



## **Mini-guide JuriGeek à destination des Start-Up**

14 décembre 2020 - première édition

# 1

« J'ai une super idée, mais... est-elle légale ? »

Saviez-vous que rouler en voiture avec un lave-glace vide est une infraction ? Qu'épouser un mort est possible ? Non ? Et bien sachez que la loi française regorge de surprises en tout genre.

**Vérifiez avant de lancer votre projet que vous avez le droit de le faire.** Lois mais aussi conditions contractuelles des entreprises sur lesquelles vous voudriez appuyer votre projet peuvent vous réserver de mauvaises surprises.

« C'est pas beau de copier ! »... C'est ce qu'on vous a dit la première fois qu'on vous a choppé à l'école en train de tricher (après vous avez fait plus gaffe).

# 3

« Sympa les visuels ! C'est toi qui les as faits ? »

Sans le savoir, c'était votre 1<sup>ère</sup> leçon de droit de la propriété intellectuelle : une création intellectuelle originale (même moche) fait naître au profit de son créateur (même nul) plein de droits!

**Le réflexe à avoir pour la création d'un logo ou d'une charte graphique par exemple, c'est de penser aux droits à transférer pour pouvoir les réutiliser plus tard.** Et ça passe par un contrat comprenant plein de clauses obligatoires complexes prévues par la loi. Oups, vous allez encore devoir donner des sous à l'avocat... Elle est pas belle la vie ?!

# 2

« Tes vraiment sûr qu'on peut utiliser ce nom-là ? »

Vous avez trouvé un nom super pour votre projet ? Vite déposons la marque, ça prend 10 mm sur le site web de l'INPI. Pas si vite jeune Padawan ! Garder ton calme tu dois et éviter les emmerdes il te faut.

**L'erreur classique est de croire qu'une simple recherche sur le moteur de l'INPI est suffisant.** Déposer une marque est très (trop) facile. Mais ce n'est pas parce que vous savez prendre un doliprane tout seul que vous êtes toubib. Le diagnostic sur la disponibilité réelle de la marque, c'est un professionnel qui doit vous la faire. Le sujet recouvre des notions complexes dont vous n'avez pas idée (un peu comme le convecteur temporel dans la De Lorean volante de Marty Mac Fly) et très souvent les start-up doivent faire face à des revendications de marque les conduisant à plusieurs mois après le dépôt à devoir changer de nom...

J'ai eu l'idée du siècle et je serai bientôt le voisin de Mark ZUCKERBERG... enfin si j'arrive à la protéger cette idée ! Lâchez tout de suite votre machette, c'est pas comme ça qu'on protège une idée... et d'ailleurs une idée, en soi, n'est pas protégeable. Mac Donald's en soit quelque chose puisque son concept de « nourriture rapide » (« fast food » pour les congres en anglais) a été copié des centaines de fois. Même si un dépôt de

brevet est envisageable, **pensez d'abord à faire signer des accords de confidentialité avant d'évoquer votre projet.** Même avec vos grands-parents. On sait jamais...

« C'est pas moi qui ai codé... »

# 5

Vous êtes une buse en programmation et du coup le cousin d'un copain qui est sorti avec la sœur de votre ex-copine vous a écrit le code en échange d'une bière et d'une pizza. Malheureusement, le code de la propriété intellectuelle (un petit bouquin rouge, sans images avec plein de règles très compliquées dedans) donne plein de droits à l'auteur du code par le seul effet de sa création. **Le dév a donc droit de vie et de mort sur votre beau logiciel...** Pour revendre votre start-up 45 milliards de dollars dans 6 mois, il va bien falloir penser au contrat de cession de droits. Même topo que pour les visuels.

Funny Legal Guide

1<sup>st</sup> edition!  
**FULG**



Funny Legal Guide

En fait c'est comme avoir une cavalière au bal de fin d'année : pas obligatoire, mais tu t'auras l'air d'un con si on remarque que t'en as pas... Au bal du Lycée, tu te taperas la honte. Dans ton business tu risques de perdre un investisseur ou de te manger un vilain procès... En la matière, **ne vous posez pas de questions : prévoyez des conditions générales.** Et de grâce... ne les copiez pas sur un autre site web ! C'est interdit, tout le temps de très mauvaise qualité et en plus ça empêche les avocats de vous facturer et du coup de faire le plein de leur Porsche. C'est vraiment pas cool. Les investisseurs s'interrogeront toujours sur un projet qui n'est pas calé juridiquement, Pas calé = pas de sous = pas de maison près de Mark Zuckerberg = « allo Jardiland ? (blague : voir point 7) »

# 7

« J'ai utilisé un code « open source » pour développer mon projet, ça craint ? »

Ça peut... Erreur largement répandue : penser que parce qu'un logiciel est « open source », on peut en faire tout ce qu'on veut avec. Faux et dangereux. Un code open source est comme un virus : certains sont très utiles au corps humain, d'autres peuvent nous tuer par leur effet contaminant.

