



Droit de l'Informatique

Thierry Valet

► Introduction

Le **droit de l'informatique** est un droit relativement récent, né de besoins et de problèmes nouveaux, liés au développement croissant de l'informatique et d'Internet. Les premiers litiges ont fait jurisprudence, puis, par la suite, des lois spécifiques sont apparues.

La première de ces lois est la loi « Informatique & Liberté », datant de 1978, qui pose le fondement du droit informatique à proprement parler. Cette loi a pour objectif d'assurer la protection de l'individu et des informations personnelles le concernant, et implique de gros enjeux économiques, sur les plans national et international.

■ *Protection des créations informatiques*

► La propriété intellectuelle

La particularité du logiciel par rapport aux autres biens est qu'il n'est pas matériel : il peut être copié et se diffuser à l'identique très facilement. C'est pourquoi celui qui possède un logiciel ne le vend pas à ses clients : il vend des licences d'utilisation uniquement.

Jusqu'au XVII^e siècle, la copie n'était pratiquement pas envisageable car les productions étaient artisanales et les objets uniques. Il était donc difficile de reproduire une création dans la mesure où les procédés de fabrication n'étaient pas connus de tous et propres à l'artisan.

Mais à partir du XVIII^e siècle, avec l'avènement de l'industrie et la standardisation, le plan de réalisation a pris plus d'importance que les techniques de fabrication. Il a donc fallu mettre en place des protections contre la copie, qui risquait de ralentir le développement. Des règles ont donc été édictées pour protéger les investisseurs : qu'ils puissent conserver le monopole de leur création un temps pour en vendre suffisamment de façon à obéir aux impératifs de rentabilité.

Cependant ce monopole n'était que temporaire pour ne pas déséquilibrer le marché et permettre de nouveaux développements. Pour que le produit puisse espérer une protection, il faut qu'il soit original, nouveau, qu'il soit industrialisable, et qu'il ne fasse pas partie de l'état de l'art (qu'il ne soit pas nécessaire pour une exercer une activité commune, par exemple).

► Le brevet

Pour le moment, en Europe, les programmes informatiques ne sont pas protégeables par brevet, contrairement aux Etats-Unis. En effet, le **brevet** offre une protection très forte, car il assure le monopole de production et d'exploitation de la totalité des composantes du produit (par exemple, la moindre ligne de code source est protégée et ne peut être réutilisée, même si elle est réemployée par pur hasard par des programmeurs qui n'avaient absolument pas connaissance du produit breveté...).

La contrepartie est que cette protection est très chère, mais elle dure un an et est renouvelable vingt fois. De plus, ce qui coûte très cher à l'entreprise, ce ne sont pas ces cotisations, mais l'entretien de la protection et le contrôle de son application dans chaque pays ciblé (il faut compter environ 150.000 € juste pour commencer). En France, la protection repose sur les droits d'auteur, car le système des brevets gêne le développement de nouvelles créations, en étant trop strict, et a tendance à figer le marché, en freinant l'innovation.

► Les droits d'auteur

Les **droits d'auteur** découlent de la P.L.A. (Protection Littéraire et Artistique). Ils protègent la forme, mais absolument pas le fond (l'idée), et ce pour préserver la création (ce n'est pas le cas des brevets qui protègent également l'idée). Les droits d'auteur sont donc moins protecteurs que le brevet, mais par contre ils sont beaucoup moins formalistes : inutile d'aller voir un avocat, un huissier, ou un quelconque organisme. Il suffit qu'il y ait eu diffusion de la création pour que les droits d'auteur s'appliquent automatiquement.

Cependant, pour un logiciel, il est conseillé de déposer les sources auprès de l'INRI (code source, mais aussi les spécifications, le cahier des charges, etc.) ou auprès d'un notaire, en cas de recours. La méthode la plus simple reste de s'envoyer son programme avec tous les documents nécessaires à soi-même, en recommandé avec accusé de réception, sans l'ouvrir, et en utilisant si possible la technique du papier-enveloppe (technique chère au cœur de Thierry Valet qui consiste à utiliser le document lui-même comme sa propre enveloppe, à l'aide d'un pliage et d'un scotchage astucieux...).

