

## **Un entrepreneur français demande au Sénat Américain d'ouvrir une enquête sur une start-up de YCombinator - Close.io - pour soupçons de vol de propriété intellectuelle**

*COMMUNIQUE – Jeudi 22 février 2018, Sylvain Courcoux, entrepreneur web français, a écrit à tous les Sénateurs du Congrès à Washington et au Gouverneur de Californie pour demander l'ouverture d'une enquête sur Close.io, une start-up de la Silicon Valley issue de l'incubateur YCombinator, pour des soupçons de vol de propriété intellectuelle. Son objectif : établir pourquoi Close.io opère avec quasiment la même propriété intellectuelle que GoyaTelemarketing, prototype développé et présenté sous accord de confidentialité plus d'un an avant le lancement de Close.io.*

**Pour consulter la lettre et les accusés de réception :**  
[www.sylvaincourcoux.eu/SenateInvestigation.pdf](http://www.sylvaincourcoux.eu/SenateInvestigation.pdf)

### **Un prototype de logiciel de téléprospection marketing déposé auprès de l'incubateur Startup Chile**

Après une carrière de 12 ans dans la Silicon Valley, dans le courtage de services financiers et une première start-up en 2007, Krilix, Sylvain Courcoux quitte la Californie fin 2010, apprend l'informatique en autodidacte, code pendant un an et soumet son prototype de logiciel de prospection téléphonique - GoyaTelemarketing - pour partir au Chili. Pour lancer l'incubateur Startup Chile, le gouvernement fait appel à des experts en startups de la Silicon Valley. Sylvain Courcoux soumet une application en ligne en octobre 2011, sous accord de confidentialité, à l'incubateur via le site YouNoodle. Il s'agit d'une entreprise basée à San Francisco : les entrepreneurs y soumettent leur propriété intellectuelle et des incubateurs du monde entier utilisent cette plateforme pour évaluer les startups. Pour aider l'incubateur Startup Chile, YouNoodle s'appuie sur des juges de la Silicon Valley qui filtrent les dossiers. Le constat d'huissier du dépôt de l'application de Sylvain Courcoux est disponible sur <http://www.sylvaincourcoux.eu/constat.pdf>. Il apprend en décembre 2011 qu'il n'est pas retenu.

### **Découverte de Close.io, incubé par YCombinator, et ses similitudes avec GoyaTelemarketing**

Il rentre en Europe, se représente à nouveau à Startup Chile en avril 2012 sans être retenu et continue de coder son logiciel. Le 29 novembre 2012, il découvre Close.io, une startup en beta qui sort de YCombinator. Il s'agit de l'incubateur phare de la Silicon Valley, une référence mondiale dans le monde de l'entrepreneuriat du numérique, avec un portefeuille de startups évalué à 80 milliards d'euros.

L'innovation de Sylvain Courcoux consistait à créer un CRM qui soit un logiciel de communication commerciale, alors que les CRM existants étaient focalisés sur la gestion des données. Avec GoyaTelemarketing, les commerciaux pouvaient passer des appels téléphoniques en un clic, sans avoir à composer manuellement les numéros, et envoyer des emails à base de modèles. Et surtout, comme les commerciaux réalisaient leurs communications au sein d'une même interface, le logiciel enregistrait l'historique des activités commerciales sans que l'utilisateur ait à faire de saisie manuelle. Comme le logiciel contenait tout l'historique, il permettait ensuite aux commerciaux d'optimiser le suivi. Le logiciel permet, par exemple, de retrouver en quelques clics tous les prospects

avec lesquels on a eu une conversation de plus de 10 minutes, il y a plus de 3 mois, et qui étaient d'accord pour recevoir un email. Ce type de moteur de recherche n'existait pas et c'est ce qui permet aux commerciaux de retrouver des prospects intéressants et donc de recycler le travail déjà effectué pour trouver de nouvelles opportunités commerciales. Le monde des affaires, ce sont surtout des entreprises qui vendent à d'autres entreprises et le téléphone est un composant essentiel des affaires. Sylvain Courcoux s'est servi de 7 ans d'expérience commerciale pour développer le téléphone des commerciaux. Comme l'attestent les vidéos ci-dessous, même si la palette de couleur et la disposition des éléments sont différents, Close.io semble reprendre les principales fonctionnalités clés de GoyaTelemarketing.

Vidéo de présentation de GoyaTelemarketing : <https://www.youtube.com/watch?v=YXgk8OBQA0c>

Vidéo de présentation de Close.io : <https://www.youtube.com/watch?v=55sAnbe6IXE>

Vidéo du fondateur de Close.io : <https://www.youtube.com/watch?v=jyPWi-EsI2I&t=12m45s>

Vidéos complémentaires : <https://jsfiddle.net/1mbc8tk2/>

### **Contacts avec plus de 80 avocats aux Etats-Unis**

Fin 2014, tout en continuant de coder son logiciel, il découvre qu'en plus d'un tort civil, l'acte de subtiliser une propriété intellectuelle protégée a aussi des conséquences pénales. Début 2015, il contacte un avocat en propriété intellectuelle, qui le renvoie vers un autre avocat. Mais un contentieux en propriété intellectuelle aux Etats-Unis coûte 200-300K\$ juste pour lancer la procédure. L'été 2015, il décide de mettre le contentieux en lumière pour demander l'arrêt de Close.io, sans contrepartie. Il écrit un blog et fait une vidéo d'une heure pour exposer les similarités des logiciels. Il contacte alors près de 50 avocats aux Etats-Unis, dont certains qui voient le post et la vidéo. Finalement, il semble qu'une approche plus traditionnelle soit préférable et il contacte Close.io pour chercher une résolution à l'amiable avant l'expiration de la période de prescription civile en droit californien. Pas de réponse.

