www.lawinfrance.com

n°42
[Août - Septembre - Octobre 2014]

Le Journal du Management
juridique et réglementaire

Interview 3
Marine Casin,
Directrice Juridique, Smart & Co

Nominations 28
LAW in FRANCE
1er PORTAIL DU DROIT DES AFFAIRES

Formations 34
Agenda Juridique
Formations
Conférences
Congrès
Réseaux

SPÉCIAL 15

Propriété
Intellectuelle
& Numérique

BULLETIN D'INSCRIPTION - PRÉSENTATION DES CONFÉRENCES

DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES 6-14

CONTRACT MANAGEMENT 22
- Le Contract Manager face au défi des données sensibles
- La réforme du droit des contrats : une nouvelle dynamique pour les contract managers

ASSURANCE 30
Face aux cyber-risques : Quelle couverture ? Quelle organisation ?

legi team Editions

À paraître en octobre 2014

Code Informatique, fichiers et libertés

Ce guide explique toute la législation, article par article, avec des vidéos illustratives, glossaires, extraits de textes et jurisprudence coordonnés, dernière jurisprudence commentée et doctrine récente, conseils pratiques et outils utiles.

Sous la direction d'Alain Bensoussan

> Collection : Lexing - Technologies avancées & Droit
dirigée par Alain Bensoussan et Jean-François Henrotte

Édition 2014 - 95,00 €
ISBN 9782804473006

Avec outils/conseils pratiques et vidéos explicatives via flashcodes

Commandez en ligne !
Les frais de port sont gratuits pour la France

Les références de nos distributeurs sont consultables sur notre site

larcier www.larcier.com

La direction juridique de Smart & Co est au cœur de la stratégie du groupe.

Le marché des coffrets cadeaux étant très spécifique, Smart & Co devait se doter d'une direction juridique capable de relever tous les défis de ce secteur atypique. Le pari est réussi pour Marine Casin, directrice juridique du groupe, qui a accepté de répondre à nos questions.

Comment votre direction juridique est-elle organisée ?

La direction juridique de Smart&Co, société holding du groupe Smartbox, est composée de 4 personnes :

- Une juriste senior responsable de tous les aspects opérationnels de l'activité du groupe. Elle a en charge la gestion des contrats avec nos partenaires, nos distributeurs, nos fournisseurs en tous genres. Elle s'occupe également de la gestion du portefeuille de marques et des litiges ainsi que des relations avec les avocats dans les pays dans lesquels les coffrets cadeaux Smartbox sont distribués.
- Une juriste Corporate qui gère l'ensemble des aspects corporate du groupe. En plus du secrétariat juridique, elle a en charge des opérations de restructuration, de cessions et/ou d'acquisitions en relation avec nos conseils locaux.
- Un juriste junior qui assiste l'équipe et gère en propre les relations avec le service clients, les réquisitions judiciaires et de manière générale les relations et formalités plus administratives avec les autorités locales.
- Une directrice juridique qui supervise l'équipe et gère plus directement tous les contrats et opérations stratégiques en relation avec la Direction générale. J'ai par ailleurs la responsabilité des activités lobbying/public affairs du groupe, en France et au niveau communautaire en particulier. J'ai aussi été nommée Correspondant Informatique et Libertés du Groupe.

A quels enjeux spécifiques à votre entreprise, le juridique doit-il répondre au quotidien ?

Les sujets traités sont extrêmement variés. Le principal enjeu est donc pour chacun de jongler entre toutes les matières tout en avançant avec nos équipes business. Les sujets traités relèvent du droit de la consommation, droit de la concurrence, droit de marques, droit d'auteur (création des packaging, photographies insérées dans nos guides ...), droit des contrats et droit commercial au sens large et constituent notre quotidien. Nous traitons également de sujets périphériques comme les questions relatives aux conditions d'application de la licence d'agent de voyage, à la protection des données personnelles sans compter tous les sujets corporate d'un groupe constitué de plusieurs dizaines de sociétés.

Toutes les spécificités propres à Smart & Co résident dans le fait que notre activité est nouvelle et non réglementée quand le groupe a été créé par Pierre-Edouard Stérin il y a 10 ans. L'anticipation et la création des règles associées à cette activité sont donc en cours de création. Ces règles sont à cheval entre le droit du tourisme, le droit de la consommation ou encore de la grande distribution, sans rentrer dans aucune case prédéfinie. Cela nécessite donc un vrai travail d'anticipation de la réglementation applicable et d'imagination du juriste.

Quel est votre rôle au sein de la direction juridique ?

En qualité de directrice juridique, il m'appartient de suivre en propre certains sujets stratégiques, soit en raison de leur caractère strictement confidentiel, soit en raison de leur importance stratégique.

Mais mon rôle au quotidien réside essentiellement dans la supervision de chacun des membres de mon équipe, la revue avec eux de certains points spécifiques ou de manière plus générale de l'assignation des lignes directrices à suivre et du rappel du degré d'importance de certains sujets par rapports à d'autres. Si les membres de l'équipe sont en relation quotidienne avec les opérationnels, je suis quant à moi l'interface juridique de la direction générale, faisant remonter les sujets opérationnels qui pourraient avoir un impact sur l'activité ou recueillant les directives de la direction pour anticiper leurs éventuels impacts juridiques. L'accompagnement stratégique explique également la prise en charge des sujets de lobbying du groupe.

Comment valorisez-vous votre Direction juridique au sein de l'entreprise ?

La direction juridique du groupe travaille en collaboration étroite avec les équipes opérationnelles et finance en France et à l'étranger et s'efforce de les accompagner dans toutes les problématiques rencontrées, en assurant une sécurité des opérations tout en les accompagnant dans leurs projets. Notre équipe est résolument tournée vers le business, tout en anticipant au mieux les problématiques, par l'élaboration de contrats cadres notamment.

Nous faisons en sorte d'être présents pour tous les maillons de la chaîne de la société, du chargé de clientèle au directeur général.

Nous avons également mis en place des formations internes pour chaque équipe afin de les sensibiliser aux problématiques juridiques sur un aspect opérationnel les incitant à nous interroger et à anticiper les problèmes davantage.

Quel est impact de l'inflation législative au sein de votre direction juridique ?

L'impact de l'inflation législative se perçoit essentiellement et presque exclusivement dans notre activité de e-commerce. Sur les autres domaines juridiques dans lesquels nous travaillons, nous souffrons au contraire d'un manque de législation, ce qui fait l'atout et la particularité de notre métier et de notre activité.

En revanche, l'inflation législative nous contraint à mettre à jour régulièrement nos conditions générales sur notre site e-commerce et a une incidence sur l'évolution de notre responsabilité, les lois nous concernant n'étant pas nécessairement cohérentes les unes avec les autres. L'évolution de la législation sur les données personnelles nous contraint également à chaque édition de coffret à revoir systématiquement les formulations sur le recueil des données de nos bénéficiaires.

Avez-vous mis en place une innovation en matière de management juridique ?

Un outil a été mis en place et un autre est sur le point de l'être :
Nous avons mis en place un outil de suivi du budget de la direction juridique. Cet outil nous permet de connaitre en temps réel où nous en sommes par rapport au budget, nous suivons la facturation à réception de chaque facture, laquelle est ensuite classée par grands sujets/émetteur de factures (Contentieux, marques, formation, documentation, corporate groupe, etc.). Depuis que nous avons mis en place ce suivi, nous suivons au jour le jour l'évolution de nos dépenses par rapport à notre budget. C'est un outil très utile pour nous mais également pour la finance.

Nous travaillons sur la mise au point d'un outil partagé avec le service client et avec le service informatique pour répondre au mieux aux réquisitions judiciaires que nous recevons régulièrement, suite aux fraudes sur internet : l'utilisation frauduleuse de codes de coffrets cadeaux ou de cartes de paiement. Il s'agit de tracer mieux les fraudeurs, d'anticiper les mesures de protection à mettre en place et de répondre au plus vite aux services de police ou de gendarmerie qui font appel à nous dans le cadre de la poursuite des fraudeurs.

Qu'est ce qu'est un bon manager juridique ?

Le rôle d'un bon manager juridique est d'abord à mon sens d'accompagner la Direction générale dans ses choix stratégiques, en anticipant au mieux tous les aspects réglementaires des orientations qui seraient prises, tout en assurant au quotidien le soutien des opérations commerciales de toutes sortes.

Un bon manager juridique est ensuite un bon manager tout court. Il doit être à l'écoute des attentes de son équipe, savoir identifier les qualités et compétences de chacun pour organiser au mieux l'organigramme de l'équipe. Il doit identifier les grandes problématiques pour aménager son organigramme en fonction.

Il doit également transmettre les qualités inhérentes au métier de juriste d'entreprise très différent de ce point de vue là, de celui de l'avocat. Il faut toujours prendre la distance suffisante par rapport au texte et de comprendre, avant de poser une solution/proposition, ce que le business attend. C'est dans ce sens que le juriste doit ensuite envisager la lecture des textes pour permettre à l'activité d'évoluer tout en minimisant et anticipant les risques pour l'entreprise. Un bon manager juridique doit donc non seulement connaître les matières juridiques qu'il traite mais aussi être capable de comprendre toutes les mécaniques, commerciales, logistiques et financières qui guident l'entreprise.

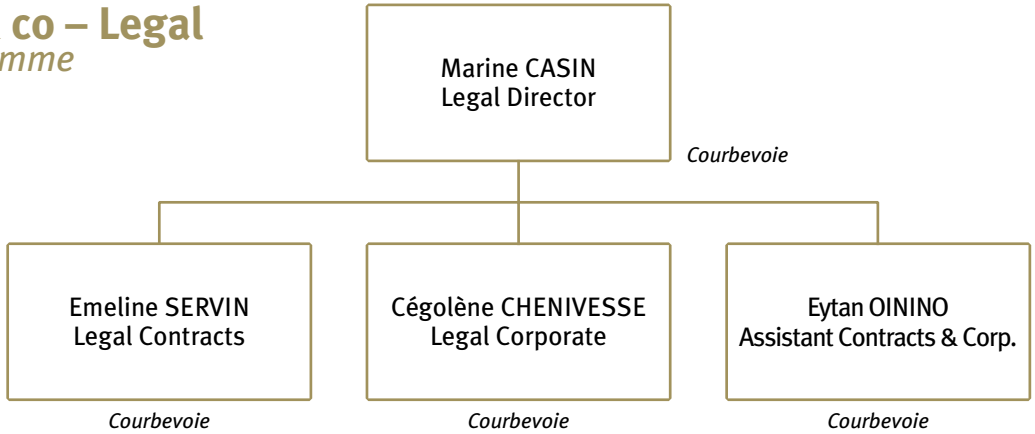
Il y a sans doute encore beaucoup à dire sur un bon manager juridique, en tous cas il est certain que c'est un poste passionnant, éminemment stratégique et très motivant.

A propos de Marine Casin :
Titulaire d'un DEA de droit privé général (Université de Nanterre) et d'un DEA de philosophie du droit, Marine Casin a obtenu son CAPA en 1998. Elle a intégré le cabinet BIGLE puis a exercé au sein de la SCP CHEMOULI-DAUZIER pendant plus de 10 ans. Elle intègre, en 2010, la société Smart & Co en tant que directrice juridique et des affaires réglementaire Groupe, poste qu'elle occupe actuellement.

A propos de Smart & Co :
Fondé en 2003, le groupe Smart & Co est le leader européen du marché des coffrets cadeaux. Le groupe, qui possède un effectif de 800 personnes dans le Monde, a réalisé un chiffre d'affaires de 384 millions d'euros en 2013.

Propos recueillis par Réginald Le Plénier

Smart & co – Legal
Organigramme



LAW in FRANCE

1er PORTAIL DU DROIT DES AFFAIRES

www.lawinfrance.com

Maître, pourquoi présenter votre cabinet sur Lawinfrance.com et le Guide du manager juridique ?

... Parce que Lawinfrance.com est le principal site sur le droit des affaires

... Pour être sûr d'être vu (60 000 visiteurs par mois sur Lawinfrance.com, 6 000 directions juridiques et 5 000 syndicats professionnels pour le Guide)

... Pour y présenter toutes vos actualités : deals, événements, mouvements, articles, newsletters, interview, vidéos et bénéficier du très bon référencement de Lawinfrance.com sur les moteurs de recherche

... Parce que choisir Lawinfrance.com, c'est aussi avoir l'opportunité d'être publié sur le Journal du Management Juridique et Réglementaire et www.village-justice.com

... Parce que ce n'est pas cher ! (entre 250€ et 700€ HT)

Contactez Ariane Malmanche
au 01 70 71 53 80

CLASSEMENT DES CABINETS D'AVOCATS DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DROIT DES NTIC, TÉLÉCOMMUNICATIONS ET INTERNET

Il existe de nombreux classements des cabinets d'avocats. Afin d'aider les directeurs juridiques à y voir plus clair, le *Journal du Management Juridique* les a comparé et vous propose aujourd'hui un classement des classements. Nous vous proposons donc 3 classements :
- le classement des classements des cabinets d'avocats en Propriété Intellectuelle
- le classement des classements des cabinets d'avocats en NTIC
- le classement global des deux spécialités ci-dessus

Pour ce faire nous avons mis en relation les classements *LEGAL 500*, le *Palmarès des Avocats* du *Monde du Droit*, le *Classement Chambers des cabinets d' avocats* et les *classements Décideurs/Leader Ligue*.
Parce que notre objectif est de mettre en avant un cabinet ou une équipe plus qu'un individu, le classement *Best Lawyer*, bien que pertinent et intéressant à bien des égards, n'a pas été pris en compte.

D'autre part, et parce que nous partons du principe que la plupart des sociétés ne paieront pas pour avoir accès à un classement, nous avons choisi de laisser de côté les classements réalisés par *Option Droit et Affaires* et par Caura Barszcz pour *Juristes Associés*.

Les points de 1 à 3 ont été attribués de la façon suivante :
1ère catégorie du LEGAL 500 / Incontournable Décideurs Leader League / 1er Prix du Palmarès / Band 1 du Chambers = 3 points
2ème catégorie du LEGAL 500/ Forte Notoriété Décideurs Leader League / 2ème prix du Palmarès / Band 2 du Chambers = 2 points
3ème catégorie du LEGAL 500/ Expertise Notoire Décideurs Leader League / 3ème place du Palmarès = 1 point

Voici les catégories sélectionnées (les classements utilisés étant ceux de 2014) :

LEGAL 500 :
- Droit de la PI : Boutiques
- Droit de la PI : Cabinets généralistes
- Droit des Technologies de l'information et de la communication
- Droit d'Internet
(NB : nous avons choisi d'exclure le classement Marques & Brevet car celui-ci présente principalement des CPI)

Palmarès du Monde du Droit :
- Droit de la Propriété Intellectuelle
- Droit des Technologies de l'information et de la communication / Internet

Décideurs/Leader Ligue :
- Droit d'Internet
- Droit de l'Informatique
- Droit des Télécommunications
- Droit des Marques, Dessins et Brevets
- Contentieux des Brevets

Le Classement Chambers des cabinets d' avocats :
- Droit des Télécommunications
- Droit des Médias
- Droit de la Propriété Intellectuelle
- Droit des Technologies de l'information et de la communication

110 cabinets sont ainsi ressortis (76 en droit des NTIC, 61 en droit de la PI) de ce classement global. Voici les tableaux des résultats :

