

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR  
SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS**

**ÉPREUVE U.3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE, MANAGÉRIALE  
ET JURIDIQUE DES SERVICES INFORMATIQUES**

Épreuve commune aux deux spécialités

**SESSION 2018**

Durée : 4 heures

Coefficient : 3

**AUCUN MATÉRIEL AUTORISÉ**

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.  
Le sujet se compose de 13 pages numérotées de 1/13 à 13/13.**

### **APPs BUSINESS, une start-up dans le développement d'applications mobiles**

En 2013 quatre étudiants en informatique, passionnés de nouvelles technologies, ont décidé de se lancer dans une aventure entrepreneuriale en créant leur propre société, la société APPs BUSINESS, spécialisée dans l'édition d'applications mobiles et présente sur un marché fortement marqué par l'incertitude.

Cette start-up<sup>1</sup> française installée depuis peu à Business Pôle Sophia-Antipolis<sup>2</sup> dans le département des Alpes-Maritimes, mobilise l'ensemble de ses ressources et compétences pour le développement d'applications mobiles multiplateformes. Elle répond ainsi à la nécessité d'avoir des applications évolutives et disponibles sur plusieurs plateformes. La compétition actuelle entre les acteurs du marché du mobile rend son environnement encore plus dynamique et complexe. Depuis sa création, la société APPs BUSINESS connaît une croissance fulgurante. Elle est composée de 20 salariés, notamment des développeurs polyvalents, créatifs et hautement qualifiés, des ingénieurs ainsi que des commerciaux, les services supports étant externalisés. Grâce à ses nombreuses innovations technologiques et à une recherche et développement récompensée par l'obtention du label Jeune Entreprise Innovante (J.E.I.)<sup>3</sup> en 2015, elle est reconnue sur son marché pour son savoir-faire et la qualité de son équipe. Depuis sa création, la société est dirigée par madame Roche. Madame Roche exerce seule la fonction et souhaite aujourd'hui déléguer une partie de ses responsabilités à ses équipes. L'organisation deviendrait plus horizontale afin de conserver la réactivité et la flexibilité nécessaires pour affronter la concurrence et s'adapter aux évolutions de l'environnement.

En sa qualité de responsable des nouveaux marchés, madame ROCHE vient de lancer une nouvelle application grand public dotée de fonctionnalités permettant de satisfaire une réelle demande dans l'univers du thé.

Aujourd'hui, la dirigeante est confrontée à une nouvelle étape dans la croissance de la société qui nécessite une phase de réflexion et de recherche d'informations pour s'adapter aux nouveaux enjeux économiques et managériaux, tout en conservant son indépendance.

Vous assistez la dirigeante dans sa démarche. Il vous est demandé d'étudier les principales tendances du marché des applications mobiles (Mission 1), de réfléchir aux nouveaux défis managériaux liés à la rapidité de la croissance de la société (Mission 2). Ensuite, vous aiderez la dirigeante à mettre en place une nouvelle politique de prévention des risques liée au travail des salariés (Mission 3).

Enfin, la mission 4 s'appuiera sur votre travail de veille juridique.

#### **Listes des annexes**

ANNEXE 1 : Entretien avec la dirigeante de la société APPs BUSINESS

ANNEXE 2 : Les applications mobiles, un marché de 100 milliards de dollars

ANNEXE 3 : Répartition des téléchargements d'applications mobiles sur l'ensemble des magasins d'applications

ANNEXE 4 : Le freemium : nouveau modèle économique du Web

ANNEXE 5 : Applications mobiles et effet de réseau

ANNEXE 6 : Le freemium, est-ce le nouveau business model ?

ANNEXE 7 : Google Play Store contre Apple App Store

ANNEXE 8 : Les plateformes Apple et Google

<sup>1</sup> Start-up : jeune entreprise innovante à fort potentiel de croissance qui fait souvent l'objet de levée de fonds.

<sup>2</sup> Pôle Sophia-Antipolis : 1<sup>er</sup> pôle de compétitivité européen regroupant sur un même site chercheurs, enseignants et industriels.

<sup>3</sup> J.E.I. : statut créé en 2004 pour favoriser la création de petites et moyennes entreprises effectuant des travaux de recherche.

