entreprise : **le cours normal de ses affaires, sa cession globale ou la cession d'une branche d'activité, voire l'apport de l'entreprise à une société qui va lui succéder**.

Tous les logiciels ne peuvent pas être inscrits à l'actif de l'entreprise. Ainsi, les logiciels utilisés pour la production de biens (logiciel mère servant à produire des logiciels standard) ou pour la production de services destinés aux clients pourront être immobilisés, de même que les logiciels destinés à un usage interne en tant qu'outil de gestion de l'entreprise. A l'inverse, les

logiciels acquis pour être revendus seront comptabilisés en stock. Quant aux dépenses de conception de logiciel, elles pourront, au choix de l'entreprise, et suivant des règles assez complexes tant au plan comptable que fiscal, être déduites des résultats de l'exercice ou immobilisées et amorties.

Lorsque le logiciel constitue un actif immobilisé de l'entreprise, la cession sera soumise aux règles générales d'imposition des plus-values d'actifs immobilisés. Ainsi, si le logiciel a été inscrit au bilan de l'entreprise depuis **moins de deux ans**, la plus-value dégagée sera une **plus-value à court terme soumise à l'impôt sur le revenu** au barème progressif, et imposable dans la catégorie des BNC ou des BIC selon l'activité de l'entreprise individuelle. En revanche, si le logiciel est inscrit au bilan depuis **plus de deux ans, la plus-value sera à court terme à concurrence des amortissements déduits et à long terme pour le surplus**. La plus-value à long terme sera imposée au taux réduit de 16 % auquel s'ajoutent 15,5% de prélèvements sociaux. Dans l'hypothèse où le logiciel ne constitue pas un actif immobilisé, la cession sera alors imposée à l'impôt sur le revenu, au barème progressif, selon les règles de droit commun d'imposition des bénéfices, dans la catégorie des BNC ou des BIC.

Le régime d'imposition, qui conditionne les obligations comptables et déclaratives de l'entreprise, **diffère selon le volume d'affaires de l'entreprise**. Si les bénéfices de l'entreprise constituent des bénéfices non commerciaux, cette dernière relèvera, soit du régime micro-BNC, soit du régime de la déclaration contrôlée. A l'inverse, si ses bénéfices constituent des bénéfices industriels et commerciaux, l'entreprise relèvera, soit du régime micro-BIC, soit du régime réel simplifié, soit du régime du bénéfice réel normal.

La cession du logiciel peut également résulter de la cession de l'entreprise individuelle elle-même. Dans cette hypothèse, l'entrepreneur individuel peut bénéficier du **régime d'exonération de la plus-value** si les recettes annuelles dégagées ne dépassent pas en moyenne sur deux ans un seuil variable suivant la nature de l'activité (art.151 *septies* du CGI), **à condition que le logiciel soit affecté à l'exercice de l'activité professionnelle et que celle-ci ait été exercée pendant cinq ans au moins**. La cession d'une branche complète d'activité permettrait également de bénéficier d'une **exonération spécifique de plus-value**.

L'entrepreneur peut aussi décider d'exercer son activité en société et ainsi de **faire apport à une société de son entreprise individuelle**. Cette opération emportera transfert de propriété de l'ensemble des actifs de l'entreprise et notamment du/des logiciel(s) à la société et permettra à l'entrepreneur apporteur de bénéficier **du régime d'exonération de la plus-value** prévu à l'article 151 *septies* du CGI, ou, à défaut d'en remplir les conditions, du **régime du sursis d'imposition** (151 *octies* du CGI).

En matière de **TVA**, si l'entrepreneur individuel cédant est assujetti à la TVA, la cession du logiciel sera soumise à la TVA dont le régime diffère suivant qu'il s'agit d'une livraison de bien meuble ou d'une prestation de services. En règle générale, les opérations de fourniture de logiciels non standard adaptés aux besoins de l'entreprise cessionnaire s'analysent en des prestations de services. En revanche, la vente en série de logiciels procède de la livraison de biens meubles corporels.

Patrice Graillat avocat fiscaliste associé
et Anne d'Ersu avocate fiscaliste (Fidal)

Cas concrets

JURISPRUDENCES

Cas n°1 :
Un créateur indépendant de logiciels a cédé à la société dont il est le dirigeant, deux logiciels de réalisation automatisée de tableaux de bord et de baromètres. Ces logiciels n'étaient pas immobilisés ni affectés à l'exercice d'une activité professionnelle et n'étaient donc pas cédés par une entreprise individuelle mais par leur créateur indépendant.
La Cour administrative d'appel de Lyon a alors considéré que les conditions pour pouvoir bénéficier du régime d'exonération des plus-values visé à l'article 151 *septies* du CGI applicable aux cessions d'une entreprise individuelle n'étaient pas remplies…..donc que la plus-value devait être imposée dans la catégorie des BNC…L'imposition a en outre été assortie de la majoration de 40% pour manquement délibéré ! *(CAA Lyon 27 février 2014, n° 13LY00056)*.

Cas n°2 :
Un entrepreneur exploite une l'entreprise individuelle qui exerce une activité de conseil aux entreprises dans le domaine de l'informatique. Selon les intitulés des plaquettes commerciales et les termes des contrats conclus avec les clients, l'entrepreneur exerçait cette activité à titre personnel. Les juges se sont fondés sur l'absence de moyens matériels et humains significatifs mis en œuvre pour l'exercice de cette activité, pour en déduire le caractère non commercial de cette activité, donc son imposition dans la catégorie des BNC. *(CE 10 août 2005, n°271843)*

Par Fidal

CAS #4

Vous avez le statut de Société (SA, SAS, SARL…)

Si vous développez votre logiciel dans le cadre d'une société existante, les droits de propriété appartiennent généralement à ladite société, sauf cas particuliers et si des éléments contractuels démontrent le contraire. Il s'agira ici de verrouiller ces droits pour que la propriété du logiciel soit indiscutable en cas de besoin.
Le besoin est plus fréquent que vous ne le croyez! Dès que votre entreprise est auditée, par exemple en vue de l'ouverture de son capital, en cas de cession ou de transmission, ou en cas de procès (d'un sous-traitant, d'un ancien employé ou stagiaire…), vous serez heureux et serein si vous êtes en mesure de démontrer que le logiciel en question est bien la propriété indiscutable de l'entreprise.

Là encore, du point de vue fiscal, si vous envisagez de vendre ou céder l'activité du logiciel contre des parts sociales, vous pourrez le faire en réalisant une cession totale ou partielle d'actifs entre deux entreprises.
Les frais de cession seront supportés par l'entreprise selon le contexte et les conditions de la cession.

Allons plus loin…

CESSION D'UN LOGICIELPAR UNE SOCIETE
IMPACT FISCAL

IMPOT SUR LES SOCIETES

Les produits résultant de la cession de logiciels développés par des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (« IS »), telles que, notamment, les sociétés à responsabilité limitée (SARL), les sociétés par actions simplifiées (SAS) et les sociétés anonymes (SA), **sont imposables à l'IS** dans les conditions de droit commun au taux actuel normal de 33,1/3% (étant rappelé que certaines PME peuvent, sous conditions, être soumises à un taux réduit d'IS de 15% pour la fraction de leur bénéfice imposable n'excédant pas 38 120 € et 28% pour la fraction de leur bénéfice imposable comprise entre 38 120 € et 75 000 €).

Lorsque le logiciel est un **élément de l'actif immobilisé** d'une société soumise à l'IS, sa cession entraine la constatation d'une **plus-value imposable** dans les mêmes conditions. Dans ce cas, la plus-value imposable est égale à la **différence entre le prix de cession du logiciel et son prix de revient fiscal** (généralement égal à sa valeur nette comptable).

Ce traitement fiscal s'applique également en cas d'apport par une société soumise à l'IS d'un logiciel à une autre société. **La société apporteuse est dans ce cas imposable sur le produit ou la plus-value réalisé alors même qu'elle ne perçoit aucune somme d'argent en contrepartie de l'apport.**

TVA ET DROITS D'ENREGISTREMENT

Les opérations réalisées par les personnes morales auteurs de logiciels sont par principe soumises à TVA au taux normal de 20%.

La cession de logiciel est en outre soumise au droit fixe d'enregistrement de 125 € lorsqu'il est procédé à la formalité de l'enregistrement.

Les apports purs et simples de logiciels à une société (c'est-à-dire en contrepartie desquels l'apporteur reçoit exclusivement des droits sociaux) sont également soumis à des droits fixes d'enregistrement de 375 € ou 500 € selon que le capital de la société bénéficiaire excède ou non 225 000 € après apport.

Bertrand de Saint Quentin, avocat associé

Conclusion

En somme, si vous êtes un développeur entrepreneur solo, il est conseillé de déclarer votre activité sous la forme d'une entreprise pour envisager sereinement l'exploitation future de votre logiciel au sein d'une société (la vôtre, ou une autre!). Il s'agira d'être au clair sur la titularité des droits de propriété intellectuelle et de s'assurer que l'ensemble des décisions prises ne menace pas l'intégrité desdits droits (cf. § II).

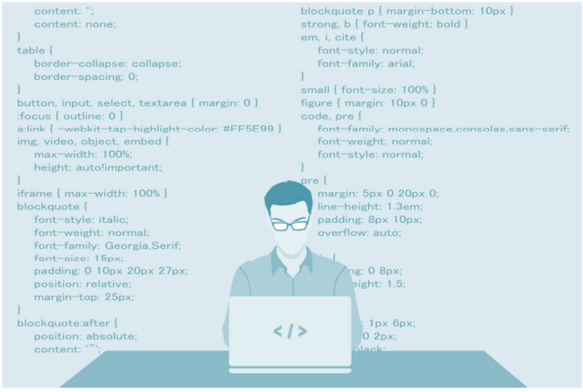
De plus, la structure vous permettra d'amorcer des tests et une commercialisation dans un cadre déjà structuré. Cela vous permettra très probablement de faire quelques économies du point de vue fiscal, tout en vous permettant de valoriser votre solution et le temps que vous avez passé à la développer.

Bien entendu, ceci est particulièrement vrai pour le développement de solutions lourdes. Un site vitrine n'impose pas nécessairement une telle réflexion stratégique !

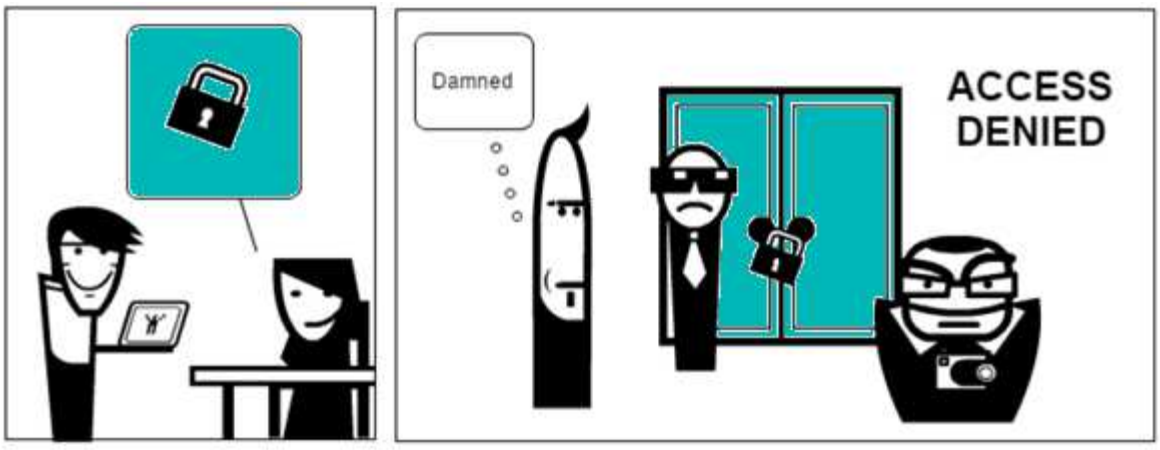
De fait, si une opération de cession de votre logiciel est envisagée, il est recommandé de réaliser une évaluation financière de votre solution, notamment en cas d'apport à une société (cf. §V).

II - Une protection adaptée pour faire valoir ses droits et les valoriser : bénéfice et nécessité de la protection

Le logiciel est très souvent un amalgame de plusieurs composantes :

FONCTIONNALITES	CODE INFORMATIQUE	MARQUE LOGO NOM DE DOMAINE	DESIGN D'INTERFACE ERGONOMIE
USAGES & RESULTATS ASSOCIES			INTELLIGENCE ARTIFICIELLE
DONNEES			DOCUMENTATIONS TECHNIQUES ET COMMERCIALES
SAVOIR-FAIRE SOUS-JACENT	PROCEDES	HARDWARES ASSOCIES	ALGORITHMES

En termes de propriété intellectuelle (PI), un logiciel est donc un ensemble assez complexe. Si quelqu'un vous dit qu'il ne peut être protégé, il y a des chances qu'il se trompe ! En effet, vous pouvez recourir à différents procédés de protection des droits.



CODE SOURCE

Le code source est protégé par le **droit d'auteur** : il est recommandé de **déposer les versions successives du code source auprès de l'Agence de Protection des Programmes (APP)** par exemple, pour bénéficier de la date certaine attribuée à votre dépôt par un tiers de confiance.