Classement Global

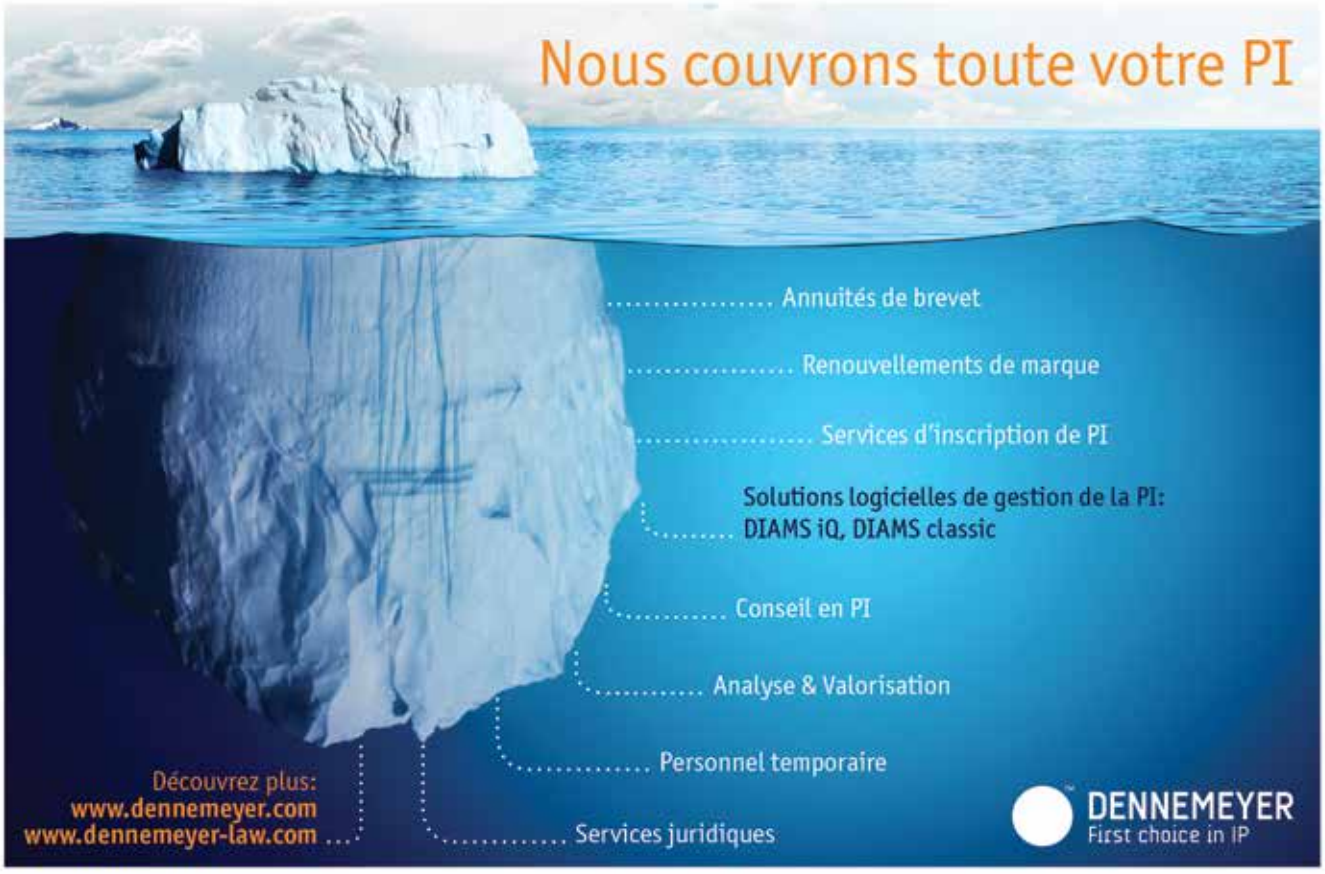
N°	Cabinet	
1	Bird & Bird	27
2	Hogan Lovells	24
3	Gide Loyrette Nouel	23
4	August & Debouzy	21
5	Baker & McKenzie	19
6	De Gaulle Fleurence & Associés	18
7	DLA Piper	17
8	Alain Bensoussan Avocats	15
8	Allen & Overy LLP	15
9	Dentons	14
10	Feral-Schuhl/Sainte-Marie	13
11	Armengaud-Guerlain	9
11	Duclos Thorne Mollet-Viéville & Associés	9
11	Norton Rose Fulbright	9
11	Veron	9
12	Cousin & Associés	8
12	Deprez Guignot & Associés	8
12	Franklin	8
12	Herbert Smith Freehills LLP	8
12	Hoyong Monegier	8
13	Derriennic & Associés	7
13	Escande	7
13	Latham & Watkins	7
13	Pinsent Masons	7
13	Staub & Associés	7
14	Casalonga Avocats	6
14	DS Avocats	6
14	Kahn & Associés	6
15	Courtois Lebel	5
15	Reed Smith	5
16	Cabinet Schertenlieb	4
16	Candé Blanchard Ducamp	4
16	Jones Day	4
16	KGA Avocats	4
16	Latournerie Wolfrom & Associés	4
16	Magenta	4
16	Osborne Clarke	4
16	Watson Farley & Williams	4
16	Yves Coursin	4
17	Aramis	3
17	Ayache Salama & Associés	3
17	Bersay & Associés	3
17	Cotty Vivant Marchisio & Lauzeral	3
17	Dechert	3
17	Dunaud Clarenc Combles & Associés	3
17	Granrut Avocats	3
17	Haas Société d'avocats	3
17	Iteanu Société d'Avocats	3
17	Jacob Avocats	3
17	Jacobacci	3
17	Laude Esquier Champey	3
17	Lavoix Avocats	3
18	Akléa	2
18	Bardehle Pagenberg	2
18	BCTG & Associés	2
18	Bouchara Avocats	2
18	Bredin Prat	2
18	Cabinet Christophe Caron	2
18	Cabinet de La Taille	2
18	Clairmont Avocats	2
18	Darrois Villey Maillot Brochier	2
18	Dauzier & Associés	2
18	De Marcellus & Disser	2
18	Fidal	2
18	Field Fisher Waterhouse	2
18	Hollier-Larousse & Associés	2
18	Hughes Hubbard & Reed	2
18	Kern, Weyl & Andréani	2
18	Lexcase	2
18	Linklaters	2
18	Loyer & Abello	2
18	Marchais & Associés	2
18	Nataf Fajgenbaum & associés	2
18	Noésis Avocats	2
18	Nomos	2
18	Olswang	2
18	Orrick Rambaud Martel	2
18	Stelhin & Associés	2
18	Taylor Wessing	2
18	Tessonière Sardain Chevé	2
18	Vincent Varet Avocats	2
18	Vogel & Vogel	2
18	Wilhelm & Associés	2
18	Ydés Avocats	2
19	Altana	1
19	Anne-Sophie Poggi Avocats	1
19	Arénaire	1
19	ATEM	1
19	Bilalian Avocats	1
19	Cabinet Benech	1
19	Cabinet Bismuth	1
19	Cabinet Hoffman	1
19	Cléry Avocats	1
19	Clifford Chance LLP	1
19	De Baecque Avocats	1
19	Elkrief Avocat	1
19	Eversheds LLP	1
19	Fasken Martineau	1
19	FTPA	1
19	Gilles Vercken Avocats	1
19	Hugot Avocats	1
19	IT Law Avocats	1
19	JBLM Avocats	1
19	K&L Gates	1
19	Laude Esquier Champey	1
19	Legrand Lesage-Catel Gaultier	1
19	Oria Media	1
19	Watrin Brault & Associés	1
19	White & Case LLP	1
19	YGMA	1

Classement NTIC

N°	Cabinet	
1	Baker & McKenzie	17
2	Alain Bensoussan Avocats	15
3	Bird & Bird	15
4	DLA Piper	14
5	Feral-Schuhl/Sainte-Marie	13
6	De Gaulle Fleurence & Associés	12
7	August & Debouzy	11
7	Gide Loyrette Nouel	11
7	Hogan Lovells	11
8	Norton Rose Fulbright	9
9	Franklin	8
10	Derriennic & Associés	7
10	Latham & Watkins	7
11	Allen & Overy LLP	6
11	DS Avocats	6
11	Kahn & Associés	6
11	Staub & Associés	6
12	Courtois Lebel	5
12	Deprez Guignot & Associés	5
12	Herbert Smith Freehills LLP	5
12	Pinsent Masons	5
13	Dentons	4
13	Latournerie Wolfrom & Associés	4
13	Osborne Clarke	4
13	Yves Coursin	4
14	Ayache Salama & Associés	3
14	Bersay & Associés	3
14	Cotty Vivant Marchisio & Lauzeral	3
14	Dunaud Clarenc Combles & Associés	3
14	Haas Société d'avocats	3
14	Iteanu Société d'Avocats	3
14	Jacob Avocats	3
14	KGA Avocats	3
14	Magenta	3
14	Watson Farley & Williams	3
15	Aramis	2
15	Bredin Prat	2
15	Cabinet de La Taille	2
15	Darrois Villey Maillot Brochier	2
15	Dauzier & Associés	2
15	Field Fisher Waterhouse	2
15	Granrut Avocats	2
15	Nomos	2
15	Stelhin & Associés	2
15	Taylor Wessing	2
15	Tessonière Sardain Chevé	2
15	Vogel & Vogel	2
15	Ydés Avocats	2
16	Akléa	1
16	Altana	1
16	Anne-Sophie Poggi Avocats	1
16	ATEM	1
16	BCTG & Associés	1
16	Bilalian Avocats	1
16	Cabinet Bismuth	1
16	Cabinet Christophe Caron	1
16	Candé Blanchard Ducamp	1
16	Clifford Chance LLP	1
16	De Baecque Avocats	1
16	Elkrief Avocat	1
16	Fasken Martineau	1
16	Fidal	1
16	Gilles Vercken Avocats	1
16	Hughes Hubbard & Reed	1
16	Hugot Avocats	1
16	IT Law Avocats	1
16	JBLM Avocats	1
16	K&L Gates	1
16	Laude Esquier Champey	1
16	Lexcase	1
16	Oria Media	1
16	Orrick Rambaud Martel	1
16	Watrin Brault & Associés	1
16	White & Case LLP	1
16	Wilhelm & Associés	1
16	YGMA	1

Classement PI

N°	Cabinet	
1	Hogan Lovells	13
2	Bird & Bird	12
2	Gide Loyrette Nouel	12
3	August & Debouzy	10
3	Dentons	10
4	Allen & Overy LLP	9
4	Armengaud-Guerlain	9
4	Duclos Thorne Mollet-Viéville & Associés	9
4	Veron	9
5	Cousin & Associés	8
5	Hoyong Monegier	8
6	Escande	7
7	Casalonga Avocats	6
7	De Gaulle Fleurence & Associés	6
8	Reed Smith	5
9	Cabinet Schertenlieb	4
9	Jones Day	4
10	Candé Blanchard Ducamp	3
10	Dechert	3
10	Deprez Guignot & Associés	3
10	DLA Piper	3
10	Herbert Smith Freehills LLP	3
10	Jacobacci	3
10	Laude Esquier Champey	3
10	Lavoix Avocats	3
11	Baker & McKenzie	2
11	Bardehle Pagenberg	2
11	Bouchara Avocats	2
11	Clairmont Avocats	2
11	De Marcellus & Disser	2
11	Hollier-Larousse & Associés	2
11	Kern, Weyl & Andréani	2
11	Linklaters	2
11	Loyer & Abello	2
11	Marchais & Associés	2
11	Nataf Fajgenbaum & associés	2
11	Noésis Avocats	2
11	Olswang	2
11	Pinsent Masons	2
11	Vincent Varet Avocats	2
12	Akléa	1
12	Aramis	1
12	Arénaire	1
12	BCTG & Associés	1
12	Cabinet Benech	1
12	Cabinet Christophe Caron	1
12	Cabinet Hoffman	1
12	Cléry Avocats	1
12	Eversheds LLP	1
12	Fidal	1
12	FTPA	1
12	Granrut Avocats	1
12	Hughes Hubbard & Reed	1
12	KGA Avocats	1
12	Legrand Lesage-Catel Gaultier	1
12	Lexcase	1
12	Magenta	1
12	Orrick Rambaud Martel	1
12	Staub & Associés	1
12	Watson Farley & Williams	1
12	Wilhelm & Associés	1



Publicité

IL PEUT ÊTRE DANGEREUX DE SE REVENDIQUER PIRATE : COPIER UN PRODUIT LIBRE DE DROIT EST LÉGAL MAIS IL NE FAUT PAS TROP S'EN VANTER

Condamnée le 11 avril 2014 pour contrefaçon de grandes marques de la parfumerie par le TGI de Paris en raison d'une publicité comparative illicite, la société exploitante du site www.pirate-parfum.com s'insurge :

« *La publicité comparative est autorisée en France depuis le 23 août 2001, on peut comparer tous les produits, SAUF LES PARFUMS.* »

Le 14ème considérant de la Directive 97/55/CE dispose :

« *Il peut être indispensable, afin de rendre la publicité comparative effective, d'identifier les produits ou services d'un concurrent en faisant référence à une marque dont ce dernier est titulaire* ».

C'est vrai pour tous les produits, y compris les parfums, mais il faut trouver l'équilibre entre l'effectivité de la publicité comparative qui stimule la concurrence et informe le consommateur et la protection des droits de titulaires de marque.

Aux termes de l'article 3bis de la Directive, pour être licite, la publicité comparative ne doit notamment pas :

- « ***engendrer une confusion*** *entre l'annonceur et le concurrent* » (d),

- ni présenter un bien ou un service « ***comme une imitation*** *ou une reproduction d'un bien ou d'un service portant une marque ou un nom commercial protégé* » (h),

- ni tirer « ***indument profit de la notoriété*** *attachée à une marque* » (g).

Pour l'appréciation du profit indu, la CJUE a pu juger dans un arrêt TOSHIBA de 2001 :

- qu'un « *annonceur ne saurait être considéré comme tirant indument profit de la notoriété attachée à des signes distinctifs de son concurrent si une référence à ces signes* ***est la condition d'une concurrence effective sur le marché en cause » (Pt 54) ;***

- qu'il fallait **éviter toute** « ***association entre le fabricant dont les produits sont identifiés et le fournisseur concurrent en ce que le public transfère la réputation des produits du fabricant aux produits du fournisseur concurrent ». (Pt 60) ;***

- qu'il « *importe de prendre en considération* ***la présentation globale*** *de la publicité contestée ainsi que la nature du public auquel cette publicité est destinée* » (Pt 60) ;

- que « *les conditions exigées de la publicité comparative doivent être interprétées dans le sens le plus* ***favorable à celle-ci*** » (Pt 37).

En 2008, dans son arrêt l'OREAL / BELLURE, la CJUE a jugé que la présentation d'un bien ou d'un produit comme une imitation d'un produit portant une marque concurrente (article 3 bis h)) impliquait l'existence d'un profit indu (article 3 bis g)).

C'est dans ce contexte légal et jurisprudentiel que s'inscrit le procès du site « parfum pirate » qui, en identifiant des concurrents, est une publicité comparative.

En l'espèce, l'internaute découvrait les « parfums pirates » présentés dans un flacon générique, avec le nom du parfum de marque correspondant et un descriptif des senteurs dans une sorte de tableau de concordance. Il pouvait aussi rechercher par nom de parfum de marque dans un moteur de recherche.

Le jugement a relevé que :

- L'usage des marques est fait à titre publicitaire et non descriptif ***« les marques des concurrents ne constituant pas une référence nécessaire à la description du parfum » ;***

- **La comparaison des senteurs est suffisante** pour déterminer la place de chacune de ces senteurs dans l'univers olfactif ;

- Il n'existe **pas de risque de confusion** possible entre les parfums.

En revanche, il conclut que la présentation générale du site : « ***conduit l'internaute à identifier le produit proposé par la défenderesse comme une imitation du jus du parfum de grande marque.*** »

Inutile à la comparaison objective des caractéristiques des produits en cause, la citation des noms de parfum suggérait donc dans les circonstances de l'espèce que les produits étaient des imitations des parfums de marque, ce qui postulait un bénéfice indu.

Le critère de la nécessité de recourir à la marque d'autrui comme condition de l'effectivité de la publicité comparative favorable à la concurrence semble donc toujours en vigueur depuis l'arrêt TOSHIBA.

Si la référence à la marque d'autrui est nécessaire, en priver l'annonceur revient à le priver de l'outil concurrentiel qu'est la publicité comparative. Pour sa défense, le dirigeant du site pirate affirme d'ailleurs que, sur internet, le seul repère de comparaison effective pour le consommateur est le nom du parfum et donc sa marque.

Mais si, comme il a été jugé en l'espèce, l'usage de la marque du tiers n'est pas nécessaire, il constitue une association, une imitation et donc un bénéfice indu : surtout quand l'annonceur se revendique pirate !

Le bénéfice indu parasite la marque « *même lorsque cet usage n'est pas*

susceptible de porter atteinte à la fonction essentielle de la marque dès lors qu'il porte atteinte aux autres fonctions de la marques » ce que la CJUE définit enfin dans l'arrêt L'OREAL.

Le tribunal déduit donc logiquement une atteinte à « *la fonction de communication, d'investissement ou de publicité attachée aux marques en cause, laquelle est particulièrement importante s'agissant de marques de grande renommée associées au luxe par le public* » et condamne pour contrefaçon sur le fondement de l'article L.713-2 du CPI mais plus étrangement sur celui de l'article L.713-3 du CPI.

L'arrêt L'OREAL ne protégeait les nouvelles fonctions de communication de la marque que dans le cas d'une reproduction à l'identique de la marque (art 5, §1, a de la Directive et L.713-2 du CPI) et pas dans le cas d'une imitation (art 5, §1, b de la Directive et L.713-2 du CPI).

En condamnant au visa de l'article L.713-3 du CPI, le TGI de Paris protège les fonctions commerciales et publicitaires qui garantissent sa renommée en marge d'une reproduction à l'identique et sans risque de confusion.

Le caractère « absolu » du droit des marques n'est plus d'actualité depuis les années 2002, alors que concomitamment la publicité comparative se développait.

La doctrine a pu considérer que la tendance était favorable à la publicité comparative et beaucoup moins aux marques qui devaient démontrer l'atteinte à leur fonction d'origine.

Le développement et la protection des autres fonctions de la marque révèlent probablement une inversion de la tendance, en tous cas pour les marques bénéficiant d'une notoriété.

Les annonceurs qui souhaitent utiliser la publicité comparative devront donc démontrer que celle-ci est nécessaire.

Les produits comme les parfums sont certes libres de droit mais protégés de fait par de puissantes marques!

Emilie Troncin
Cabinet M&B Avocats
Avocate

PARIS - MONTPELLIER - BARCELONE - MADRID

M&B AVOCATS

Droit des affaires
Propriétés Industrielle et Intellectuelle
Concurrence et distribution

www.mbavocats.eu

Publicité

BREVETS DE LOGICIELS : LES ETATS-UNIS FONT UN PETIT PAS VERS L'EUROPE

La protection des logiciels par la propriété intellectuelle est au centre de nombreux débats en Europe et à l'international depuis plusieurs années. En Europe, l'expression même d'un « programme d'ordinateur » n'est pas un objet brevetable en tant que tel mais est protégeable par le droit d'auteur. Néanmoins, certaines inventions mises en œuvre sur ordinateur ou incluant du logiciel restent brevetables en Europe, moyennant le respect de certaines conditions. Aux États-Unis, des milliers d'innovations liées à des logiciels informatiques sont brevetées chaque année. Une affaire récente opposant Alice Corp. vs CLS Banks pourrait bien faire pencher la balance de la justice américaine, vers une approche plus européenne en la matière…

Courant juin 2014, la Cour Suprême des Etats-Unis a rendu une décision (*Alice vs CLS Bank*) concernant la brevetabilité des inventions portant, ou incluant, du logiciel. Cette décision est la première décision rendue par la Cour Suprême sur le sujet depuis la décision « Bilski » rendue en 2010.

Cette décision « Bilski » confirmait un durcissement des conditions d'octroi de brevets américains pour les méthodes d'affaires (un bon exemple de méthode d'affaires est par exemple une demande de brevet portant sur un procédé de commande électronique de produits auprès d'un centre de ventes).

En effet, la Cour Suprême affirmait une exclusion de principe des inventions (dont les méthodes d'affaires) représentant une idée abstraite limitée à un environnement technologique particulier. En revanche, cette décision ne fournissait aucun critère supplémentaire de brevetabilité à remplir systématiquement pour les inventions mises en œuvre par ordinateur. Par conséquent, la plupart des inventions mises en œuvre sur logiciel restaient potentiellement brevetables aux Etats-Unis.

Ainsi, en dépit de cette décision « Bilski », l'Office Américain des Brevets (USPTO) demeurait malgré tout plus souple que l'OEB dans l'octroi de brevets relatifs à des inventions de logiciel. Ceci était rendu possible par le fait que l'approche américaine n'utilisait pas la notion de « technicité » employée par l'OEB (dans l'approche européenne seules les caractéristiques « techniques », c'est-à-dire portant sur un élément physique d'un système, peuvent contribuer à l'activité inventive d'une invention), mais d'autres notions telles que, par exemple, la transformation d'un élément physique ou l'utilisation d'une machine.

UN DÉBUT DE CHANGEMENT…

Même s'il est sans doute encore tôt pour le dire, la décision « *Alice* » préfigure probablement le début d'un

changement dans l'approche américaine. La demande de brevet de la société *Alice* portait sur une méthode mise en œuvre sur ordinateur, visant, via le passage par un agent intermédiaire formé par l'ordinateur, à atténuer les risques liés à un règlement financier entre deux parties. Or, dans sa décision, la Cour Suprême indique que la simple automatisation par ordinateur d'une idée ou d'un concept abstrait n'est pas suffisante pour donner lieu à une invention éligible à un brevet. Il est nécessaire, en plus, que les caractéristiques revendiquées de l'invention produisent un effet technique « supplémentaire », allant au-delà du fonctionnement conventionnel d'un ordinateur, un tel effet pouvant par exemple résider dans une amélioration du fonctionnement de l'ordinateur lui-même.

En ce sens, l'approche américaine semble se rapprocher sensiblement de l'approche européenne sur le sujet.

LE DÉBUT DE LA FIN DES BREVETS AMÉRICAINS SUR LES MÉTHODES D'AFFAIRE MISES EN ŒUVRE SUR LOGICIEL ?

Une première conséquence directe de cette décision risque d'être une très nette diminution dans l'octroi de brevets américains portant sur des méthodes d'affaire mises en œuvre sur logiciel. Dans les minutes de la décision rendue, l'un des juges de la Cour Suprême est d'avis que toutes les méthodes d'affaires, y compris celles mises en œuvre par ordinateur, devraient être considérées comme non brevetables ! Cet avis correspond trait pour trait à la position de l'Office Européen des Brevets concernant les méthodes d'affaires.