Le droit d'auteur se décompose en deux droits, ayant chacun des spécificités particulières :

- Les **droits patrimoniaux** : ils sont valables jusqu'à 70 ans après la mort de l'auteur. Ils se subdivisent eux-mêmes en trois droits : les droits de représentation (droit de vendre, droit de faire jouer, etc.), les droits de reproduction (fixer l'œuvre sur des supports différents et les commercialiser), et les droits d'adaptation et de traduction de l'œuvre.

- Les **droits moraux** : ils sont illimités dans le temps. Ils garantissent le respect de l'œuvre et de son intégrité (impossibilité de transformer l'œuvre sans l'accord de l'auteur). En informatique, le seul droit moral qui revient à l'auteur est de voir son nom inscrit dans son programme...

Néanmoins, les droits d'auteur ne sont pas exclusifs. On tolère un certain nombre d'atteintes à ces droits :

- **Epulsemment du droit** : il n'y a plus de droits patrimoniaux après 70 ans suivant la mort de l'auteur. L'œuvre tombe dans le domaine public.
- **Droit de citation** : on peut librement citer des passages de l'œuvre, tant que le nom de celle-ci est spécifiée près de la citation.
- **Droit au pastiche** (et pas au pastis) : on peut produire une nouvelle œuvre traitant de l'original avec dérision.
- **Droit d'observation et d'analyse** : il est possible d'étudier le logiciel, la façon dont il est fait, ses fonctionnalités, et on peut même aller jusqu'à la décompilation dans certains cas bien précis : posséder une licence d'utilisation légale et avoir pour objectif la maintenance ou la pérennité du logiciel (sauf mention contraire de la part de l'auteur, et encore...).

Lorsque le droit d'auteur est bafoué, piétiné, c'est-à-dire lorsque les droits patrimoniaux ne sont pas respectés (on parle alors de contrefaçon), le contrevenant s'expose tout naturellement à des sanctions qui peuvent être :

- Des **sanctions pénales** : poursuites et condamnation à 2 ans de prison et/ou 150.000 € d'amende, peine doublée en cas de récidive. Cet argent n'est pas reversé à l'auteur, il est pour l'État.
- Des **sanctions civiles** : Réparation du préjudice personnel subi par la saisie des contrefaçons et du matériel contrefaisant, par le paiement de dommages et intérêts lorsqu'il y a preuves du dommage et mise en évidence du lien de causalité liant les dommages au fait générateur (la contrefaçon). Le jugement peut éventuellement être publié aux frais du contrefacteur dans une ou plusieurs publications.

Maintenant, quand peut-on dire qu'il y a eu contrefaçon ? Dès lors qu'il y a suffisamment de points de ressemblance entre le logiciel et sa contrefaçon. Notons qu'ici ce sont les points de contrefaçon qui comptent, et non les différences. Mettre en avant les différences ne peut en aucun cas masquer l'existence de ressemblances flagrantes. On matérialise la contrefaçon par des preuves acceptables mettant en évidence cette ressemblance en passant par les procédures judiciaires adéquates :

- La **saisie contrefaçon** : Elle nécessite l'autorisation du président du Tribunal de Grande Instance concerné, preuves à l'appui, et est conduite par la police judiciaire. Comme la saisie est physique, s'il s'avère par la suite qu'il n'y a pas contrefaçon, le demandeur s'expose aux poursuites de la personne saisie pour dommages et intérêts.
- La **saisie description** : Elle est moins lourde et plus rapide que la précédente. Elle est faite par la police, accompagnée d'un expert, qui effectue un procès verbal ainsi que la copie des contrefaçons, sans saisie physique de quoi que ce soit.

Le titulaire des droits d'auteur (donc des droits patrimoniaux, car les droits moraux sont incessibles) est la personne morale (une entreprise) qui divulgue le logiciel (qui le commercialise). Elle a la présomption de paternité de ce logiciel, jusqu'à preuve du contraire. Ainsi, un salarié ne peut revendiquer la possession du logiciel que si il le développe hors de l'entreprise, de ses horaires de travail, avec du matériel et des outils qui n'appartiennent pas à l'entreprise, et dans un domaine qui n'est pas du ressort de l'entreprise, ce qui limite en fait pas mal la créativité des salariés...

Si c'est un particulier qui divulgue le logiciel, il a la paternité du logiciel. Dans le cas d'une œuvre collective, c'est le premier qui la divulgue qui gagne, sinon les droits peuvent être partagés par contrat. Dans ce cas, les décisions relatives aux cessions de droit sont soumises à l'indivision, c'est-à-dire que toute décision doit être prise à l'unanimité. Dans le cas d'une œuvre de collaboration, c'est le meneur du groupe qui a la paternité du logiciel.