ANNEXE 9 : Typologie des structures organisationnelles et modes de coordination selon MINTZBERG

ANNEXE 10 : BYOD<sup>4</sup> : l'employeur peut accéder au contenu d'une clé USB personnelle d'un salarié connectée au PC de l'entreprise

ANNEXE 11 : Byod, un défi juridique à anticiper

ANNEXE 12 : Extrait du contrat de travail de l'ex-salarié, monsieur Macet

ANNEXE 13 : Le non-respect de la clause de non concurrence

Pour accomplir ces missions, vous vous appuyerez sur vos connaissances personnelles, le contexte ainsi que sur les documents annexés.

### **MISSION 1 : Le marché des applications mobiles (11 points) - Annexes 1 à 8**

La société APPs-BUSINESS est sur le point de lancer sur le marché sa dernière application mobile Tea-App destinée aux consommateurs de thé. C'est l'occasion pour elle de réaliser un état des lieux du marché des applications mobiles.

- 1.1 Mettre en évidence les principales tendances du marché mondial des applications mobiles.
- 1.2 Identifier le modèle de fixation des prix choisi par la société APPs BUSINESS pour l'application Tea-App. Expliquer ses avantages ainsi que ses limites du point de vue de l'éditeur.
- 1.3 Présenter les différentes contraintes techniques, financières et juridiques des magasins d'application vis-à-vis des éditeurs d'applications mobiles.

### **MISSION 2 : La croissance de l'entreprise et son mode de management (11 points) – Annexes 1 et 9**

L'application Tea-App a séduit de nombreux amateurs de thé. 200 000 téléchargements ont été comptabilisés à ce jour. La croissance rapide et continue de l'activité de la société depuis sa création a nécessité l'embauche de nouveaux salariés et amène aujourd'hui la dirigeante à réfléchir au fonctionnement interne de la société et à sa structure organisationnelle.

- 2.1 Identifier les différentes ressources dont dispose l'entreprise pour accompagner son développement et sa démarche d'innovation.
- 2.2 Qualifier le mode de croissance suivi par la société APPs BUSINESS depuis sa création et indiquer ses avantages et ses limites.

Après avoir assisté à un séminaire relatif à l'optimisation des structures d'entreprise, la dirigeante souhaite faire évoluer sa structure organisationnelle.

- 2.3 Repérer et justifier la structure organisationnelle ainsi que les modes de coordination vers lesquels la société APPs BUSINESS doit évoluer.

---

<sup>4</sup> BYOD : pratique qui consiste à apporter ses outils informatiques personnels au sein de l'entreprise

### **MISSION 3 : Prévention des risques liés au travail des salariés (10 points) – Annexes 10 à 13**

Monsieur Macet, développeur chez APPs BUSINESS est soupçonné depuis quelques temps de captation d'informations confidentielles concernant les applications développées par l'entreprise. Madame Roche s'interroge sur les droits de l'employeur de contrôler les supports personnels (clé USB...) qu'utilisent les salariés dans leurs activités professionnelles. Afin de garantir à l'avenir la sécurité du patrimoine informationnel de l'entreprise, madame Roche mène une réflexion sur l'utilisation des outils informatiques personnels par les salariés.

3.1 Montrer que l'employeur peut, sous certaines conditions, contrôler le contenu des clés USB personnelles de ses salariés.

3.2 Présenter les outils juridiques dont dispose l'employeur pour mettre en œuvre une politique de sécurité informatique dans l'entreprise.

Quelques mois après, monsieur Macet décide de démissionner. Il travaille désormais au sein d'une société concurrente d'APPs BUSINESS spécialisée dans le développement d'applications mobiles dans la catégorie « Cuisine et Boissons en France » installée à Antibes (Alpes-Maritimes). Madame Roche prétend que monsieur Macet a violé la clause de non-concurrence qui le liait à APPs BUSINESS.

3.3 Montrer que madame Roche peut engager une action en justice à l'encontre de son ex-salarié.

### **MISSION 4 : Veille juridique (8 points)**

La société APPs BUSINESS vient de développer en interne une solution logicielle propriétaire, CollabApps, servant à la gestion de projet et à la planification pour le développement d'applications mobiles. Il permet aussi l'allocation de ressources, une gestion du budget et un suivi des incidents.

Lors d'un congrès dédié aux applications mobiles, AppDays, les dirigeantes de la société ont été informées par un de leurs partenaires de l'existence d'un logiciel similaire à CollabApps. Elles soupçonnent un de leurs concurrents, l'entreprise SoftBC, d'avoir copié une grande partie du code source de leur logiciel et s'interrogent sur les actions possibles contre l'entreprise SoftBC.

En vous appuyant sur votre activité de veille juridique (Thème de la veille juridique « protection, exploitation des logiciels » publié dans sur le BO du 9/10/2015), vous exposerez les conditions permettant à la société APPs BUSINESS d'agir en justice contre l'entreprise SoftBC.