Allons plus loin…

LA PROTECTION DU CODE SOURCE

Le code source d'un programme, d'une application ou encore d'un site internet défini comme la forme utilisée par le programmeur pour écrire et modifier son programme exprimé dans un langage évolué est protégé en France par le droit d'auteur. Les codes sources sont en effet expressément visés à l'article L.112-2 13° du Code de la propriété intellectuelle qui dispose : *« sont considérés notamment comme œuvres de l'esprit au sens du présent code : (…) 13. Les logiciels, y compris le matériel de conception préparatoire »*. En Europe les logiciels ne sont, à ce jour, pas brevetables à l'exception de ceux mettant directement en œuvre une invention (impliquant l'utilisation d'un programme d'ordinateur).

Aux fins de bénéficier d'une protection, **le code source doit répondre aux critères d'originalité et de fixation** posés par le droit d'auteur et appréciés de manière relativement large en la matière. Ainsi, un logiciel suffisamment élaboré afin qu'il puisse être considéré comme formalisé sera protégé par le droit d'auteur. De la même façon, le critère d'originalité représentant en droit d'auteur « *l'empreinte de la personnalité de son auteur* » est caractérisé pour les programmes d'ordinateur comme « *l'apport intellectuel* » de l'auteur se traduisant par un « *effort personnalisé allant au-delà d'une simple logique automatique et contraignante* ».

Cette protection du code source par le droit d'auteur s'acquiert *ab initio* dès le développement du programme et ne requiert l'accomplissement d'aucune formalité d'enregistrement. En l'absence de telles formalités, il est ainsi recommandé aux titulaires des droits, afin notamment de se constituer une preuve de leur antériorité, de **procéder au dépôt de leurs codes source auprès de l'agence pour la protection des programmes (APP)** qui leur permettra de matérialiser leurs droits et d'obtenir une date certaine.

Cette protection confère à son titulaire des **droits patrimoniaux et des droits moraux** sur le code source lui permettant d'interdire notamment à tout tiers de reproduire ledit code source sans son accord ou de concéder une licence moyennant le versement de redevances ou encore d'exiger que son nom figure sur le programme d'ordinateur.

Actif susceptible de constituer l'élément clé d'une entreprise dans certains secteurs, celle-ci doit **s'assurer de sa propriété**. **Le code source, contrairement aux inventions de salariés ne devient pas automatiquement la propriété de l'entreprise** sous prétexte que ledit code source a été développé pour le compte de l'employeur par le salarié. Si l'article L.113-9 du CPI dispose que *"les droits patrimoniaux sur les logiciels et leur documentation créés par un ou plusieurs employés dans l'exercice de leurs fonctions ou d'après les instructions de leurs employeurs sont dévolus à l'employeur qui est seul habilité à les exercer*", sauf dispositions statutaires ou stipulations contraires, cette disposition ne concerne toutefois pas tous les salariés et exclut les tiers à l'entreprise, même

intervenant pour son compte, tels que les stagiaires, intérimaires, consultants détachés par un prestataire informatique. C'est la raison pour laquelle, les entreprises doivent enfin s'assurer de la stipulation **d'une clause de cession de la propriété intellectuelle dans les contrats de travail de leurs salariés ou les contrats de leurs prestataires externes**.

Sylvie Regnault, avocate en droit de la Propriété Intellectuelle

Impact des licences Open source

Les licences open source sont séduisantes car y avoir recours limite les coûts de développement et cela répond à une philosophie de partage particulière, chère à la communauté de développeurs.
Si vous utilisez dans vos développements des **briques ou modules en open source**, ceci peut avoir toutefois un impact sur la revendication d'une propriété du code source.
Il existe différents types de licences libres *(avec un copyleft faible ou fort, ou sans copyleft)* **et leur usage n'est pas sans conséquence**, il implique certaines responsabilités. Vous risquez aussi de vous retrouver face à des situations inextricables du fait d'incompatibilités juridiques entre certaines licences.

Souvent l'usage de l'open source vous impose de **mettre à disposition votre code source**, a minima celui du module concerné même s'il est modifié, notamment si votre module est distribué,

DANS LE PIRE DES CAS, si vous intégrez un module sous licence libre dans un programme développé par vos soins, la licence libre peut avoir un **effet contaminant ou viral** :

- **Si le copyleft est faible ou standard** (par exemple licence MPL), vous devez mettre à disposition le code du module, même modifié.
- **Si le copyleft est fort** (par exemple licence GPL), l'intégralité du code source du programme distribué est à mettre à disposition. Autrement dit dans ce cas, votre propriété est nulle et donc non valorisable en tant que telle.

Allons plus loin…

PROTECTION DES SITES WEB ET APPLICATIONS MOBILES

Les applications mobiles et sites web sont éligibles à **la protection par le droit d'auteur**, permettant à leur titulaire de les exploiter exclusivement. **Ainsi leurs graphismes, leurs structures tout comme que les logiciels qui les composent sont protégeables à ce titre, sous réserve qu'ils soient originaux**.

L'originalité, généralement appréciée par les Tribunaux français comme « *l'empreinte de la personnalité de l'auteur* », a toutefois été adaptée par les juges compte tenu de la nature particulière des œuvres de l'esprit considérées.

Ainsi, la Cour de Cassation *(Arrêt du 12 mai 2011 R.G N°10-17.852 sur Legifrance)* et la Cour d'Appel de Paris *(Arrêt du 2 juillet 2013 R.G. N° 11/04954 sur Legalis.net)* ont exigé, pour retenir l'originalité d'un site internet, que *« le choix de combiner ensemble ces différents éléments selon une certaine présentation procède d'une recherche esthétique, nullement imposée par un impératif fonctionnel, qui confère à ce site une physionomie particulière le distinguant d'autres sites relevant du même secteur d'activité et révèle un effort créatif qui caractérise l'originalité de ce site ».*

Une fois cette condition essentielle remplie, le régime du droit d'auteur **permet au titulaire d'exploiter les applications et sites mais encore d'en sanctionner les contrefacteurs**.

Encore faut-il déterminer précisément les détenteurs des droits d'auteur sur les sites et applications et leurs diverses composantes.
Il sera rappelé ici que les droits d'auteur ne sont nullement transmis par principe par la signature d'un contrat de travail ou de prestations de services, pas plus que par le paiement d'un salaire ou d'un prix.

Le Code de la Propriété Intellectuelle (CPI) impose en effet par principe que les droits d'auteurs patrimoniaux aient fait l'objet d'une **cession en bonne et due forme** comportant un certain nombre de mentions telles que **les droits cédés, les modes d'exploitation consentis, la durée, le territoire d'exploitation ainsi que le prix**. A défaut de cession ou d'une de ces mentions, l'employeur ou le client ne pourra pas commercialiser tout ou partie du site ou de l'application qu'il aurait réalisé ou fait réaliser.

Une exception intéresse cependant particulièrement les sites et applications, **le cas du logiciel réalisé par un employé**, dans le cadre de ses fonctions ou selon les instructions de son employeur, sont **légalement et automatiquement cédés à l'employeur** (Art.113-9 CPI).

Hors ce cas précis et encadré, il faudra donc systématiquement prévoir des cessions de droits auprès des employés ou des prestataires ayant participé à la réalisation de tout ou partie de l'application ou du site web.
Ceci implique d'**obtenir également la garantie du prestataire ou de votre collaborateur que celui-ci est bien l'auteur de l'œuvre cédée** mais encore, qu'il n'a pas incorporé de **composants logiciels ou graphiques sous licence libre**, à tout le moins que les termes de la licence sont connus et acceptés afin d'éviter toute incompatibilité.
Il n'y a donc plus qu'à appliquer!

Aude Vivès-Albertini, avocate PI

DOCUMENTS COMMERCIAUX & TECHNIQUES	Les supports de communication et les documentations techniques sont aussi protégés au titre du **droit d'auteur. Il est recommandé de les déposer avec le code source**, par exemple auprès de l'Agence de Protection des Programmes.

Allons plus loin…

LES ELEMENTS DOCUMENTAIRES DU LOGICIEL

Une entreprise peut être amenée à confier à un prestataire spécialisé, la conception et l'élaboration d'un logiciel spécifiquement conçu pour répondre à ses besoins.
Dans ce contexte, il conviendra de faire preuve de rigueur dans la rédaction du contrat afin de définir avec précision l'étendue et l'objectif de la prestation.
Outre les clauses essentielles comme celles de recette (provisoire et définitive) et celles de propriété intellectuelle, il faudra soigner la rédaction de la clause de calendrier qui cite divers documents qui ne sont pas tous protégés de façon identique.

La clause de calendrier :
La réalisation du logiciel s'étalant sur une période plus ou moins longue et comportant des étapes intermédiaires, il est essentiel que les parties établissent un calendrier servant de référence à l'exécution du contrat.
Outre son rôle de référence, cette clause servira de base à la constatation d'éventuels retards d'une des parties dans l'exécution d'une obligation et partant de là, l'application de certaines pénalités de retard, lorsqu'elles ont été stipulées dans le contrat.

Les différents délais de réalisation et chaque étape (*milestones*) de la prestation seront documentés :

- **Le cahier des charges**, suffisamment précis, exprime les attentes du client et les objectifs poursuivis par celui-ci. Il comprend les besoins fonctionnels et les besoins non fonctionnels,
- **Les spécifications fonctionnelles**: elles sont établies par le prestataire informatique et contiennent une description des prestations que le prestataire informatique s'engage à réaliser,
- L'analyse organique et fonctionnelle du logiciel: conception de la structure du logiciel et des fonctionnalités attendues (travaux préparatoires),
- La phase de programmation dont les livrables sont le code source et objet,
- **La documentation du logiciel** : documentation de conception et manuel d'utilisation.

LA PROTECTION DES ELEMENTS DOCUMENTAIRES

Les travaux préparatoires de conception sont protégés par la loi[1] tout comme les logiciels et programmes d'ordinateurs eux-mêmes. Ces travaux jouissent d'une protection identique à celle du code source.

Le manuel d'utilisation : pour être protégé par le droit d'auteur, le manuel doit « constituer l'expression de la création intellectuelle propre à l'auteur »[2]. Concrètement, la reproduction,

dans un programme d'ordinateur ou dans un autre manuel d'utilisation, d'éléments décrits par le manuel d'utilisation est susceptible de constituer une violation du droit d'auteur (acte de contrefaçon préjudiciable à son auteur ou ayant-droit) sur ledit manuel.
Ainsi, la date certaine de création d'un manuel d'utilisation antérieure à la date de création d'un manuel second a pu établir la contrefaçon du manuel antérieur.[3]

La rédaction du cahier des charges fait naître des obligations pour les parties, obligation de conseil de la SSII (Cour d'appel de Grenoble du 04/06/2015) et obligation de collaboration du client (TGI de Paris, du 13/05/2014)

Cécile Barrio, Conseil en Propriété Industrielle

Notes :

1. *La directive européenne 91/250 précise: «les matériaux de conception préparatoires aboutissant au développement d'un programme, à condition qu'ils soient de nature à permettre la réalisation d'un programme d'ordinateur à un stade ultérieur» et loi française du 10 mai 1994. La protection ne peut porter que sur l'apport intellectuel. Par conséquent, elle ne pourra couvrir que les éléments protégeables au titre du droit d'auteur à savoir : l'architecture du programme, les codes (objet, source et exécutable) du logiciel et le matériel de conception préparatoire (Décision du Tribunal de Grande Instance de Paris du 04/12/1995, ADC Software) ; Affaire C-406/10, 02/05/2012*
2. *L'article 2, a), de la directive 2001/29/CE du Parlement européen et du Conseil, du 22 mai 2001, sur l'harmonisation de certains aspects du droit d'auteur et des droits voisins dans la société de l'information.*
3. *Arrêt de la Cour d'Appel du 01/06/1994, GPL Système, APP / Scomi, et les autres.*

MARQUE & LOGO	La communication autour du logiciel repose pour beaucoup sur sa **marque (et/ou son logo)**. Il convient donc de bien choisir sa marque et de bien la protéger (description, choix des classes, pays à couvrir). Pour ce faire, il est fortement recommandé de consulter un Conseil en Propriété Industrielle spécialisé dans les marques ou un avocat en propriété intellectuelle.

Exemple

Microsoft Corporation gère plusieurs marques et logos pour protéger la solution Skype. Le cumul des dépôts renforce la protection et limite les copies ou contrefaçons. Voici quelques marques et logos déposés :

SKYPE

skype Certified

skype

NOM DE DOMAINE	Le nom de domaine répond à la règle du "premier arrivé, premier servi". Cependant, **la réservation du nom de domaine n'équivaut pas à une protection**. Si vous réservez et utilisez un nom de domaine, il est **recommandé de le déposer sous la forme d'une marque**.

Exemple

mon-avocat.com, plombier.com, plombiers.com sont des marques déposées.

Allons plus loin…

MARQUES DE LOGICIELS

Le nom du logiciel qui permet de faire la distinction du logiciel parmi les autres logiciels, tout comme le logo qui l'identifie visuellement, sont tous deux protégeables.
Déposer une marque (nom ou logo) est un acte juridique, qui doit répondre à des conditions juridiques de validité pour faire naître des droits.