▮ Les protections périphériques

On peut protéger le design ou l'aspect graphique en général d'un produit par les Dessins et Modèles. Le modèle est enregistré, tridimensionnellement si nécessaire, auprès de l'INPI, en échange d'une modeste contribution. Le graphisme, les couleurs, les formes d'un logiciel peuvent donc ainsi être protégés, beaucoup plus facilement et efficacement que dans le cadre de simples droits d'auteur, car ceux-ci nécessitent des investigations notablement plus poussées pour prouver qu'il y a bien eu contrefaçon.

On peut également déposer un nom et être protégé par les Marques. La détection d'abus est, là encore, grandement facilitée.

Jusqu'en 1986, les logiciels n'étaient pas considérés comme une création pouvant être protégée par droit d'auteur. Aujourd'hui, c'est chose faite grâce à un arrêt de la Cour de Cassation, mais cette mesure n'est pas encore prise à cœur par tous les juristes... Les problèmes et les débats sur l'originalité et l'aspect novateur de tel ou tel logiciel ne sont donc pas près d'être terminés...

■ *Technique contractuelle*

▮ La phase pré-contractuelle

La phase préliminaire à l'élaboration du contrat, la **phase pré-contractuelle**, est marquée par les négociations, parfois acharnées, au cours desquelles les parties doivent veiller à ne pas s'engager, même de manière implicite. De plus, les échanges de d'informations sensibles entre le client et le professionnel ne devrait pas amener l'une ou l'autre des parties à révéler des données privées ou confidentielles – ne pas en dire trop, en somme. Enfin, le professionnel ou le client ne doivent pas s'induire l'un ou l'autre en erreur, sinon le contrat, une fois signé, pourrait être invalidé pour cause de mauvaise information ou d'information insuffisante. De cette manière, si ces trois conditions sont respectées, le socle du contrat est correct pour les deux parties.

Les deux tenants du contrats ont deux obligations fondamentales :

- **L'obligation d'information** : le professionnel doit s'efforcer de donner toute information susceptible d'aiguiller le client dans son engagement, en enrichissant le cahier des charges en approfondissant parfois les informations données par le client, compléments d'information auxquels le client ne pensera peut-être pas, mais qui seront nécessaires pour le fournisseur ; toutefois sans aller jusqu'à l'informer de ce que fait la concurrence (c'est un commerçant, quand même...). Le client a en retour une obligation de collaboration, c'est-à-dire qu'il répondra aux demandes du professionnel, de façon à ce que celui-ci puissent mieux cerner le problème et lui proposer une solution adéquate. Si ce n'est pas le cas, il ne pourra pas se plaindre par la suite si le produit ne lui correspond pas pleinement.
- **L'obligation de moyen et l'obligation de résultat** : ces deux obligations sont différentes. Pour ce qui est de l'obligation de moyen, on s'oblige à mettre en œuvre tous les éléments à sa disposition dans l'état de l'art pour atteindre le résultat, même si celui-ci n'a pas été tellement défini (exemple : un médecin mettra tout en œuvre pour soigner son patient. Le résultat : soigner, est difficilement quantifiable...). L'obligation de résultat est radicalement différente : le signataire ne s'engage pas sur les moyens utilisés, il peut utiliser ce qu'il veut, mais il s'engage à un résultat fixé, à une date donnée. Dès que le seuil du résultat a été franchi, l'obligation n'est plus respectée, ce qui rend le contrôle beaucoup plus facile, et les sanctions beaucoup plus sévères, que pour une obligation de moyens, dont apporter la preuve de non respectabilité est nettement plus difficile. Il découle de cela que le client préférera que le fournisseur prenne une obligation de résultats, alors que l'obligation de moyens sera plus sécurisante pour ceux-ci. De manière alternative, il est judicieux de nuancer les deux obligations en fixant un résultat minimum (50% à 80% de ce qui est prévu), avec une obligation de moyen. Tous ces éléments se trouvent dans le cahier de spécifications techniques.

▮ Eléments du contrat

Tous les contrats, et pas seulement les contrats informatiques, comprennent des **clauses contractuelles génériques**, sachant, bien sûr, que certaines contraintes sont notablement plus spécifiques à l'informatique.

