

Un outil inédit pour sécuriser, négocier et facilement rédiger des contrats IT



Claudia Weber

Avocat Associé Fondateur

Non, ce n'est pas une contrathèque. Clause to You est bien plus que ça. Cet outil, lauréat fin 2022 du prix Innovation des Avocats, permet de rédiger des contrats IT à partir d'une base de données solides et éprouvées, pour un résultat sur-mesure et high level. Entretien avec **Claudia Weber**, Avocat Associé Fondateur du cabinet ITLAW Avocats.

Claudia Weber, en quoi votre LegalTech Clause to You est-elle absolument inédite ?

Clause to You est une base de données rassemblant 27 ans de clauses pour tous les types de contrats IT, avec un choix multiple selon l'importance des enjeux et intégrant les évolutions légales. Nous offrons à nos clients une mine d'informations avec des clauses éprouvées, robustes, que j'ai rédigées et testées moi-même, pour qu'ils puissent rédiger dans les meilleures conditions leurs contrats, de A à Z. Le dispositif est simple et pratique, avec au bout de la chaîne, un contrat sur-mesure téléchargeable au format Word.

Comment est venue cette inspiration ?

Notre métier d'avocat, mais aussi celui de juriste est en pleine transformation, le marché de l'IT aussi. Clause to You est née pour améliorer la pratique contractuelle de ses utilisateurs, qu'ils soient juristes, acheteurs, contracts managers ou autre, en offrant une base de données structurée avec des clauses adaptées, conformes à l'état de l'art et à la réglementation et ainsi leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier. Cette LegalTech affirme notre positionnement de business partner ; nos clients nous contactent via Clause to You pour des conseils différents.

Quels risques court-on à signer un contrat non négocié, non sécurisé ?

L'hybridation des SI, la complexité des technologies et la réglementation en constante évolution augmentent les risques d'un projet. Un contrat non-adapté à ces risques entraîne de graves conséquences : délais non tenus, explosion des prix ou non-qualité du projet. De plus, comme tout est imbriqué, un projet qui dérape peut affecter le fonctionnement ou le déploiement d'autres projets.

Ainsi, si l'on ne maîtrise pas son projet, les réglementations, si l'on anticipe pas les risques pour mieux les gérer, on court à la catastrophe.

Comment sécuriser efficacement et rapidement ses contrats IT ?

En rédigeant un contrat adapté ! Pour cela il faut connaître le droit, les nouvelles réglementations, savoir les appliquer en connaissant les jurisprudences. Il faut aussi connaître les usages sur le marché de l'IT et son écosystème, l'environnement IT, ce qui est notre cas, car depuis 27 ans, nous travaillons avec des ingénieurs, des experts métier : nous avons acquis des réflexes et c'est ce que nous partageons grâce à notre LegalTech.

Vous accordez une place importante aux émotions. Pourquoi ?

Je suis convaincue que l'émotionnel prend une place importante dans nos choix, je l'ai intégré dans notre méthodologie de négociation. C'est un levier considérable

pour atteindre les objectifs de nos clients : la colère, la peur, l'incompréhension jouent un rôle crucial dans la cadre d'une négociation complexe, dans les interactions entre les différentes parties prenantes.

Quelles sont vos recommandations ?

Rédiger et négocier un contrat est un projet à part entière. Il faut donc l'aborder en tant que tel, en utilisant les bons outils, en mettant en place une équipe, un planning, un budget. Parfois les acheteurs, la DSI ou les juristes en entreprise se retrouvent seuls au moment de la négociation ; c'est une erreur. Je recommande la mise en place d'une équipe structurée pour rédiger, puis négocier un contrat adapté au projet, aux objectifs, aux contraintes et enjeux.



Contact :

- 281 Rue de Vaugirard - 75015 PARIS
- 01.83.62.61.75
- contact@itlaw.fr
- En savoir plus sur Clause to You : <https://itlaw.fr/clausetoyou/>