

Contrôle terminal BUT info 1 Semestre 2

R2 11 Droit

Nom du responsable :	P Baudont
Date du contrôle :	Lundi 28 mars 2022
Durée du contrôle :	1h
Nombre total de pages :	2
Impression :	Recto Verso
Documents autorisés :	aucun
Calculatrice autorisée :	non
Réponses :	Sur des copies

23 FÉV 2022 : LES PRESTATIONS INFORMATIQUES SANS CONTRAT : CE QUE JE PAYE NE M'APPARTIENT PAS TOUJOURS (Blog avocat Nouveau monde Rennes)

Dans le meilleur des mondes (celui rêvé par les avocats) un prestataire informatique et un client signent un contrat qui sécurisera leur relation commerciale. Pourquoi ? Car le contrat est le seul outil qui permettra :

- D'encadrer les obligations du prestataire informatique et de son client,
- De fixer le sort des droits de propriété intellectuelle sur les développements,
- De fixer les conditions financières des prestations réalisées,
- D'encadrer la procédure de réversibilité.

Toutefois, il arrive régulièrement que deux sociétés travaillent ensemble depuis longtemps (parfois des dizaines d'années). Ces sociétés se font confiance et ne formalisent pas leur relation par des contrats successifs de prestation de service ou même un contrat-cadre.

Dans cette hypothèse, la société prestataire facture, au fil de l'eau, les prestations réalisées pour sa cliente. Presque toujours, ces factures sont silencieuses sur le sujet de la propriété intellectuelle sur le code réalisé par le prestataire.

Où est le problème ? Après quelques années, la même histoire est vue de deux manières opposées. La société cliente estime qu'elle est titulaire des droits de propriété intellectuelle sur ces développements. Sa vision est logique (de son point de vue) : j'ai payé, ça m'appartient.

De son côté, le prestataire a souvent une vision opposée. Le client a payé, mais il a payé pour des prestations, pas pour la cession des droits.

Quelle est la réponse juridique ? Comme souvent en droit, elle est complexe. Le code de la propriété intellectuelle (article 131-1 et suivants) encadre strictement le transfert des droits de propriété intellectuelle. En théorie, il faut un contrat écrit, avec des mentions précises.

Dans ce cas, que valent les factures établies par le prestataire et payées par le client ? A première vue, c'est insuffisant pour prouver le transfert de droits de propriété intellectuelle. Donc la société prestataire reste la seule titulaire des droits de propriété intellectuelle sur les développements.

Mais la société cliente peut au moins faire valoir qu'elle est titulaire d'une licence d'exploitation sur ceux-ci. Cela lui permettrait donc d'utiliser les développements pour son activité, mais pas plus : elle ne peut pas céder à son tour ces droits de propriété intellectuelle, dont elle n'est pas titulaire.

En cas de rupture entre le prestataire et son client, le client peut-il faire évoluer le logiciel par un tiers ? Là aussi, la réponse est incertaine. *Sur ces sujets, il n'y a quasiment pas de jurisprudence.*

La situation est donc très inconfortable. Deux solutions existent :

- Au début de la relation commerciale, vivre dans le meilleur des mondes et signer un contrat ;
- Lorsque la relation commerciale est déjà bien établie, il n'est pas trop tard pour signer un contrat : un contrat de cession ou bien un contrat de licence selon les souhaits des deux sociétés.

Dans les deux cas, une négociation doit alors avoir lieu sur l'évaluation de la valeur des droits de propriété intellectuelle.

LÉRY MAZAC

lm@nouveau monde-avocats.com

Question 1 : Qu'est ce qu'un contrat ? Expliquez les grands principes juridiques du contrat

Question 2 : Citez les principales sources du droit français. Selon vous, quelle est la source principale du droit des contrats ?

Question 3 : Dans cet article, quel problème pose l'absence de contrat entre un prestataire informatique (développement d'applications) et son client ? Une facture peut-elle remplacer un contrat ?

Question 4 : Expliquez la phrase en *italique* « Sur ces sujets, il n'y a quasiment pas de jurisprudence. » A quoi sert habituellement la jurisprudence ?