## **ANNEXE 1 : Entretien avec madame Roche, dirigeante de la société APPs BUSINESS**

Le journaliste d'un magazine du web interroge la dirigeante de la société APPs BUSINESS à l'occasion du lancement de sa nouvelle application mobile : l'application Tea-App.

*Journaliste : Votre société a été créée en 2013, où en est-elle maintenant ?*

*Dirigeante :* Notre société est désormais bien lancée. Elle est réellement visible sur le marché des applications mobiles.

Créée en 2013 avec 50 000 euros de capitaux propres, notre société a réalisé l'année dernière une levée de fonds de 200 000 euros sur un site de crowdfunding<sup>5</sup> pour soutenir sa croissance. Une autre levée de fonds est en préparation pour l'année prochaine. Ces nouvelles ressources financières sont indispensables pour une refonte de notre système d'information afin d'améliorer notre expertise technique et notre savoir-faire dans la conception d'applications mobiles. Nos développeurs sont tous passionnés par leur métier et nous leur laissons beaucoup d'autonomie au sein des équipes projets. Mais un minimum de coordination s'avère nécessaire en même temps que l'entreprise grandit. La structure simple de nos débuts n'est plus adaptée, elle se complexifie et il devient de plus en plus difficile, pour moi, de tout contrôler et de décider seule.

*Journaliste : Expliquez-nous comment fonctionne l'application ?*

*Dirigeante :* L'application Tea-App est destinée aux amateurs de thé. L'idée est qu'elle devienne une sorte de « shazam » du thé, en référence à l'application mobile Shazam qui permet de reconnaître les musiques ou publicités.

L'utilisateur prend à l'aide de son smartphone une simple photo de l'étiquette du thé ou saisit le nom d'un thé. Il accède ensuite à toute une base de données qui le renseigne sur les pays et régions de culture du thé, les processus de fabrication, les vertus associées à chaque thé, des conseils en termes de conservation, de préparation et de dégustation. Il peut aussi consulter les notes et avis donnés par d'autres consommateurs de thé mais aussi par des professionnels. On veut créer une véritable communauté d'amateurs de thé, mais contrairement à nos concurrents qui s'appuient uniquement sur le système participatif des utilisateurs, notre société sollicite également les producteurs et cultivateurs afin de garantir l'exactitude de toutes les informations.

*Journaliste : Pouvez-vous nous dire où sera disponible cette application ?*

*Dirigeante :* Après réflexion, nous avons finalement signé un contrat avec les deux principaux magasins d'application en ligne, App store et Google play.

*Journaliste : Les amateurs de thé pourront-ils télécharger gratuitement l'application Tea-App ?*

*Dirigeante :* Ils pourront utiliser gratuitement l'ensemble des fonctionnalités citées précédemment. D'autres fonctionnalités (consultation de recettes culinaires à base de thé, liens vers des sites marchands, localisation de salons de thé et boutiques) seront proposées sur abonnement dont le prix reste encore à fixer. L'application pourra être disponible en mode connexion et en mode hors-connexion pour un nombre restreint de fonctionnalités.

*Journaliste : Où peut-on vous trouver ?*

*Dirigeante :* Notre société a été hébergée depuis sa création et pendant 3 ans dans une pépinière<sup>6</sup> de la C.C.I. (Chambre de Commerce et d'Industrie) avant de trouver nos nouveaux locaux dans

---

<sup>5</sup> *Crowdfunding* : technique de financement d'entreprise utilisant internet comme canal de mise en relation entre l'entreprise et les personnes souhaitant investir des fonds dans l'entreprise.

<sup>6</sup> Solution d'hébergement pour les entreprises de moins de 3 ans d'activité : locaux, services logistiques mutualisés (accueil, salles de réunion...) et des services d'accompagnement (conseils, formations, intégration dans les réseaux d'entreprise).

le pôle de compétitivité Business Pôle Sophia Antipolis. Nous avons pu bénéficier du réseau, du service et de la convivialité inhérents à ce genre de dispositifs, facilitant les premières années d'installation. Maintenant, avec l'accroissement de notre activité, nous avons besoin de locaux plus grands pour pouvoir y installer nos futurs collaborateurs (nous prévoyons d'embaucher une dizaine de développeurs à court terme).