Forme du contrat : Il est obligatoire de bien définir la langue de rédaction. Si les deux personnes morales ont leur siège social en France, elles devront utiliser le français. Dans le cas contraire, il faudra choisir une langue commune aux deux partis. Signalons également que le contrat doit être signé par les deux partis afin d'être valide... Et qu'il faut éviter ratures ou surcharges. Ceci est particulièrement valable pour les contrats à distance, ou les négociations ne mettent pas toujours les deux contractants en présence physique.

Territoire : Il est essentiel de spécifier le territoire sur lequel le logiciel doit être installé, notamment pour les problèmes de gestion et de contrôle des licences. Ceci est valable pour les exploitants, mais à plus forte raison pour les distributeurs de logiciel.

Durée du contrat : Il faut définir la durée de l'engagement, s'il est renouvelable automatiquement ou tacitement, ainsi que gérer les dépassements de temps.

Fin du contrat et modalités de résiliation : Ces clauses sont différentes de celle de durée, car elle concernent la fin anticipée de l'accord, et donc quelles sanctions sont encourues. Les clauses

pénales prévoient le plus souvent des sanctions financières, par exemple dans le cas où l'un ou l'autre des cocontractants mettrait fin au contrat de manière inopportune, ou en cas de non respect d'une obligation. Mais attention, une sanction se doit d'être équilibrée. En effet, la tendance est pour le client de retarder au maximum l'échéance du paiement, et de mettre en place des clauses de pénalités financières très lourdes, les plus lourdes possible. Mais les clauses pénales n'ont pas d'application automatique : l'un ou l'autre des partis peut très bien en demander l'annulation, l'augmentation ou la diminution par un juge, en fonction de son interprétation du contrat et éventuellement du préjudice subi. On a finalement plutôt intérêt à prendre des clauses satisfaisant les deux partis, ni trop élevées, ni trop permissives. Il vaut mieux encore poser des clauses qui s'appuient sur un découpage de prestations de l'objectif, par exemple découper en modules, dans le cas d'un logiciel.

Prix et modalités de paiement : C'est mieux de spécifier le prix dans le contrat, mais aussi la devise utilisée, si les taxes sont incluses ou pas, et indiquer également les modalités et les techniques de paiement : chèque, carte bancaire, virement, liquide, lettre de change, en nature, ou troc. Les moyens les plus sécurisés et les plus sécurisants sont actuellement les chèques certifiés et les chèques de banque. Il est ainsi fondamental d'assurer la sécurité du paiement, ce qui est bien entendu rassurant pour le fournisseur, mais aussi pour le client, qui saura que le fournisseur est mis en confiance, et ainsi travaillera mieux...

Clause de propriété intellectuelle sur le produit : Cette clause règle définitivement le problème de l'étendue ce que l'on confère au client : la pleine propriété du logiciel, ou simplement des licences d'utilisation. Souvent, le client préférera avoir la propriété du logiciel, pour pouvoir ensuite en faire ce qu'il veut, le commercialiser à nouveau, par exemple. Ce n'est pas forcément du goût du fournisseur, qui peut vouloir réutiliser ses produits déjà développés ou quelques éléments dans d'autres produits. Il peut également y avoir litige sur la propriété intellectuelle des outils de développements ou de recherche d'informations employés, outils qui ont été développés le plus souvent par la SSII pour son usage personnel, et qui désire les garder pour continuer à développer. Il faut alors être très prudent et ne pas laisser penser au client que ces outils lui sont concédés, en spécifiant explicitement que les documents et les outils de travail sont protégés par les droits de propriété intellectuelle. On comprend que le client acquerra un avantage particulièrement conséquent s'il met la main sur l'application développée pour lui et à la fois sur tout ce qui a permis de la développer.

Limitation de responsabilité : le fournisseur peut limiter sa responsabilité, mais en aucun cas l'annihiler. Cette limitation n'est opposable qu'au client, mais pas aux tiers. C'est-à-dire que si un tiers, client de la société cliente, subit un dommage dû au produit développé par le fournisseur, il pourra se retourner contre la SSII, même si celle-ci a limité sa responsabilité vis à vis de la société cliente en supprimant l'indemnisation des pertes d'exploitation. Dans ce cas là, ce sera la responsabilité civile délictuelle, et non contractuelle, de la SSII, qui sera engagée.

