

↑ En hausse

L'accès au haut débit
Selon une étude menée en Europe et aux Etats-Unis par Analysys Mason, les débits des accès à internet par ADSL, câble et fibre optique ont augmenté, en moyenne, de 20 % entre le dernier trimestre 2009 et le deuxième trimestre 2010. Dans le même temps, le coût de l'abonnement mensuel moyen baissait de 5 €, pour s'établir à un peu plus de 40 €.

↓ En baisse

Les services marketing
Selon une étude d'Accenture, les responsables marketing voient leurs efforts entravés par des budgets trop limités, une pénurie de compétences et des outils inadaptés. Ils reconnaissent ne pas utiliser efficacement les communautés en ligne (43 % des répondants), le publipostage et le télémarketing (37 %), les solutions de marketing numérique (34 %) et la publicité en ligne (31 %).

Mac séduit à nouveau

La version 2011 de l'outil de conception, prévue au mois d'octobre, sera disponible sous Windows et Mac. Un événement pour la communauté Apple ! La dernière fois qu'on a vu Autocad sur Mac date... de 1992. Son éditeur, Autodesk, annonce aussi des moutures pour iPad et iPhone.

Rectificatif



L'article *Le cloud computing : un vrai challenge juridique*, publié dans le n° 2047-2048 du 8 juillet 2010, a été coécrit par Clément Rongier, consultant chez Octo Technology. Il précise qu'à cause de sa propriété d'abstraction sur la localisation, le cloud impose le recours à des juristes, mais aussi que la DSI doit maîtriser la donnée, en connaître la criticité et les réglementations qui y sont liées.
<http://tinyurl.com/2v3a4rp>

BAROMÈTRE

JURIDIQUE La Cour de cassation met fin au contentieux entre Faurecia et Oracle

Contrat : l'éditeur est coupable mais pas responsable

Après dix années de procédure, la Cour de cassation valide la clause limitative de responsabilité du contrat signé entre Faurecia et Oracle. L'éditeur n'indemnifiera pas son client au-delà du prix des licences. Rappel des faits. Le 29 mai 1998, Faurecia signe un contrat de licences, de maintenance et de formation avec Oracle, pour le déploiement d'Oracle Application. Il participera ainsi à l'élaboration de la version 12 du progiciel d'Oracle, qui devait être adaptée au secteur automobile. Faurecia obtient une remise de 49 % sur les tarifs catalogue de l'éditeur.

Une bonne affaire, semble-t-il, jusqu'à ce qu'Oracle décide d'abandonner le développement de cette version spécifique. Faurecia, ne pouvant se satisfaire de celle alors commercialisée, cesse de régler l'assistance, et Oracle met fin au contrat. L'équipementier attaque alors en justice son fournisseur, et lui réclame plus de 61 millions d'euros de dommages et intérêts.

Aux entreprises de négocier au plus juste le périmètre des clauses de responsabilité

Si la faute de l'éditeur est avérée, celui-ci se retranche derrière la clause limitative de responsabilité du contrat : il ne veut pas aller au-delà du montant de ce dernier. S'en suit une bataille juridique. Si Oracle l'avait emportée en février 2005, puis en appel, la Cour de cassation décidait, le 13 février 2007, que son manquement à l'obligation de livraison rendait caduque une telle clause. Dans le rapport de force fournisseur/client, la justice faisait alors pencher le balancier en faveur de ce dernier. Une décision qui, si elle pouvait donner le sourire aux clients des éditeurs et des prestataires de services, était lourde de conséquences pour ces derniers. Allait-on assister à la multi-

LES CONSEILS DE L'AVOCAT



Nicolas Herzog,
avocat au Barreau
de Paris
(blog : www.nicolas-herzog.net)

Négocier sur le principe même de l'existence de la clause limitative de responsabilité. C'est une question de rapport de force économique entre client et fournisseur. Des entreprises y parviennent, par exemple, lorsque le fournisseur tient à signer le contrat.

Négocier le plafond de responsabilité : cela nécessite de bien appréhender en amont les risques courus par l'entreprise en cas d'échec du projet.

Négocier la portée de la clause limitative de responsabilité : il est possible d'insérer plusieurs plafonds de responsabilité selon l'importance des obligations contractuelles susceptibles d'être mal exécutées. De même de prévoir que la clause limitative ne s'appliquera qu'à un certain type de dommages.

plication d'affaires similaires à celle de HP-EDS, condamné à verser 318 millions de livres à BSKyB pour l'échec de son projet CRM ?

Tel ne semble pas être le cas, puisque l'arrêt rendu par la Cour de cassation le 29 juin dernier donne cette fois l'avantage aux fournisseurs : aux entreprises de négocier au plus juste le périmètre de ces clauses de responsabilité, pour ne pas se contenter d'indemnités souvent minimales au regard de l'impact que peut avoir l'échec du déploiement d'un ERP ou d'un système CRM dans leur activité. ■

ALAIN CLAPAUD

EN BREF