



# Le contrat SAAS de vente de logiciels

**FOURNITURE.** L'offre Software as a Service (SAAS) est une forme de personnalisation d'applications accessibles en ligne avec hébergement des données. Son statut juridique diffère de celui du mode ASP.

**Un nouveau type de contrat.** Dans le domaine informatique, les formules contractuelles novatrices sont assez rares pour être signalées. Parmi les dernières en date, on trouve le contrat FAH (ou ASP, pour Application Service Provider), qui consiste en la fourniture d'applications hébergées. Ce contrat couvre l'accès à un logiciel pour lequel on ne détient pas en propre de licence d'utilisation. Un prestataire de services propose un progiciel sous forme de catalogue. Le progiciel et les données associées sont hébergés sur un centre serveur, auquel on accède par un terminal passif de type Citrix, sans que les données résident dans le système du client. Il s'agit bien d'un nouveau contrat, puisque l'on ne se situe plus dans le cas d'une vente de licence, ni dans l'intégration classique, mais dans un modèle d'abonnement à un logiciel à distance.

Or il semble qu'il existe aujourd'hui plus innovant en matière de solution externalisée. Apparaît en effet le contrat SAAS (Software as a Service), qui, en autorisant une personnalisation « avan-

cée » des progiciels, change la donne sur le plan juridique. Car, contrairement à ce que l'on pourrait croire, il ne s'agit pas d'une simple évolution de l'offre FAH, mais d'un véritable nouveau contrat.

## Licence pour logiciel personnalisé.

Comment est né SAAS ? C'est simple : un frein au développement du mode FAH vient de l'hyperstandardisation de l'offre. Laquelle s'adresse en général aux entreprises de taille moyenne, avec un niveau peu élevé de la personnalisation des logiciels, de la volumétrie des traitements, et des coûts. Aussi, pour développer cette offre auprès des grands comptes, s'est formé depuis peu le concept du SAAS. Il permet la personnalisation des applications, leur accès en ligne et un hébergement des données, comme si l'on était en mode FAH. Mais avec une réduction plus importante des coûts grâce à la mutualisation des processus d'adaptation<sup>(\*)</sup>.

Sur le plan juridique, il s'agit d'une licence sur un logiciel « personnalisé ». Il va donc falloir gérer en particulier la problématique liée à la personnalisation et à la mutualisation des processus d'adaptation. Et déterminer qui est propriétaire des adaptations (droits de propriété intellectuelle), et comment assurer la pérennité des adaptations (contrats de maintenance) ainsi que la réversibilité des applications. ●

*(\*) Salesforce, le pionnier de cette nouvelle relation contractuelle, propose des applications de gestion de la relation client hébergées à la demande et en ligne.*

## LES FAITS SAILLANTS

### Une mutualisation des coûts d'adaptation

- Pour les prestataires, le contrat SAAS délie de l'hyperstandardisation de l'offre FAH, qui en bloque le développement. Il aide à déployer des offres auprès de grands comptes en personnalisant les applications pour satisfaire les besoins spécifiques d'un panel d'utilisateurs, avec une mutualisation des coûts sans commune mesure avec le mode FAH<sup>(\*)</sup>.

*(\*) Des consortiums se constituent en vue de construire une offre haut de gamme, avec des produits un peu plus complexes. Par exemple, l'alliance IBM et Generics, qui propose une offre progicelle selon un mode SAAS.*

## LA TENDANCE

### Des contextes juridiques qui se diversifient

- L'apparition d'un nouveau contrat informatique est rare, même lorsqu'il s'agit de prendre en compte une technologie émergente. On assiste plutôt à des modifications de contrats existants, ou à des évolutions dans les politiques contractuelles (type US GAAP) et les clauses. Dans le cas de l'offre SAAS, le fondement technique reste le même qu'en mode FAH (l'hébergement), mais pas l'environnement juridique.

## À RETENIR

- Sur le plan juridique, l'offre SAAS induit un contrat fort distinct de celui de type FAH. Dans ce dernier, le client sélectionne en ligne une application au sein d'un catalogue avec un choix d'options. Il paie un certain montant tous les mois en fonction du nombre d'utilisateurs et du module choisi. Lorsqu'il cesse d'utiliser cette application, le contrat s'arrête purement et simplement. En revanche, avec une offre personnalisée comme SAAS, les conditions changent, puisqu'il s'agit alors de la fourniture d'une prestation personnalisée incluant des adaptations réalisées en fonction des besoins du client.
- Le contrat SAAS s'inscrit comme une catégorie intermédiaire entre deux formules : la vente de licence (solution la plus propriétaire) et l'intégration FAH (solution la plus externalisée possible).