UNE MARQUE LEGALE

Lors de l'analyse de validité d'une marque appelée à désigner dans le commerce un logiciel (codes sources ouverts ou fermés), il sera crucial d'apporter une attention particulière à ce qu'elle ne désigne pas les qualités attendues d'un logiciel ou le langage dans lequel il est développé.
La qualité « d'expressivité » (performance algorithmique) ou de « précision » de son code source seront des éléments à éviter car ils sont l'expression d'une qualité attendue d'un logiciel.
Il en va de même pour des références aux efforts « d'obfuscation » et « d'impénétrabilité » du code source, ou, pour ce qui a trait à la « lisibilité » d'indentation ou la « scalabilité » du logiciel. La « modularité » pour un système d'exploitation est un terme qu'il faudra également éluder; tout comme « l'agilité » d'une méthode de développement dite en « mode Agile ».
De manière générale, il sera fortement conseillé **de faire analyser, *ex ante*, la validité légale d'une marque avant de vouloir s'en approprier les droits**. Car, une marque juridiquement nulle, même enregistrée, peut être remise en cause par tout tiers intéressé en introduisant une action en nullité de marque devant le Tribunal de Grande Instance.

UNE MARQUE DISPONIBLE

Effectuer une demande de marque déjà déposée est un acte juridique qui est qualifié d'acte de **contrefaçon** et qui pourrait être jugé comme causant un préjudice au titulaire de la marque antérieure. C'est la raison pour laquelle un professionnel ne saurait s'aventurer dans la formalité de dépôt d'une demande d'enregistrement de marque sans avoir fait effectuer au préalable les recherches professionnelles qui s'imposent.
A défaut, il revêtirait le costume de contrefacteur, sans même le savoir.

Or, en matière de contrefaçon, la bonne foi est inopérante.

Déposer une demande d'enregistrement d'une marque déjà réservée par un tiers ouvre droit à une action judiciaire en versement de dommages et intérêts, en réparation du préjudice subi de contrefaçon.
Ce préjudice est calculé notamment en fonction des ventes effectuées par le contrefacteur mais aussi de l'atteinte à la notoriété et à la valeur de la marque première.
En outre, si l'on dépose une marque déjà réservée par un tiers, on court le risque de devoir affronter une procédure administrative d'**opposition**. Or, si la demande de marque est antériorisée par la marque opposante, la décision administrative rendue au nom du Directeur de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) sera le rejet de la demande d'enregistrement.

Déposer une demande de marque pour un logiciel n'est pas anodin.

Cécile Barrio, Conseil en Propriété Industrielle

Cas concret

VALIDITE DE LA MARQUE VENTE-PRIVEE.COM CONFIRMEE EN CASSATION

La Cour de cassation considère que la cour d'appel de Paris *« a pu déduire que la marque verbale « vente-privee.com » avait acquis par l'usage un caractère distinctif au regard des services de promotion des ventes pour le compte des tiers et de présentation de produits sur tout moyen de communication pour la vente au détail ainsi que des services de regroupement pour le compte de tiers de produits et de services, notamment sur un site web marchand, désignés à son enregistrement ».*

Par son arrêt du 6 décembre 2016, la Cour a donc rejeté le pourvoi de Showroomprive.com contre l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 31 mars 2015. Cette dernière avait jugé que **si la marque en cause était en effet dépourvue de caractère distinctif au moment de son dépôt, elle l'avait cependant et indéniablement acquis par l'usage**.
Elle avait ainsi invalidé le jugement du TGI de Paris du 28 novembre 2013 qui avait annulé la marque vente-privee.com pour défaut de caractère distinctif.
La Cour de cassation rappelle que l'article L. 711-2 du code de propriété intellectuelle prévoit que **l'usage distinctif d'un signe peut aussi être acquis par l'usage**.
La France avait ainsi usé de la faculté laissée par la directive européenne du 22 octobre 2008 de na pas déclarer nulle une marque enregistrée lorsque son caractère distinctif avait été acquis après son enregistrement.
La cour suprême ne tient donc pas compte d'un arrêt de la Cour de justice de l'UE qui s'était prononcé sur un litige intervenant dans un Etat qui n'avait pas opté pour cette faculté d'un caractère distinctif acquis par l'usage. Une fois le principe admis, la Cour de cassation a considéré que la cour d'appel avait justement constaté que vente-privee.com avait acquis ce caractère distinctif au vu de l'apposition du signe à côté des millions de produits à vendre sur le site éponyme, dans les courriers électroniques adressés à ses 20 millions de membres mais aussi dans les publicités.

Cécile Barrio, Conseil en Propriété Industrielle

GRAPHISMES DESIGN INTERFACES

Outre les droits d'auteurs, le design des interfaces, s'il est nouveau et à caractère individuel, peut aussi faire l'objet d'une protection par **dessin et modèle.** Un Conseil en Propriété Industrielle spécialisé dans les dessins et modèles ou un avocat en propriété intellectuelle sauront vous conseiller au mieux en la matière.

Allons plus loin…

DESSINS ET MODELES

Les Dessins, en deux dimensions, et les Modèles en trois, sont les titres de propriété industrielle qui ont pour mission de protéger un *look innovant*.

Le design est partout et touche tous les segments de l'économie :

- la forme nouvelle d'un meuble ou d'un pare-chocs,
- le motif d'un papier peint ou d'un textile qui se répète,
- les contours d'une barre chocolatée ou d'un biscuit apéritif,
- les lignes de silhouette d'un avion solaire ou du dernier crossover,
- le lay-out d'une interface graphique utilisateur d'une application pour *mobile device*.

Si le design est nouveau, il sera protégeable par le droit de la propriété industrielle via le droit des dessins & modèles.
La seconde condition essentielle à l'obtention d'une telle protection légale est que le design soit suffisamment innovant pour mériter d'avoir **un « *caractère individuel* »**, c'est-à-dire une impression de nouveauté, de jamais vu. C'est le trait du designer dont on reconnaît les dessins et formes avant même d'avoir vérifié que le design était de lui…
Le caractère individuel est aux dessins & modèles (D&M), ce qu'est la distinctivité aux marques et l'activité inventive aux brevets : la fondamentale du droit, sa condition d'existence, son amplitude, son envergure, sa profondeur et sa nature intrinsèque, son apport innovant, créatif et différenciant.

La protection de ces droits de D&M enregistrés a une **durée maximale de 25 ans, si l'on a renouvelé l'enregistrement tous les 5 ans**. **Pour ce qui est des D&M non enregistrés, la durée est beaucoup plus limitée, à 3 ans.**

Mais, quelle est la place d'une chronique sur la protection des créations visuelles dans un livre blanc sur les logiciels, vous demanderez-vous.

Le code source du logiciel est l'outil, le moyen, d'obtenir un certain nombre de livrables numériques.
Ces livrables sont parfaitement protégeables par les droits des D&M à partir du moment où ils peuvent être représentés graphiquement.
Le droit des dessins et modèles protège les **icônes de site Internet**, les **icones animés** (séquence de l'animation représentée en sept vues subséquentes), les **interfaces statiques** (écrans d'ordinateur, de tablettes et de portables), les **lay-out des sites Internet**, les **applications graphiques animées** (GUI : Graphical User Interface), **les boutons d'applications** sans oublier, les **pictogrammes**.
Pour le lancement et la protection du nouveau *design*, le créateur ou l'exploitant auront pris soin d'envisager une stratégie précise et méticuleusement organisée, car les tenants et aboutissants sont cruciaux.

Cette tactique, couvrira opportunément la **date de la première divulgation** (commercialisation ou publication ciblée sur le Net), le **cumul légal avec le droit d'auteur**, le **délai de grâce pour divulgation avant la protection** (1 an maximum), et pour l'organisation de la **protection à l'international** : le **droit de priorité de 6 mois après le dépôt de la première demande d'enregistrement** tout en prenant en compte les conditions légales de protection dans les pays hors UE, les régimes légaux n'étant pas encore harmonisés…

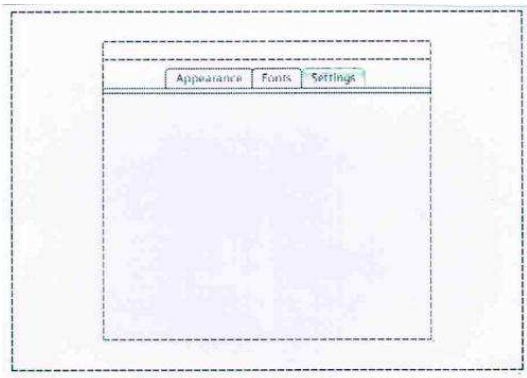
Cécile Barrio, Conseil en Propriété Industrielle

Exemple

Dépôts de dessins et modèles dans le domaine du numérique :

DCNS en 2013 pour protéger des affichages techniques

Apple en 2000 pour des onglets



PROCEDES TECHNIQUES

HARDWARE

…

Dans certains cas, les fonctionnalités du logiciel, des principes ergonomiques produisant un résultat ou un avantage technique, les éléments physiques produisant un effet innovant, etc. peuvent faire l'objet d'un (ou même plusieurs) **brevet**(s).

Ne croyez pas qu'il faille particulièrement être révolutionnaire pour déposer un brevet.

Si votre logiciel contient une once de solution technique originale par rapport à l'état de l'art qui procure un avantage ou un résultat particulier, il y a peut-être possibilité d'en breveter au moins une partie, surtout si cette partie est importante pour vous démarquer ! Un Conseil en Propriété Industrielle spécialisé dans le dépôt de brevet dans le domaine de l'IT sera votre meilleur allié sur ce point.

Allons plus loin…

BREVETER DU LOGICIEL ?

C'est souvent possible, et efficace, à deux conditions :

- bien choisir la ou les parties innovantes du logiciel que l'on va breveter,
- dans la description, entrer dans les aspects techniques du programme, plutôt que se contenter de raconter de l'extérieur ce que fait le logiciel. La description doit apprendre quelque chose à l'homme du métier.

Les écueils :

- En Europe, l'absence de « caractère technique »,
- Aux USA, le caractère « abstrait ».

Il faut une description, et surtout des revendications propres à surmonter ces écueils. C'est un travail de Conseils en Propriété Industrielle connaissant bien les aspects techniques du logiciel, ainsi que sa terminologie spécifique, et maîtrisant l'art de rédiger un brevet avec des revendications techniques dans ce domaine.

Il n'y a pas besoin que ça soit génial. Il suffit que ça ne tombe pas sous le sens, à cause du contexte, ou de la programmation requise.

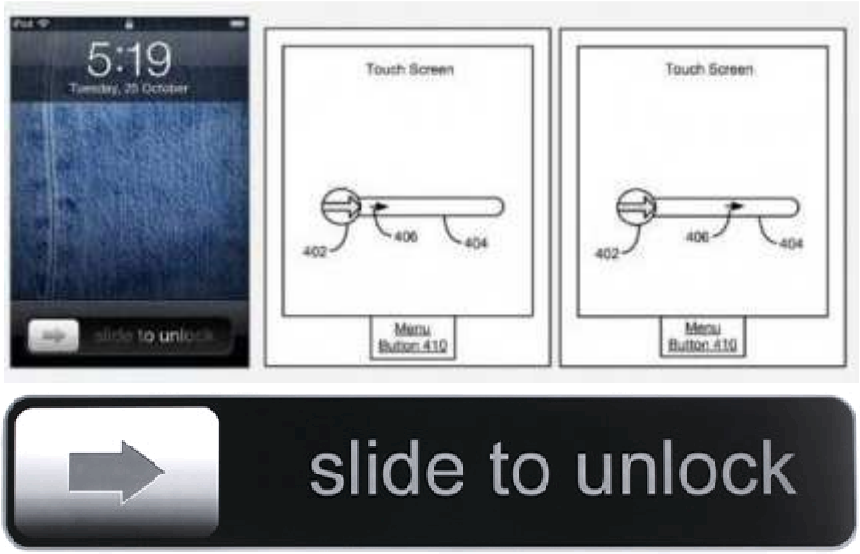
Certains se sont étonnés de ce que l'on puisse décrire du logiciel sans en donner le code source.
La description d'un brevet doit être suffisante, c'est-à-dire aller dans le détail jusqu'à ce qui est aisément codable pour l'homme du métier.
Seuls les éventuels « points durs » du codage pourront amener le rédacteur à citer du code dans la description.

Enfin, le côté **« suite d'opérations » d'un programme a inspiré chez certains l'idée que le logiciel devait être revendiqué sous forme de procédé. C'est rarement vrai**, et les revendications de procédé induisent une tendance à raconter la suite d'étapes, plutôt qu'à en énoncer les aspects techniques.
De plus, le procédé ne se « déroule » que dans la machine de l'utilisateur final, ce qui pose problème pour faire valoir le brevet, au moins dans le cas d'applications grand public.

Cabinet Netter, Conseils en Propriété Industrielle

Exemple

EXEMPLE DE BREVET SUR DU LOGICIEL : LE « SLIDE TO UNLOCK » D'APPLE



Apple a obtenu en 2011, aux USA, la délivrance d'un brevet (déposé en 2005) portant sur le « slide to unlock » utilisé par l'iPhone, l'iPad et d'autres appareils.
Le « slide to unlock » (ou « glisser pour déverrouiller ») est une méthode permettant d'accéder aux fonctionnalités d'un appareil en faisant glisser son doigt sur un écran tactile, de gauche à droite.
Assez générique, le brevet désigne le déblocage « dans le cas d'un contact avec l'écran, correspondant à un geste prédéfini pour déverrouiller l'appareil ».
Pour autant d'autres pays ont rejeté la demande.