Si nous ne sommes pas encore dans cette situation extrême, il faut retenir que, pour qu'une méthode d'affaires mise en œuvre sur ordinateur soit désormais brevetable aux Etats-Unis, il faudra que les revendications se focalisent particulièrement sur la manière dont le logiciel accomplit les fonctions programmées de façon inventive, c'est-à-dire de façon non conventionnelle pour un ordinateur.

Guillaume BROSSIN
Cabinet Novagraaf Technologies
Ingénieur Brevet

Novagraaf
Intellectual Property

QUAND L'INNOVATION ET LES CRÉATIONS SUSCITENT LES CONVOITISES : COMMENT SE DÉFENDRE FACE À LA CONTREFAÇON ?

Entreprises, créateurs, artistes…vous bénéficiez de droits d'auteur sur vos œuvres dès lors qu'elles sont originales. Vous pouvez également disposer de droits de propriété industrielle, suite au dépôt de dessin ou modèle, marque ou encore de brevet auprès de l'INPI. L'innovation et la création ont toujours fait l'objet de convoitise, et avec l'expansion d'internet, les actes de contrefaçon n'ont pas cessé de croître. Ces derniers, qui peuvent être de natures diverses sont à l'origine de nombreux conflits aux lourdes conséquences. Le législateur pleinement conscient de leurs effets néfastes a renforcé les moyens de lutte contre la contrefaçon au fil des années.

QU'EST-CE QUE LA CONTREFAÇON ?

Les droits de propriété intellectuelle

En matière de droit d'auteur, l'article L112-2 du Code de propriété intellectuelle donne une liste non exhaustive des œuvres de l'esprit susceptibles d'être protégées par le droit d'auteur, telles que les œuvres littéraires, musicales, cinématographiques, de peinture, les photos, les arts appliqués, les logiciels, etc.

Leur auteur bénéficie alors immédiatement de droits patrimoniaux et d'un droit moral sur ces oeuvres. Les droits patrimoniaux comprennent le droit de reproduction, le droit de représentation et le droit de suite de l'auteur, ils concernent donc les droits d'exploitation de l'œuvre.

En matière de propriété industrielle, ces droits sont conférés au déposant d'un titre de dessin ou modèle, ou de marque ou de brevet auprès de l'INPI, après le dépôt.

L'auteur ou le titulaire d'un **titre de propriété intellectuelle** est alors le seul à pouvoir décider de l'exploitation de sa création. Ainsi toute reproduction ou représentation de l'œuvre nécessite impérativement son autorisation sous peine de s'exposer à des **poursuites pour contrefaçon.**

Les actes et sanctions de la contrefaçon

Toute importation, exportation, utilisation ou détention d'une création protégée par un droit de propriété intellectuelle constitue un acte de contrefaçon (sauf si une autorisation a été donnée).

La contrefaçon est considérée comme étant un délit pénal et douanier, quel que soit le droit atteint. Les victimes d'actes de contrefaçon peuvent choisir alors d'agir devant les juridictions pénales en déposant une plainte devant le Procureur de la République. Le contrefacteur encourt alors une peine maximale de

prison de trois ans ainsi qu'une amende de 300 000 euros.
Cependant, l'atteinte à l'image de l'entreprise, la perte de chiffre d'affaires et bénéfices, la suppression d'emplois… sont autant de conséquences qui conduisent les victimes de contrefaçon à agir plutôt devant les juridictions civiles afin d'obtenir des dommages et intérêts.

Conscient des enjeux, le législateur a élaboré plusieurs lois afin de sanctionner la contrefaçon et de donner les moyens de se défendre aux victimes.

LES MOYENS DE LUTTE CONTRE LA CONTREFAÇON

La contrefaçon : un droit spécifique pour se défendre

Le législateur a pris conscience que la contrefaçon était un domaine spécifique du droit, ce qui l'a conduit à élaborer la loi du 29 octobre 2007 relative à la spécialisation des juridictions. Depuis, seuls neuf Tribunaux de Grande Instance sont compétents pour traiter ce type d'affaires, à noter que pour les **contentieux relatifs aux brevets**, seul le Tribunal de Grande Instance de Paris est compétent pour les connaître.

La loi du 11 mars 2014 quant à elle, a renforcé les moyens de défense contre la contrefaçon. Tout d'abord concernant le délai de prescription, il est désormais de cinq ans pour tous les droits de propriété intellectuelle, permettant ainsi au titulaire d'un titre de propriété industrielle d'être mieux protégé.

Afin de faciliter l'aménagement de preuves, il est possible pour la victime de formuler en référé une requête en communication pour obtenir des informations sur le contrefacteur et permettre de déterminer l'origine et les réseaux de distribution des produits ou services qui auraient été contrefaits. Il est également possible de produire une ordonnance sur requête afin d'obtenir une saisie-contrefaçon avant tout procès au fond, dans le but de constituer de solides preuves. Le législateur a harmonisé cette action pour tous les droits de propriété intellectuelle.

Ce sont autant d'éléments qui permettront de prouver le préjudice subi et qui justifieront une demande plus élevée de dommages et intérêts devant les juridictions civiles.

Éviter de tomber dans la contrefaçon

Afin de prévenir au mieux tout contentieux, avant toute exploitation d'une œuvre, ou tout dépôt de marque, dessin ou modèle, brevet ou enregistrement d'un nom de domaine, il est préférable de recourir aux services d'un **avocat en propriété intellectuelle.**

Il est également envisageable de négocier une cession (ou une licence) des droits en contrepartie de leur paiement, afin d'exploiter l'œuvre protégée.
Il existe donc des moyens juridiques légaux qui permettent de mettre en place une libre concurrence dans le respect des droits de propriété intellectuelle.

Amélie JOURDAN
Juriste chez Avocats PICOVSCHI
www.avocats-picovschi.com

MARQUES GÉNÉRIQUES, ATTENTION À LA DÉCHÉANCE !

Le monopole attaché à la marque n'est pas éternel. Une décision de la CJUE nous rappelle à cette réalité[1]. La société autrichienne Backaldrin est titulaire de la marque KORNSPITZ enregistrée pour désigner notamment les « *farines et préparations faites de céréales ; produits de boulangerie* ». Elle vend sous cette marque un mélange prêt à l'emploi utilisé par les boulangers qui transforment ce mélange en petits pains à la forme oblongue se terminant en pointe aux deux extrémités.

Backaldrin autorise les boulangers et les distributeurs à livrer et à vendre ce petit pain sous la marque KORNSPITZ. Or, si les boulangers et les distributeurs savent que le signe KORNSPITZ est une marque, en revanche ce signe est perçu par les consommateurs comme la désignation usuelle de ces petits pains. Cela s'explique par le fait que les boulangers utilisant le mélange prêt à l'emploi n'informent généralement pas leurs clients que le signe KORNSPITZ est une marque ou que les petits pains sont fabriqués à partir de ce mélange.

En 2011, un concurrent de Backaldrin obtient de l'Office Autrichien des Brevets la déchéance de la marque KORNSPITZ. Saisie du recours contre cette décision, la Chambre Supérieure des Brevets et des Marques interroge la CJUE sur le point de savoir d'une part, si une marque devient la « *désignation usuelle dans le commerce d'un produit ou d'un service* » au sens de la directive 2008/95, lorsque bien que conscients du fait qu'il s'agit d'une marque déposée, les commerçants n'en informent pas les utilisateurs finals, autrement dit si seul compte le point de vue de l'utilisateur final du produit qui perçoit la marque comme la désignation usuelle du produit et non plus comme une indication d'origine, et d'autre part, si cette attitude des commerçants suffit à constituer une « *inactivité* » du titulaire au sens de la directive.

La CJUE répond en 1er lieu que la directive doit être interprétée en ce sens que, dans une telle situation, « *le titulaire d'une marque s'expose à la déchéance des droits conférés par cette marque pour un produit pour lequel celle-ci est enregistrée lorsque, par le fait de l'activité ou de l'inactivité de ce titulaire, ladite marque est devenue la désignation usuelle de ce produit du point de vue des seuls*

utilisateurs finals de celui-ci ». Pour la Cour, le fait que le signe litigieux soit perçu par les utilisateurs finals comme la désignation usuelle des petits pains, sans que ceux-ci aient conscience qu'il s'agit d'une marque enregistrée, suffit à lui faire perdre son caractère distinctif car la marque n'est plus apte à remplir sa fonction essentielle d'indication d'origine commerciale des produits.

La CJUE confirme ainsi sa jurisprudence selon laquelle la question de savoir si une marque est devenue la désignation usuelle d'un produit ou d'un service pour lequel elle est enregistrée, lorsque des intermédiaires interviennent dans la distribution, doit être appréciée non seulement au regard de la perception des consommateurs finals, mais aussi, selon les caractéristiques du marché concerné et en considération de la perception des professionnels, tels que les revendeurs. Mais elle y ajoute que la perception par le consommateur ou l'utilisateur final a dans ce cas un « *rôle déterminant* ». La conscience de l'existence de la marque par les intermédiaires revendeurs est reléguée au second plan et ne peut à elle seule exclure la déchéance.

La CJUE rappelle en 2nd lieu que la notion d'inactivité au sens de la directive n'est pas limitée aux actions notamment judiciaires du titulaire pour préserver le caractère distinctif de sa marque, mais que cette notion comprend toutes celles par lesquelles le titulaire d'une marque « *se montre insuffisamment vigilant quant à la préservation du caractère distinctif de sa marque* ». Selon la Cour, le titulaire fait preuve d'inactivité en tolérant que sa marque soit utilisée comme la désignation générique du produit fini commercialisé par ses propres clients.

Cette situation de déchéance est fréquente. Les signes génériques comme yo-yo, texto, nylon, fooding ou encore piña colada ont commencé leur carrière en tant que marques protégées. Toutefois, si dans le langage courant, certaines marques sont devenues des noms communs désignant les produits auxquels elles se rapportent (par exemple Caddie®, Frigidaire®, Fermeture Eclair®, Kleenex®), elles ne sont pas pour autant libres d'utilisation dans un cadre commercial. Leurs titulaires prennent soin en effet de veiller scrupuleusement à la défense de ces actifs représentant une très forte patrimonialité.

L'une des conditions exigées pour la dégénérescence est qu'elle doit être le fait du propriétaire de la marque. Celui-ci mettra donc tout en œuvre pour avertir les tiers que le signe n'est pas libre d'utilisation. Il est notamment recommandé d'associer à sa marque la mention « TM » ou « *marque déposée* », de s'opposer à tout usage non conforme, qu'il s'agisse d'une utilisation illicite, même de bonne foi, de la marque, de sa mention répétée dans la presse ou dans des annonces publicitaires ou comme lien commercial sur internet ou d'imposer les majuscules. En d'autres termes, la dégénérescence de la marque devenue un terme du langage courant ne constitue pas une fatalité. Ce n'est pas parce qu'un signe ou une dénomination devient la désignation usuelle d'un produit ou d'un service que la protection contre toute usurpation lui sera refusée. En revanche, dès qu'un signe ou une dénomination déposé à titre de marque tend à devenir la désignation générique d'un produit ou d'un service, son titulaire doit défendre son droit de propriété, en agissant en justice contre les usurpateurs par les moyens légaux mis à sa disposition, mais aussi en communiquant sur le fait que le signe est protégé à titre de marque.

Stéphane PERRIN
Avocat Associé
Département Contentieux des Affaires / PI & NTIC
DELSOL AVOCATS

1 - CJUE 6/03/2014 C-409/12, Backaldrin Osterreich c/Pfahnl

SANS PREUVE, PAS DE NOTORIÉTÉ

La marque notoire bénéficie d'un régime juridique dérogatoire et favorable en ce qu'elle permet à son titulaire de s'opposer à sa reproduction ou imitation pour des produits ou services non similaires à ceux désignés dans l'enregistrement (Article L713-5 du Code de la propriété intellectuelle).

Obtenir la reconnaissance par les juridictions – françaises ou communautaires – du caractère notoire de sa marque peut se révéler être un atout majeur dans le cadre d'une stratégie de gestion et de défense d'un portefeuille de marques. Une fois cette reconnaissance obtenue, le titulaire de la marque ne peut se reposer sur cet acquis pour ses procédures judiciaires futures. Au contraire, le titulaire d'une marque précédemment qualifiée de « notoire » doit, à chaque nouvelle procédure, remettre son titre en jeu et apporter la preuve du caractère notoire de la marque qu'il revendique.

PUMA VS SPORAZUR

Ainsi, sans preuve, il ne peut y avoir de notoriété. Tel est le rappel énoncé par la Cour de cassation dans un arrêt du 8.07.2014 (RG13-16714). Cet arrêt concerne plusieurs marques des sociétés PUMA représentant le « form strip ». Les sociétés PUMA reprochent à la société SPORAZUR d'avoir porté atteinte aux droits qu'elles détiennent sur plusieurs marques qu'elles qualifient de marques notoires au sens de la Directive 89/104/CEE (article 5§2). Pour justifier leurs demandes, les sociétés PUMA versent aux débats plusieurs décisions ayant reconnu le caractère notoire de leurs marques ainsi que des articles de Doctrine évoquant ces mêmes décisions.

Considérant que les sociétés PUMA n'apportent pas la preuve du caractère notoire de leurs marques, la Cour d'appel de Paris rejette les demandes présentées à ce titre. La Cour de

cassation confirme l'arrêt de la Cour d'appel de Paris et rappelle la charge de la preuve qui incombe au titulaire d'une marque qui souhaite bénéficier du régime juridique des marques notoires : « [...] le juge ne peut fonder sa décision sur des connaissances personnelles ou le résultat de ses propres investigations et que, pour apprécier la renommée d'une marque, il doit notamment prendre en considération la part de marché occupée par la marque, l'intensité de son exploitation, son étendue géographique, la durée de son usage ou encore l'importance des investissements que lui consacre son titulaire [...] les sociétés Puma ne peuvent se borner à citer l'article 5, paragraphe 2, de la directive CE n° 89/104 et à renvoyer la juridiction à se reporter aux jurisprudences communautaire et nationale et à la doctrine, fût-ce en en précisant les références, puis retient qu'en omettant d'expliciter les éléments factuels susceptibles de caractériser la renommée des marques revendiquées [...] »

Cette décision s'explique aisément. Comme le souligne la Cour, les juges ne peuvent se prononcer par référence à des décisions précédentes relatives à des faits et circonstances différentes mais doivent, au contraire, juger «d'après les circonstances de l'espèce». En outre, les « preuves » de notoriété produites par les sociétés PUMA ne permettent pas à la défenderesse de « répliquer utilement » : comment se défendre contre une décision prononcée au terme d'une procédure à laquelle elle n'a pas été partie ?

Par le passé, la marque « CHANEL n°5 » avait également subi les conséquences de ce principe « pas de notoriété sans preuve ». La chambre des recours de l'OHMI avait refusé de reconnaitre le caractère notoire de la marque « CHANEL n°5 » faute de commencement de preuve (OHMI, Ch rec, 04.07.2006 n°R-385/2005-2).

La charge de la preuve est donc la même pour les marques précédemment qualifiées de « notoires » et celles qui ne l'ont jamais été auparavant.

Karen Berteloot
Juriste
Cornet Vincent Ségurel
www.cvs-avocats.com

CABINET D'AVOCATS
CORNET - VINCENT - SEGUREL
ASSOCIÉS

VOUS AUSSI RÉFÉRENCEZ VOTRE CABINET
SUR
WWW.LAWINFRANCE.COM

Publicité

LA SÉCURISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION DE L'ENTREPRISE À L'ÉPREUVE DES OUTILS CONNECTÉS DES SALARIÉS

Nul doute que les données sont un actif valorisable de l'entreprise. La proposition de directive Européenne du 28 novembre 2013 et la proposition de la loi de l'Assemblée Nationale du 16 juillet 2014 sur le secret des affaires le démontrent suffisamment. Ces données sont extrêmement variées (méthodes, éléments comptables, fichiers clients) et intéressent tous les secteurs (banque, distribution, télécoms, etc.). La sécurité du système d'information (SI) devient alors un enjeu économique pour protéger cet actif convoité.

Bien plus qu'une simple option, la sécurisation du SI est une obligation attachée aux données à caractère personnel (I). Face aux nouveaux modes d'organisation du travail, tels que l'utilisation des terminaux connectés, l'entreprise doit adapter la sécurité de son SI par la mise en œuvre d'outils juridiques et techniques appropriés(II).

I OBLIGATION DE SÉCURISER LES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

La loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés (la Loi) encadre le traitement des données à caractère personnel, lesquelles sont définies comme « *toute information relative à une personne physique identifiée ou qui peut être identifiée, directement ou indirectement, par référence à un numéro d' identification ou à un ou plusieurs éléments qui lui sont propres(...).* » (art. 2 al.2 de la Loi). Il peut s'agir ainsi de fichier clients, d'adresses mails ou de fiches de paie. La notion de traitement recouvre quant à elle « *toute opération ou tout ensemble d' opérations portant sur de telles données, quel que soit le procédé utilisé, et notamment la collecte, l' enregistrement, l' organisation, la conservation, (...) la consultation, l' utilisation,(...) la diffusion ou toute autre forme de mise à disposition, (...) ainsi que le verrouillage, l' effacement ou la destruction.* » (art.2 al 3 de la Loi).
L'article 3 de la Loi précise que le responsable de traitement est l'entité qui détermine les finalités et les moyens du traitement. C'est donc l'entreprise qui revêt cette qualité s'agissant des traitements de données à caractère personnel mis en œuvre par ses salariés.

En tant que responsable de traitement, l'entreprise a l'obligation de sécuriser

les données personnelles qu'elle traite. Elle doit ainsi prendre toute mesure pour préserver la sécurité des données et empêcher tout dommage, atteinte ou accès à des tiers non autorisés...
Le manquement à l'obligation de sécurité est lourdement sanctionné puisqu'il est puni de cinq ans d'emprisonnement et de 300 000 € d'amende (art. 226-17 du Code Pénal).

Au-delà des considérations économiques, la Loi contraint donc l'entreprise à organiser une sécurité efficace des données personnelles qu'elle traite. A défaut, celle-ci engagerait sa responsabilité pénale. Toutefois, cette sécurisation du SI peut s'avérer délicate lorsque l'accès et le traitement des données par les salariés s'effectue à distance, via des outils mobiles connectés.

