

## ENTREPRENEURS



## L'alchimie d'un duo pérenne

13/06 | Par [Adrien Perrot](#)

Pour pérenniser la relation entre une start-up et un grand groupe, d'une façon équilibrée, la mise en place d'un cadre juridique clair est impérative.

La relation entre les start-up et les grands groupes est asymétrique. Les premières sont programmées pour mettre en place des solutions innovantes dont la rentabilité reste hypothétique. Leur organisation et leurs méthodes de travail, imprégnées de cet impératif, les conduisent à une perpétuelle remise en question tant de leurs produits que de leur modèle économique.

Les seconds, guidés par des impératifs de rentabilité, sont pilotés, selon des processus contraignants et dans le cadre d'une gouvernance complexe.

De prime abord, la réunion des deux paradigmes semble compliquée et des collaborations ont connu des situations conflictuelles. C'est le cas de Geonaute, filiale de Decathlon, et de Giroptic, start-up spécialiste des caméras à 360

degrés, qui ont dû conclure en 2015 un protocole transactionnel. Geonaute avait engagé une procédure judiciaire contre Giroptic lui reprochant d'avoir développé une caméra concurrente de celle qu'elle s'était engagée à réaliser en priorité pour elle.

Malgré ce conflit, les deux sociétés ont poursuivi leur collaboration, signe qu'un tel binôme présente d'évidents avantages. La start-up peut disposer des débouchés commerciaux et des ressources humaines et logistiques du grand groupe qui, à son tour, profite du développement de ses innovations.

Pour pérenniser la relation d'une façon équilibrée, la mise en place d'un cadre juridique clair est impérative. Or la matière et le temps de l'innovation semblent parfois incompatibles avec la « relative » rigidité du droit et son incapacité endogène à appréhender, « à temps », certaines réalités technologiques et économiques. Face à cette difficulté, une première étape a été franchie le 18 décembre 2015 lorsqu'Axelle Lemaire, secrétaire d'Etat chargée du Numérique, a présenté l'« Alliance pour l'innovation ouverte ». Cette charte éthique pose les bases de quelques grands principes : le partage des informations stratégiques nécessaires au développement de la collaboration, la définition commune des conditions de communication externe ou encore la répartition équilibrée de la propriété intellectuelle. Il ne s'agit là que de lignes directrices non contraignantes qu'il convient de renforcer par la rédaction de contrats encadrant notamment l'exclusivité de la relation ou l'indemnisation en cas de cessation prématurée de la collaboration avant toute exploitation commerciale. Et incluant, par exemple, la mise en place d'un calendrier des opérations permettant d'éviter tout retard lié aux contraintes organisationnelles des grands groupes ou encore les modalités d'allocation des ressources humaines sur les projets.

C'est dans cet esprit d'équilibre que la réforme du droit des contrats, applicable au 1<sup>er</sup> octobre 2016, a été entreprise. Elle prévoit une protection accrue des parties économiquement plus faibles. Par exemple, « *lorsqu'une partie abusant de l'état de dépendance dans lequel se trouve son cocontractant obtient de lui un engagement qu'il n'aurait pas souscrit en l'absence d'une telle contrainte et en tire un avantage manifestement excessif* », la nullité du contrat pourra être prononcée. Si la mise en oeuvre de cette disposition devrait être rare, il sera nécessaire cependant de porter une attention particulière à l'évitement de toute situation de dépendance.

Délicate alchimie par nature, les relations entre les start-up et les grands groupes trouvent alors dans le droit un formidable vecteur de réussite.

**Adrien Perrot**, avocat associé chez APE Avocats et cofondateur de l'Incubateur du Barreau de Paris.

*Par Adrien Perrot*