SAVOIR-FAIRE	Certains pans du logiciel peuvent aussi être protégés par le **secret** (comme les algorithmes ou encore le savoir-faire sur lequel il repose). Le savoir-faire peut être formalisé et protégé. Certaines mesures de précautions sont à considérer pour conserver et protéger le secret. Il existe des avocats qui pourront vous conseiller au mieux sur cette dimension, surtout si vous la jugez très sensible.

ALGORITHMES	Les algorithmes innovants et originaux peuvent sous certaines conditions faire l'objet d'un **brevet**. Ils peuvent être aussi protégés par le **secret**.

Allons plus loin…

PROTECTION DES ALGORITHMES

Base des logiciels, sites et autres moteurs de recherche, l'algorithme est sans conteste une création immatérielle.
Défini comme un « *ensemble de règles opératoires dont l'application permet de résoudre un problème énoncé au moyen d'un nombre fini d'opérations* » d'après le Larousse, il est au cœur de l'économie du numérique et attise les convoitises.

Comment protéger cependant cet évanescent plus proche de l'idée, du principe ou de la méthode, ce qui exclue par principe toute protection par la propriété intellectuelle de l'algorithme en tant que tel?
C'est par sa **formalisation** et donc éventuellement **son intégration dans un logiciel ou une invention** que l'algorithme pourra bénéficier d'une **protection indirecte par le droit d'auteur et le brevet** (cf. p 27).

Néanmoins **la protection par le droit d'auteur est imparfaite** car si d'aventure l'algorithme peut être extrait du logiciel, il pourra être utilisé sans qu'aucune poursuite ou sanction ne puisse être engagée ou prononcée contre l'auteur de l'extraction.
L'intégration de l'algorithme à une invention brevetable est bien plus protectrice, puisque l'algorithme sera alors protégé au même titre que l'invention.

Cependant, ce régime ne paraît pas adapté à cette **création mouvante** et souvent **secrète,** non seulement parce qu'il impose une publication systématique, contrepartie du monopole d'exploitation, mais encore qu'il fige l'invention à l'instant de son dépôt, ce qui est **contraire au caractère évolutif intrinsèque de l'algorithme**.
Aussi, et du fait de sa valeur pour ses détenteurs**, la seule protection valable reste-t-elle le secret**.

Le secret impose un audit précis des risques de divulgation en interne et en externe nécessitant respectivement l'adoption d'un règlement intérieur strict, de process et de formation de l'ensemble des collaborateurs et dirigeants, mais également la signature avec les partenaires, prestataires et clients d'accord et/ou de clause de confidentialité sur-mesure.
La divulgation sera alors sanctionnée sur le fondement de la responsabilité contractuelle.
Quant aux concurrents indélicats en l'état du droit actuel, ceux-ci pourront être poursuivis sur le terrain de la **concurrence déloyale**.
L'adoption le 8 juin 2016 et la transposition prochaine de la Directive UE 2016/943 sur la protection des secrets d'affaires sont venues renforcer la protection du secret, offrant ainsi une protection dissuasive et directe des algorithmes.
A suivre donc !

Aude Vivès-Albertini, avocate PI

TOP SECRET

SECRET DU LOGICIEL

La maîtrise du logiciel passe par la connaissance de son code source, suffisamment commenté[1]. Il est très souvent tenu secret.

Le code binaire exécutable est par contre presque toujours mis à disposition. Les exceptions sont le cas où le logiciel tourne sur un site contrôlé par le propriétaire du code, comme par exemple le cas du SaaS (« Software as a Service »).
A côté de cela, il est rarement facile de retrouver le code source à partir du code exécutable. Cela dépend de l'environnement de programmation utilisé.
Par exemple, en Java, le code binaire permet de retrouver le code source, dont il est proche. Toutefois, on peut « obfusquer » le code, de sorte qu'il soit difficile de retrouver le code source à partir du code exécutable[2]. Cela s'applique à d'autres environnements de programmation que Java, pour rendre la décompilation (« reverse engineering ») plus difficile.
La protection par le secret est donc possible. Et de nombreuses licences d'utilisation de code binaire exécutable comportent un engagement de ne pas effectuer de décompilation. Un tel engagement est toutefois limité par les règles sur l'interopérabilité.

Il reste que l'usager d'un logiciel peut observer le fonctionnement de celui-ci[3].
Selon la jurisprudence : le propriétaire du programme d'ordinateur ne peut empêcher, en invoquant le contrat de licence, l'utilisateur d'étudier le fonctionnement du programme pour déterminer les idées et les principes à la base du programme. En effet**, les idées et les principes ne sont pas protégés par le droit d'auteur**.[4]
L'utilisateur d'un logiciel a plusieurs avantages :

- Il sait que c'est faisable, puisque quelqu'un d'autre l'a déjà fait.
- En observant le fonctionnement du programme, il peut acquérir de précieuses informations sur la manière dont celui-ci fonctionne.

Seuls des droits de brevet peuvent permettre au propriétaire du programme d'empêcher les tiers d'en reprogrammer les fonctionnalités. La protection par brevet et la protection par le secret sont donc complémentaires.

Les logiciels dits libres sont une exception au secret du code source. Il existe une grande variété de licences de logiciel libre, dont certaines induisent une « contamination » : tout logiciel écrit à partir d'un logiciel libre doit également être libre.
Pour plus d'informations, voir par exemple : https://www.app.asso.fr/informer/droit-du-logiciel/la-vie-du-logiciel.

Cabinet Netter, Conseils en Propriété Industrielle

[1] Un code bien documenté contient au moins 50 % de commentaires
[2] Voir par exemple : http://www.supinfo.com/articles/single/602-qu-est-ce-que-obfuscation-code
[3] C'est précisé dans l'Article L122-6-1 III CPI.
[4] Cour de justice de l'Union européenne, 2 mai 2012, SAS Institue Inc. / World Programming Ltd

Pour conserver le secret de certaines composantes de votre solution numérique, plusieurs précautions sont à prendre, comme par exemple:

PERIMETRE

- **Définir** ce qui est secret et la procédure pour assurer la préservation desdits secrets

ACCORD DE CONFIDENTIALITE

- Lors de toute communication avec un tiers, assurez-vous de signer un **accord de confidentialité**
- Stipuler sur tous les éléments secrets ou confidentiels, qu'ils le sont

CLAUSES CONTRACTUELLES

- S'assurer que les contrats de travail, de prestations ou tout autre type de contrat, stipulent bien, dans des clauses dédiées, les règles de **propriété** des œuvres numériques ou intellectuelles et l'engagement à respecter la **confidentialité** des éléments stipulés confidentiels ou secrets.

VERROUILLER LES ACCES

- **Limiter l'accès** à ces secrets aux seules personnes autorisées et garder une trace de ces personnes sur un registre. Si une personne doit être exclue, s'assurer de bien adapter les protections (changer les mots de passe, les accès…), autant que possible avant de lui signifier son exclusion
- **Protéger les fichiers et documents concernés** en employant des mots de passe complexes, en les conservant sur des serveurs ou coffres forts numériques (en France) dont l'accès, tant physique que numérique, est limité
- Garder la trace des connexions et opérations effectuées sur les documents.
- **Verrouiller** dans des armoires ou coffres forts les documents physiques confidentiels ou secrets et assurez un suivi de l'usage des clés

Allons plus loin…

L'ACCORD DE CONFIDENTIALITE POUR PROTEGER VOS INNOVATIONS

Le développement de nouvelles technologies requiert une particulière discrétion**. Le secret est indispensable pour permettre de conférer à l'invention un caractère nouveau** la rendant éligible à l'attribution d'un titre de propriété industrielle. **Or la divulgation, avant dépôt, est susceptible de compromettre toute chance de succès d'une demande de brevet.**

Pourtant dans la vie des affaires, lors de pourparlers entre futurs partenaires, investisseurs ou acquéreurs, il est indispensable de révéler des informations sensibles, des secrets stratégiques ou technologiques.
Il convient de **se prémunir contre le risque de divulgation à la concurrence ou de leur utilisation à son profit par le futur partenaire**.
Pour protéger ces échanges d'informations, il est indispensable de régulariser, en amont, un **accord de confidentialité ou « *non disclosure agreement* » (NDA)**. Cet accord peut également être conclu entre particuliers.

L'accord oblige le destinataire de l'information à maintenir son caractère secret et à ne pas la divulguer à un tiers sans le consentement écrit préalable du divulgateur. Il détermine à quelles fins (par exemple pour un essai ou une évaluation) le destinataire peut utiliser l'information.
Il est important de préciser :

- **Quelles sont les personnes habilitées** de chaque côté, à recevoir, communiquer et transmettre les données et sous quelles conditions.
- L'engagement de **faire respecter la confidentialité** par les membres de leurs personnels respectifs ainsi que par les tiers amenés à connaitre ces informations (prestataires, conseils, fournisseurs…).
- **La délimitation du périmètre de l'information confidentielle** concernée par l'accord.

Cette délimitation revêt une importance nouvelle au regard de la jurisprudence du Tribunal de Grande Instance de Nanterre du 2 octobre 2014 ayant refusé l'application d'une clause de confidentialité au motif qu'elle était rédigée de façon trop large et générale. Il en résulte que **l'accord doit définir précisément les informations couvertes par l'obligation de non divulgation et éventuellement les lister dans une annexe au contrat**.

Il est aussi recommandé d'**identifier explicitement l'information à ne pas divulguer par l'apposition de la mention « Confidentiel » à chaque transmission**. Pour les informations qui auraient été communiquées oralement ou visuellement lors de réunions, cette confidentialité devra être portée à la connaissance de la partie qui les reçoit, au moment de la divulgation, et être confirmée par écrit dans un document qui fera état des informations ainsi communiquées. Le document devra porter la mention "CONFIDENTIEL" et être envoyé dans les meilleurs délais après la tenue de la réunion.

Il faudra être également **attentif aux pièges qui se cachent derrière ces accords** et pouvant notamment contenir des engagements supplémentaires comme l'exclusivité, la non concurrence ou des promesses de signature de contrat. Mieux vaut faire relire ces accords par un œil expérimenté.

Anne-Laure Galline Castel, avocat d'affaires

DONNEES & BASES DE DONNEES

Les **données (et bases de données)** peuvent parfois faire partie intégrante du logiciel, ou bien être des éléments collectés et traités, pouvant contribuer au machine learning de votre logiciel.
Les données sont des éléments bien particuliers en termes de PI.
Selon les cas, il est bon de bien verrouiller ou encadrer leur collecte, leur usage / traitement, leur communication, leur propriété, etc.
Des avocats sont spécialisés dans la gestion et la protection des données et sauront vous apporter le cadre nécessaire à une exploitation juridiquement sécurisée.

Allons plus loin…

PROTECTION ET CADRE JURIDIQUE D'EXPLOITATION DES DONNEES ET BASES DE DONNEES LIEES A UN LOGICIEL

Le producteur d'une base de données doit à la fois protéger cet **actif immatériel** et les **données personnelles** qui y sont stockées.

1- LA PROTECTION DE LA BASE DE DONNEES EN TANT QU'ACTIF IMMATERIEL

Les articles L.341-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle **protègent le producteur de la base de données**, à savoir celui qui « *prend l'initiative et le risque des investissements correspondants* », à condition qu'un investissement « *financier, matériel ou humain substantiel* » ressorte de la constitution, de la vérification ou de la présentation de son contenu. Il convient donc de se ménager et de conserver des **preuves de ces investissements**, telles des factures liées à la création de l'architecture, à la recherche de données, à leur agrégation et à leur « nettoyage », etc. L'**extraction** non autorisée de la totalité ou d'une **partie** quantitativement ou qualitativement **substantielle** de la base peut alors être sanctionnée.
Cette protection **se cumule avec** la protection résultant du **droit d'auteur** relatif **à la base elle-même** ou **ses éléments constitutifs**, dès lors que leurs auteurs sont en mesure d'établir l'**originalité** de leur œuvre (recueil, textes, images, etc.) par « *l'empreinte de leur personnalité* ».

2- LA PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES

Au sens du Règlement européen n°2016/679 du 27 avril 2016, qui sera applicable à partir du 25 mai 2018, la donnée à caractère personnel est « **toute information** se rapportant à une **personne physique identifiée ou identifiable** » (par ex. nom et prénom, numéro de téléphone, numéro de carte bancaire ou adresse IP) et son traitement « **toute opération ou tout ensemble d'opérations** effectuées ou non à l'aide de **procédés automatisés** et appliquées à des données ou des ensembles de données à caractère personnel ».

Afin de pouvoir traiter ces données, le responsable de traitement (le responsable de la base de données) doit notamment :

- Constituer, le cas échéant (système propriétaire), l'architecture technique de la base en s'appuyant sur le principe de la « **Privacy by design** »,
- s'assurer préalablement de la **loyauté et** de la **licéité de la collecte** des données,
- procéder aux **formalités déclaratives** auprès de la CNIL,
- sauf exception, **informer** et obtenir le **consentement** des personnes concernées en lui précisant notamment les finalités du traitement,
- assurer la **sécurité et** la **confidentialité des données** par des moyens techniques (protection du réseau, des postes, des logiciels et applications), organisationnels (protection des locaux, procédures et sensibilisations) et juridiques (documentation telles les PSSI et chartes),
- respecter les droits des personnes intéressées (droits d'accès, de rectification, à l'effacement, à la limitation du traitement, à la portabilité des données et d'opposition au traitement).