II ADAPTATIONS DE LA SÉCURITÉ DU SI AUX TERMINAUX CONNECTÉS DES SALARIÉS

Aujourd'hui, l'entreprise permet aux salariés d'utiliser des matériels professionnels ou personnels donnant accès à distance aux SI. Le phénomène du « Bring Your Own Device » (BYOD) consistant pour un salarié à utiliser son terminal personnel (téléphone, ordinateur) à des fins professionnelles en est l'un des révélateurs.
Grâce à son terminal, le salarié peut traiter des données de l'entreprise en quelque lieu que ce soit. Le SI peut ainsi devenir potentiellement plus vulnérable. En effet, certaines applications téléchargées par le salarié, pourraient être incompatibles avec la sécurité des données (géolocalisation, réplique des données, etc.). Aussi le risque de dégradation, de vol ou d'intrusion est susceptible d'être accru si les terminaux des salariés ne sont pas contrôlés. Ce défaut de sécurisation ne doit pas être sous-estimé puisqu'il peut conduire *in fine* à des sanctions pénales prononcées à l'encontre de l'entreprise.
Dans ce contexte, plusieurs actions peuvent être envisagées. D'une part, il semble opportun de publier au sein de l'entreprise un dispositif juridique (une charte informatique et une politique de sécurité) établissant les règles et procédure à respecter dans le cadre du traitement des données ou de faille de sécurité.
D'autre part, des règles techniques peuvent être mises en place. L'Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information a publié une recommandation le 19 juin 2013 préconisant le contrôle de l'accès aux données par mots de passe et le contrôle du matériel utilisé. La CNIL a également fait le constat, dans sa lettre « innovation et prospective » de juin 2014 consacrée au BYOD, que de mesures techniques et l'édiction de règles propres à la sécurité des données étaient essentielles.
Relevons encore que le principe du droit du salarié au respect de sa vie privée, dans le cas du BYOD, pourra complexifier la mise en œuvre de la sécurité des données de l'entreprise.
La mobilité des travailleurs et l'accès à distance aux données doivent ainsi conduire les entreprises à faire preuve d'une vigilance particulière dans la sécurisation de leur SI et, le cas échéant, à mettre en œuvre de nouveaux outils.

Anne-Laure VILLEDIEU, Avocat Associé
Prudence CADIO, Avocat
CMS Bureau Francis Lefebvre

C/M/S/ Bureau Francis Lefebvre

26 NOVEMBRE 2014
ESPACE UICP PARIS 15ÈME

12e Propriété Intellectuelle & Numérique

JOURNÉE DE FORMATIONS JURIDIQUES

SALLE 1

☐ **9h30-11h - Noms de domaine : quelles perspectives un an après l'arrivée des nouvelles extensions internet ?**
Par Jean-François Poussard, Directeur de KeepAlert.

☐ **11h30-13h - Contentieux des nouvelles technologies : stratégies de défense et de valorisation pour les entreprises.**
Par Nathalie Dreyfus, Conseil en Propriété Industrielle, Fondatrice de Dreyfus, Experte auprès de la Cour d'Appel de Paris et Emmanuel Harrar, Associé de Dreyfus, Ingénieur civil des Mines, Diplomé du CEIPI

☐ **14h30-16h - Comment prévenir les risques liés au numérique par le contrat ?**
Par Claudia Weber, Avocat associé et Camille Lecharny, Avocat, IT Law

☐ **16h30-18h - Imprimantes 3D : nouvelles possibilités, nouveaux enjeux pour la PI ?**
Par Martine Bloch Weill et Naomi Runquist-Ohayon, CPI et membres de la Commission formation de la CNCPI

SALLE 2

☐ **9h30-11h - Maîtriser le cadre juridique de l'Open Data : comment réutiliser les données publiques en toute légalité ?**
Par Anne Cousin, Avocat associée, Granrut société d'avocats

☐ **11h30-13h - Les objets connectés défient le droit.**
Par Gérard Haas, Avocat, Président du réseau Gesica, Isabelle Landreau, Avocat, et Jean-louis Fourgoux, Avocat associé, membre et ancien Président du réseau Gesica

☐ **14h30-16h - Quel cadre juridique pour les mégadonnées (Big Data) ?**
Par Gérard Haas, Avocat, Président du réseau Gesica, Stéphane Astier, Avocat, Expert INPI et Daniel Lassere, Avocat associé, membres du réseau Gesica

☐ **16h30-18h - La Propriété Intellectuelle en France et aux USA : regards croisés.**
Par Alain Villeneuve et John E. Munro, Avocats associés, Vedder Price

www.journee-pi.com

cncpi · Dreyfus · GESICA · Granrut · ITLAW Avocats · KEEPALERT · VEDDER PRICE · CSC Digital Brand Services · HLTRAD · larcier

INSCRIPTION

Nom : ..... Prénom : .....
Société ou cabinet : .....
Profession : .....
Adresse postale : .....
Code postal et ville, pays si hors France : .....
Tél. : ..... Email : .....

Je m'inscris pour .... conférence(s) x 90 euros HT, soit ... TTC (dont TVA à 20%)
ou .... « Pass V.I.P» (4 conférences + déjeuner sur place) 330 euros HT, soit **396** TTC
Tarif étudiants et demandeurs d'emploi : 50% (sur justificatif), soit **198** TTC pour le Pass V.I.P et **54 TTC** pour une conférence.

Merci de cocher la/les conférence(s) choisie(s).

☐ Déjeuner possible sur place : 35 euros HT, soit **42** TTC
(merci de cocher la case si vous souhaitez déjeunez sur place)

☐ Convention de formation

MERCI DE RENVOYER CE BULLETIN COMPLÉTÉ accompagné de votre règlement :
LEGI TEAM - 17, rue de Seine - 92100 Boulogne ou par fax au 01 46 09 13 85
Pour tout renseignement : Tél. : 01 70 71 53 80 - salonjuridique@legiteam.fr

Vous pouvez régler par chèque, virement ou en ligne par carte bancaire sur www.village-justice.com/paiement (interface sécurisée) en indiquant en référence SALON2014 + votre nom. Le règlement doit parvenir avant l'événement (sauf dérogation pour les organismes publics ou autres ayant un délai de paiement supérieur). ***Une confirmation d'inscription valant convocation à la formation ainsi qu'une facture vous seront adressées. Toute inscription est définitive et ne pourra donner lieu à remboursement sauf sur justificatif professionnel ou médical.***
LEGI TEAM est un organisme de formation enregistrée sous le numéro de déclaration d'activité 11 92 15858 92 auprès du préfet de Région d'Ile de France. Pour toute demande de prise en charge, contactez nous au 01 70 71 53 80 ou indiquez le au moment de votre inscription.

INFORMATIONS PRATIQUES :

Lieu : À deux pas de la Tour Eiffel
UICP Espace Congrès
16, rue Jean Rey – 75015 Paris
Plan : http://www.uic-espaces-congres.fr/img/acces_plan.gif
Parking : Pullman
Accès : Métro ligne 6 station Bir-Hakeim,
RER C station Champ de Mars, Bus ligne 42, 69, 82, 87.

SALLE 1

NOMS DE DOMAINE : QUELLES PERSPECTIVES UN AN APRÈS L'ARRIVÉE DES NOUVELLES EXTENSIONS INTERNET ?

Par Jean-François Poussard, Directeur de KeepAlert. www.keepalert.com

1. Panorama des NewgTLDs
Classement des extensions Actualités des noms de domaine GeoTLDs (.BERLIN, .BZH, .LONDON, .PARIS...) gagnants des nouveaux territoires numériques Usage des noms de domaine déposés parmi les NewgTLDs : .BIO, .BOUTIQUE, .VOYAGE

2. Cybersquatting
Actualité des décisions parmi les NewgTLDs Synthèse du livre blanc du cybersquatting : marques et représentants les plus actifs, type d'usage des noms de domaine litigieux UDRP

consolidée : moyen efficace contre les réseaux de contrefacteurs sur internet

3. Charte de nommage et harmonisation de portefeuille de noms de domaine
Abandon des noms de domaine non stratégiques générant peu de trafic Appropriation des NewgTLDs pertinents Activation des noms de domaine d'un portefeuille Rachats de noms de domaine : le .COM toujours roi dans son royaume

KEEPALERT
Online brand monitoring

COMMENT PRÉVENIR LES RISQUES LIÉS AU NUMÉRIQUE PAR LE CONTRAT ?

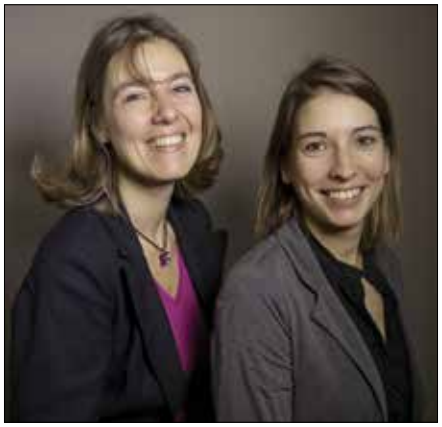
Par Claudia Weber, Avocat associé et Camille Lecharny, Avocat, IT Law. www.itlaw.fr

Le système d'information des entreprises, en particulier les données qu'il collecte, traite, stocke constituent aujourd'hui la clé de voûte de l'entreprise. Avec Internet, le développement des réseaux, des offres de services, ce système et en particulier ces données subissent de multiples traitements facilitant les échanges d'informations, mais fragilisant ce patrimoine numérique des sociétés.

En effet, les menaces qui pèsent aujourd'hui sur les entreprises sont souvent complexes et multiples : vols, piratage, détournements, utilisations frauduleuses...

Il existe un moyen d'anticiper certains de ces risques et de les sécuriser : le contrat !

1. Les particularités du numérique
- La multi territorialité :
  · Diversité et pluralité des acteurs
- La démultiplication virtuelle :
  · Problématiques liées à la mise à disposition à distance des créations intellectuelles
- La vitesse des transactions, des évolutions...
  · La recevabilité de la preuve numérique



- Caractéristiques de l'évolution des technologies, exemple :
  · virtualisation
  · cloud computing
  · big data
  · open source

2. Les enjeux et les risques du numérique
- Données personnelles :
  · collecte
  · traitement
  · sécurité : conservation des données / perte ou vol de données
- Propriété intellectuelle :
  · contrefaçon
  · atteintes aux droits de propriété intellectuelle
- Sécurité des SI :
  · L'étanchéité des SI
  · La modernisation des SI
- Le numérique au travail :
  · vie privée / vie de l'entreprise
  · limites au pouvoir de l'employeur
  · nécessité de cadrer en amont les comportements
- Preuve :
  · Gestion de la preuve

3. Les solutions : l'encadrement contractuel
Renforcer l'information, le conseil
Les clauses sur les données personnelles :
  · Les clauses de protection de la PI
  · Les garanties spécifiques : exemple de la sécurité du SI
  · La gestion de la preuve
  · Responsabilité des intervenants : les partenaires et les sous traitants
  · La collaboration
  · Anticiper la fin du contrat : clause de réversibilité.

ITLAW Avocats

CONTENTIEUX DES NOUVELLES TECHNOLOGIES : STRATÉGIES DE DÉFENSE ET DE VALORISATION POUR LES ENTREPRISES.

Par Nathalie Dreyfus, Conseil en Propriété Industrielle, Fondatrice de Dreyfus, Experte auprès de la Cour d'Appel de Paris et Emmanuel Harrar, Associé de Dreyfus, Ingénieur civil des Mines, Diplomé du CEIPI. www.dreyfus.fr

Partie I – Marques et nouvelles extensions de noms de domaine : Evolution des pratiques ou révolution des stratégies de défense ?

1 – Présentation des new gTLDs : définition, historiques, statistiques à date, actualités des new gTLDs, opportunités et risques

2 – Impact des new gTLDs sur les marques : point marque, extensions à risques, noms premiums et noms réservés, collisions de noms de domaine

3 – Cybersquatting dans les new gTLDs : statistiques à date, présentation des procédures de règlement des litiges, revue des jurisprudences URS et UDRP récentes, actualité des décisions judiciaires, quelle procédure choisir

4 – Comment adapter sa stratégie de défense : TMCH, DPML, surveillance, essor du web chinois et des noms de domaine IDNs, propositions de stratégies

5 – Et après : point sur l'engagement de l'ICANN pour un second round, essor prévisible des "point marque" et des IDNs dans le second round. Faudra-t-il repenser les stratégies de défense ?

Partie II – Marques et web social : Comment développer une protection efficace ?

1 – Enjeux stratégiques pour les marques : évolutions récentes (panorama et statistiques), nouvel outil de communication, présence des marques sur les réseaux sociaux, actualités des réseaux sociaux

2 – Cadre juridique pour les réseaux sociaux : étude des conditions générales d'utilisation, applicabilité des législations

nationales, typologie des atteintes (usernames, images, noms et descriptions de pages ou de profils, contenu posté...)

3 – Protection des marques dans les hashtags : présentation, analogie marque et hastag, utilisation et risques, problématiques, protection du hashtag à titre de marque, bonnes pratiques

4 – Protection des marques dans le « user generated content » : définitions, problématiques particulières, risques, bonnes pratiques

5 – Stratégies de protection des marques dans les réseaux sociaux : revoir la stratégie de dépôts, ré-organiser la surveillance des marques sur internet, enregistrer ses usernames, surveiller

6 – Outils juridiques pour résoudre les conflits : mesures à prendre directement auprès des réseaux sociaux, quelle mise en œuvre de la règlementation sur les marques, point sur l'utilisation des procédures alternatives, procédures dissuasives et curatives, comment bien gérer une crise d'e-réputation

Partie III – Marques et magasins d'applications mobiles

1 – Introduction : présentation des app stores, statistiques à date, actualités

2 – Cadre juridique pour les app stores : études des CGU et de l'applicabilité des législations nationales, typologie des atteintes, risques pour les marques

3 – Développement des stratégies : procédures alternatives, procédures curatives, comment bien surveiller les magasins d'apps, comment agir au plus vite

Partie IV – Données personnelles : quels enjeux et quels risques ?

1 – Introduction : présentation, statistiques à date, enjeux de la protection des données

2 – Risques d'une protection défaillante : typologie des atteintes, risques juridiques, responsabilités de l'entreprise et du dirigeant, atteintes à l'image de l'entreprise

3 – Stratégies pour une protection efficace : audit des données et des risques, mesures correctives et protectrices, charte informatique et formation du personnel, sécurisation

4 – Comment sécuriser les données de l'entreprise : sécurisation physique et virtuelle de l'accès aux données, espaces de stockage mobile, facteur humain

IMPRIMANTES 3D : NOUVELLES POSSIBILITÉS, NOUVEAUX ENJEUX POUR LA PI ?

Par Martine BLOCH WEILL et Naomi RUNQUIST-OHAYON, CPI et membre active de la Commission formation de la CNCPI. www.cncpi.fr

Les imprimantes 3D sont des machines numériques utilisées pour créer des objets en tout type de matériaux sur la base de fichiers logiciels.

Les champs d'application sont très vastes et le secteur est en pleine expansion. Le droit de la propriété industrielle est au cœur des stratégies des différents acteurs sur le marché.

Nous examinerons en détail les types de droits concernés par la fabrication des objets et les logiciels utilisés ainsi que les enjeux liés à leur contrôle.

SALLE 2

MAITRISER LE CADRE JURIDIQUE DE L'OPEN DATA : COMMENT RÉUTILISER LES DONNÉES PUBLIQUES EN TOUTE LÉGALITÉ.

Par Anne Cousin, Avocat associée, Granrut. www.granrut.com

L'open data n'a jamais autant fait parler ou écrire qu'au cours des toutes dernières années. En France sous l'impulsion d'Etalab, et en Europe avec la nouvelle directive du 26 juin 2013, l'accès et la réutilisation des données publiques sont devenus des problématiques majeures du droit du numérique. Cette formation propose une analyse du cadre juridique applicable mettant en avant les enjeux de l'exploitation des données publiques par les entreprises.

1. Les notions clés de l'open data à la française

Cette première partie sera l'occasion de rappeler le référentiel légal applicable : la loi n°78-7853 du 17 juillet 1978, modifiée en 2005 et 2009, ainsi que les apports de la directive du 26 juin 2013 qui devra être transposée avant la fin de l'année 2015. Le dispositif légal repose sur plusieurs notions clés qu'il est indispensable de maîtriser. Il s'agit tout d'abord de clarifier d'une part, l'accès aux documents administratifs, et d'autre part, la réutilisation des informations publiques, notions que la loi de 1978 a indissociablement liées. Cette partie permettra donc de définir le champ d'application de la loi de 1978 à la fois quant aux acteurs et quant aux données concernées. Ensuite, il faudra s'interroger sur la notion de « réutilisation des données publiques », et sur le domaine d'exploitation de telles données. Cette première partie permettra également d'évoquer l'impact de la protection de la vie privée, du secret médical et du secret des affaires dans la mise en œuvre du principe de libre accès et de libre utilisation des données publiques.

2. Comment assurer la protection des données personnelles et de la propriété intellectuelle ?

Cette seconde partie sera l'occasion de souligner que, ni la loi du 6 janvier 1978, ni le monopole d'exploitation reconnu aux auteurs, ne constituent en tant que tels des obstacles au déploiement de l'open data. La loi du 17 juillet 1978 comporte elle-même des dispositions qui visent à concilier la protection des individus sur les données qui les concernent et la protection des titulaires de droits de propriété intellectuelle avec les principes de liberté d'accès et de réutilisation des données. La Commission d'Accès aux Documents Administratifs (CADA), la CNIL et la jurisprudence ont par ailleurs donné des indications importantes – et pas toujours convergentes – sur les conditions d'une telle conciliation. Cette seconde partie évoquera également la consultation publiée par la CNIL en avril 2014 visant à la mise en place de solutions pratiques pour allier ouverture des données et protection des données personnelles. Le rapport d'information du Sénat sur l'open data et la protection de la vie privée (avril 2014) comprend lui aussi d'importantes recommandations visant à garantir que la réutilisation des données publiques intervienne sans compromettre leur confidentialité et leur sécurité.

3. Quels droits et quelles obligations pour l'entreprise ?

L'entreprise qui souhaiterait utiliser des données publiques est soumise par la loi du 17 juillet 1978 à un certain nombre d'obligations qui ne vont toutefois pas jusqu'à un contrôle de l'administration sur leur exploitation. Quelle garantie est-elle néanmoins en droit de réclamer ? Une convention doit-elle obligatoirement être conclue ? Quelles sont les différentes licences envisageables et les clauses à prévoir ? L'entreprise doit-elle nécessairement verser une redevance à l'administration ? Cette redevance peut-elle prendre la forme d'un intéressement sur des bénéfices attendus de l'entreprise ?

4. Le contentieux de l'open data

Cette dernière partie retracera le rôle pivot de la CADA dont la saisine est un préalable indispensable à toute action contentieuse. La procédure devant la Commission, sa compétence et ses pouvoirs seront analysés, notamment ses pouvoirs de sanction lorsque l'entreprise réutilisatrice viole le cadre légal applicable.

Granrut
société d'avocats

VILLAGE DE LA JUSTICE
La communauté des métiers du Droit
village-justice.com

Maître,
Vous avez besoin de passer
une annonce légale dans la Creuse ?
Ou l'Orne ? Ou n'importe où en France.

Le Village de la Justice a mis en place un annuaire
des journaux habilités à publier des annonces légales*.

Voir p.21

Publicité

LES OBJETS CONNECTÉS DÉFIENT LE DROIT !