**Certains code open source ne peuvent être utilisés que si aucun développement commercial n'est envisagé.** D'autres impliquent le respect de la publicité à l'attention du public. D'autres encore imposent que vos propres développements associés au code open source deviennent également open source... Bref, il y a une multitude de points à vérifier pour éviter là encore des revendications ultérieures risquant de vous condamner à sortir le chèque ou à dire adieu à votre projet pour aller vendre de l'engrais pour balconnière chez Jardiland.

Et les conditions particulières, ça sert à quoi ?

Les conditions particulières c'est souvent l'astérisque (\*) qui sent le piège. « Je nettoie la salle de bain et les toilettes si tu ne passes pas l'aspirateur pendant AutoMoto »...

Les conditions particulières c'est le contrat qui vient compléter ou modifier certaines règles des conditions générales et bonne nouvelle ! Vous n'avez pas vraiment besoin d'un avocat pour les rédiger (sniff...) sauf si on doit vraiment beaucoup déroger aux conditions générales. Ça peut par exemple être les ristournes que vous accordez à un client, une durée de contrat plus longue ou plus courte...

« Les conditions générales, c'est obligatoire... en général ? »

# 6

Si pour vous « RGPD », c'est 4 lettres juste super compliquées pour faire un mot au scrabble, alors vous êtes mal. C'est le Règlement général sur la protection des données à caractère personnel. **Économisez du temps : ne vous posez pas la question de savoir si vous êtes concerné : vous l'êtes.** Le RGPD et ses obligations, c'est comme vélo à Paris : on peut pas y échapper... Là encore avec beaucoup (mais alors beaucoup hein...) de patience, vous pouvez vous former seul. N'allez pas chercher ailleurs les infos que sur le site web de la CNIL. Sinon, vous voilà encore condamné à engraisser les avocats. Ah ! Quel beau métier....

« Les données perso ? Perso, j'y ai pas trop pensé »

# 8

Le modèle de la Marketplace est très répandu : j'offre à des tiers la possibilité de faire des affaires entre eux en échange d'une commission que je touche sur les transactions avant de reverser le solde de cette transaction aux clients de la plateforme. Pour le législateur (et le lobby des banques), c'est très, très, mais alors très vilain de faire ça. En fait, vous n'en avez tout simplement pas le droit car c'est une activité bancaire (il existe cependant des exceptions). Donc **mieux vaut passer par des services habilités à proposer ce type d'encaissements**

**commissionnés** : STRIPE, LEMONPAY, MANGOPAY sinon vous finirez en prison, mangé par les rats...

# 10

« Je monétise mon business par des prélèvements de commissions. Et alors... ? »

## Les notes écrites sont vos ennemis.

# 1

C'est LA règle absolue et LA source des plus nombreux plantages. Une bonne plaidoirie (un bon pitch...) doit se faire les yeux dans les yeux. **Vous devez capter l'attention et donc regarder votre auditoire.** La prise de note en soutien à votre pitch ne doit pas dépasser 4 ou 5 mots clés sur une page blanche et être écrit très gros : le mot doit être un mot-clé qui va déclencher votre raisonnement. Vous connaissez votre projet, faites-vous confiance ! Inutile de tout vouloir poser sur le papier.

## Attention à la tremblote

# 3

Vouloir tenir en main un document peut vous amener à montrer votre stress à l'assistance. On voit souvent cette scène à l'Assemblée Nationale : le député tenant à bout de main, tremblant comme une feuille, la note support de son intervention : effet garanti, **ON NE retiendra de votre intervention que le stress et non son contenu.** Posez si possible la feuille proche de vous si vous avez un support (rare en situation de pitch) sinon préférez une petite fiche cartonnée moins grande et moins mobile qu'une feuille blanche format A4.

Ah ce « euh » (si j'ose dire...) ! Le terrible compagnon de l'exposé pas assez fluide. **Comment l'éviter ? Tout simplement en ayant pas peur des silences et des césures.** Un silence bien utilisé interpelle votre auditoire et le prépare au cheminement vers un nouveau développement de votre exposé ou vers une chute attendue. Ne le craignez donc pas, utilisez-le. Pour diminuer le « euh » venant émailler votre présentation, apprenez à respirer. Pitcher (plaider...) c'est comme courir : il faut savoir caler son souffle pour éviter l'essoufflement. Et le « euh », c'est une forme d'essoufflement du débit (c'est beau hein ?).

# 4

## Pas de « euh... »

## Arrêtez de gigoter !

# 2

Nombreux sont ceux qui voyagent au cours de leur pitch : d'avant en arrière, de droite à gauche : STOP ! **En bougeant trop vous focalisez l'attention de votre auditoire sur vos mouvements et non sur votre discours.** Plantez les pieds dans le sol et évitez de trop bouger.