Les sanctions en cas de non-conformité pourront aller jusqu'à 20 millions d'euros ou 4% du chiffre d'affaires annuel de la société (article 83.5 du Règlement).

Pascal Alix, avocat et correspondant Informatique & Liberté

Allons plus loin…

POURQUOI LES DÉVELOPPEURS DOIVENT SE METTRE AU PRIVACY BY DESIGN ?

On parle de 50 milliards d'objets connectés d'ici 2020 dans le monde. Les objets connectés, tels que le smartphone ou la tablette, ont vocation à recueillir, à échanger et à exploiter des **volumes massifs de données à caractère personnel**. Les systèmes embarqués dans ces technologies permettent de connaitre précisément les habitudes des utilisateurs, notamment sur leur consommation énergétique grâce aux compteurs intelligents, leurs déplacements par le biais de la géolocalisation ou encore leur santé (podomètres et autres objets de l'e-santé etc…).

Par exemple, en ayant spontanément téléchargé l'application de coaching sportif sur un smartphone, les mobinautes peuvent demeurer perplexes quand celui-ci annonce en fin de journée le nombre de pas effectués !

Bien qu'il s'agisse de technologies innovantes, elles sont néanmoins **très intrusives** de la vie privée. Et, sauf à vivre hors du temps, il est aujourd'hui difficile d'échapper à ce profilage permanent qui identifie les habitudes de vie de chacun et organise à leur insu l'exploitation de leurs données.

Devant ces nouveaux risques et face à l'augmentation des traitements de données numériques**, les autorités Européennes ont réagi en imposant aux opérateurs économiques, responsables du traitement de données personnelles, d'anticiper les atteintes à la vie privée**.

Le **règlement européen du 27 avril 2016** (Règlement UE 2016/679) impose désormais aux responsables du traitement de données, de **protéger la vie privée, dès la conception du système d'information**. Il s'agit d'inscrire les opérateurs qui exploitent ces données, dans une **démarche proactive, responsable et éthique, destinée à renforcer la confiance des utilisateurs.**

Concrètement, le responsable du traitement de données devra se conformer aux exigences suivantes:

- **minimiser l'utilisation des données personnelles**
- **limiter le volume des données traitées**
- **limiter la durée de conservation des données**
- **limiter les destinataires des données**
- **privilégier l'anonymisation des données**
- **assurer un niveau de sécurité élevé de protection des données**
- **assurer une formation du personnel de l'entreprise**
- **documenter l'ensemble des mesures prises pour assurer le respect de ces mesures.**

Le respect de la vie privée et la protection des données devront être envisagés **dès le développement et la conception des systèmes informatiques et la conception des réseaux**. Les développeurs d'applications, de plateformes et de produits électroniques devront absolument intégrer la gestion du risque informationnel à l'aune de cette nouvelle réglementation.

Les mesures techniques et organisationnelles devront être en place dans les entreprises, au plus tard, avant le 25 mai 2018. A défaut, l'absence de mise en œuvre du Privacy by Design pourrait conduire à de **lourdes amendes, pouvant aller jusqu'à 20.000.000€ ou 4% du chiffre d'affaires mondial** (article 83.5 du Règlement).

Au-delà des potentielles sanctions, l'anticipation de ces risques informationnels constitue pour les entreprises une opportunité de faire de la protection de la donnée un véritable outil de valorisation de leurs actifs et un moyen de regagner la confiance de leurs clients.

Anne-Laure Galline Castel, avocat d'affaires

Demarche de protection : informations pratiques

Nature de la protection	Budget à prévoir	Durée de la protection
DEPOT APP (date certaine sur droits d'auteur)	**Pour les personnes physiques :** • Droit d'entrée : 60 €TTC la 1ère année • Cotisation annuelle : 204 € TTC • Dépôt simple numérique : o 78 € TTC (scellement numérique) o archivage légal électronique (location annuelle) de l'ordre de 24 € TTC/an /Go *Soit pour un premier dépôt d'1 GO avec archivage : 366 € TTC la première année.* *Budget sur 5 années : 1278 € TTC* **Pour les personnes morales :** • Droit d'entrée : 270 € HT la 1ère année • Cotisation annuelle : 560 € HT • Dépôt simple numérique : o 65 € HT (scellement numérique) o archivage légal électronique (location annuelle) de l'ordre de 20 € HT/an /Go *Soit pour un premier dépôt d'1 GO avec archivage : 915 € HT la première année.* *Budget sur 5 années : 3235 € HT*	Les droits d'auteur sont valables de nombreuses années : en Europe, le droit court tout au long de la vie de l'auteur et 70 ans après sa mort.
BREVET	Le dépôt d'une première demande de brevet en France coûte de 5000 à 7000 € HT lorsque l'on passe par un cabinet de Conseil en PI. Des aides financières peuvent être sollicitées. Au bout de 12 mois, une décision doit être prise concernant les extensions à l'international : le budget varie donc en fonction de l'étendu. Une procédure PCT est possible pour se donner 18 mois supplémentaires de réflexion avant d'arrêter le choix définitif des pays ou régions à couvrir. Chaque année, des annuités (abordables) sont à régler pour maintenir la protection dans les pays choisis.	Monopole d'exploitation de **20 ans maximum** à compter de la date de dépôt de la demande de brevet.

MARQUE	o A partir de 210 € pour le dépôt à l'INPI d'une marque française sur 3 classes. o A partir de 900 € pour une marque communautaire (pays de l'UE) o A ceci s'ajoute les honoraires d'un avocat ou conseil en PI	Monopole d'exploitation de **10 ans, renouvelable indéfiniment** (démarche à effectuer dans les 6 mois précédant le 10ème anniversaire)
DESSIN / MODELE	• Dépôt : 39 € • Reproductions : o 23 € par reproduction N&B o 47 € par reproduction couleurs *Soit 109 € pour le dépôt classique de 2 modèles avec l'un en couleurs et l'autre en N&B*	Monopole d'exploitation sur le territoire français pour minimum **5 ans, renouvelable jusqu'à 25 ans maximum**

Conclusion

Vous le voyez, vos développements numériques méritent toute votre attention et peuvent être protégés, bordés et verrouillés sous différentes dimensions. Ceci contribue à **construire et affirmer vos droits de propriété, et donc valoriser votre logiciel ou bien aussi, vous défendre avec les bonnes armes**.
Selon votre capacité d'investissement, il conviendra certainement d'établir des priorités de protection sur les éléments les plus porteurs de valeur. En matière de protection toutefois, le temps ne joue pas toujours en votre faveur, surtout si la concurrence est dynamique et si votre besoin de divulgation est pressant.

La protection commence dès le développement !
Il convient de bien encadrer les parties sous-traitées ou co-développées en pensant à contractualiser avec ses prestataires (en incluant la clause de cession de droits de PI), à payer ses factures et en demandant une version stipulant qu'elle a bien été acquittée. De même, côté salariés ou stagiaires, les contrats de travail ou conventions de stage doivent bien stipuler une clause de cession de droits de PI. Si cela n'a pas été fait, il est toujours possible d'établir un avenant ! Idem pour les associés ou "bénévoles", pensez à établir des écrits statuant des droits de propriété du code développé.

Pour l'hébergement de vos développements, optez pour des serveurs vous appartenant ou des solutions hébergées en France. A défaut, lisez bien les conditions générales des solutions que vous utilisez.

Si vous employez de l'open source (langages, briques préconçues ou paramétrables), il est bon de bien vérifier dans quelle mesure votre code source vous appartient.

III – Développements numériques et R&D

Il est une question qui divise bon nombre de professionnels : les développements numériques peuvent-ils être considérés comme relevant de la Recherche et du Développement ?

Cette question est légitime puisque de plus en plus d'innovations comportent une part non négligeable de numérique. Il est cependant complexe de faire la part des choses entre ce qui est sujet à de la R&D pure dans le numérique et ce qui ne relève finalement que de la traduction en code de fonctionnalités, i.e. les développements proprement dits.

Ces dissensions sont palpables dès que l'on se penche sur l'éligibilité du développement de solutions digitales aux dispositifs de Crédit Impôt Recherche (CIR) ou Crédit Impôt Innovation (CII).

Allons plus loin…

LA PLACE DU LOGICIEL DANS LE CIR ET LE CII

Le CIR et le CII représentent un enjeu clé pour les entreprises qui en bénéficient, et l'aide fiscale octroyée a une influence directe sur leur stratégie de recherche et innovation.

Les textes officiels mentionnent clairement que **seules les activités qui combinent à la fois un élément de nouveauté non négligeable, et la dissipation d'une incertitude scientifique et/ou technique sont éligibles au CIR**. Il faut donc bien distinguer les opérations à caractère R&D de celles relevant d'une d'ingénierie de routine.

Le domaine informatique est une activité sensible en matière de CIR car l'état de l'art est plus difficile à apprécier (notamment à cause du caractère très immatériel de cette science ou encore parce que l'open-innovation/source ne permet pas toujours de définir clairement l'antériorité des solutions existantes et/ou l'apport individuel versus l'apport collectif). Comme pour n'importe quel autre domaine technique – l'incertitude scientifique ou technologique d'un projet informatique doit bien être distinguée des difficultés qui ne sont pas techniques. Ainsi, le fait de ne pas avoir accès à des données, le manque de compétences qui mènerait à une application incorrecte de principes existants, ou encore la conversion d'un langage informatique à un autre, ne sont pas des difficultés dont la résolution reposent sur une démarche R&D.

La réalité des opérations de recherche et développement en informatique reposent sur des **travaux théoriques** (modélisation mathématique, théorie du langage…), faisant appel à des **techniques avancées telle que l'intelligence artificielle** ou encore à des **développements liés aux réseaux de télécommunications**. Les progrès technologiques ou scientifiques sont alors attribuables à l'établissement d'une **pratique non encore établie** dans le domaine concerné ou à l'**établissement d'algorithmes et de théorèmes inédits**.

Bien que les développements logiciels nécessitent en général des travaux de codage importants, cela ne justifie pas automatiquement une éligibilité au CIR. Les mises à jour et l'entretien d'un système existant, le portage d'un logiciel vers un autre système d'exploitation, ou encore la mise en place d'un serveur Web sont quelques exemples de projets informatiques qui – bien qu'exigeant un temps de développement considérable – ne comportent habituellement pas d'incertitude technologique. La conception ou l'adaptation d'un logiciel existant pour des besoins spécifiques ne reposent pas non plus nécessairement sur des travaux de R&D.

Pour que les développements de logiciels puissent être éligibles au CIR, il faut justifier du recours à des **techniques de modélisation complexes,** ou à des **travaux d'expérimentation** suivant le processus général de création d'un logiciel, avec des phases potentiellement éligibles au CIR.

C'est bien la phase conceptuelle de création du logiciel qui s'analyse comme une opération de recherche-développement. Dès lors que cette phase existe et qu'elle remplit les conditions d'éligibilité au CIR, les temps relatifs à la phase de production de la solution peuvent être pris en compte dans le calcul du crédit d'impôt recherche.

Si les limites d'un développement expérimental paraissent parfaitement définies à la lecture des instructions officielles, **il ne faut pas confondre le processus d'innovation avec la démarche R&D**. Le processus d'innovation quant à lui (réalisation de produits, de procédés plus performants dans leur utilisation et sans équivalent sur le marché) ne passe pas obligatoirement par un effort de R&D : un prototype d'innovation est une représentation aboutie qui a pour objectif de valider une prise en main par l'utilisateur ou un lancement commercial.

C'est pour combler le vide entre la phase de R&D et la phase de pré-commercialisation que le **Crédit Impôt Innovation (CII)** a été créé en 2013.
Il permet d'obtenir un crédit d'impôt pour les dépenses réalisées sur les phases de prototypage et pilotes d'un nouveau produit qui n'est pas encore mis à disposition sur le marché et qui se distingue des produits existants ou précédents par des performances supérieures sur le plan technique, de l'écoconception, de l'ergonomie ou de ses fonctionnalités.

Patrice Graillat avocat associé
et Armand Sarian responsable de l'équipe CIR (Fidal)

IV - Stratégie d'exploitation et business models

Un logiciel, même s'il est techniquement bon, même s'il est bien protégé juridiquement, ne vaudra pas les millions dont vous rêvez si son exploitation commerciale n'est pas au rendez-vous ou que son potentiel n'est pas…évident.
A quoi bon développer une solution numérique si ce n'est pour la déployer ?
De fait, la première voie pour valoriser votre logiciel ou votre solution digitale est d'abord **économique**, que vous soyez un entrepreneur isolé ou une société.

LES VOIES DE VALORISATION INDIVIDUELLE

- **L'exploitation commerciale directe, par vos soins :**

Dans le cas où vous êtes un développeur individuel, l'exploitation du logiciel peut se faire par vos soins si l'aspect commercial ne vous rebute pas. Vous avez alors créé ou allez créer une structure juridique dédiée.

- **Si vous êtes en entreprise individuelle**, vous pouvez choisir de conserver ce statut s'il vous convient, ou d'en changer selon vos projets.