Source : les auteurs

## **ANNEXE 2 : Les applications mobiles, un marché de 100 milliards de dollars**

La "révolution des apps"<sup>7</sup> initiée par Apple en 2008 avec l'App Store n'a pas fini de se tailler une place de choix dans l'économie tout court. À l'époque de l'iPhone 3G, le constructeur de Cupertino n'imaginait sans doute pas à quel point ce qu'allait représenter, quelques années plus tard, ce secteur d'activité. [...]

L'an dernier, le chiffre d'affaires généré par l'App Store et le Play Store (Google) a été de 41,1 milliards de dollars. En 2016, ce résultat devrait grimper de 24% pour atteindre les 50,9 milliards. Et à l'horizon 2020, il dépassera le seuil des 100 milliards. Une croissance explosive qui va profiter à tous, non seulement aux plateformes mais aussi, bien évidemment, aux développeurs et éditeurs d'applications mobiles (apps).

En toute logique, cet appétit d'applications se lit également sur les volumes de téléchargements. En 2015, ce sont 111,2 milliards d'apps qui ont été téléchargées ; le chiffre va augmenter de 33% en 2016 (147,3 milliards), et à l'horizon 2020, on prévoit 284,3 milliards de logiciels mobiles téléchargés. Une application sur trois est téléchargée en Chine et plus globalement cette croissance est tirée par les marchés émergents.

Si la croissance proviendra effectivement des pays émergents, les marchés matures restent de forts consommateurs d'applications. Et cela se poursuivra au moins jusqu'en 2020, même si la zone Asie-Pacifique prendra une place dominante avec 162,2 milliards de téléchargements pour 57,5 milliards de dollars de revenus à cet horizon.

En ce qui concerne la bataille entre l'App Store et le Play Store, il va falloir se faire une raison. Certes, c'est bien Apple qui a lancé la révolution des apps, mais c'est Google et ses nombreux partenaires qui vont en profiter le plus dans les années à venir.

C'est déjà le cas pour les téléchargements : l'an dernier le système d'exploitation Android a doublé iOS dans ce domaine, et le fossé ne va pas cesser de se creuser dans les prochaines années. En 2020, la boutique de Google va atteindre les 166,4 milliards d'apps téléchargées, contre 35,2 milliards pour l'App Store (une croissance de 46% tout de même). Le point intéressant, c'est la montée en puissance des boutiques d'apps Android tierces, sur lesquelles les téléchargements vont croître de 158% avec 80,3 milliards d'apps !

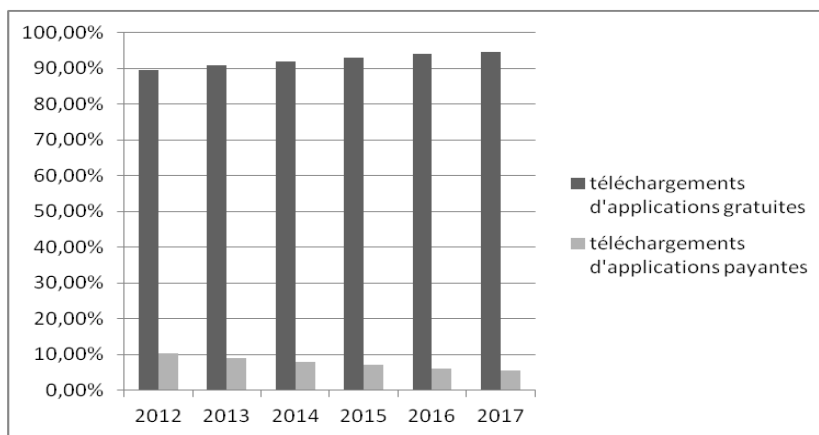
En ce qui concerne les revenus en revanche, l'App Store va poursuivre la course en tête malgré le fort différentiel avec les téléchargements. En 2020, le chiffre d'affaires du magasin d'Apple atteindra 44,8 milliards de dollars (le double de 2015), mieux que le Play Store et les autres boutiques Android. Mais si on cumule les revenus de ces deux flux, la plateforme de Google dépassera effectivement celle d'Apple, avec 55,7 milliards de dollars en 2020, contre 18,3 milliards en 2015.

Site de l'organisation « iGénération » – 11 février 2016

---

<sup>7</sup> Apps : applications

### ANNEXE 3 : Répartition des téléchargements d'applications mobiles sur l'ensemble des magasins d'applications



Source : D'après les chiffres publiés par le cabinet d'études Gartner  
Prévisions pour 2016 et 2017

### ANNEXE 4 : Le freemium : nouveau modèle économique du web

L'apparition des bloqueurs de publicité a forcé les entreprises qui proposent leur service en ligne à revoir leurs moyens de financement. Youtube, Amazon, Deezer, Spotify, etc... Ces entreprises bien connues de tous ont décidé d'adopter le modèle *freemium* [...]