Par Gérard Haas, Avocat, Président du réseau GESICA, fondateur de HAAS Société d'avocats Isabelle Landreau, Avocat, Responsable du Pole TIN (Technologies Innovantes Numérique), HAAS Société d'avocats, Jean-louis Fourgoux, Avocat, membre Ancien Président du réseau international d'avocats GESICA, Fourgoux & Associés. www.gesica.org

La troisième révolution de l'internet est en marche avec les objets connectés. Cependant, cela va emmener les professionnels du droit à résoudre nombreux défis juridiques car désormais des objets programmés pourront logiquement communiquer et interagir entre eux...

I. Quel cadre légal pour les objets connectés ?
- Fonction des objets connectés
- Technologies des objets connectés
- Interconnexion et interopérabilité des objets connectés.
- Connectivité et conformité
- Gouvernance et accessibilité

II. Quelles protections juridiques pour les utilisateurs des objets connectés
- Des CGU pour instaurer la confiance dans l'utilisation des objets connectés

- Gestion des risques (perte, vol, usurpation d'identité, piratage et failles)
- Gestion et la protection des données (liberté individuelle, confidentialité, respect de la vie privée).
- La question de l'exposition des personnes aux rayonnements électromagnétiques
- Quid de l'efficacité énergétique des objets connectés
- Neutralité du net et souveraineté numérique

LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE EN FRANCE ET AUX USA : REGARDS CROISÉS.

Par Alain Villeneuve et John E. Munro, Avocats, Vedder Price. www.vedderprice.com

1 - Etendre la protection de sa PI aux USA :
Dans le cadre du développement international, les petites et moyennes entreprises souhaitent optimiser la protection de leurs droits de propriété intellectuelle aux Etats-Unis, en respectant un budget souvent modeste.
Cette présentation va aborder l'ensemble des droits existants (marques, brevets, droits d'auteurs, secrets, et dynamique de commerce sur l'Internet) et envisager pour chacun quelques étranges limitations, propres au territoire américain et les obligations en résultant, trop souvent omises par le juriste étranger.
Cette première partie offrira un guide pratique, incluant les sites internet où un juriste étranger peut, de la France métropolitaine, mettre en œuvre les premiers pas d'une dynamique de notification de violation d'un droit.

2 - Mise à jour des nouveaux concepts PI aux USA (2010-2014) → implications pour la France :
La jurisprudence en Propriété Intellectuelle semble évoluer en Europe bien plus rapidement qu'aux États-Unis.

Ce n'est pas une raison de ne pas suivre les réformes récentes du droit des marques, des brevets, et du droit d'auteur en Amérique.
Par exemple, le Président Obama a complètement changé la base du droit des brevets lors du passage de l'America Invent Act en 2012.

Deux ans plus tard, qu'est-ce que cela veut dire pour un juriste en Europe ayant ou souhaitant étendre sa protection aux USA ?

Récemment, la Cour Supérieure des États-Unis a mis en doute les brevets liés aux méthodes (Alice vs CLS Bank).

Quelle est l'influence de ce changement sur les brevets existants ?

Un produit manufacturé hors des USA et ensuite importé en Amérique bénéficiait d'un statut particulier, grâce au droit d'auteur sur ce produit (livre, packaging, guide d'utilisation, et éléments décoratifs).

La Cour Suprême vient de redonner tout pouvoir à la corporation possédant ces droits (Kirtsaeng vs John Wiley & Sons). Suite à cette décision, le droit d'auteur va à présent jouer un rôle clef dans le contrôle au moment de l'importation aux États-Unis d'un produit et ensuite la capacité du contrôle de revente.

Cette présentation va discuter brièvement d'une douzaine de cas tel que celui-ci.

QUEL CADRE JURIDIQUE POUR LES MÉGADONNÉES (BIG DATA) ?

Par Gérard HAAS, Avocat, Président du réseau GESICA, fondateur de HAAS Société d'avocats Stéphane ASTIER, Avocat, HAAS Société d'avocats, Docteur en Droit - Expert INPI Daniel LASSERE, Avocat associé, Exème Action, membre du réseau Gesica. www.gesica.org

Le phénomène du Big Data désigne la croissance exponentielle du volume des données disponibles sous forme numérique aussi bien dans les entreprises que sur l'internet. Il s'agit d'un ensemble de technologies et d'algorithmes qui permettent de trier en temps réel une masse considérable de données sur le Web, et de cerner plus subtilement les comportements des internautes-consommateurs. Le Big data est un enjeu capital pour les entreprises. Il consiste à traiter, en temps réel, de très gros volumes de données et à les analyser. Les entreprises possèdent de vastes gisements d'informations leurs donnant la capacité de raffiner ces données, de les interpréter, d'y localiser des tendances ainsi que des spécificités. Cela va leur permettre de mieux cibler, de mieux personnaliser leurs offres, de mieux connaître leurs clients et d'interagir davantage avec eux.
Le secteur des "mégadonnées" est considéré comme prometteur en France et dans le monde. En outre, la maîtrise de l'information en masse donne aujourd'hui à celui qui la possède la promesse de l'ultra-domination politique et économique. Cette nouvelle valeur ouvre de nouvelles perspectives dans lesquelles les enjeux juridiques se trouvent placés en première ligne, en revanche les défis juridiques qu'ils soulèvent sont considérables...

I. Zoom sur défis juridiques soulevés par Big Data

La donnée est devenue l'objet de toutes les convoitises par le formidable potentiel économique qu'elle représente. Vaste est l'éventail et cela percute un bon nombre d'usages relevant de divers

domaines du droit. Quelles garanties le droit apporte-t-il en terme de :
· vie privée,
· de propriété intellectuelle,
· de sécurité,
· de responsabilité,
· de consommation,
· de santé,
· de données publiques...

II. Pas de Big Data, sans sécurité : comment ne pas se faire voler ses données ?

Sony, Apple, Facebook, Twitter se sont fait piller des données utilisateurs - parfois des millions - par des individus isolés ou par de toutes petites équipes motivées non par la gloire mais par le désir de revendre ce qu'ils ont volé.
· Comment s'assurer d'une sécurité sans faille des données commerciales ?
· Une sécurité totale existe-t-elle ?
· Comment s'en rapprocher ?
· Quelle est la responsabilité de la marque en cas de vol et de divulgation ou d'utilisation des données ?
Quels sont les risques encourus ?
· Existe-t-il des assurances qui offriraient des couvertures contre la perte de données ?

III. Tour d'horizon sur la valeur livrée par les données

· Le Big Data pénètre désormais de nombreux secteurs d'activité. Des données bien exploitées dotent les entreprises d'un avantage concurrentiel difficile à battre.
· Le temps des affaires menées à l'instinct est révolu, l'ère de la décision par les données a sonné.
· Une meilleure anticipation des besoins permet notamment une gestion millimétrée des stocks et donc une réduction de nombreux coûts. C'est aussi un moyen d'ajuster les prix pour cibler précisément les destinataires d'une campagne de marketing, grâce à des offres mieux personnalisées.

IV. Big Data appelle vigilance et contractualisation

Le patrimoine informationnel et le savoir-faire analytique développés dans le cadre d'une solution Big Data constituent des actifs immatériels protégeable en tant que tel. Comme il n'existe pas de texte spécifique, la protection des moyens de traitement repose notamment sur un ensemble de règles protégeant le logiciel, la base de données, le savoir-faire et le secret des affaires.

GESICA
RÉSEAU INTERNATIONAL D'AVOCATS

Publicité

Le Contract Management rêvait de prendre ses aises dans une publication d'envergure ; le Journal du Management Juridique l'a fait !

Désormais, chaque numéro consacrera une section à la matière ; occasion privilégiée d'approfondir les thématiques multiples d'une discipline aussi riche, de proposer des idées fraîches, de débattre, de contredire et, surtout, de rejoindre une communauté grandissante de professionnels passionnés prête à élargir ses rangs.

En partenariat avec l'Ecole Européenne de Contract Management (e²cm), LEGI TEAM publiera les productions choisies de Contract Managers avides de partager leur vision doctrinale comme leur expérience, ainsi que celles de rédacteurs exerçant dans des fonctions voisines et trouvant un intérêt à la matière en vue d'amplifier l'angle de vue.

Cette première fournée offre une immersion édifiante dans le projet de réforme du droit des contrats (Régis Mahieu, assumant la double casquette de Contract Manager et d'avocat) et, en lien direct avec le leitmotiv de ce numéro, une présentation du processus d'administration des données sensibles (Propriété intellectuelle, Données personnelles, Confidentialité).

Bienvenue dans l'univers du Contract Management.

Grégory LEVEAU

LE CONTRACT MANAGER FACE AU DÉFI DES DONNÉES SENSIBLES

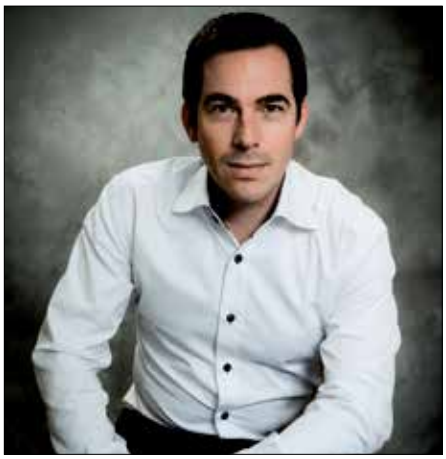
Au cours d'un cycle de vie contractuel, il est des domaines où l'on redoute de s'aventurer tant le niveau de technicité et le potentiel de dangerosité associé donnent envie de s'effacer derrière l'expert.

La propriété intellectuelle est de ceux-là ; la protection des données personnelles en est un autre. Saupoudrer le tout d'une dose d'informations confidentielles et vous placez le professionnel de la gestion de contrat face à une triple menace que l'on consolidera dans la catégorie « données sensibles ».

Si le Contract Manager est généraliste par nature, du fait de la pluridisciplinarité de sa fonction et de l'étendue de sa formation, il peut se faire gloire de disposer d'une habilité particulière en matière de négociation et de facilitation, d'une virtuosité en gestion de risque, d'une qualification en gestion de projet, d'une dextérité idoine en matière financière, d'une connaissance fine du droit et, cela va de soi, d'une adresse singulière en ingénierie et en pratique contractuelle.

Sa maîtrise de l'environnement juridique en fait-elle pour autant un expert de toutes les sphères du droit ?
La réponse est évidemment négative, quand bien même le Contract Manager serait un juriste émérite ayant précédemment acquis une connaissance transversale et rigoureuse des grandes divisions législatives et règlementaires.

Or, les conventions complexes dont dérivent projets et prestations de service traitent toutes, ou presque, de la gestion des livrables (matériels et immatériels)



faisant l'objet d'une protection par les règles de la propriété intellectuelle, du sort des données personnelles, ou encore de la non-divulgation des informations identifiées comme confidentielles par les parties.
Les données sensibles génèrent sur tout cycle contractuel, principalement en phase d'exécution et de clôture, des risques et des problèmes que le Contract Manager se doit de traquer puis de gérer ou de résoudre.

Pour ce faire, il commencera par accepter les limites de son savoir-faire et s'orientera vers les spécialistes internes ou les conseils externes afin d'adapter sa stratégie aux exigences du droit national et européen. Il aura, aussi, à considérer le cadre légal local lorsque les prestations seront réalisées en dehors des frontières de l'Union Européenne.

Une fois avisé, le Contract Manager déploiera sur le projet concerné par le contrat qu'il gère sa mécanique habituelle : un processus dédié aux trois domaines visés ci-dessus.

Rappelons-nous la définition du Contract Management proposée dans une précédente littérature[1] : Activité qui consiste à développer et contrôler le cycle de vie d'un contrat, de la phase d'initialisation jusqu'à son terme, par la coordination systématique et méthodique des ressources et des processus utiles à la maîtrise des risques et à l'optimisation financière.
Bien qu'imparfaite et nécessairement incomplète, cette préface à la discipline avait pour volonté d'insister sur certains aspects clés de sa mise en pratique, à l'instar du passage sur la *coordination systématique des processus*.

Systématique et processus vont de pair et portent, ensemble, la promesse de l'efficacité du Contract Manager, dont l'intervention ne saurait s'envisager dans l'improvisation ou l'approche purement réactive.

L'administration des données sensibles méritait donc un processus, démarré très tôt dans le cycle, dès la phase de création et mis à jour régulièrement de façon à prendre en considération les évolutions législatives et les changements inhérents au projet.

L'objectif est ici multiple :
- Monter en compétence sur des domaines pointus dont le mauvais usage est susceptible de déstabiliser la relation contractuelle avec le ou les cocontractants (client, fournisseur/prestataire,

1 - Pratique du Contract Management, éd. Gualino-Lextenso

sous-traitants, cotraitants, etc.) si les menaces ne sont pas circonscrites (ex. : violation d'un brevet, utilisation d'un logiciel pour lequel la licence a expiré, réutilisation des livrables d'un précédent projet dont les droits patrimoniaux avaient été transférés au client final, traitement d'informations concernant les collaborateurs d'une entité sans déclaration préalable à l'autorité compétente, communication publique maladroite de renseignements financiers visés comme étant confidentiels dans la convention, etc.) ;

• Garantir que la technicité contractuelle ou légale attachée aux données sensibles est traduite dans des outils accessibles aux acteurs non-juristes du projet ;

• Elargir le champ des possibles en considérant que les données sensibles offrent également des opportunités potentielles d'optimisation du cycle en couplant ce processus avec celui d'extraction des leviers commerciaux.

Pour la propriété intellectuelle, on s'assurera que tous les intervenants du projet sont en mesure d'identifier qui est propriétaire de quoi, quels sont les droits attachés à une licence, pour combien de temps et sur quel périmètre, à quel moment faut-il rendre à l'autre partie l'objet de sa propriété, etc. Un défaut de visibilité pourrait engendrer des méprises susceptibles d'actions civiles ou pénales.

La problématique complexe des données personnelles exige, elle, que le Contract Manager accompagne le profane dans sa quête des réponses aux questions du type : Qui est responsable de quoi dans le cadre de la collecte, du traitement, du transfert, etc. ? Quelles sont les déclarations impératives et les délais associés ? Que faire en cas de perte de données ou de diffusion inopportune ?

En ce qui concerne la confidentialité, le processus consistera en la formation des hommes du projet au respect des obligations qui incombent à leur organisation à l'égard des informations confidentielles. Chacun doit savoir distinguer ce qui est confidentiel de ce qui ne l'est pas, et intégrer dans sa mission quotidienne les garde-fous contrant toute divulgation prohibée.

Une communication efficace sur les données personnelles et sur les obligations de confidentialité passe, *a minima*, par la préparation et la présentation d'une synthèse contractuelle, complétée par la rédaction de mémos chaque fois qu'une actualisation est nécessaire.

La gestion des éléments de propriété intellectuelle sera, en revanche, organisée par le biais d'un tableau dynamique qui pourra lister les créations prévues sur la durée du projet et les éléments préexistants à la signature du contrat. Il précisera également les droits de chacune des parties et recommandera un marquage sur les différents livrables en vue de sécuriser leurs titulaires. Ici encore, la mise à jour régulière de l'outil s'imposera.

Le défi lié à la gestion des données sensibles tout au long d'un cycle contractuel complexe est de taille. Aidé par les spécialistes du sujet, et en s'appuyant sur l'utilisation des processus et des outils adéquats, le Contract Manager saura relever le challenge, voir même, lorsque les circonstances s'y prêtent, transfigurer une zone à risque en espace d'opportunités.

Grégory LEVEAU est fondateur et président de l'Ecole Européenne de Contract Management (e²cm), 1er centre de formation en France dédié aux Commercial & Contract Managers.

Il est l'auteur de l'ouvrage Pratique du Contract Management, éditions Gualino – Lextenso.

www.e2cm.net

TROIS (•) QUATORZE avocats

CONTRATS – PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE & INNOVATION

Cabinet d'avocats accompagnant des start-ups et entreprises françaises et étrangères dans la définition de leur stratégie de propriété intellectuelle, la mise en œuvre de leurs projets innovants, et la gestion du risque contractuel (audit, rédaction, négociation, transaction).

Nos compétences :
- Propriété intellectuelle
- Nouvelles technologies de l'information et de la communication
- Droit du numérique
- Droit des contrats et négociation contractuelle
- Droit commercial
- Droit de la distribution et de la concurrence
- Droit de la consommation
- Droit de la santé et des biotechnologies
- Données nominatives personnelles

Nos valeurs pour vous accompagner dans vos projets : Proximité, Réactivité & Compétence.

Pour plus d'informations :
mail : valerie.chazaud@troispointquatorze.fr
tel : 06 83 25 34 63
Suivez nous sur twitter : @3pointQUATORZE
http://troispointquatorze.wordpress.com/

Publicité

LA REFORME DU DROIT DES CONTRATS : UNE NOUVELLE DYNAMIQUE POUR LES CONTRACT MANAGERS

Dans le domaine contractuel, ces derniers mois ont été marqués par le nouvel élan donné à la réforme du droit des contrats et des obligations. Est-ce le dernier effort avant de franchir la ligne d'arrivée ? Nul ne peut le prédire, mais cette réforme, tant attendue et en gestation depuis 10 ans, n'a jamais été aussi proche de devenir réalité.
Un projet de loi d'habilitation du gouvernement à légiférer par voie d'ordonnance est en cours de discussion devant le Parlement et, malgré les réticences, voire la résistance, du Sénat, la volonté politique de mener cette réforme à son terme a été confirmée à nouveau par la Garde des Sceaux le 16 juin dernier lors du 110e colloque des notaires.

Parallèlement au processus parlementaire, un document intitulé « *Avant-projet de réforme du droit des obligations* » émanant du Bureau du droit des obligations du Ministère de la Justice a été diffusé sur le site internet des « Echos » en début d'année. Même s'il s'agit d'un document de travail, il y a fort à penser que ce texte est proche de la version que les pouvoirs publics souhaitent voir adopter.
Le nouveau droit des contrats intéresse évidemment les juristes, mais également la communauté des Contract Managers. Si le juriste reste l'expert incontournable du droit des obligations et le gardien de son interprétation et de son application, le Contract Manager y est confronté au quotidien dans le cadre de la gestion des contrats dont il est responsable.
Le Contract Management, discipline en pleine expansion en France, consiste à piloter tous types de contrats en déployant un savoir-faire, une méthodologie et des processus spécifiques afin d'améliorer la performance économique et la sécurité juridique des entreprises et de leurs activités.

Que le Contract Manager participe aux négociations contractuelles ou aux réunions d'avancement de projet avec le chef de projet, qu'il modifie les spécifications techniques du contrat ou qu'il prépare une réponse à la réclamation d'un fournisseur, le droit des contrats n'est jamais très loin.
Les Contract Managers sont des témoins privilégiés et des praticiens chevronnés des contrats d'affaires complexes. A ce titre, ils ont naturellement vocation à contribuer aux débats sur l'évolution du droit des contrats, en apportant un regard nouveau et différent. C'est dans cette démarche que s'inscrit cet article.

Commençons, comme il se doit, par l'esprit de la réforme. La volonté affichée par la loi d'habilitation susmentionnée est « *de moderniser, de simplifier, d'améliorer la lisibilité, de renforcer l'accessibilité du droit commun des contrats, du régime des obligations et du droit de la preuve, de garantir la sécurité juridique et l'efficacité de la norme* » (article 3). Objectif ambitieux, auquel on ne peut que souscrire.