- **Si vous êtes personne physique**, il vous faudra officialiser une structure juridique.
  Vous n'êtes pas tenu d'apporter votre logiciel au capital immédiatement à la création. L'avantage de le faire dès le départ est que la valorisation de votre logiciel sera moindre que plus tard (et donc l'impôt sur la plus-value plus faible).
  Le faire plus tard est possible. Il convient alors d'opter pour une **concession de licence entre vous-même et votre entreprise** (avec un versement de redevances le plus souvent, qui permet aussi une forme de rémunération, à déclarer). Cela officialise le fait que l'entreprise sera l'exploitante, tout en vous permettant de conserver vos droits de propriété personnels. Cela permet de retarder l'imposition et de valider le potentiel commercial de votre logiciel dans l'intervalle.

Si le succès n'est pas au rendez-vous, vous n'aurez pas payé inutilement un impôt sur la plus-value. La société sera peut-être liquidée mais vous serez toujours propriétaire de votre logiciel !
Si le succès est là, il sera toujours temps, au moment opportun, pour vous de **valoriser votre logiciel et de l'apporter au capital de l'entreprise pour accroître sa surface financière (et sa crédibilité) et peut-être ouvrir son capital à des associés ou investisseurs**. Toutefois, l'impôt sur la plus-value peut être plus important.

- **L'exploitation commerciale indirecte, par une ou plusieurs sociétés tierces**

2 options s'offrent à vous : soit vous vendez votre logiciel à une société tierce, soit vous en concédez une ou plusieurs licences.

- **La cession** peut se faire contre une rétribution en numéraire (vous vendez votre activité) ou contre des parts sociales si vous êtes intégré comme associé à la structure. Selon votre situation le traitement fiscal sera différent.

- **La concession de licences** est une autre voie, mais est sans doute plus délicate à mettre en place et à suivre. Elle est aussi plus risquée selon la façon dont elle est conclue, dans le sens où une licence peut être convenue sur une durée limitée et sans garantie d'exploitation. Le risque de copie est fort et il vous sera probablement difficile de vous défendre sur le plan judiciaire si vous n'en avez pas les moyens...Toutefois **si votre projet est d'être éditeur et de manager un réseau de distributeurs, ce mode de fonctionnement est adapté**!

VALORISATION PAR L'EXPLOITATION COMMERCIALE

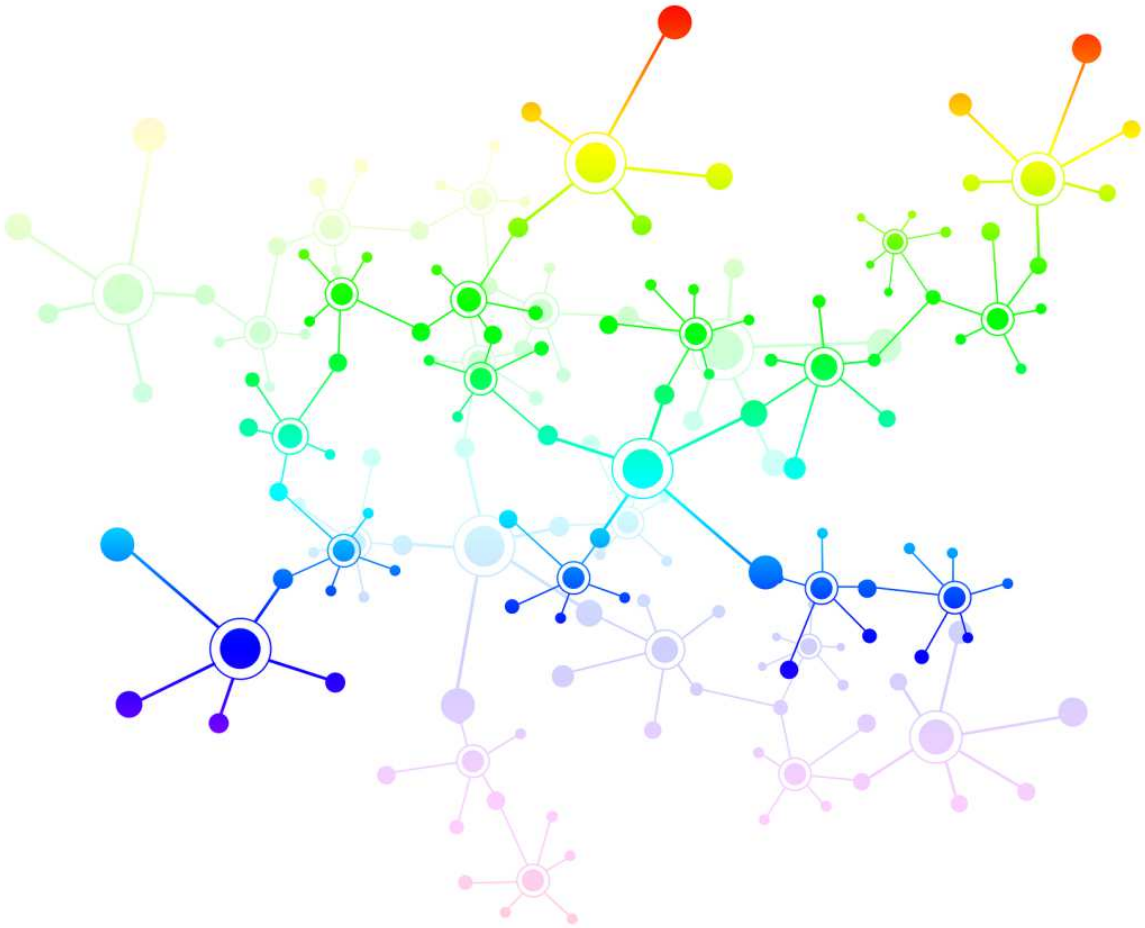
Quel que soit le choix de votre cadre juridique d'exploitation, il existe plusieurs stratégies d'exploitation des produits / services logiciels, qui peuvent dans certains cas se combiner entre elles :

- **vente directe**, sous forme de licences utilisateurs et/ou en mode SaaS (Software as a Service) avec des formules d'abonnement
- **vente indirecte**, sous licence auprès d'un réseau de distributeurs / partenaires
- **en open source**, en valorisant des services annexes tels que support, formation…
- **vente de prestations de services,** par exemple, pour une plateforme, l'éditeur se rémunère sur l'intermédiation, les transactions...
- **mise à disposition gratuite « freemium »** (fonctionnalités limitées ou non) et rémunération par la publicité ou l'affiliation
- …

Le business model prend toute son importance lorsqu'il s'agit de valoriser le logiciel. En effet, un logiciel ne se valorise pas uniquement par ses aspects techniques (code, fonctionnalités,...), mais aussi par ses aspects juridiques, marketing et économiques !
Un très bon logiciel technique mal exploité vaudra potentiellement moins qu'un logiciel de moins bonne facture mais avec un business model plus efficace qui favorise l'acquisition et la fidélisation des clients utilisateurs.

Pour optimiser la valorisation, et de façon plus primordiale, pour assurer une durée de vie suffisante de l'activité et sa rentabilité, il s'agit de faire les bons choix, de tester différentes formules, de les combiner pour parvenir au modèle le plus efficient.

Par exemple, un éditeur français, qui a pour principal business model la vente directe en France, aurait tout intérêt à étudier la possibilité de recourir à **un réseau de distributeurs en France et à l'étranger pour accroître son chiffre d'affaires**.
A l'inverse, une société visant à acquérir par une formule gratuite de nombreux utilisateurs pour atteindre une taille critique, devra **rapidement identifier les moyens de rentabiliser son produit / service**, comme déployer des formes de rémunération directes (formules premium, pay per download…) ou indirectes (exploitation des données sur des services tiers qui s'avèrent rémunérateurs, affiliation, etc.).



Allons plus loin…

IMPACT D'UN RESEAU DE DISTRIBUTEURS SUR LA VALORISATION DE VOTRE SOCIETE

CONSTAT

- **l'annonce d'une Alliance stratégique a tout de suite un impact très positif** (4 à 5%) sur le cours de bourse des sociétés cotées au Nasdaq
- Les investisseurs sont de plus en plus enclins à préférer les sociétés ayant mis en place un **solide réseau de partenaires commerciaux**. C'est une garantie pour eux **de revenus prédictibles à la hausse**
- Tous les leaders dans l'IT ont une **stratégie de vente indirecte**. Pourquoi pas vous ?

POURQUOI UNE STRATEGIE INDIRECTE EST-ELLE AUTANT APPRECIEE ?

La mise en place d'un réseau de partenaires commerciaux est la solution la plus **rapide**, la **moins risquée** et la **moins onéreuse** pour développer rapidement une entreprise et donc **générer du CA et de la marge.** Elle cohabite d'ailleurs très bien avec une force de vente directe à condition de respecter certaines règles.

PAR QUEL MECANISME ?

Tout simplement par l'effet de levier procuré par le nombre de commerciaux chez vos partenaires qui vont relayer votre offre sur tout le territoire et tous les marchés. Vos revendeurs vont donc améliorer rapidement votre **taux de couverture commerciale**, apporter le service de **proximité** demandé par les clients et **renforcer la couche métier et usages** de vos solutions.

LES PRECAUTIONS A PRENDRE ?

Une stratégie indirecte est un vrai projet d'entreprise qui concerne tous les départements de l'entreprise. Il doit être porté par La Direction Générale.
La démarche doit être structurée sur la base d'une stratégie claire à moyen terme avec une définition des profils et nombre de partenaires nécessaires pour attaquer les marchés ciblés. Le **recrutement des « bons partenaires »** doit se planifier et surtout être accompagné d'un **plan de lancement**. Enfin et surtout, vous devez formaliser une **proposition de valeur** par catégorie de partenaires, suffisamment attractive pour **convaincre** les partenaires avec lesquels vous souhaitez travailler.

L'ORGANISATION ET LES OUTILS POUR DEMARRER ?

Cette stratégie doit être exécutée par des professionnels dédiés**. L'expérience montre que des commerciaux directs ne peuvent pas gérer des partenaires en plus de leur mission.**

1. La **proposition de valeur**, reflet de votre stratégie, est le premier outil à mettre en place.
2. Le second est certainement le **business plan** que vous allez partager avec votre futur partenaire.
3. Indispensable pour industrialiser votre approche, l'**extranet partenaire (ou PRM pour « Partner Relationship Management »)** permettra à ces derniers d'être rapidement **autonomes** commercialement et techniquement sur vos offres. Vous serez alors prêts pour exécuter votre **plan de recrutement** avec le plan de démarrage associé (les fameux 100 jours) ainsi que le **plan de formation** de vos partenaires et le **plan conjoint de génération de leads**.

CONCLUSION

Si vous respectez ces grands principes, vous allez gagner du temps et vous constaterez dans les 12 à 18 mois un ROI de votre investissement et par-delà une forte contribution à la valorisation de votre société.
Mais, vous l'avez compris, cette démarche demande non seulement une méthodologie mais aussi un soutien de la Direction Générale, un bon alignement de la société et une exécution très opérationnelle.

René Causse, fondateur de PAD

Allons plus loin…

CONTRACTUALISATION DES PARTENARIATS IT

De nombreux types de contrats « IT » peuvent être conclus. Mais qui dit « IT » dit nécessairement logiciel, à la fois œuvre de l'esprit, actif immatériel et ensemble de codes, sources et exécutables. Les contrats IT concernent généralement les conditions de sa création, de son exploitation et/ou de sa distribution.

1- LES ACCORDS RELATIFS A LA CREATION (EXEMPLES)

Après avoir pris le soin de conclure un **accord de confidentialité** (cf. p 32), les partenaires peuvent, par exemple, réaliser un projet informatique en commun dans le cadre d'un **contrat de coopération** (par ex. R & D), précisant par écrit :

- les **éléments apportés** au projet par l'une et/ou l'autre des parties,
- à qui reviendra la **propriété des différents développements**,
- les **éventuelles cessions ou licences** que les parties pourront se concéder entre elles,
- et, si un groupement est créé (consortium), les **règles d'entrée et de sortie** de ce groupement ainsi que la responsabilité des membres les uns vis-à-vis des autres et vis-à-vis des tiers.

Les parties peuvent également conclure un **contrat de développement** spécifique comprenant à la fois des prestations de service et des cessions de droits de propriété intellectuelle, de sorte qu'il doit comprendre à la fois des clauses propres à la prestation de développement (obligations respectives des parties, conditions de la livraison du logiciel, modalités de paiement, etc.) et des clauses de cession des droits patrimoniaux de propriété intellectuelle.

2- LES ACCORDS RELATIFS A L'EXPLOITATION

Le logiciel peut être exploité directement par l'entreprise sous la direction de laquelle ses salariés l'ont développé, ou par des tiers, dans le cadre de divers types de contrats.
Dans ce dernier cas, le contrat doit notamment :

- **définir les droits concédés**, à titre exclusif ou non, en vérifiant les autres droits (en cas, par ex. d'utilisation de logiciels, de plateformes ou d'outils de développements « open source »),
- **limiter le cadre de l'utilisation** du logiciel, sa durée et les territoires d'exploitation,
- définir les **conditions de la maintenance et de l'assistance**,
- définir, en cas de **SaaS**, les conditions de l'abonnement, le taux de disponibilité et le SLA et vérifier que la solution d'hébergement des données personnelles présente des garanties suffisantes (UE ou décision d'adéquation, clauses contractuelles types ou BCR).