Le *freemium* désigne un service gratuit offert aux utilisateurs. Le but est d'ensuite faire passer un plus grand nombre d'utilisateurs à une version payante qui offre divers avantages ou supprime certains inconvénients. On parle alors de taux de conversion premium.

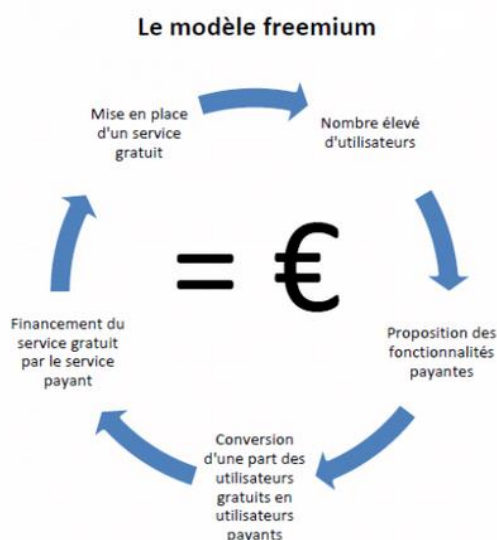
La gratuité permet d'attirer un grand nombre d'utilisateurs et donc de conquérir plus facilement des parts de marché. Habités à utiliser le service, ils sont plus enclins à adhérer à la version payante.

Le taux de conversion est généralement très faible (ex : 1,2% pour skype), mais les entreprises doivent tenter de l'optimiser au maximum afin de pouvoir financer le service gratuit. On peut dire que la minorité (payante) paye pour la majorité (gratuite). [...]

Les types d'avantages qu'offrent les versions payantes pour les utilisateurs sont nombreux et variés.

Pour ne citer que les principaux :

- du contenu exclusif [...]
- des fonctionnalités supplémentaires [...]
- les jeux free-to-play : l'utilisateur dispose de jeux gratuits mais pour l'amener à dépenser de l'argent, on le bloque ou on le ralentit dans la progression du jeu. Les services payants de ces jeux sont variés (achats de contenus de jeux, achats de pièces de jeux, achats de vies, d'objets)



- la navigation sans publicité : une navigation sans publicité est souvent proposée dans les versions payantes.  
Elle n'est généralement qu'un complément aux autres avantages possibles.

### *Un modèle nécessaire ?*

Avec l'expansion des bloqueurs de publicité, les entreprises du web doivent de plus en plus trouver des alternatives à la publicité pour financer leurs sites. Pourtant une très petite minorité des utilisateurs sont prêts à payer pour utiliser des services en ligne. C'est alors aux entreprises de trouver des moyens de convaincre plus de gens à payer pour leurs services.

Source : <http://ebusiness-one.be> – 25 novembre 2015

## **ANNEXE 5. : Applications mobiles et effets de réseau**

Le marché des applications mobiles pour les communications grand public se caractérise par des effets de réseau : la valeur du service rendu à ses utilisateurs s'accroît avec le nombre d'autres utilisateurs. L'existence d'effets de réseau peut permettre à l'entité qui possède un vaste réseau de maintenir ses concurrents à l'écart du marché.

Source : communiqué de presse de la commission européenne du 03/10/2014

## **ANNEXE 6. : Le freemium, est-ce le nouveau business model ?**

Le « freemium » est un modèle économique qui a cours depuis l'apparition des premiers logiciels, mais qui, avec les applications mobiles, le développement des jeux vidéos et de l'économie numérique, a pris ces dernières années une nouvelle dimension.

### *Amener les clients vers le payant*

La stratégie est simple : offrir aux clients la possibilité d'utiliser gratuitement le service proposé, mais dans un cadre restrictif bien défini. L'objectif étant de les séduire avec cette offre gratuite et de les inciter à investir dans la version complète et payante du service.

### *Les restrictions d'usage*

Cette limitation d'usage peut se faire sur plusieurs niveaux. Il est, par exemple, possible de limiter les fonctionnalités de l'application, du service ou du logiciel. Il est aussi envisageable d'encadrer la durée d'utilisation (c'est le cas pour de nombreux logiciels), mais aussi de restreindre les possibilités d'installation, la quantité ou le nombre de copies utilisables, etc.