Cet objectif est-il atteint ? Si l'on s'en tient au document dont nous disposons, la réponse est indéniablement affirmative du point de vue du Contract Management.

Le projet de réforme présente un droit des obligations et des contrats résolument moderne. Cette modernité tient à la fois à la simplification et au pragmatisme qui découlent du texte (I) et à l'affirmation d'une conception innovante des relations contractuelles (II).
Cet effort de modernisation permet de renforcer la sécurité juridique et l'efficacité des contrats. C'est également une source d'attractivité du droit des contrats français par rapport aux systèmes juridiques concurrents, comme le BGB allemand qui a été réformé en 2002.
Accessible et adaptée aux besoins de notre époque, cette réforme constitue aussi une réelle opportunité de favoriser l'influence du droit des contrats comme outil stratégique pour les entreprises, dont les Contract Managers, comme les juristes, sont les promoteurs.

UNE REFORME COMBINANT SIMPLIFICATION ET PRAGMATISME

Ce qui frappe en premier lieu à la lecture du texte, c'est bien sa modernité. En quelques 300 articles, on passe d'un droit hérité du XIXe siècle devenu essentiellement prétorien à mesure que la jurisprudence adaptait les règles aux évolutions de la société à un droit unifié et adapté au monde du XXIe siècle.

Il s'agit d'abord d'un texte accessible. La rédaction est claire, concise et intelligible. Des termes souvent utilisés en pratique apparaissent, tel que « contrat-cadre », « contrat à durée indéterminée » etc... Le Contract Manager ne pourra que se sentir plus à l'aise avec des règles qui lui sont compréhensibles et s'y référer plus facilement.

Sur le fond, le texte, qui porte sur les sources d'obligations (contrat et quasi-contrats), le régime général des obligations et la preuve de l'obligation, n'est peut-être pas une révolution à proprement parler. Certaines parties sont conservées en l'état, comme celles relatives à la responsabilité civile qui est reprise à droit constant. De grands principes sont réaffirmés et certaines solutions jurisprudentielles ou doctrinales existantes consacrées.

Pourtant, il ne faut pas s'y tromper, cette refonte complète du régime général des contrats et des obligations constitue une réelle avancée. Le projet ose des solutions innovantes, parfois en rupture avec la jurisprudence existante. Au nombre des innovations, citons la possibilité pour le juge de supprimer toute clause lui paraissant créer un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.

Autre élément positif : cette réforme rend le droit des contrats plus prévisible.

Tout d'abord parce que les solutions dégagées par la jurisprudence sont gravées dans le marbre de la loi, ce qui leurs donne une meilleure visibilité et une plus grande force juridique.

Ensuite et surtout, parce que le nouveau droit des contrats et des obligations foisonne de solutions pour résoudre les problématiques opérationnelles auxquelles les Contract Managers sont confrontés au quotidien. Il trouve à s'appliquer directement et concrètement dans le cycle de vie contractuel, dont chacune des 5 phases est impactée (« *Pratique du Contract Management – Optimisez la gestion du cycle de vie contractuel* », Grégory Leveau – Editions Gualino).

Phase C1 - Création du contrat :
Dans son activité de rédaction de contrat, le Contract Manager devra être attentif aux nouvelles exigences légales.

Prenons l'exemple de l'**interdiction générale des clauses abusives**. Selon l'article 77 du projet, toute clause qui créé un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat peut être supprimée par le juge. En pratique, chaque clause devra donc être pensée et rédigée de manière à éviter la qualification de clause abusive. En coordination étroite avec le juriste référent, le Contract Manager aura pour mission de relire et de (faire) modifier les clauses qui présentent des risques et, plus largement, de sensibiliser tous ceux qui jouent un rôle dans la rédaction de certaines dispositions contractuelles, y compris les clauses techniques.

L'article 101 du projet prévoit que les clauses d'un contrat d'adhésion s'interprètent, en cas d'ambiguïté, à l'encontre de la partie qui les a proposées. Le Contract Manager en charge de la rédaction d'un tel contrat ne pourra pas ne pas en tenir compte.

Il y également l'article 75 du projet selon lequel un contrat à titre onéreux est nul lorsque, lors de sa formation, la contrepartie convenue au profit de celui qui s'engage est illusoire ou dérisoire. La sanction encourue est lourde et un important contentieux est à prévoir. En pratique, on peut imaginer que les entreprises chercheront à se prémunir de ce risque en expliquant de manière très détaillée les intérêts et motivations respectives des parties dans le préambule du contrat afin de montrer que les contreparties sont parfaitement équilibrées.

Phase C2 - Négociations

De nouvelles obligations précontractuelles s'imposent aux négociateurs, en particulier le Contract Manager. Il est intéressant de constater que ces nouvelles obligations ont pour finalité de mettre en avant une approche collaborative des négociations.

Une des dispositions les plus emblématiques de la réforme est le **devoir général d'information** (article 37 du projet) : chaque partie qui connaît ou devrait connaître une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre partie doit l'en informer dès lors que, légitimement, ce dernier ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant. Avec à la clé des sanctions dissuasives : responsabilité extracontractuelle et annulation du contrat en cas de vice du consentement. Est-ce que cette règle conduira à l'émergence d'un principe général de précaution en cours de négociations ? Seule certitude, les négociateurs ne pourront plus se désintéresser complètement de la situation de l'autre partie.

L'effet est identique avec les nouvelles dispositions relatives aux **conditions générales.** Selon le projet, les conditions générales n'ont d'effet à l'égard de l'autre partie que si cette dernière les a acceptées, étant entendu que le silence ne vaut pas acceptation. Il faudra donc obtenir l'acceptation express du cocontractant. Il reviendra à la jurisprudence de préciser les formes que pourra prendre cette acceptation. Est-ce que la signature apposée en bas des conditions générales imprimées au dos d'un bon de commande vaudra acceptation ? Ou bien sera-t-il exigé que le cocontractant ait pu réellement négocier les conditions générales au cours d'échanges ou de réunions et donc les accepter en toute connaissance de cause. On peut s'attendre à ce que les discussions autour des conditions générales se multiplient.

Une autre nouveauté : **l'assimilation de l'abus de faiblesse à la violence,** comme vice du consentement. Une partie ne peut abuser de l'état de nécessité ou de dépendance dans lequel se trouve l'autre partie pour obtenir un engagement que celle-ci n'aurait pas souscrit si elle ne s'était pas trouvée dans cette situation de faiblesse. Bien que l'application de cette clause gagnerait en prévisibilité si des critères objectifs étaient définis, l'idée sous-jacente est bien encore d'obliger chaque partie à ne pas abuser d'une situation favorable et donc à être attentive aux intérêts de l'autre partie.

Phase C3 – Validation du contrat

Cette étape vise à obtenir l'accord formel des représentants (mandataires) habilités de chaque organisation, après le déroulement des processus de validation interne, puis la signature des documents. La conclusion du contrat n'est pas chose anodine lorsque les cocontractants sont des groupes de sociétés, a fortiori lorsqu'ils sont internationaux avec des centres de décision situés dans un autre pays que celui du lieu d'exécution du contrat. Le Contract Manager est le garant du bon déroulement de ce processus et de la résolution des difficultés qui pourraient apparaître.

Le projet de réforme consacre un paragraphe entier aux règles de représentation en matière de conclusion de contrat.

L'habilitation du signataire de l'acte est une problématique récurrente et peut devenir rapidement un sujet de friction. Il faut retenir que, dans le projet de réforme, une des conditions d'application de la **théorie du mandat apparent** est le comportement ou les déclarations du représenté. En cas de doute, il est possible de demander à la personne représentée de confirmer que le représentant est habilité à conclure l'acte. Voilà une solution concrète pour le Contract Manager qui se trouve face à une telle situation.

Il convient de noter que la notion de conflit d'intérêt fait son apparition. Un représentant ne peut agir pour le compte de deux parties à moins que le représenté l'ait autorisé ou ratifié.

Phase C4 – Exécution du contrat

L'exécution du contrat est le « *cœur d'activité* » du Contract Manager, selon l'expression de Grégory Leveau (cf. supra). Il est le gardien de la conformité de l'exécution des prestations avec les dispositions contractuelles.
La réforme du droit des contrats vient renforcer le rôle du Contract Manager tout au long de l'exécution du contrat en apportant des solutions juridiques directement applicables à des problématiques opérationnelles qui se posent régulièrement. En voici 2 exemples.

Innovation majeure du projet de réforme, la **théorie de l'imprévision,** inspirée du concept anglo-saxon de « *Hardship* », est reconnue (article 104 du projet). A côté de la force majeure, toujours en vigueur, tout changement de circonstances imprévisibles qui rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque donne le droit à cette dernière de demander à renégocier le contrat. De manière ultime, le juge pourra être amené soit à modifier lui-même le contrat si les parties en sont d'accord, soit, à défaut, à y mettre fin. Le Contract Manager aura un rôle fondamental dans la détection et la mise en œuvre de ce mécanisme.

C'est également le cas de **l'action interrogatoire en matière de nullité** (article 91 du projet). Plutôt que de laisser planer longtemps une épée de Damoclès sur la relation contractuelle en cas de risque d'annulation du contrat, l'action interrogatoire apporte une solution pour apurer la situation. Le Contract Manager a la possibilité de demander à la partie pouvant invoquer la nullité de choisir entre confirmer le contrat ou agir en nullité dans un délai de 6 mois à peine de forclusion.

Phase C5 – Fin du contrat

Cette étape a 2 objectifs principaux : clôturer le contrat en s'assurant de l'extinction des obligations respectives des parties et poser les fondements d'une prolongation ou d'un renouvellement des relations contractuelles dans un avenir plus ou moins proche.
Dans un monde où les contrats se densifient et se complexifient, cette phase a pris une importance de premier ordre pour éviter les mauvaises surprises d'un

contrat mal clôturé et maintenir un lien privilégié avec ses cocontractants.

Le projet de réforme prend en compte cette situation en créant une section entière dédiée à la durée du contrat. Cette partie traite principalement du terme des relations contractuelles, en particulier ce qui touche aux contrats à durée indéterminée, au renouvellement de contrat et à la tacite reconduction.

En matière de renouvellement de contrat, nul ne peut exiger le renouvellement du contrat, sauf en cas de tacite reconduction. Il y a tacite reconduction lorsqu'à l'expiration du terme d'un contrat conclu à durée déterminée, les contractants continuent d'en exécuter les obligations.

Le Contract Manager devra également veiller, en matière de résiliation de contrat à durée indéterminée, à respecter un délai de préavis raisonnable et éviter tout abus pour ne pas engager la responsabilité de la partie qu'il représente.

UN NOUVEL EQUILIBRE DES RELATIONS CONTRACTUELLES

Force est de constater, qu'en deux siècles, les équilibres contractuels se sont transformés. A l'époque du code napoléonien, la plupart des contrats étaient des contrats de vente bipartites à exécution instantanée portant sur des biens corporels, alors qu'aujourd'hui, les contrats sont de plus en plus complexes quant aux engagements pris, à la multitude de parties prenantes, aux montages financiers sophistiqués et à la durée de la relation contractuelle.

Dans l'exécution de leurs projets et de leurs contrats, les entreprises ont besoin de sécurité, de prévisibilité, de souplesse et d'adaptabilité. L'attractivité du droit français des contrats dépend de la prise en compte de ces contraintes.

A première vue, les nombreux mécanismes d'immixtion posés par la réforme, que ce soit dans les relations contractuelles ou le contenu du contrat, peuvent donner l'impression d'un interventionnisme contre-productif et, qui plus est, contraire aux principes traditionnels, comme les principes de liberté contractuelle, de bonne foi et de consensualisme.

Pourtant, à y regarder de plus près, le texte leur donne, en quelque sorte, une nouvelle jeunesse en les adaptant à l'époque actuelle. Les principes demeurent, c'est leur mise en œuvre qui évolue.

N'est-ce pas l'application du principe de bonne foi que (i) d'exiger des cocontractants de se comporter en personne « *raisonnable* » (article 96 du projet), (ii) d'interdire l'abus de l'état de nécessité ou de dépendance (article 50 du projet) ou encore (iii) de déclarer non écrite toute clause qui prive de sa substance l'obligation essentielle du débiteur (article 76 du projet) ?

De même, l'obligation d'accepter expressément les conditions générales et la renégociation entre les parties en cas de changement de circonstances imprévisible peuvent être considérées comme l'expression contemporaine du principe de liberté contractuelle. En effet, l'autonomie de la volonté doit être préservée par des mécanismes de protection adaptés à son époque.

Il est illusoire de croire qu'une des parties a réellement voulu contracter pour un prix dérisoire ou voulu dégager son engagement de toute contrepartie, au risque de remplacer l'autonomie de la volonté par la loi du plus fort.

Finalement, ces mécanismes n'auraient-ils pas au contraire pour vertu de ré-équilibrer les relations contractuelles afin de laisser le principe d'autonomie de la volonté s'exprimer pleinement ? On ne peut plus considérer aujourd'hui que les co-contractants sont de facto sur un pied d'égalité dans toutes les situations.

Il en va de même pour la force obligatoire des contrats. Le projet réaffirme sans ambiguïté que les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. Certains ont pourtant vu une atteinte à ce principe dans les différentes possibilités de revenir sur le contenu du contrat : la consécration de la théorie de l'imprévision ou le recours au juge dans de nombreuses hypothèses. Mais, à y regarder de plus près, le projet met en avant la négociation entre les parties. Dans le cas du changement de circonstances imprévisible, le juge n'est que l'ultime recours et les parties sont d'abord invitées à négocier. Plutôt qu'une remise en cause du principe de la force obligatoire des contrats, ces dispositions permettent d'en assurer l'application effective dans des contrats complexes en les faisant évoluer.

Le Contract Manager le sait mieux que quiconque. Il négocie constamment non seulement en phase précontractuelle, mais peut-être et surtout au stade de l'exécution du contrat. Il négocie avec toutes les parties prenantes, clients, fournisseurs, cotraitants etc... Le contrat est une matière vivante et, à ce titre, il doit évoluer en fonction des circonstances au risque de péricliter. L'intangibilité des conventions est sans doute mise à mal, mais au profit de la pérennité du principe de la force obligatoire du contrat.

Pour ce faire, la négociation est privilégiée. Mais pas n'importe quel type de négociation. Il s'agit de mettre en valeur la négociation raisonnée.

La négociation raisonnée est une méthode de négociation développée par le "*Harvard Negotiation Project*" (« *Getting to Yes* », Fisher, Ury et Patton). Appliquée à la matière contractuelle, cette méthode vise à établir un accord équilibré entre les parties afin de permettre aux partenaires de poursuivre durablement leurs relations.

Le Contract Management s'inscrit parfaitement dans cette conception de la négociation et des relations contractuelles. Les Contract Managers sont les premiers garants de la pérennité des contrats complexes, grâce à des relations équilibrées, durables et apaisées. Le nouveau droit des contrats pourra les aider à promouvoir cette vision des relations contractuelles. Réciproquement, le Contract Manager sera un acteur privilégié pour donner sa pleine efficacité à la réforme du droit des contrats.

Bien sûr, il conviendra d'éviter les dérives dans la mise en œuvre de certaines dispositions. On pense notamment au pouvoir de révision du juge en cas d'abus de fixation du prix (article 71 du projet) qui mériterait d'être mieux encadré. Ou encore à la possibilité offerte au magistrat de refuser l'exécution forcée quand le coût de l'exécution est manifestement déraisonnable.

Finalement, au vu de l'analyse complète du projet de réforme dont nous disposons, malgré les imperfections inhérentes à toute réforme, nous ne pouvons qu'adhérer aux propos suivants prononcés par Mme Colette Capdevielle, rapporteure du texte :
« *Reconnaissons-le : le texte que m'a transmis la garde des sceaux est bien écrit et clair. Il aborde tous les aspects : l'avant-contrat, la naissance du contrat, sa vie et sa fin. On voit bien qu'il est rédigé par des spécialistes du droit, d'autant plus qu'il reprend l'ensemble de la jurisprudence, modernise le droit des contrats et le rend enfin lisible et applicable. (...) On peut s'enferrer, s'enfermer dans des questions de principe, mais cette attitude ne fera absolument pas avancer la situation parce que personne, ici, je dis bien : personne, ne peut discuter l'urgence et la nécessité de ce texte* ».

« *La patience est amère, mais son fruit est doux.* » (« *Julie ou La nouvelle Héloïse* », I, XLV, Jean-Jacques Rousseau). Gageons qu'il en sera ainsi pour cette réforme du droit des obligations et des contrats, promise à un bel avenir si elle aboutit.

Régis Mahieu
Avocat et Contract Manager
Cabinet MAHIEU

LAW in FRANCE
1er PORTAIL DU DROIT DES AFFAIRES

Maître,
présentez vous à vos clients !!!

Selon une étude réalisée auprès de 250 directeurs juridiques,
22% de vos clients vous découvrent dans un annuaire.

Lawinfrance.com, 1er portail du droit des affaires, développe un répertoire des avocats d'affaires avec plus de 3150 cabinets présentés.

Vous pouvez y avoir une présentation simple (à partir de 250 euros) ou une présentation premium (à partir de 700 euros HT/an).

L'offre premium vous permet :

1. d'avoir une présentation très détaillée de votre cabinet avec reprise de vos communiqués de presse et photographies des associés. De plus, votre cabinet apparait systématiquement en une des recherches des internautes sur vos spécialités et non de façon aléatoire comme c'est le cas pour les inscrits gratuits.
2. d'être interrogé et cité dans nos dossiers sur les contentieux des affaires en France (plus de 20 000 lecteurs en moyenne), dans le Journal du Management Juridique et Réglementaire et sur le Village de la Justice.
3. d'être interrogé sur le Village de la Justice dans la rubrique « Acteurs du droit ».

www.lawinfrance.com
Contact : amalmanche@legiteam.fr - 01 70 71 53 80

2 JUIN 2014 :
YVAN BARRAL EST NOMMÉ DIRECTEUR JURIDIQUE DU DÉPARTEMENT « IMMEUBLES » DE BARNES.

6 JUIN 2014 :
MANITOU : MET EN PLACE UNE NOUVELLE ORGANISATION EXÉCUTIVE HERVÉ ROCHET, DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER DU GROUPE EST NOMMÉ **SECRÉTAIRE GÉNÉRAL** - CFO.

10 JUIN 2014 :
MONSIEUR VINCENT MALIGE EST PROMU DIRECTEUR JURIDIQUE DU GROUPE SCOR, À CE POSTE DEPUIS MAI 2014, EN REMPLACEMENT DE MONSIEUR ERIC SANDRIN. IL EST SOUS LA RESPONSABILITÉ DIRECTE DE MONSIEUR ROMAIN LAUNAY, SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU GROUPE.