3- LES ACCORDS RELATIFS A LA DISTRIBUTION

Les accords ayant pour objet la **distribution de logiciels**, accompagnée ou non de matériel informatique et/ou de services sont des **contrats de distribution** *(cf. page suivante)*, doivent respecter le droit français et européen de la distribution et de la concurrence (BtoB) et/ou de la consommation (BtoC), mais également le droit de la propriété intellectuelle propre aux logiciels.

Pascal Alix, avocat et correspondant Informatique & Liberté

CONTRAT DE DISTRIBUTION D'UN LOGICIEL

Quand un éditeur concède à un distributeur la distribution exclusive ou non d'un logiciel, il recourt à un contrat.
Il est utile d'en connaître les **bonnes pratiques** pour bien encadrer la relation qui permettra au distributeur de commercialiser le logiciel en accordant des licences non exclusives à ses clients pour qu'ils puissent l'utiliser.

Que doit prévoir ce contrat ?

- le **périmètre** de la mission du distributeur. L'éditeur peut se réserver certains clients (qu'il doit énumérer explicitement), certains segments de marché ou secteurs économiques.
- L'imposition ou non d'un **quota minimum de vente**.
- Interdiction éventuelle pour le distributeur ou **concéder son droit de distribution à un tiers** ou de **sous-traiter** la distribution sans l'agrément de l'éditeur
- Interdiction éventuelle pour le distributeur de **commercialiser un logiciel concurrent**, pendant la durée du contrat de distribution et pendant plusieurs mois à compter de son expiration, quelle qu'en soit la cause, afin de préserver le savoir-faire commercial de l'éditeur. Si le contrat intègre une **clause de non concurrence** qui perdure suite à sa résiliation, celle-ci doit être limitée dans le temps, dans l'espace, et délimitée à des activités spécifiques.
- Le distributeur s'engage à **respecter les droits de propriété intellectuelle de l'éditeur**. Il ne peut reproduire, même partiellement, le logiciel et la documentation qui y est associée. Il s'engage aussi à n'apporter aucune modification au logiciel.
  Bien entendu, l'éditeur reste titulaire des droits d'auteur. Le distributeur peut aussi assurer une veille sur son marché quant au respect des droits de propriété intellectuelle de l'éditeur.
- **Spécifications particulières** quant à la qualité de formation du personnel du distributeur, la nature des relations client, la formation des utilisateurs, la prise en charge de la maintenance ou d'une hotline, etc.
- **Clauses de résiliation** du contrat en cas de non-atteinte du résultat, de manque de moyens ou de personnels, de formation non suivie, de défaut de qualité de service, etc.

V - Stratégie de valorisation : critères à considérer

POURQUOI VALORISER?

Outre la valorisation du logiciel par son exploitation optimale, il peut s'avérer pertinent à un moment donné d'en **estimer la valeur (valorisation ou évaluation financière)**.
En effet, le logiciel (ou produit numérique) représente un actif majeur de votre activité. Il est donc important, si possible, de le faire apparaître au bilan de votre entreprise. D'autant que, comme vu dans la partie concernant le cadrage juridique des activités, **l'enregistrement des logiciels dans les actifs immobilisés** de l'entreprise est une donnée d'entrée dans la plupart des sujets liés à la fiscalité de l'entreprise

Cette démarche peut s'opérer en réalisant un apport du logiciel au capital de l'entreprise, si elle n'en possède pas déjà les droits de propriété de fait. Ce processus a pour effet d'augmenter le capital de la société et donc de renforcer ses fonds propres, ce qui peut être bienvenue avant l'ouverture du capital ou si vous recherchez à renforcer votre crédibilité financière face à des partenaires industriels, commerciaux ou financiers. En contrepartie de l'apport, le logiciel est immobilisé et sa valeur est progressivement amortie.
C'est donc une stratégie très intéressante et impactante pour renforcer les fonds propres de l'entreprise.

Renforcer ses fonds propres induit des impacts positifs pour votre entreprise :

- cela **renforce sa crédibilité vis à vis des partenaires et investisseurs potentiels**,
- cela contribue à **limiter la dilution des associés "historiques" en cas d'ouverture du capital**
- cela peut permettre d'**obtenir des aides financières plus importantes**
- si vos développements sont éligibles au **crédit impôt recherche ou innovation**, leur prise en compte dans l'assiette de calcul permet d'obtenir un crédit plus avantageux
- selon votre situation comptable ou fiscale, l'intégration des actifs au bilan peut s'avérer être aussi un **outil de gestion** intéressant

Toutefois **cette démarche d'apport s'anticipe**, puisqu'il est nécessaire que le logiciel soit "à l'extérieur" de l'entreprise en premier lieu, donc détenu par une autre personne, morale ou physique (qui jusque-là, pouvait en concéder simplement une licence d'exploitation).

Si le logiciel est déjà une propriété de l'entreprise, sa valorisation peut également s'opérer, à titre informatif ou au titre d'une opération comptable, en vue de

(ré)évaluer les actifs du bilan (lors de l'inventaire comptable par exemple) et prendre en compte les écarts s'il y a lieu.
De même, **des productions numériques "internes" peuvent faire l'objet d'une immobilisation comptable** *(production immobilisée enregistrée comme un produit d'exploitation en contrepartie)* **et apparaître au bilan**.

L'évaluation constitue de fait un coût, mais produit des impacts avantageux sur votre stratégie financière et capitalistique.
Elle vous permet de faire valoir également un avis objectif sur la valeur du logiciel et de consolider vos arguments face à des partenaires, des auditeurs, des repreneurs / acquéreurs ou des investisseurs potentiels.

QUAND VALORISER?

- A la création d'une société, d'une filiale dédiée à l'exploitation du logiciel,
- En prévision d'une ouverture du capital
- En prévision d'une recherche de financements ou de partenaires
- En prévision de la vente ou de la transmission de la société
- En prévision de la vente du logiciel à un tiers, ou inversement de l'acquisition d'un logiciel,
- A l'occasion de la clôture comptable, pour déterminer les écarts d'évaluation d'actifs
- ou quand c'est trop tard... pour estimer les dommages dans des procédures judiciaires ou assurantielles !

Le bon timing est celui qui prendra en compte:
- les dimensions stratégiques de développement de votre activité,
- vos contraintes propres (qu'elles soient personnelles ou professionnelles),
- les considérations fiscales (personnelles ou de l'entreprise), de sorte à opérer des choix éclairés, optimaux et bien documentés

A vous de faire de la valorisation une stratégie mûrie et non un acte de gestion improvisé du fait de circonstances urgentes, d'un événement subit ou simplement par ignorance du sujet ! Un professionnel averti en vaut deux : vous en êtes désormais averti. Félicitations!

Pour effectuer les démarches de valorisation et d'apport / comptabilisation s'il y a lieu, il est bon de prévoir 2 à 3 mois. En cas d'apport, un commissaire aux apports doit être nommé, dont le rôle est de valider que la valeur proposée n'est ni sous-estimée, ni surestimée.

Hors procédures spécifiques, un mois peut suffire.

QUI VALORISE? ET QUE VALORISE-T-ON?

L'évaluation financière d'un logiciel demande des compétences certes économiques, mais aussi juridiques et techniques.
Les entreprises se dirigent le plus souvent vers leur expert-comptable. Or l'évaluation ne peut être effectuée par ses soins : il vous adressera sans doute à un autre expert-comptable ou à un expert en valorisation de logiciels.
De même, ce n'est pas le commissaire aux apports qui est en mesure d'établir la valeur, son rôle étant de valider une valeur qui lui est proposée.
Le choix de l'évaluateur est important car valoriser un logiciel (ou plus généralement un actif immatériel) **n'équivaut pas à évaluer le fonds de commerce de votre activité.** C'est aussi une **approche différente de l'évaluation d'un brevet d'invention**.
Le sujet est en effet plus délicat étant donné que le logiciel est constitué de différentes composantes associées à différents droits.
Le contexte de l'évaluation permettra de définir ce qui doit être évalué dans les faits: est-ce le logiciel lui-même? Avec ou sans sa marque? Avec ou sans son activité commerciale? Etc.

COMMENT VALORISER?

L'évaluateur se doit de considérer :

- **les éléments techniques** : pour s'assurer de l'existence et de la nature du logiciel et de ses composantes, évaluer son caractère original ou non, estimer le temps et le coût de développement, décomposer les éléments d'actifs constituant le logiciel s'il y a lieu, estimer l'obsolescence du code source, connaître les évolutions envisagées à court, moyen ou long terme, etc.
- **les éléments de marché** : pour définir au mieux le positionnement du logiciel sur son marché, évaluer la concurrence directe et indirecte, cerner les opportunités ou menaces, etc.
- **les éléments juridiques** : pour s'assurer de la légitimité des droits de propriété à évaluer (qui, nous l'avons vu peuvent s'avérer complexes), évaluer le risque associé à la protection ou à la défense de ces droits, apprécier la notion d'exclusivité ou non des droits, etc. **Plus la protection sera forte, plus le logiciel aura de la valeur.**
- et enfin le business model et **les éléments financiers** relatifs à l'exploitation passée, présente et future, du logiciel, pour établir les modalités de commercialisation, la chaîne de valeur, la contribution du logiciel lui-même à la réalisation des marges, apprécier la pertinence et la crédibilité des scénarios d'exploitation future selon le contexte de l'évaluation, apprécier les risques liés à l'exploitation proprement dite, etc.
- l'ensemble des **risques** ayant cours sur chacun de ces points à analyser, l'identification des **incertitudes restant à lever**, le **niveau de contribution même du logiciel « en soi » dans la réalisation de la marge nette de l'activité**.
- Tout autre élément contribuant à une dépréciation (besoin de maintenance, obsolescence…) ou de « bonification ».

Selon le contexte, différentes méthodes peuvent être appliquées :

- méthodes basées sur le coût de conception,
- méthodes basées sur les revenus attendus
- ou encore méthodes de comparaison avec des données du marché.

Idéalement, l'évaluateur en applique au moins 2 ou 3 (si un arbitrage est nécessaire) pour arrêter une fourchette de valeurs.

Allons plus loin…

EVALUATION DES APPORTS EN NATURE

L'apport en nature d'un actif, qu'il soit corporel ou incorporel, pose la question de son évaluation.

Le danger est de **surévaluer** les apports réalisés au profit d'une société.
En effet, le capital social résultant d'actifs surévalués est artificiellement élevé. Cette technique peut avoir de **graves conséquences.**

Tout d'abord, une surévaluation induit un **déséquilibre entre les associés** puisque les associés apporteurs reçoivent davantage de droits sociaux que dans le cas où la valeur de l'apport est réputée juste.

De plus, **le capital social est le seul gage des créanciers** ; la société risque de ne pas être à la hauteur de la solvabilité affichée en cas de difficultés de paiement.

Dans le cas des sociétés où les associés assurent la pleine responsabilité, les créanciers peuvent se reporter sur la responsabilité personnelle de chacun des associés.

Pour toutes les sociétés à responsabilité limitée, afin d'assurer que le capital n'est pas artificiellement gonflé du fait d'apports surévalués risquant de tromper les créanciers, **l'évaluation doit être réalisée par un professionnel et validée par un commissaire aux apports**.

La désignation d'un commissaire aux apports peut être écartée par les associés à l'unanimité lorsque :
- la valeur d'aucun apport en nature n'excède 30 000 euros,
- ET la valeur totale de l'ensemble des apports en nature non soumis à l'évaluation d'un commissaire aux apports n'excède pas la moitié du capital social.

De plus, les associés n'ont pas l'obligation de respecter la valeur fixée dans le rapport du commissaire aux apports.
Cependant :
- **en cas de surévaluation, ils risquent d'engager leur responsabilité civile et pénale**. Par ailleurs, les droits sociaux (vote, dividendes) étant proportionnels aux apports, **une surévaluation désavantagerait les autres associés**,
- **en cas de sous-évaluation, l'administration fiscale peut demander un rehaussement et percevoir des droits d'enregistrement plus importants**. Par ailleurs, **l'apporteur se trouve désavantagé** car il recevrait alors un nombre de parts moins important que celui auquel il aurait eu droit normalement.

L'évaluation d'un apport en nature n'est donc pas anodine. Le choix, volontaire ou non, de surévaluer ou sous-évaluer un apport peut porter à de graves conséquences. Et en premier lieu, générer des conflits entre associés.

Sylvie Gamet, Conseil en valorisation

Sanction

DELIT DE MAJORATION FRAUDULEUSE DES APPORTS EN NATURE

Le délit de majoration frauduleuse des apports en nature est traité dans le code du commerce.

Article L. 242-2 du Code de commerce (pour les SA): « Est puni d'un emprisonnement de 5 ans et d'une amende de 9 000 euros, le fait, pour toute personne :
4° De faire attribuer frauduleusement à un apport en nature une évaluation supérieure à sa valeur réelle. »

Article L. 241-3-1° du Code de commerce (pour les SARL): « Est puni d'un emprisonnement de 5 ans et d'une amende de 375 000 euros :
1° Le fait pour toute personne de faire attribuer frauduleusement à un apport en nature une évaluation supérieure à sa valeur réelle. »

Conclusion

Comme vous aurez pu le constater tout au long de ce livre blanc, les développements informatiques constituent des actifs complexes et hétérogènes.
Leur traitement tant comptable, juridique que fiscal est un réel sujet stratégique pour les entreprises et les entrepreneurs.