### *Se constituer un fichier client*

Qu'il s'agisse d'un logiciel, d'un jeu, d'une application, d'une vidéo en replay TV ou d'un service, ces restrictions ont toujours le même but : fournir gratuitement au plus grand nombre d'utilisateurs possible ce service. Ce qui permet de constituer un fichier client. Celui-ci s'étoffe généralement avec le bouche-à-oreille et la satisfaction des premiers utilisateurs qui deviennent, dès lors, des prescripteurs. Le tout pour, au final, proposer à ces mêmes clients des offres « Premium », autrement dit payantes.

### *Une minorité finance la majorité*

L'enjeu principal est d'assurer la satisfaction des utilisateurs gratuits, afin qu'ils n'hésitent pas à investir dans l'offre payante. Car seule une minorité d'utilisateurs accepte de payer. C'est pourtant cette minorité qui finance l'ensemble de la communauté. Il est donc important de savoir combien



de clients payants sont nécessaires pour que le service soit rentable. Car d'autres paramètres entrent en jeu en fonction de la nature du service proposé (logiciels, applications, presse, réseaux, services en ligne, musique, etc.) dont les coûts fixes, les frais de développement et de maintenance.

#### *Faire des clients, des prescripteurs*

Ainsi, tout doit être mis en œuvre pour pouvoir attirer de nouveaux utilisateurs, notamment en permettant à ceux déjà inscrits d'inviter leurs contacts ou de partager leur expérience par le biais des réseaux sociaux. Ce qui permet de réduire le coût d'acquisition des clients, tout en continuant à étoffer la base.

#### *Augmenter le taux de conversion*

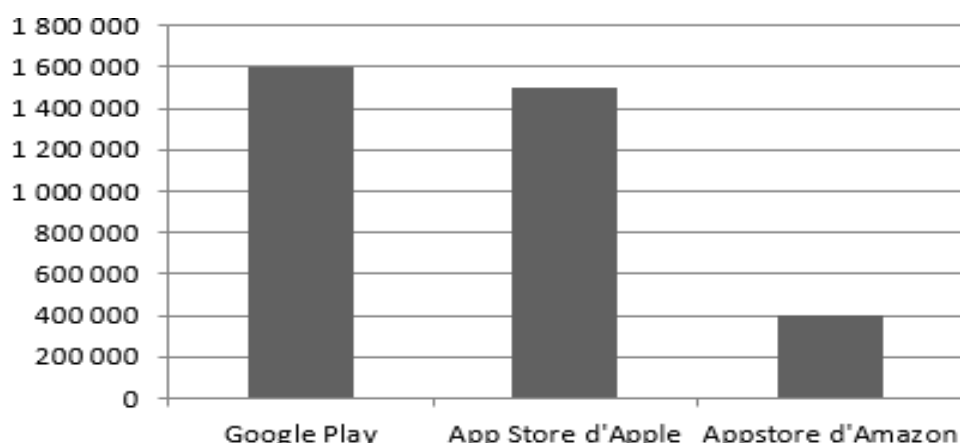
L'offre gratuite peut évidemment être financée en partie par la publicité, mais l'important réside bel et bien dans le taux de conversion des clients gratuits en clients payants. Reste à monétiser correctement cette offre payante et à savoir la vendre. Les restrictions ne doivent donc pas être trop frustrantes pour l'utilisateur - qui se sentirait alors piégé -, mais lui donner envie de profiter de l'intégralité des fonctionnalités et des possibilités offertes [...]

Source : [www.dynamique-mag.com](http://www.dynamique-mag.com) – 3 août 2016

## **ANNEXE 7: Google Play Store contre Apple App Store**

Sur le marché des smartphones, il y a Android, iOS et les autres. Les deux systèmes d'exploitation de Google et Apple sont aujourd'hui adoptés en masse par les utilisateurs. Un tel succès n'est pas dû au hasard. Si Android et iOS plaisent tellement c'est notamment grâce à leurs boutiques d'applications : le Play Store pour Google, et l'App Store pour Apple.

### Répartition du nombre d'applications disponibles sur les trois principaux magasins d'applications (juillet 2015)



Source : Statista, portail de statistiques – publication 2016

## ANNEXE 8 : Les plateformes Apple et Google

Pour la plateforme Apple représentée par l'iPhone, l'iPad et l'iPod, le langage utilisé est l'objective-C. Apple met à disposition un SDK (Software Development Kit) gratuit et un environnement complet de développement. Comparativement à Android, il y a moins de terminaux et donc une facilité de prise en compte des résolutions des terminaux Apple. Le développement est donc plus facile à mettre en œuvre sur l'iPhone et l'iPad que sur Android à cause de la fragmentation.