En juillet 2016, il participe à une compétition de startups à Stuttgart : 10 entrepreneurs en concurrence pour 3 places avec un panel de 5 experts allemands en startups. Il pitch sa startup goyaPhone, le prolongement de GoyaTelemarketing. Il n'est pas retenu et demande ce qu'il peut faire pour améliorer son pitch : « rien, tu avais le meilleur pitch mais ton logiciel ressemble trop à Close.io. » Il décide alors de porter plainte auprès du FBI. Il contacte une vingtaine d'avocats pour l'accompagner dans le dépôt de la plainte. 10 K € lui sont demandés au départ... qu'il n'a pas. Pourtant, le dernier avocat, un ancien procureur fédéral, lui pose une question simple : « *à part la similarité des deux logiciels et l'échelle temps qui colle en termes de jours, est-ce que vous avez un autre faisceau d'évidence ?* » Oui : Sylvain Courcoux se souvient qu'en 2013, le fondateur avait fait plusieurs vidéos sur l'origine du logiciel... qui ont disparu de sa chaîne YouTube : pas une seule vidéo sur l'origine de Close.io de 2012 à 2014. Sur les rares interviews qui restent sur les autres chaînes, le fondateur est plus qu'évasif dans ses réponses. Pas une preuve formelle, mais un deuxième faisceau d'éléments qui corrobore les soupçons. Sylvain Courcoux continue de coder, immatricule son entreprise, mais pense manquer la date butoir de novembre 2016 pour la période de prescription pénale au niveau fédéral. Cependant, en droit californien la période de prescription est de 5 ans, non pas après la commission, mais après la découverte du délit. Et, d'après "Prosecuting Intellectual Property Crimes" du Ministère de la Justice américaine 4eme edition, page 174, "Because §§ 1831

*and 1832 do not contain a specific statute of limitations, the general five-year statute of limitations for non-capital offenses applies. See 18 U.S.C. § 3282. In one recent prosecution for economic espionage (United States v. Chung), however, the court held misappropriation that occurred before the five-year statute of limitation does not defeat a trade secret prosecution because possession of trade secrets is a continuing offense."* La possession de propriété intellectuelle volée semble donc être une infraction continue.

## **11 plaintes pénales**

Il porte finalement plainte en avril 2017 auprès du procureur de Californie, qui le renvoie vers une procédure civile, alors qu'il indiquait ne pas en avoir les moyens. Il reformule une plainte en mai : pas de réponse. Il porte plainte en France en juin. Il contacte le procureur du comté de Santa Clara en juin et en juillet : rien. En septembre 2017, il envoie alors une plainte à six juridictions des Etats-Unis, dont une plainte fédérale, où les délais de prescription pour les délits financiers est de 10 ans. Si le vol de propriété intellectuelle venait à être avéré, cela signifierait que les fondateurs de Close.io auraient aussi commis une fraude financière de 25 millions de dollars auprès des plus grands investisseurs de la Silicon Valley. La plainte en 13 pages part auprès de plusieurs juridictions, mais reste à ce jour sans réponses.

## **Demande d'ouverture d'enquête auprès du Sénat Américain**

Le 20 février 2018, il demande au sénat américain de lancer une enquête. La version intégrale de la demande d'enquête parlementaire est sur [www.sylvaincourcoux.eu/...](http://www.sylvaincourcoux.eu/...) Il s'agit de déterminer comment il se fait que Close.io, une startup issue de YCombinator, fonctionne essentiellement avec la même propriété intellectuelle que celle développée par Sylvain Courcoux et soumise sous accord de confidentialité à YouNoodle pour le compte du gouvernement du Chili. Si les faits venaient à être avérés, il se pourrait aussi que YouNoodle reçoive sur sa plateforme web la propriété intellectuelle d'incubateurs et d'entrepreneurs du monde entier, et que quelques pépites soient recyclées dans des pivots de startup chez YCombinator.

## **goyaPhone naît en avril 2017, sans aucun soutien financier**

Pour lancer son logiciel de prospection téléphonique, goyaPhone ([www.goyaphone.eu/fr](http://www.goyaphone.eu/fr)), en France, Sylvain Courcoux a codé lui-même tout le logiciel : 7 ans de travail, l'équivalent d'un livre de 10 mille pages en code informatique. Sur StackOverflow, parmi 8 millions de programmeurs, il est dans le top 2% mondial en termes de réputation. Pour créer son entreprise, son logiciel a été évalué en apport en nature à 500K € et pourtant, il a cherché avec insistance du financement auprès de 50 business angels alsaciens, plusieurs structures de financement publique, trois incubateurs parisiens et un incubateur strasbourgeois... sans succès. Il réussit toutefois à obtenir un petit prêt bancaire pour financer le lancement, alors qu'aux Etats-Unis, des investisseurs ont investi 25M\$ dans une propriété intellectuelle quasi-identique...

**CONTACT PRESSE GOYAPHONE / SYLVAIN COURCOUX :**

**Frédéric LOREY** : 09.53.21.31.85. / 06.03.67.45.28. / [f.lore@yahoo.fr](mailto:f.lore@yahoo.fr)