En effet, **il est recommandé d'anticiper les évolutions stratégiques futures**, qu'elles relèvent de décisions liées à l'exploitation, au capital ou encore au patrimoine.
Les décisions prises, et ce, dès le début d'une aventure entrepreneuriale, ou les manquements, survenus le plus souvent par ignorance de ces sujets, ont un **impact important en termes de propriété des droits, de valorisation et de fiscalité**.
Les possibilités sont nombreuses, avec des impacts variables. Il convient donc d'étudier le parcours de valorisation au cas par cas.

Il est certain que la complexité ira croissant du fait du foisonnement des solutions open source, de l'intégration du machine learning, des intelligences artificielles et bien entendu du traitement des données (big data, smart data) que la réglementation tend à rationnaliser.

De ce fait, les professionnels du domaine des NTIC, dont les rangs sont appelés à grossir, n'auront d'autre choix que de se familiairiser avec l'ensemble des thématiques abordées dans cet ouvrage. De fait, **une bonne maîtrise de ces dimensions, encore méconnues des équipes dirigeantes, peut faire la différence entre le succès et l'échec d'un projet numérique**, quel qu'il soit.

Bien entendu, il est difficile et onéreux de tout mener de front.
Il s'agira donc de **prioriser les actions de protection et de valorisation** selon l'investissement qui peut être consenti, investissement dont l'impoortance dépend également des enjeux concurrentiels et de développement économique.
Vous n'êtes pas appelé à acquérir l'ensemble de ces compétences juridiques, financières, comptables, ou encore fiscales. C'est en cela que nous vous recommandons de vous faire accompagner dans le **cadrage juridique de vos activités numériques, la stratégie de protection et de valorisation de vos développements, afin que vos choix soient murement réfléchis**.

Contributeurs du livre blanc

Ce livre blanc a été réalisé à l'initiative et sous la direction de Sylvie Gamet, constatant dans sa pratique quotidienne la méconnaissance des entrepreneurs et sociétés des problématiques tant juridiques, fiscales que comptables qui gravitent autour des développements numériques.
Ingénieure en Génie des Systèmes et de l'Innovation de formation, **Sylvie a l'expérience du conseil et d l'entrepreneuriat.**

Sylvie GAMET

Elle est Présidente de Nowall Innovation, société de conseil en stratégie, management et valorisation de l'innovation.

Outre ses activités de **définition et mise en œuvre de stratégies d'innovation**, **Nowall Innovation** accompagne régulièrement des entrepreneurs et sociétés (dont des éditeurs de logiciels) en matière d'optimisation et de développement de la **valeur** de leurs **actifs immatériels**, d'**évaluation financière**, mais aussi en **développement de partenariats favorisant l'innovation et la croissance** (co-développement, développement à l'international, transfert de technologie sous forme de licence ou de cession...).

Contact :

Nowall innovation

www.nowall-innovation.com
+33 (0) 659 790 669
contact@nowall-innovation.com

Plusieurs contributeurs ont permis d'enrichir ce livre blanc, dans un souci d'apporter une vue transversale, transdisciplinaire, sur les points les plus cruciaux.
Nous vous les présentons ci-après et les remercions chaleureusement de leur apport.

Pascal ALIX

Le cabinet **VIRTUALEGIS** conseille les entreprises et collectivités publiques, en définissant avec elles leur **stratégie contractuelle** et de **protection des actifs immatériels et des signes distinctifs** et les préparent à se mettre en conformité avec le Règlement Européen sur les **données à caractère personnel (RGPD),** en s'appuyant sur des outils logiciels de dernière génération, dans le cadre de partenariats avec les sociétés Nowall Innovation, DPMS (éditeur et consultant informatique et libertés) et NYSTEK (consultant en sécurité informatique).

www.virtua-legis.com
+33 (0)9 61 45 85 24
alix@virtua-legis.com

Cécile Barrio est la fondatrice d'**IP STREAM.** Elle accompagne sa clientèle de sociétés innovantes, start-up et porteurs de projets dans le domaine du **droit de la propriété industrielle et intellectuelle** en intervenant particulièrement sur les **brevets, logiciels, applications numériques, designs, marques** et pour l'ensemble des **contrats** et **litiges** y afférent.
De par la complémentarité et l'expérience de ses partenaires, IP STREAM offre à ses clients, le professionnalisme d'une assistance sur-mesure, concrète et efficace, souple et réactive, tout en leur facilitant l'accès à son réseau de professionnels expérimentés dans les différentes facettes et compétences de l'accompagnement de l'innovation.

Cécile BARRIO

www.ip-stream.com
+ 33 (0) 642 362 422
cbarrio@ip-stream.paris

René CAUSSE

René Causse a fondé en 2004 **Partners & Alliances Development (PAD**), un cabinet de **conseil et formation en partenariat commercial**. Il accompagne les entreprises pour structurer et développer leurs ventes indirectes. Grâce à sa méthodologie unique en Europe, PAD agit comme un accélérateur des ventes indirectes et permet à ses clients de gagner du temps et de l'efficacité dans la mise en place de leurs canaux de distributions indirects.

www.pad-partners.com
+33 (0) 6 20 64 67 87
rene.causse@pad-partners.com

Ancienne responsable juridique chez Sagem, **Anne-Laure Galline Castel, avocat d'affaires**, conseille les entreprises sur toutes problématiques juridiques relatives à leurs activités industrielles et commerciales en France et à l'international.
Elle négocie et élabore sur mesure tous types de contrats de partenariat. Opérant dans les domaines des nouvelles technologies, de la propriété intellectuelle et industrielle, elle intervient également pour protéger et valoriser les actifs immatériels de l'entreprise.

Anne-Laure GALLINE CASTEL

ALG AVOCAT

www.alg-avocat.com
+33 (0)6 22 67 89 00
algalline@alg-avocat.com

Patrice Graillat est **avocat fiscaliste associé**, **Directeur du département fiscal à Paris. Armand Sarian est Directeur du service CIR. Et Anne d'Ersu est avocate fiscaliste.**

Fidal est une société d'avocats intervenant dans tous les domaines du droit des affaires. Les avocats de Fidal s'engagent auprès de leurs clients en leur apportant informations et conseils, et en défendant leurs intérêts dans la durée. Partenaires des entreprises du middle market, des grands groupes, des collectivités publiques et des organismes à but non lucratif, Fidal intervient dans tous les secteurs d'activité, notamment de l'innovation logicielle où elle a développé de nombreuses expertises.

Patrice GRAILLAT

FIDAL
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

www.fidal.com
+33 (0)1 46 24 30 30
patrice.graillat@fidal.com
armand.sarian@fidal.com

Jean-Yves Plaçais est Conseil en Propriété Industrielle, Président du **Cabinet Netter.** En matière de logiciels, **Gabriel de Kernier, Alexis Renard et Jérémie Palacci** seront vos contacts privilégiés.
Le Cabinet Netter est **cabinet de conseil en propriété industrielle**, spécialisé dans l'acquisition des droits (brevets, marques, dessins et modèles, noms de domaine, suivi des procédures officielles d'examen, oppositions et recours), l'exercice des droits (recherches, études, consultations, contrat, précontentieux et contentieux, droits des inventeurs, fiscalité) et expertises.

Jean-Yves PLACAIS

CABINET NETTER
CONSEILS EN PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

www.cabinet-netter.com
+33 (0)1 58 36 44 22
jyplacais@cabinetnetter.com

Sylvie REGNAULT

Sylvie Regnault a fondé le **Cabinet Regnault** et intervient principalement en **conseil** et en **contentieux** dans le domaine du **droit de la propriété intellectuelle, des technologies de l'information et de la communication et des contrats informatiques**. Sa clientèle est notamment constituée d'entreprises du secteur de l'informatique et de la nouvelle économie.

CABINET REGNAULT
AVOCAT À LA COUR

www.cabinet-regnault.com
+33 (0)1 44 61 35 40
contact@cabinet-regnault.com

Bertrand DE SAINT QUENTIN

Bertrand de Saint Quentin est avocat au barreau de Paris depuis 2007. Il exerce en tant qu'associé au sein du cabinet Cazals Manzo Pichot, dont la pratique est exclusivement dédiée à la fiscalité.
Spécialisé en **fiscalité** des transactions (fusions-acquisitions, private equity, restructurations), Bertrand est régulièrement sollicité lors d'opérations complexes. Il intervient aussi en matière de fiscalité patrimoniale pour le compte de personnes physiques, notamment de dirigeants d'entreprises. Attaché à la double pratique du conseil et du contentieux, Bertrand accompagne ses clients à l'occasion de contrôles et contentieux fiscaux.

CAZALS MANZO PICHOT

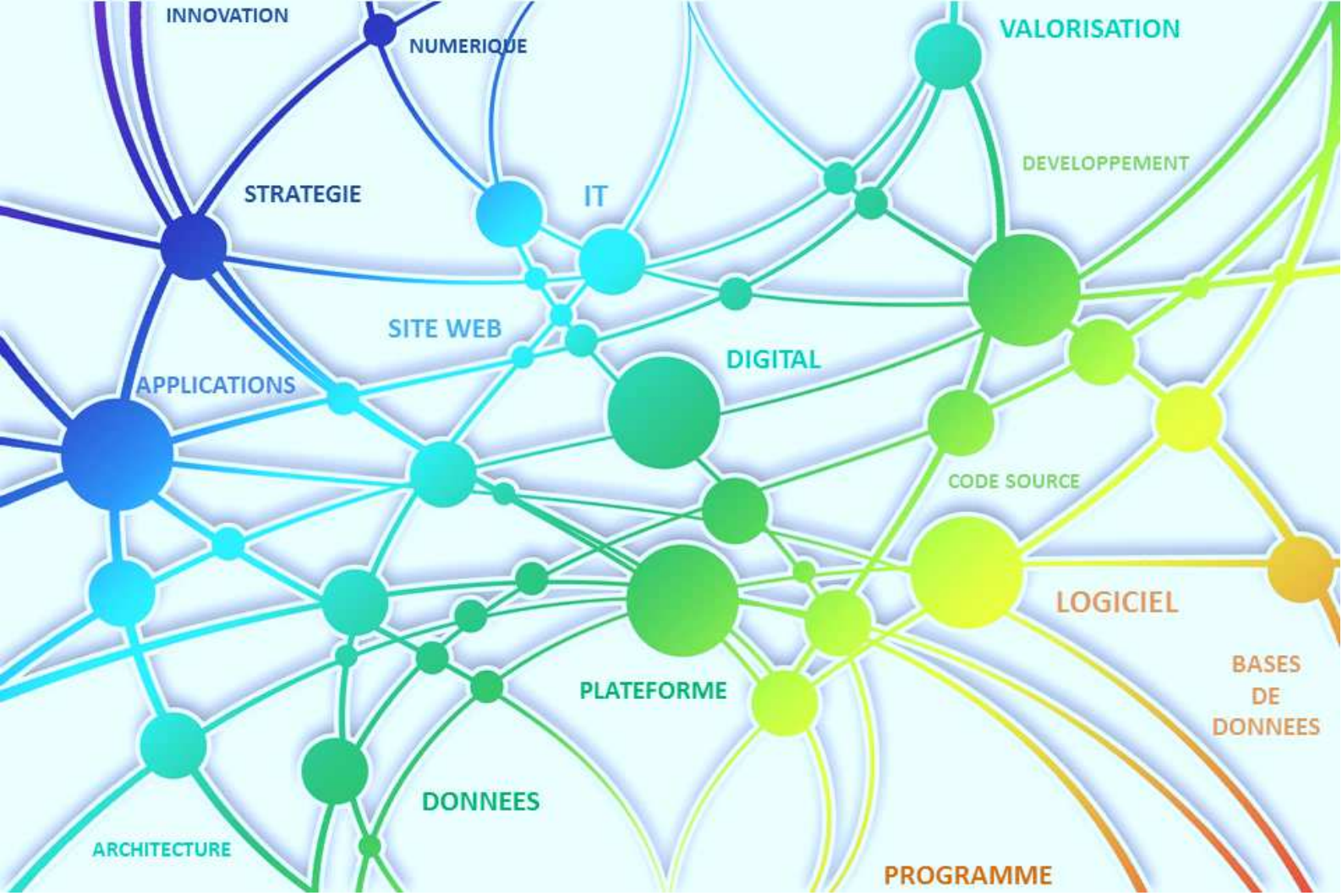
www.cazalsmanzo.com
+ 33 (0)1 85 08 22 00
bdesaintquentin@cazalsmanzo.com

Aude VIVES-ALBERTINI

Avocat spécialisée en Propriétés Intellectuelles et Nouvelles Technologies, Aude Vivès-Albertini a fondé le cabinet **Créactive Avocats** en 2013, après diverses expériences au Royaume-Uni, en France et en Chine
Elle assiste les créateurs, inventeurs, PME, TPE et startups dans la définition de stratégies innovantes et efficientes pour protéger, défendre et valoriser leurs actifs immatériels dans l'environnement numérique.

Créactive Avocats

www.creactive-avocats.com
+33 (0)6 07 56 30 51
ava@creactive-avocats.com



Nowall I
innovation

Conseil en stratégie, management et valorisation de l'innovation

Nowall Innovation SASU - Siren 812 097 947
14 allée des Pavillons – 93130 NOISY LE SEC – France
www.nowall-innovation.com
contact@nowall-innovation.com