Vincent Malige , 43 ans, avocat au Barreau de Paris, DESS droit économique de l'université Panthéon-Sorbonne, a réalisé le parcours suivant :
• 2011-2014 : Scor, directeur juridique du hub de Paris et directeur juridique adjoint du groupe.
• 2008-2011 : Scor, directeur juridique holding.
• 2006-2008 : Scor, juriste au sein de la direction juridique groupe.
• 2001-2006 : Avocat au sein d'un cabinet d'avocats spécialisé en fusions et acquisitions.
Début de carrière comme juriste d'entreprise à Londres et à Paris.

10 JUIN 2014 :
MONSIEUR ERIC SANDRIN EST NOMMÉ DIRECTEUR JURIDIQUE DE KERING, À CE POSTE DEPUIS JUIN 2014. IL EST SOUS LA RESPONSABILITÉ DIRECTE DE MONSIEUR JEAN-FRANÇOIS PALUS, DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ.

Eric Sandrin , 49 ans, avocat aux Barreaux de Paris et de New York, IEP Paris (1985), a réalisé le parcours suivant :
• 2011-2014 : Scor, directeur juridique du groupe.
• 2008-2011 : Atos Origin, directeur juridique.
• 2006-2008 : General Electric Oil & Gas (à Florence, Italie), executive government policy.
• 2000-2006 : General Electric Oil & Gas (à Florence, Italie), senior counsel Transactions.
• 1998-2000 : General Electric Medical Systems EMEA (à Buc, France), senior counsel.
• 1995-1998 : Cleary Gottlieb Steen & Hamilton (à New York puis à Paris), avocat spécialisé en contentieux bancaire et entreprises en difficulté.
• 1990-1995 : Lyonnet & Bigot, début de carrière comme avocat

16 JUIN 2014 :
MONSIEUR LAURENT DI MEGLIO EST NOMMÉ DIRECTEUR JURIDIQUE DE MAAF ASSURANCES (GROUPE COVÉA), À CE POSTE DEPUIS MAI 2014, EN REMPLACEMENT DE MONSIEUR PATRICK AUSTRY.

Il est sous la responsabilité directe de Monsieur Patrice Forget, directeur général des ressources humaines, secrétaire général de Covéa. Laurent Di Meglio occupait depuis 2008 le poste de secrétaire général de Socram Banque

17 JUIN 2014 :
LAGARDÈRE : MONSIEUR ERIC THOMAS EST NOMMÉ DIRECTEUR JURIDIQUE DU GROUPE LAGARDÈRE, À COMPTER DE JUILLET 2014, EN REMPLACEMENT DE MONSIEUR NORBERT GIAOUI.

Eric Thomas , 57 ans, DEA droit des affaires de l'université Paris-I (1981), a réalisé le parcours suivant :
• 2012-2014 : EDF, directeur juridique.
• 2006-2012 : Thales, directeur juridique et contrats.
• 2005-2006 : Rexel, directeur juridique et contrats.
• 2000-2004 : EADS, directeur juridique du groupe.
• 1999-2000 : Aérospatiale Matra, directeur juridique.
• 1997-1999 : Lagardère, directeur des affaires juridiques internationales.
• 1986-1997 : Matra, adjoint au directeur en charge des opérations juridiques internationales.
• 1981-1986 : Total, début de carrière comme fiscaliste international.

20 JUIN 2014 :
MONSIEUR ANTOINE LAFONT EST NOMMÉ DIRECTEUR JURIDIQUE DE NISSAN WEST EUROPE, À CE POSTE DEPUIS JUIN 2014, ÉGALEMENT MEMBRE DU COMITÉ DE DIRECTION. IL REMPLACE MADAME AGNÈS WEBER ET PREND SES FONCTIONS SOUS LA RESPONSABILITÉ DIRECTE DE MONSIEUR BERNARD LOIRE, PRÉSIDENT. IL EST AINSI EN CHARGE DE LA DIRECTION DU DÉPARTEMENT JURIDIQUE DE NISSAN WEST EUROPE, QUI REGROUPE LA FRANCE, LA HOLLANDE, LA BELGIQUE ET LE LUXEMBOURG. IL SERA PARTICULIÈREMENT EN CHARGE DES ACTIVITÉS JURIDIQUES SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS. GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ.

Antoine Lafont , 42 ans, DEA actes juridiques en droit public et privé, MAE de l'IAE Paris, a réalisé le parcours suivant :
• 2007-2014 : Kia Motors France, directeur des affaires juridiques et des ressources humaines.
• 2000-2007 : Mitsubishi Motors France, directeur des affaires juridiques et des ressources humaines.
• 1998-2000 : Fiduciaire Audit Conseil, début de carrière comme juriste en droit social.

23 JUIN 2014 :
MAHBOD HAGHIGHI, NOUVEAU PRÉSIDENT DE JURIDIM

L'association Juridim, qui regroupe les directeurs et responsables juridiques "des plus grandes entreprises du secteur de l'immobilier", a nommé un nouveau président : Mahbod Haghighi, directeur juridique de Sodéarif. Il remplace Didier Moutard, directeur juridique d'Imfined, qui est nommé président fondateur d'honneur de l'association. Nathalie Taraboletti, directrice juridique de Crédit Agricole Immobilier et Patrick Larcheveque, directeur juridique immobilier de la Foncière des Régions sont nommés vice-présidents, ce dernier conservant en outre ses fonctions de trésorier.

23 JUIN 2014 :
MONSIEUR LUC MICHOUD EST PROMU DIRECTEUR JURIDIQUE, PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DE THALES,
À CE POSTE DEPUIS FÉVRIER 2014.

Luc Michoud , DESS droit des affaires et fiscalité, a réalisé le parcours suivant :
• 2010-1014 : Thales, directeur juridique, concurrence et régulations.
• NC-2010 : Thales, juriste.
• Clifford Chance, conseil juridique et fiscal.
Alcatel, juriste international.

26 JUIN 2014 :
ADAM SMITH PREND LA TÊTE DE LA DIRECTION JURIDIQUE DE SAFRAN

Adam Smith , 49 ans, solicitor de l'Angleterre et du Pays de Galles, master d'histoire de la Sheffield Hallam University (2013), MBA de la London Business School (1996), diplôme de droit de University College London (1987), a réalisé le parcours suivant :
• 2010-2014 : DCNS (à Paris), directeur juridique et compliance.
• 2008-2010 : Cassidian (renommé Airbus Defence & Space, à Munich), directeur juridique.
• 1998-2008 : EADS (à Paris), directeur juridique Fusions-Acquisitions.
• NC-1998 : Dresdner Kleinwort Benson (à Londres), banquier d'affaires.
1988-NC : Lovells (à Londres), début de carrière comme avocat.

1ER JUILLET 2014 :
ALEXANDRA DE RAMBUTEAU EST NOMMÉE DIRECTRICE JURIDIQUE CHEZ BRISTOL-MYERS SQUIBB APRÈS UN DOCTORAT EN DROIT, COMPLÉTÉ PAR UN D.J.C.E. DE L'UNIVERSITÉ DE DROIT D'AIX-EN-PROVENCE, AINSI QUE PAR UN CERTIFICAT DE DIRECTION D'ENTREPRISE DE L'ESSEC, ALEXANDRA DE RAMBUTEAU A EXERCÉ COMME AVOCATE, DIPLÔMÉE DE L'ECOLE DU BARREAU DE PARIS.

Après un début de carrière au sein de différents cabinets, elle oriente sa carrière vers l'industrie pharmaceutique, en devenant Juriste internationale senior pour la recherche & développement chez IPSEN en 2006, puis Directrice d'affaires juridiques groupe pour l'organisation commerciale. Depuis 2012, elle officiait en qualité de Senior legal counsel Europe pour Bristol-Myers Squibb.

LAW in FRANCE
1er PORTAIL DU DROIT DES AFFAIRES

8 JUILLET 2014 :
GUILLAUME HECKETSWEILER EST NOMMÉ DIRECTEUR JURIDIQUE DU GROUPE AIR FRANCE-KLM À COMPTER DU 1ER JUIN 2014. À CE POSTE DEPUIS JUIN 2014, EN REMPLACEMENT DE MONSIEUR JEAN-MARC BARDY. IL EST AINSI EN CHARGE, AUPRÈS DU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU GROUPE, JACQUES LE PAPE, DE LA MISE EN ŒUVRE SUR LE PLAN JURIDIQUE DE LA STRATÉGIE DU GROUPE, AINSI QUE DE L'ANIMATION ET DU PILOTAGE DE LA FILIÈRE ET DES POLITIQUES JURIDIQUES.

Guillaume Hecketsweiler , 43 ans, master of laws de Cornell University (2000), DEA de droit privé général de l'université Paris-II Panthéon-Assas, diplôme de juriste conseil d'entreprise de l'université de Montpellier, a réalisé le parcours suivant :
• Depuis 2009 : Faculté de droit de Nancy, enseignant.
• 2009-2014 : BpiFrance Investissement, directeur juridique.
• 2006-2009 : Lafarge, juriste senior, en charge des opérations de fusions-acquisitions pour les régions Europe, Russie-CEI et Amérique latine.
• 2002-2006 : Latham & Watkins, avocat au sein du département Fusions-Acquisitions et Marchés de capitaux.
• 2000-2001 : Cravath, Swaine & Moore (à New York), avocat.
• 1997-1999 : Latham & Watkins, avocat au sein du département Fusions-Acquisitions et Marchés de capitaux.

13 JUILLET 2014 :
EUROCAVE PREND ERIC NAZARETH COMME DIRECTEUR FINANCIER ET JURIDIQUE

17 JUILLET 2014 :
SÉBASTIEN PERIES EST PROMU GROUP GENERAL COUNSEL D'OBERTHUR TECHNOLOGIES. IL EST DÉSORMAIS EN CHARGE DES AFFAIRES JURIDIQUES, FISCALES ET ASSURANCES.

Sébastien Peries , 43 ans, IEP Paris, DESS droit des affaires, a réalisé le parcours suivant : 2006-2014 : Danone, directeur juridique corporate puis, parallèlement, secrétaire du conseil d'administration et du comité d'audit (2009). NC-2005 : En poste chez Allen & Overy. 1996-NC : Andersen Legal, avocat.

17 JUILLET 2014 :
KALINA ANDREEVA NOMMÉE DIRECTEUR JURIDIQUE DE SIACI SAINT-HONORÉ.

Kalina Andreeva , 34 ans, DEA de droit international privé de l'université Paris-I Panthéon-Sorbonne (2004), DESS juriste d'affaires de l'université Paris-XII (2003), maîtrise de droit privé (2002) et licence de droit de l'université Lyon-II, a réalisé le parcours suivant : 2009-2013 : MoneyGram International, legal counsel. 2008-2009 : Proskauer Rose, avocat. 2006-2007 : White and Case, avocat.

22 JUILLET 2014 :
CAMILLE HUREL EST NOMMÉE DIRECTRICE JURIDIQUE CHEZ DTZ ASSET MANAGEMENT CAMILLE HUREL , 40 ANS, DESS DE DROIT EUROPÉEN DES AFFAIRES DE L'UNIVERSITÉ PARIS-II PANTHÉON-ASSAS.

Voici son parcours :
• 2005-2014 : Herbert Smith Freehills, en poste au sein de l'équipe immobilière du bureau parisien.
• 1999-2005 : Avocat au sein des cabinets Lacourte et Balas, puis Lefèvre Pelletier.

7 AOÛT 2014 :
DAVID MOSSÉ EST L'ACTUEL SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE CNOVA, L'ENTITÉ E-COMMERCE DU GROUPE CASINO, REGROUPANT LES ACTIVITÉS E-COMMERCES DE **CDISCOUNT** ET DE SON PARTENAIRE BRÉSILIEN **NOVA PONTOCOM.**

26 AOÛT 2014 :
MONSIEUR NICOLAS FURET EST NOMMÉ DIRECTEUR JURIDIQUE D'ECO-EMBALLAGES. NICOLAS FURET OCCUPAIT LE POSTE DE DIRECTEUR JURIDIQUE AU SEIN DE LA COMPAGNIE NATIONALE DU RHÔNE, DEPUIS 2012.

29 AOÛT 2014 :
ORANGE BUSINESS SERVICES ANNONCE LA PROMOTION DE RÉMI DUJON AU POSTE DE DIRECTEUR JURIDIQUE À COMPTER DE SEPTEMBRE 2014

en remplacement de Monsieur Alexander Lunshof. Il est sous la responsabilité directe de Monsieur Nicolas Guérin, directeur juridique groupe d'Orange. Il est ainsi en charge du management d'une équipe d'une centaine de juristes dans le monde. Il rejoint également le comité de direction d'Orange Business Services et demeure membre du comité de direction de la direction juridique groupe.

Rémi Dujon , 45 ans, master II droit des affaires de l'université de Reims (1994), a réalisé le parcours suivant :
• 2011-2014 : Orange, directeur juridique IMT.
• 2008-2011 : Orange, responsable juridique NAPS.
• 2004-2008 : Orange France, directeur juridique portails et multimédia.
Début de carrière chez France Télécom puis Wanadoo.

30 AOÛT 2014 :
JEAN-MARC AUVRAY,
NOUVEAU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE L'INA

Agnès Saal, Présidente-directrice générale, a nommé Jean-Marc Auvray, Secrétaire général. Membre du comité exécutif de l'Institut

2 SEPTEMBRE 2014 :
LAGARDÈRE ACTIVE - NOMINATION

Christophe Thoral est nommé Directeur Général Finances, Stratégie et Développement de Lagardère Active. Outre la responsabilité des fonctions Juridique, Finances, Achats et Immobilier, Christophe Thoral mettra ses compétences et son expérience au service de l'élaboration et de la mise en oeuvre de la stratégie de Lagardère Active. Il aura pour mission de soutenir le développement et d'accélérer la croissance des univers de marques.

4 SEPTEMBRE 2014 :
ANTOINE RAIN
DIRECTEUR JURIDIQUE DU BUSINESS GROUP AVAL AREVA. À CE POSTE DEPUIS SEPTEMBRE 2014. IL EST SOUS LA RESPONSABILITÉ DIRECTE DE MONSIEUR JENS BUERKLE, DIRECTEUR JURIDIQUE DES ACTIVITÉS NUCLÉAIRES. IL EST ÉGALEMENT RATTACHÉ FONCTIONNELLEMENT À MONSIEUR DOMINIQUE MOCKLY, DIRECTEUR DU BUSINESS GROUP AVAL.

Antoine Rain a réalisé le parcours suivant :
• 2008-2014 : Areva, directeur juridique fusions-acquisitions.
• 2005-2008 : Areva T&D, directeur juridique adjoint.
• 1999-2005 : Alstom T&D, directeur juridique international.
• 1992-1999 : Cegelec (groupe Alcatel Alstom), responsable des contrats internationaux.
• 1988-1992 : Wartsila (groupe finlandais), début de carrière comme responsable juridique.

FACE AUX CYBER-RISQUES : QUELLE COUVERTURE ? QUELLE ORGANISATION ?

Au niveau mondial, le coût annuel de la cyber-criminalité est évalué à 328 milliards d'euros[1]. Les entreprises sont essentiellement concernées par l'atteinte, la violation ou la perte de données, et elles commencent à comprendre à quel point ces actifs immatériels représentent un capital qu'il convient de protéger au même titre que les infrastructures de production. De simple problème informatique, la cyber-piraterie devient progressivement un risque d'entreprise. Quelles sont aujourd'hui l'ampleur et la nature du phénomène? Quelles sont les réponses à apporter, à la fois en matière de couverture assurantielle et d'organisation interne?

2014 : ANNÉE DU CYBER-RISQUE ?

Contrairement à ce que l'exposition médiatique de certains cas pourrait laisser penser, la piraterie informatique n'est pas le seul lot des entreprises renommées ou aux activités particulièrement stratégiques : selon Robert Mueller, directeur du FBI, « *il n' existe que deux types d' entreprises, celles qui ont été piratées et celles qui le seront* ».

Les facteurs

1) Une nouvelle génération de pirates : agents mafieux, intéressés par l'argent, ou étatiques, motivés par la guerre économique.
2) « *L'anti-virus classique est mort* »[2], tué par la capacité d'innovation des hackers.
3) L'explosion des malwares mobiles, qui visent les supports mobiles et les objets connectés.
4) La fin mal anticipée du support de Windows XP.
5) L'entreprise étendue : interconnexion des réseaux avec les fournisseurs, les clients, les prestataires de cloud, les filiales...

L'explosion des risques

L'économie a bénéficié d'Internet pour se développer et créer de nouveaux marchés, mais Internet repose sur la confiance des usagers. Cette confiance est en danger, car, avec l'explosion des réseaux sociaux, la

célèbre phrase de Warren Buffet n'a jamais été aussi vraie : « *il faut 20 ans pour construire une réputation et 5 minutes pour la détruire* ».

Quel coût?

Le coût d'une telle attaque est très difficile à estimer avant qu'elle n'intervienne, mais la liste des pertes et frais potentiellement générés en donne déjà un aperçu :
- pertes directes : atteintes au CA et/ou aux actifs
- pertes indirectes : indemnisations, pénalités, amendes...
- frais d'expertises techniques : investigations, traitement de la crise, reconstitution des données, reconstruction logique/physique du SI...
- frais de justice
- frais de notification : identification des clients, notifications, call-centers...
- frais de surveillance : traçage des données volées, credit monitoring – pour surveiller et dédommager l'usage des informations bancaires subtilisées –...
- frais de préservation/restauration de l'image : communication de crise, « nettoyage web »...
- frais d'extorsion : négociations, rançons...

LES CYBER-ASSURANCES : UN MARCHÉ EN CROISSANCE

D'un marché initialement confidentiel, les cyber-assurances sont en forte croissance depuis 2 ans et s'installent petit à petit dans le paysage. « *Les entreprises du CAC 40 sont toutes en train de faire étudier ces risques-là,* observe Clotilde Zucchi, *directeur du marché français en ligne financière chez XL Group, et les PME y sont de plus en plus sensibles, d'autant qu'il peut s'agir d'une question de survie pour des sociétés fragiles* ». Pour autant, le risque d'une cyber-attaque reste très spécifique du point de vue des assureurs.

Quelle probabilité de survenue ?

En effet, le risque de contamination par un virus informatique est potentiellement exponentiel, et sans limite géographique, ce qui contredit la possibilité pour un assureur de se diversifier géographiquement et sectoriellement. En outre, un élément mineur – changement de SI, sous-traitance dans un pays hors Europe, annonce d'une faille majeure dans un OS – peut avoir des conséquences incalculables. Les assureurs construisent donc leurs offres dans un flou relatif.

Quelle valeur ?

« *Il est indispensable de valoriser ces données personnelles pour déterminer l'ampleur des risques,* explique Clotilde *Zucchi, mais la complexité vient du fait que cela dépend : du secteur d'activité, de la nature des données – confidentielles / publiques –, de leur intérêt stratégique – sont-elles utiles ou périmées ? –, de la culture et de la génération – avec des rapports différents à la confidentialité* ».