Clause de confidentialité : Elle délimite un périmètre d'information pour le prestataire et le client, pour que des éléments sensibles ne tombent pas entre des mains indelicates (listes de clients, de tarifs préférentiels, de numéro de cartes de crédit, etc.).

Clause de garantie : Pour tout ce qui est prestation de service, il s'agit d'un contrat d'entreprise, qui ne contient aucune garantie implicite, contrairement aux garanties contractuelles qui bénéficient de la garantie légale, la garantie des vices cachés (erreur de conception, etc.), valable à perpétuité. Il faut donc spécifier une garantie dans les contrats d'entreprise. Dans ce cas elle est souvent très courte : de trois mois à un an. On a, de plus, souvent recours à des 'garanties à géométrie variable', qui comprennent d'abord une garantie complète, puis partielle, puis un peu moins, et enfin plus du tout. Se rajoute à cela les conditions d'application de la garantie, qui peuvent être aussi variées que fantaisistes, allant des spécifications thermiques, ou électrostatiques, jusqu'au respect du manuel d'utilisation, etc. Notons, pour anecdote, des clauses qui réduisent la maintenance aux cas où l'accident est reproductible, et où les conditions du 'bug' sont précisément reportées dans un cahier de maintenance...

Clause de non-concurrence : L'entreprise s'engage à ne pas prospecter un certain type de marché pendant un temps déterminé. Ce type de clause ne vise qu'à empêcher la concurrence malhonnête, déloyale, sans porter atteinte à la concurrence normale entre entreprises de même secteur d'activité.

Clause de non sollicitation de personnel : Il peut arriver qu'une entreprise cliente d'une SSII trouve plus rentable de prendre à son compte un employé de la société de service, plutôt que de payer le service lui-même. Pour se protéger de la débauche de ses salariés, une SSII peut émettre une clause de non sollicitation de personnel, sous peine de compensation financière pour dédommagement. Cette compensation est de l'ordre d'un an de salaire brut, et correspond à ce que la société aurait déboursé si elle avait eu recours à un organisme d'embauche.

Clause de cession et de circulation du contrat : Cette clause règle le sort de contrats signés avec une entreprise qui s'est faite par la suite rachetée par une autre, ou bien qui s'est divisée en plusieurs entreprises. Elle est utile pour se prémunir des contraintes économiques engendrées lorsque, par exemple, c'est un concurrent qui met la main sur le contrat. Du point de vue du client, il n'a pas forcément à interdire la circulation du contrat si son fournisseur fait faillite. Il y a également possibilité de se réserver le droit de réserve sur un éventuel transfert. Lorsqu'une condition suspensive est intégrée, soit il y a agrément du tiers (pour les fusion et les scission), soit

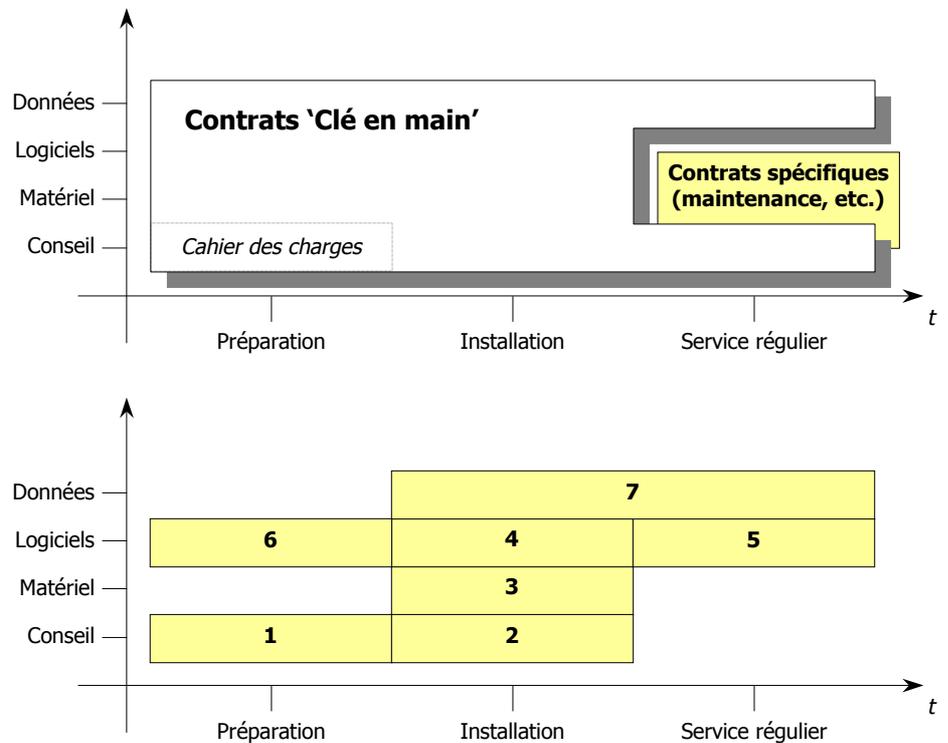
application des conditions de rupture.