Pour la plateforme Google, représentée par les *smartphones* et tablettes Android, le langage natif est le Java. De même que sur iOS, Android met à disposition un SDK (Software Development Kit) avec de multiples outils comme un simulateur d'environnement Android. Les difficultés de développement sous Android se manifestent autour de la fragmentation. Google a fait le choix de ne pas donner de consigne de fabrication pour l'utilisation de son Os (en Open Source). Un choix discutable qui permet une plus grande ouverture mais peut poser des problèmes de compatibilité lorsque l'on développe une application. Par exemple, on dénombre plus de 500 tailles d'écran différent car Android donne une large possibilité de design des terminaux aux constructeurs. Cela peut être un problème lors du développement pour maximiser la compatibilité sur tous les terminaux Android. [...]

Publier une application sur l'AppStore repose sur l'approbation des équipes d'Apple. Après un délai d'entre deux semaines et un mois, l'application sera validée si elle n'enfreint pas les règles d'Apple.

### *Prix de la diffusion d'une application sur l'AppStore*

Si le SDK est distribué gratuitement, la diffusion d'une application sur l'AppStore est, elle, payante. Apple propose plusieurs types de compte pour diffuser une application sur l'AppStore. Le compte standard propose pour 99 \$ par an la diffusion d'applications, tandis que le compte entreprise vous permet la distribution d'applications au sein du parc iOS de l'entreprise. Le prix de l'application est libre mais l'éditeur de l'application doit verser une commission de 30 % à Apple sur le chiffre d'affaires réalisé via son application.

Source : [developer.apple.com/](http://developer.apple.com/)  
Adaptée par les auteurs

Contrairement à Apple, Google ne contrôle pas la diffusion d'applications sur son magasin en ligne Google Play. Il vous sera demandé 25 \$ de frais de dossier et Google rejoint Apple en ponctionnant de 30 % les applications payantes. Il existe tout de même des rejets d'applications du Google Play lorsque des utilisateurs déposent une plainte auprès de Google.

Source : [developer.android.com](http://developer.android.com)

## ANNEXE 9 : TYPOLOGIE DES STRUCTURES ORGANISATIONNELLES ET MODES DE COORDINATION selon MINTZBERG

Le tableau suivant résume les principales caractéristiques de 5 configurations organisationnelles et mentionne quelques facteurs contextuels qui les rendent plus probables :

		Configurations organisationnelles				
		Structure simple	Bureaucratie mécaniste	Bureaucratie professionnelle	Forme divisionnelle	Adhocratie
Facteurs contextuels	Élément clé de l'organisation	Sommet stratégique	Technostructure	Centre opérationnel	Ligne hiérarchique	Fonctionnel de support (avec le centre opérationnel dans le cas d'une adhocratie d'exploitation)
	Mode principal de coordination	Supervision directe	Standardisation des tâches	Standardisation des compétences	Standardisation des résultats	Ajustement mutuel
	Age et taille de l'organisation	Organisation plutôt jeune et de petite taille	Organisation généralement ancienne et de grande taille	Variables	Organisation généralement ancienne et de grande taille	Organisation le plus souvent jeune ; taille variable
	Environnement	Simple et dynamique	Simple et stable	Complexe et stable	Relativement simple et stable	Complexe et dynamique
	Système technique	Simple	Peu complexe	D'ordinaire peu complexe	Variable selon les divisions	Le plus souvent complexe

Source : D'après « Management, voyage au centre des organisations ». 1989, éditions d'organisation, Henry MINTZBERG

## ANNEXE 10 : Byod : l'employeur peut accéder au contenu d'une clé USB personnelle d'un salarié connectée au PC de l'entreprise

La Cour de cassation vient de se prononcer sur le droit de vérification de l'employeur sur un Byod (*Bring your own device*), en l'occurrence une clé USB personnelle d'une salariée sur le lieu de travail. Dans un arrêt du 12 février 2013, elle a affirmé « *qu'une clé USB, dès lors qu'elle est connectée à un outil informatique mis à disposition du salarié par l'employeur pour l'exécution du contrat de travail, étant présumée utilisée à des fins professionnelles, l'employeur peut avoir accès aux fichiers non identifiés comme personnels qu'elle contient, hors de la présence du salarié* ». Elle a ainsi invalidé la décision d'appel qui avait considéré que le moyen de preuve était illicite, l'employée n'ayant pas été présente lorsque la clé USB avait été consultée par l'employeur.