Des contrats plus abordables et plus précis

Malgré cela, on constate une hausse de la capacité de couverture – près de 300 millions sur le marché français – et une baisses des primes : « *Initialement très chères, certaines polices sont désormais accessibles dès 1 500 - 2 000 €, avec des plafonds très confortables* » souligne Jean-Christophe Brechard, courtier en assurances et conseil en gestion des risques. Selon les contrats, la priorité sera différente : certains mettent l'accent sur les notifications, d'autres sur l'aide technique ou encore sur la communication de crise. Tous ont en commun de « *se déclencher, à la différence des polices*

1 - Center for Strategic and International Studies
2 - Brian Dye, vice-président de Symantec (créateur de Norton),

classiques, dès qu'il y a un soupçon – d'intrusion informatique en l'occurrence ».

Êtes-vous déjà couverts ?

En France, les contrats RC couvrent généralement les dommages immatériels, il existe donc peut-être des duplicats entre votre couverture actuelle et un contrat-type en cyber-assurance.
C'est justement le travail du courtier que de préciser les priorités pour votre entreprise et de s'assurer de ce que couvrent réellement vos polices actuelles, une fois les exclusions prises en compte.

CHANGER DE PARADIGME : UN INVESTISSEMENT RENTABLE

« *La cyber-sécurité n'est pas un coût,* explique Antoine Laureau, associé chez ITekia, cabinet de conseil en sécurité des systèmes d'information, *mais un investissement dans la cyber-confiance* ». Il n'est donc ni souhaitable ni envisageable de souscrire une cyber-assurance tout en conservant les mêmes pratiques qu'auparavant ; cela reviendrait à souscrire une assurance vol sans fermer la porte à clé. La comparaison est d'autant plus vraie que, même en verrouillant au maximum un dispositif de protection, la sécurité informatique est comme toute porte blindée : elle ne résiste pas à des cambrioleurs déterminés. Or, votre activité peut dépendre de votre site Internet ou de votre SI. C'est pourquoi une cyber-assurance « *diffère d'une assurance classique parce que sa priorité est d'apporter le soutien nécessaire pour redémarrer l'activité au plus vite, en conservant les preuves de l'intrusion. C'est un moyen de prévention et de réduction des risques, pas un moyen de moins investir dans la sécurité informatique* ».
Les cyber-assurances associent donc souvent des prestations juridiques, techniques et financières : on trouve ainsi des offres groupées associant Allianz et Thalès, pour les grands comptes, ou une offre davantage tournée vers les PME associant le cabinet Brechard, Itekia et des avocats spécialisés en droit de l'informatique et des données personnelles.

Quels changements en interne ?

Audit : un choix pertinent, tant une bonne stratégie technique et organisationnelle peut s'avérer payante.
Adopter de bons réflexes : aujourd'hui, 83 % des mots de passe ne sont jamais modifiés et 39 % des utilisateurs utilisent partout le même mot de passe[3], or la robustesse d'une chaîne de sécurité dépend de son maillon le plus faible.
Créer des synergies : faire collaborer les départements *risk management*, juridique, communication, relation client et direction des systèmes d'information.
Développer une politique « supports mobiles » : les DSI doivent pouvoir obtenir une visibilité totale sur les applications et les données associées aux éléments connectés qui sont utilisés en interne.

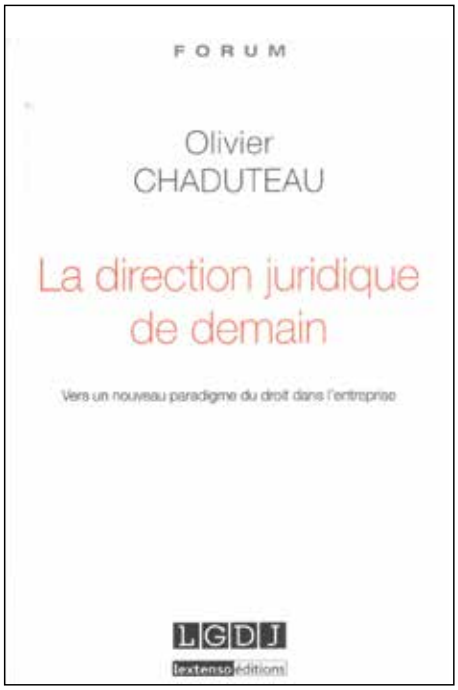
Jordan Belgrave

12

Le nombre d'assureurs présents dans les cyber-risques :
Ace, AGCS, Axa CS, Beazley, Chartis, CNA, Hiscox, XL, Zurich.

3 - HTTPCS

La direction juridique de demain



Cet ouvrage s'interroge sur le changement de paradigme du droit dans l'économie et de ses conséquences tant en termes de compétitivité des entreprises qu'en termes d'évolution du métier de juriste d'entreprise.

Il appréhende et considère le droit comme un outil stratégique et opérationnel au service de la pérennité de la personne morale.

Chapitre 1 : Le positionnement de la direction juridique.
Chapitre 2 : Le directeur juridique : « gardien du temple » et « business Partner ».
Chapitre 3 : Le juriste : un gestionnaire de projets.
Chapitre 4 : La relation avocats : partenaires ou concurrents ?
Chapitre 5 : Le partage du savoir et l'innovation.
Chapitre 6 : Piloter et valoriser la direction juridique.

Auteur Olivier CHADUTEAU
Associé fondateur du cabinet Day One
Aux éditions Lextenso.

DE NOUVELLES OBLIGATIONS SOCIALES EN CAS DE CESSION D'UN FONDS DE COMMERCE OU D'UN FONDS LIBÉRAL, OU ENCORE DE TITRES : LE DROIT DES SALARIÉS D'ÊTRE INFORMÉS ET DE PRÉSENTER UNE OFFRE DE RACHAT

La loi du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire assujettit l'ensemble des entreprises, y compris celles employant moins de 50 salariés, à de nouvelles obligations lorsqu'une cession du fonds ou d'un bloc de titres de plus de 30 % du capital social. Les entreprises libérales sont concernées par ce nouveau dispositif.

Au motif que « *la non transmission d'entreprises saines est une source croissante de pertes d'emplois* », selon l'exposé des motifs du texte, la loi nouvelle insère au livre 1er du Code de commerce un nouveau régime codifié aux articles nouveaux L. 141-23 et suite dudit code.

En application de ce texte, « *lorsque le propriétaire du fonds veut le céder, les salariés en sont informés .. au plus tard deux mois avant la cession .. afin de (leur) permettre ... de présenter une offre pour l'acquisition du fonds* » (L 141.23). La même disposition est insérée, pour les cessions de blocs de plus de 30 % des titres de la société employeur, dans un nouveau chapitre X du titre II sur les sociétés commerciales, avec une numérotation d'ailleurs non cohérente avec le reste du code (art. L 23-10-1 et suivants ...)

Si on comprend bien l'objectif du législateur, il n'en reste pas moins que ce texte, comme souvent de nos jours, semble avoir été rédigé hâtivement et que de nombreuses questions se poseront dans les contentieux qu'il ne manquera pas de susciter.

1. UNE OBLIGATION D'INFORMATION SOUS PEINE DE NULLITÉ DE LA CESSION

Sur ce point, le texte est clair : les salariés doivent être informés deux mois avant la cession, tout salarié pouvant demander l'annulation de la cession en cas de non-respect de ce nouveau droit.

Première conséquente importante : le cessionnaire devra impérativement obtenir la preuve, par une déclaration dans l'acte, et une annexe, de l'accomplissement de la formalité, sauf à se trouver sanctionné violemment par l'annulation de la cession, avec toutes les difficultés annexes, comme celle par exemple de la récupération du prix payé et peut être déjà dépensé...

Les rédacteurs d'actes, quant à eux, courront un risque fort d'engagement de leur RCP en cas d'oubli de cette nouveauté.

Certes, l'action en annulation est encadrée dans une prescription extrêmement courte de deux mois. Notons au passage que ce délai est totalement *sui generis*, alors qu'on parle en même temps de simplification du droit...

A noter encore que « *les salariés peuvent se faire assister par un représentant de la chambre de commerce, ...des métiers... d'agriculture...* », ce qui est à nouveau fort curieux, ces chambres n'ayant pas la vocation d'assister ni des salariés, ni des parties en justice !

Bref, c'est un texte « militant », qui ne tient guère compte de l'environnement juridique et de la cohérence, mais les praticiens que nous sommes commencent à être très habitués à cette situation.

2. UN DROIT DE RACHAT OU DE PRÉEMPTION ?

L'article L 141-23 prévoit, on l'a vu, que les salariés une fois informés, pourront « ... *présenter une offre pour l'acquisition du fonds* ». Le principe une fois posé, de nombreuses précisons sont manquantes, le texte étant taisant sur le régime de ce droit. On ne peut donc à ce stade que se poser les questions suivantes :

- L'offre doit-elle être faite au prix initialement prévu par l'employeur-cédant ?
- Ce prix doit-il avoir été fixé au moment de l'information ? Si le cédant anticipe de deux mois sur son projet, il est sûr que dans de nombreux cas, il ne connait pas la valeur du fonds ou des titres qui résultera de la négociation avec les acquéreurs potentiels.
- Faudra-t-il donc avoir pré-négocié, avec un tiers, qu'on écartera ensuite si les salariés décident d'acquérir ...?
- Les salariés sont-ils prioritaires sur l'acquéreur tiers ? Le texte est à nouveau taisant, mais il semble bien que le législateur entende privilégier les salariés qui bénéficieraient ainsi d'une sorte de droit de préemption ?

3. UN DROIT DE BLOCAGE ?

Il est en tous cas certain que le texte ralentira les transactions. Le délai de deux mois est en fait un délai de blocage, pendant lequel la cession n'est pas possible, sauf à obtenir l'accord de ne pas acquérir de « *chaque salarié* » ...

On imagine sans peine la difficulté d'obtenir un tel accord de la part de 100 % des salariés...

L'autorisation ainsi donnée, soit de façon expresse, soit par l'absence

d'offre à l'issue du délai de deux mois, est valide deux ans. Mais quid si quelques mois plus tard, la cession n'a pas lieu dans les conditions initialement notifiées ? Ce qui sera le cas, à n'en pas douter, de 100% des dossiers tant la négociation de vente d'une entreprise est un exercice difficile et aléatoire.

Le texte ne dit rien sur les conséquences d'une telle situation et il y a fort à parier que la jurisprudence sera sévère avec le cédant, point qui dépend toutefois de la nature des juridictions appelées à en connaitre, point qui n'est pas tranché par le texte.

4. MAIS QUELLE COMPÉTENCE ?

Point inquiétant en effet, la compétence, pour l'action en nullité de la cession, n'est pas précisée par le texte. S'agissant de salariés qui invoquent la violation d'un droit tiré de leur contrat de travail, s'agira-t-il d'aller devant le conseil de prud'hommes, le TGI, ou devant le tribunal de commerce ? Difficile de le dire à ce stade. Logiquement, ce devrait être le TGI, mais le texte présente encore une fois une grave lacune sur ce point, qui sera génératrice de contentieux sur la compétence, contentieux stérile et chronophage qu'il aurait été si simple d'éviter...

5. LES RISQUES DE LA DIVULGATION

Il faudrait donc sans doute anticiper, annoncer le plus tôt possible le projet pour se libérer de cette contrainte. Mais dans la pratique, c'est justement ce que le cédant cherche le plus possible à éviter. En outre, les salariés une fois informés ont une obligation de non divulgation, mais qui ne comporte aucune sanction ! Dans de telles conditions, les concurrents de l'entreprise « à vendre » seront bien vite informés par les personnes les mieux « intentionnées » de l'entreprise...

6. LES LIBÉRAUX SONT PARTIELLEMENT CONCERNÉS

Le nouvel article L 23-10-4 du Code de commerce prévoit expressément l'application du nouveau régime aux cessions de titres de « *sociétés soumises à une réglementation particulière...* », dès lors, qu'un au moins, des salariés remplit les conditions de détention du capital, ou si la cession porte sur la portion non réglementée du capital.
Pour la cession d'une société d'avocats par exemple, le régime devra être mis en œuvre dans le seul cas de présence d'un ou plusieurs avocats salariés, puisque le capital de nos cabinets ne peut être détenu que par des professionnels, en exercice ou non. Mais pour la cession d'une société d'expertise comptable, la situation sera différente puisque cette profession autorise partiellement les capitaux extérieurs.

A priori, les cessions de fonds libéraux ne sont pas concernées. On se demande bien pourquoi...

Sans doute une autre lacune de ce malheureux texte dont il faut espérer, bien vite, le toilettage ou mieux encore, l'abrogation.

Philippe Touzet
Avocat à la Cour
Ancien Membre du Conseil de l'Ordre
Cabinet Touzet Bocquet & Associés

Touzet Bocquet & associés

Le Guide du Manager Juridique 2015 est en préparation

Pour la deuxième année consécutive nous réalisons le Guide du Manager Juridique qui est adressé à plus de 11 000 responsables juridiques d'entreprises et de collectivités.

Pré-commandez dès maintenant votre exemplaire

legiteam Editions

LEGI TEAM : 17 rue de Seine 92100 BOULOGNE
Tél. : 01 70 71 53 80
Contact : Ariane MALMANCHE
Mail : amalmanche@legiteam.fr

Publicité

Publicité

Retrouvez toutes les manifestations juridiques sur
www.agenda-juridique.fr

Le Journal du Management Juridique et Réglementaire est publié par

LEGI TEAM
17, rue de Seine
92100 BOULOGNE

Directeur de la Publication
Pierre MARKHOFF
Tél : 01 70 71 53 85

Imprimeur
Pure impression
451, rue de la Mourre
Espace com. Fréjorgues Est
34130 MAUGUIO

Publicité
Régie exclusive :
LEGI TEAM
17, rue de Seine
92100 Boulogne
Tél : 01 70 71 53 80
Fax : 01 46 09 13 85
Site : www.legiteam.fr

Rédacteur en Chef
Laurine TAVITIAN
laurine@legiteam.fr

Dépôt Légal
ISSN : 1951-199X

Maquettistes :
Linda DELCI
Cyriane VICIANA
pao@legiteam.fr

Contacts
Pierre MARKHOFF
Ariane MALMANCHE

Edition
8 000 exemplaires

◆ Journée annuelle de la Propriété intellecuelle et Numérique

26 novembre 2014 - PARIS

Les thèmes principaux :
- Comment prévenir les risques liés au numérique ?
- Contentieux des nouvelles technologies : stratégies de défense et de valorisation pour les entreprises
- Quel cadre juriduque pour les mégadonnées (Big data)
- la propriété intellectuelle en France et aux USA : regards croisés
- noms de domaine : quelles perspectives un an après l'arrivée des nouvelles extensions internet ?

01 71 70 53 80
http://www.journee-pi.com/

◆ Actualité du droit des sociétés : le rendez-vous incontournable des professionnels du droit des sociétés

2 décembre 2014 - PARIS

Objectifs
- Appréhender les principales évolutions législatives en droit des sociétés
- Comprendre et intégrer les évolutions jurisprudentielles notables de l'année
- Cerner les apports majeurs de la pratique
- Échanger avec les intervenants
- Faire un état des lieux des réformes en cours et à venir en droit des sociétés

01 40 92 37 37
elegia@elegia.fr.

◆ Formation de formateur

Du 2 décembre 2014 au 5 décembre 2014 -PARIS

Cette formation, "formation de formateur", vous permet d'acquérir des techniques de formation pour transférer avec efficacité votre savoir-faire à des personnes qui envisagent de créer ou d'étendre leurs compétences ou leurs connaissances. Comment optimiser ses atouts personnels et réussir dans son projet professionnel de formateur ?

Vous pouvez acquérir ces compétences dans cette formation de formateur. Elle vous permettra de toujours trouver le mot juste, l'argument pédagogique qui touche votre public avec un maximum d'effet. Une formation réussie est un outil des plus efficaces pour entraîner l'action et relever les défis. Et face aux défis lancés, vous saurez former les autres et partager avec eux les plaisirs de la réussite. Imaginez que lors de cette formation, vous découvrirez toutes ces méthodes pour développer ce charisme de formateur. La manière exacte de procéder. Vous bénéficierez d'une longueur d'avance considérable sur l'expérience.

01 42 26 07 54
lcaperformances@wanadoo.fr

◆ Cession et exploitation des droits de la propriété intellectuelle

8 décembre 2014 - PARIS

Objectifs :
- Mettre en œuvre une stratégie contractuelle de protection des DPI
- S'assurer de sa mise en place au sein des activités opérationnelles
- Intégrer les risques juridiques tenant au transfert ou à la communication des DPI

01 40 64 13 00
inscription@dalloz.fr

◆ Maitriser les bases de la propriété intellectuelle

Du 8 décembre 2014 au 9 décembre 2014 - PARIS

Objectifs :
- Identifier les différents systèmes de protection de la propriété intellectuelle.
- Intégrer les diverses possibilités de commercialisation des droits protégés pour valoriser l'innovation.
- Maîtriser l'application de la propriété intellectuelle aux technologies de l'information et de la communication.

01 44 09 25 08
inscriptions@efe.fr

◆ Connaître l'application des procédures collectives

9 decembre 2014 - PARIS

Thèmes abordés :
- **La prévention des difficultés des entreprises** (pratique des tribunaux de commerce et mise en œuvre)
- **Les critères d'ouverture selon la procédure** (Anticipation de l'ouverture de la procédure, initiative du seul débiteur, assignation d'un créancier et autre saisine, céssation des paiements, liquidation immédiate)
- **Les organes et les auxiliaires de la procédure** (Rôle des mandataires de justice, des contrôleurs, du commissaire au plan, pouvoirs variables de l'administrateur)
- **Les effets du jugement d'ouverture** (Obligations et interdictions, contrats en cours et compensation des créance)

Le sort de la procédure (plans de sauvegarde et de continuation, plan de cession et liquidation)

01 40 20 95 74
formations@afdcc.com

◆ Parole assertive

Du 10 décembre 2014 au 12 décembre 2014 - LEVALLOIS-PERRET

Objectifs :
- Comprendre et dédramatiser les phénomènes liés à l'émotivité
- Savoir s'affirmer et argumenter son point de vue
- S'entraîner aux techniques de communication
- Améliorer la qualité de son expression orale

01 47 48 18 18
a.lassarat@quilotoa-formation.com

Ne passez plus des heures à chercher une formation adaptée

Le Village de la Justice a mis en place un site internet sur lequel vous pouvez consulter les formations proposées par les sociétés spécialisées.

Comundi · Lamy une marque Wolters Kluwer · ERA · LexisNexis Formations · Dalloz Formation · EFE · Elegia Formation

PRIX DE L'INNOVATION
EN MANAGEMENT JURIDIQUE

Participez au 3ème Prix de l'innovation en Management Juridique !

Ce Prix récompense et met en lumière chaque année les directions juridiques ayant innové dans leurs méthodes de management afin d'améliorer la communication interne, l'organisation, la motivation, la performance ou le positionnement de la direction juridique dans l'entreprise.

Devenez candidat dès maintenant !

Le Prix est organisé par le *Village de la Justice*.
Téléchargez le dossier d'inscription sur
www.innovation-juridique.eu

legi team Editions

LEGI TEAM
Tél. : 01 70 71 53 80
Mail : prix-juristes@legiteam.fr