Clause de livraison et de recette : On parle de recette quand il s'agit d'application, de logiciels pour un client (contrats 'clé en main') ; et de livraison pour ce qui concerne le matériel. Cette clause détermine le support employé pour livrer le produit (implique selon le cas des compétences d'installation spécifiques), les dates des étapes de la recette ou livraison, les conditions d'acceptation du produit. Il faut savoir que la garantie démarre à l'acceptation totale de la recette, donc on a intérêt à faire plutôt des acceptations sous réserve en cas de doute. Si la recette est partielle, la garantie est retardée d'autant de temps : le contrat n'est pas totalement accepté. La méthode couramment employée est d'instituer une Vérification Service Régulier (VSR) entre la recette provisoire et la recette définitive. Pendant cette période, qui peut durer jusqu'à deux ans dans certains cas, le système est utilisé dans les conditions normales de l'entreprise, mais il est encore à l'essai. Après, si le client est satisfait, il signe la recette définitive, puis la garantie contractuelle prend le relais pour quelques mois encore.

Clause compromissoire : Cette clause est un technique juridique qui consiste à soustraire à l'autorité des juges les problèmes pouvant survenir entre les cocontractants. Ils choisiront un tribunal arbitral, dont la composition sera déterminée. L'intérêt de cette clause repose sur sa vitesse, ses compétences (en effet, on pourra choisir des juristes qui ont des connaissances informatiques, par exemple), et que la décision est exécutable dans les pays des contractants au même titre qu'une condamnation judiciaire dite classique, et mettra en œuvre la force publique.

Types de contrats

Une société prestataire peut gérer des aspects totalement différents de la préparation, de l'installation, voire du service régulier d'une système complet. Voici les types généraux de contrats :



- 1 Contrat d'étude préalable, connu également sous le nom de contrat d'audit.
- 2 Contrat de maîtrise d'œuvre : il nécessite un investissement important au départ, mais la sélection qu'il permet de réaliser fait faire des économies par la suite.
- 3 Fourniture de matériel.
- 4 Fourniture de logiciels.
- 5 Adaptation de logiciels existants vers un nouveau produit.
- 4+5+6** Outils logiciels complets, couvrant tous les besoins de l'entreprises.
- 7** Accès à des banques de données.

Les contrats de facilités management et de facilités d'énergie informatique sont plus rares et ne seront donc pas détaillés ici.

Le **contrat de backup** (sauvegarde) est nettement plus courant. Lorsqu'ils ne portent que sur les données, soit c'est le client qui effectue les sauvegardes, puis le prestataire prend en charge le stockage et la sécurité des données ; soit il s'agit d'une prestation plus complète : le prestataire va chercher les données lui-même, d'où la nécessité d'ouvrir des accès externes sécurisés au système d'information, avec toutes les contraintes de sécurité que cela comporte. Le prestataire peut également s'engager à restituer toutes les données et remettre les paramètres des programmes dans le système d'information pour qu'il soit de nouveau pleinement opérationnel, comme avec l'accident.

Ce contrat peut également s'appliquer à l'aspect matériel : le prestataire s'engage à sauvegarder le système d'information, et met à la disposition du client l'ensemble du matériel permettant de restituer un système complètement opérationnel. Le backup ultime consiste à mettre à la disposition de l'entreprise des locaux contenant un système miroir, mis à jour très régulièrement (la fréquence des sauvegardes peut aller jusqu'à une fois toutes les deux heures). Dans ce cas, ce contrat se rapproche d'un contrat de maintenance.

Le **contrat d'audit** a pour objectif de fournir au prestataire un conseil pour faire évoluer le système d'information, sachant que ce n'est pas forcément lui qui va réaliser la prestation... Il débouche sur un rapport d'audit, qui peut être un cahier des charges pour du matériel, des applications, ou pour modifier l'organisation générale de l'entreprise.