Dans cette affaire, une salariée avait été licenciée pour avoir enregistré sur une clé USB des informations confidentielles relatives à l'entreprise ainsi que des documents personnels de collègues et du dirigeant.

Source : [www.legalis.net](http://www.legalis.net)

## **ANNEXE 11 : Byod, un défi juridique à anticiper**

Le Bring Your Own Device (BYOD) consiste à apporter ses outils informatiques personnels au sein de l'entreprise (Smartphones, tablettes, ordinateurs personnels...) et à les utiliser dans le cadre de ses activités professionnelles. Refusé par certains, il est aussi encouragé par d'autres. Des entreprises l'adoptent dans une logique de productivité et d'économie liée à la fourniture ou bien encore à la maintenance des outils informatiques. Ce phénomène, auquel les entreprises et administrations ne peuvent échapper, bouleverse leur mode d'organisation et les oblige à repenser la protection de leurs systèmes d'information. [...] Il est par ailleurs essentiel que la position de l'entreprise sur le BYOD soit clairement définie [...].

Source : Cabinet Matthias.

## **ANNEXE 12 : Extrait du contrat de travail de l'ex-salarié, Monsieur Macet**

### **Article 1 : Engagement**

Vous êtes engagé comme développeur au sein de la société, et ce, à compter du 15 janvier 2015.  
[...]

### **Article 2 : Missions**

Votre rôle est de créer un logiciel ou de le modifier à travers différentes étapes : analyse, conception, programmation, tests, maintenance. Au quotidien, vous serez chargé de définir une solution technique pour les futures applications, programmer tout ou partie des logiciels, réaliser les interfaces, construire des bases de données, élaborer des protocoles d'essai, tester et supprimer les erreurs, effectuer de la maintenance.

[...]

### **Article 10 : Règlement intérieur et Charte informatique**

Les parties s'engagent à respecter les dispositions légales, réglementaires et conventionnelles en vigueur dans l'entreprise et le salarié déclare avoir pris connaissance du Règlement Intérieur. Vous vous engagez également à accepter les modalités de la Charte informatique, dont un exemplaire est porté à votre connaissance au moment de votre arrivée.

[...]

### **Article 14 : Clause de non-concurrence**

Compte tenu de la nature de vos fonctions, vous vous engagez, à compter de votre départ définitif de l'entreprise, à ne pas exercer d'activités similaires ou connexes à celles de la société APPs BUSINESS pendant une durée de un an. Cette interdiction s'appliquera dans le département des Alpes-Maritimes

A ce titre, l'entreprise vous versera une contrepartie financière correspondant à une indemnité mensuelle minimum égale à la moitié du salaire mensuel calculé sur la moyenne de la rémunération des 12 derniers mois, ramenée à 1/3 en cas de démission, et versée chaque mois pendant la période couverte par la présente clause, sous réserve du respect par le salarié de celle-ci.

En cas de violation de vos engagements de non concurrence, la société APPs BUSINESS se réserve le droit de vous demander le remboursement des indemnités pour non concurrence qu'elle vous aura versées ainsi que celui de demander réparation du préjudice causé par la violation de vos obligations.

Source : Les auteurs

### **ANNEXE 13 : Le non-respect de la clause de non concurrence**

Le non-respect de la clause de non-concurrence doit être prouvé par l'ancien employeur qui s'en prévaut. Cette preuve suppose que l'ancien employeur établisse qu'il exerce effectivement la même activité que le nouvel employeur du salarié (Cass. soc., 5 déc. 2001).

(...) Tant que le salarié n'est pas embauché, il n'y a pas violation de la clause.

De la même manière, viole la clause de non concurrence le salarié qui crée une société dont il est le gérant et qui a une activité similaire à celle de son ancien employeur.

Enfin, la clause de non-concurrence peut faire l'objet d'une exécution partielle, c'est-à-dire que le salarié la respecte pendant une certaine durée, avant de la méconnaître.

Durant cette partie correctement exécutée, il faut admettre qu'il a droit à l'indemnité de non-concurrence. Mais étant donné qu'il pourra être condamné au paiement de dommages et intérêts du fait du non-respect de la clause, le salarié ne touchera finalement peut-être rien : il sera évidemment privé de la contrepartie pour la période consécutive au manquement, et les dommages et intérêts se compenseront avec l'indemnité pour la période pendant laquelle la clause avait été respectée.[...]

Source : [www.cabinetbem.com](http://www.cabinetbem.com)  
Anthony Bem Avocat à la Cour de Paris