## Mo-du-lez !

# 5

Rien de plus ennuyeux qu'un ton monocorde dans un exposé. Vous allez rapidement ennuyer le type du premier rang qui hésitait encore à mettre un billet de 20 millions de dollars sur votre projet... Comment s'entraîner à ça ? Premier exercice, **entraînez-vous à lire à haute voix chez vous en respectant tout simplement la syntaxe.** On l'a tous appris à l'école, il suffit de s'en souvenir et vous verrez, ça revient. Vous pouvez aussi chanter (même faux) en pensant à l'exercice. Si vous chantez de manière monocorde, arrêtez de lire ce billet et passez vite un concours de la fonction publique...

# Le pitch



1<sup>st</sup> edition!  
**FULG**

Funny  
Legal  
Guide

## N'imitiez pas, innovez !

# 9

Faites de même : **écoutez les autres s'exprimer, en captant les réactions de la salle, en jugeant les visages du jury et leurs réactions :** forgez-vous votre culture du pitch.

## Ne pas vouloir tout dire.

# 6

Vieil adage chez les avocats (« ne pas se fier aux impressions d'audience ») qui vaut aussi pour les pitches. Les impressions d'estrade peuvent être trompeuses et le résultat final à l'inverse de ce que vous attendiez. **N'allez donc pas prendre immédiatement une cuite si vous croyez avoir été nul.** Vous aurez l'air fin de tituber devant vos business angels si vous remportez la mise.

# 8

## Ne pas se fier aux impressions d'estrade

Je sais, celle-là elle n'est pas de moi... mais il est pertinent ce slogan ! A trop vouloir tomber dans l'imitation de nos pairs, certains jeunes avocats sont parfois ridicules en tentant de reprendre des formules qui n'ont leur place que dans le phrasé d'un confrère ayant 50 ans de barre et des années de Cour d'Assises derrière lui. Une citation maladroite ou inexacte et c'est le ridicule assuré. Soyez donc naturel, ne trichez pas avec votre propre style. Dernier point sur ce thème : nous avons chez nous ce qu'on appelle la « culture d'audience », c'est à dire l'apprentissage de l'audience. On conseille aux jeunes avocats d'écouter le déroulement des audiences, même quand d'autres dossiers que les leurs sont évoqués à la barre. C'est ainsi qu'on se forge cette fameuse culture d'audience.

On a coutume de dire dans le métier d'avocat qu'une bonne plaidoirie est une plaidoirie où on n'a pas tout dit, car c'est généralement qu'on a d'abord pensé à convaincre et c'est le plus important ! **Ne vous inquiétez pas d'avoir oublié certaines choses dans votre exposé.** Vous avez peu de temps, utilisez le bien et allez à l'essentiel. Si vous avez le sentiment d'avoir oublié quelques détails, c'est sans doute que vous avez été bon car vous aurez pensé à la pertinence de votre projet et non à réciter un texte morné.

# 7

## Savoir commencer et s'arrêter.

L'entame et la sortie du pitch, c'est comme le début et la fin d'une plaidoirie : c'est le plus difficile. Si on déconseille les notes, **on conseille toujours de rédiger la phrase d'entame et celle de sortie car ce sont les deux moments les plus durs de l'exposé.** Bien préparer l'entame aide à passer au cœur de l'exposé et avoir pensé à l'avance à la chute vous évitera les incompréhensions du style « Ah c'est déjà fini ? » ou plus embarrassant, le fait de tourner en rond sans jamais réussir à conclure.

# 10

## La trouille c'est bien !

**Songez à ce qui a été accompli de grand dans notre monde avec la peur : Lindbergh était-il serein au-dessus de l'Atlantique ? Pasteur vaccinait-il ses premiers patients l'esprit tranquille ?**

Titli aurait si souvent échappé à Gros Minet s'il n'avait jamais eu peur ? Allons, allons... Si comme Marty Mac Fly vous prétendez que « personne ne vous dit que vous avez les foies », méditez alors cet échange devenu fameux de Sarah Bernard avec une jeune comédienne montant sur scène :

*"Mon petit, avez-vous le trac ?*

*- Non, Madame !*

*- Rassurez-vous, cela viendra avec le talent..."*



# GETAVOCAT

- « - C'est quoi ça « Getavocat »?  
- Des abonnements juridiques.  
- En illimité?  
- Oui.  
- Un peu comme **Netflix\***?  
- Voilà.  
- Avec un tarif fixe quelque soit ta consommation de prestations?  
- Ben oui, illimité je te dis.  
- Sérieux?  
- Oui  
- Dingue ça!  
- Ouaip.  
- Et y'a Game of Thrones dans l'offre?  
- Ben non!  
- Ah merde... Je me disais aussi... »

Et si vous consommiez l'avocat autrement?