L'objet de ce contrat détermine sa validité. En effet, s'il est imprécis, il peut être interprété de façon très large. On a donc intérêt à le définir le plus possible, en décrivant notamment l'étendue du travail à réaliser : ni trop large, ce qui implique trop de travail, et du travail pas forcément adapté à l'objectif final ; ni trop étroit, ce qui risque d'interdire l'exploration de certains aspects du problème. Le mieux est encore de prévoir une possibilité d'extension, si le champ s'avère trop limité. Il faut également spécifier les sources d'informations qui seront utilisées (bases de données, spécifications réseau, historiques, etc.), les clauses de confidentialité sur les informations sensibles, le temps d'exécution ou la date butoir. Pour cela, il se pose le problème de l'évaluation de la durée du travail à accomplir comme un véritable professionnel, sachant que ce travail est très difficile à mesurer à la signature du contrat. La solution consiste à placer des étapes intermédiaires, de façon à avoir une meilleure vision des prochaines dates intermédiaires, et de la date finale. Il faut également veiller à bien préciser combien et comment on sera payé, et à qui appartiendra le rapport d'audit, une fois le travail accompli : au client ou au prestataire.

Mais revenons sur « l'économie » du contrat. Le client ou l'entreprise peut par exemple être incapable de faire face à l'augmentation du nombre de ses clients. L'objectif du prestataire est de résoudre ce problème, c'est-à-dire de diagnostiquer. Il faut pour cela qu'il y ait échange d'informations, et cela nécessite confiance et compétence (la prestation est intellectuelle et nécessite des connaissances théoriques et pratiques), d'où une incertitude latente.

En effet, ce qu'on achète, à la signature du contrat d'audit, c'est le résultat d'un travail intellectuel, qui de plus n'est pas commencé ! Cela revient à acheter du vin alors qu'on vient à peine de terminer les vendanges. Pour contrer l'incertitude liée à cela, il est commode d'échelonner le paiement, et d'effectuer des contrôles réguliers. En fait, des deux côtés, on va chercher à réduire au maximum l'incertitude sur la personne (on voit couramment certaines pratiques d' 'enrichissement' du CV de nouveaux auditeurs, des stagiaires de l'IUP par exemple !)

Ces contrats posent également le problème de la réversibilité. Il est impossible de revenir en arrière, c'est-à-dire de rendre un travail qui n'est qu'intellectuel. Ce n'est pas comme un produit matériel que l'on peut rendre, ou même échanger. Cette difficulté peut être contournée en plaçant habilement des points de validation mutuelle, et en répartissant le paiement en conséquence.

Voici les conséquences contractuelles à ne pas oublier :

- Insertion d'une clause de révision de prix en fonction de l'évolution de l'entreprise, ce qui est utile si l'entreprise vient à s'agrandir, à déménager, ou à fusionner avec une autre. Il en est de même pour une clause de révision de date finale.
- Se prémunir contre l'incertitude sur les personnes, et les intervenants, qui seront amenés à manipuler les informations sensibles de l'entreprise.
- Intégrer une clause d'obligation d'information de l'auditeur pour toute modification de ses services. Cela pose problème lorsque le prestataire est englobé par une entreprise qui aurait des intérêts divergents de ceux du contrat...
- Ajouter une clause d'interdiction de sous-traitance.
- Envisager une clause de non cessibilité du contrat.
- Ajouter une clause de collaboration : obliger le client à collaborer à la prestation d'audit, en demandant un interlocuteur privilégié, en exigeant un temps de réponse

minimal, et en reportant tout retard dans les prises de rendez-vous sur l'échéance finale, par exemple en faisant signer un papier si la personne n'est pas là...

- Penser à la clause de prix déterminable : intégrer dans le calcul du prix le nombre de jour, multiplié par le nombre de personnes sur le projet, ce prix pouvant varier selon le type de tâche effectuée. Si le client tarde dans ses réponses et ses rendez-vous, cette clause saura lui faire entendre raison !
- Intégrer une clause de paiement échelonné. Le client a droit à être protégé : le prestataire ne peut faire de modification unilatérale du prix.
- Faire appel à un tiers pour valider le contrat du prestataire : c'est la clause à dire d'expert.

A suivre...

Attention : Ceci est une version préliminaire qui est incomplète. La mise en page va très certainement changer d'ici la version finale... Inutile donc d'imprimer ces feuilles.