

Nouvel article sur Invention - Europe

Le contrat de session d'un titre de Propriété Industrielle vue par un inventeur

31/03/2020 Peter TEMEY

J'ai entendu beaucoup de connerie sur le sujet du contrat de session d'un titre de Propriété Industrielle et je vais essayer de mettre de la bonne lumière dans ce sujet important.

Il n'existe pas de contrat type, chaque secteur industriel à sa propre méthodologie et sa propre culture interne. L'outil de base d'une négociation, se base sur un contrat type, fut à mesure, on le modifie entre accord mutuel. Le plus important dans une négociation, c'est de trouver un équilibre entre les deux parties, qui veut dire, quand une partie exige un élément, il faut qui est une contrepartie en retour.

Il y a quelques règles de base à respecter, comme le minimum de taux des royalties, qui est de 3 %, car s'il y a par exemple un contrôle fiscal, c'est sur cette base et c'est totalement interdit d'aller plus bas, on ne vend pas un produit à perte. Un concurrent pourra annuler ce contrat pour ces raisons. Pour un contrat de session d'exclusivité, il y a le prix de la licence d'exploitation du titre de Propriété Industrielle et qui est généralement fixé sur les frais que l'inventeur a eu, le coût du brevet, du prototype, etc. On peut demander un droit d'entrée pour augmenter le prix.

Au sujet des royalties, ils sont basé sur le prix sortie usine et non pas sur le prix de vente du consommateur, souvent les inventeurs novices font cette confusion.

Il y a quelques pièges à éviter, que l'inventeur prenne des charges, comme le moule, la publicité, etc. Tout ce qui touche les charges que l'industriel profite doit être à sa charge et pas à l'inventeur. Une autre charge à éviter, c'est les frais de plagiat !

Pour le problème du cash, le prix de la licence, le droit d'entrée peut être convertie par une augmentation des royalties et cela fait partie de la négociation d'un contrat de session. Cela pour dire qu'un contrat, c'est très flexible et la seule règle, c'est que les deux parties soient d'accord. Parfois, cela peut prendre du temps.

Il existe des options, comme par exemple, l'inventeur peut avoir des missions, comme la mise en place de la production, participer à des conférences, exposer à des salons, etc. Pour cela, il existe des forfaits pour ce type de mission et donc des revenus supplémentaires pour l'inventeur.

Il existe une autre option, pour augmenter la zone géographique du titre de Propriété Industrielle, généralement, les autres dépôts de brevet dans les autres pays, sont à la charge du partenaire industriel, l'inventeur ne touchera pas dessus les prix de la licence et les droits d'entrée, mais il touchera les royalties de ces futures brevets d'invention.

Avec l'expérience, on ajoute des clauses dans le contrat, comme par exemple :

- On ajoute un cota annuel, si l'industriel ne respecte pas le cota, il perd la licence d'exploitation et cela évite que l'industriel de mettre le projet en pause, car cela existe des industriels signent un contrat de session à un inventeur pour le bloquer, mettre son invention au placard et c'est compliquer pour un inventeur de récupérer sa licence d'exploitation. C'est aussi compliquer qu'un plagiat et donc un élément important cette option.
- On ajoute un forfait minimal de royalties, généralement un forfait mensuel, pour être sûr que l'inventeur est un minimum de revenu et le montant est à négocier ! Pour exemple, mon père demandait 3.000 euros par mois. Si l'industriel prend son temps pour produire le produit, on avait une sécurité d'avoir un minimum de revenu mensuel.

Il doit avoir d'autres choses, c'était juste quelques exemples d'un contrat de session de Titre de Propriété Industrielle, que cela soit pour un brevet d'invention, un dessin et modèle et une marque.

C'est un peu complexe pour une personne qui n'a pas l'habitude de négocier cela et c'est pour cela que les industriels ne veulent pas traiter avec des particuliers (inventeurs novices), cela peut comprendre.

J'ai vue des échecs stupides d'inventeur novice, par leurs délires et etc. Voici des exemples :

- Une fois mon père avait reçu un jeune inventeur novice et il ne savait pas négocier son contrat, donc mon père lui avait dit qu'il allait en occuper avec son partenaire industriel. Cela avait prit deux semaines de négociation, modification du contrat, etc. C'est un jeu d'échange de rédaction d'un contrat avec un cabinet d'avocat. Mon père terme un bon contrat, avec des garanties, etc. Il explique cela au jeune, pour qu'il comprenne le contenu du contrat et il était d'accord. Donc il avait un rendez-vous avec l'industriel, pour signer le contrat et il récupérait son chèque. L'inventeur novice s'arrête dans un bar, juste avant son rendez-vous et il rencontre une personne qui lui dit qu'il pouvait avoir 10 fois plus facilement. Donc au rendez-vous, il a demandé 10 fois plus qui était prévu. Résultat, l'industriel l'a fait virer de son bureau et il a téléphoné à mon père pour l'engueuler. Mon père n'étant pas au courant de cela, lui-même a été étonné par ce type de comportement. Suite à cela, mon père téléphone à l'inventeur pour connaître les raisons et l'inventeur novice engueule mon père, en lui disant que c'est un escroc, etc. Suite à cette aventure, mon père n'a plus envie d'aider dans les négociations de contrat.
- Une fois, j'ai un inventeur novice qui me contacte, pour me signaler qu'il avait signé un contrat et que mon association ne servait rien, que lui était le meilleur, etc. Donc je lui ai demandé s'il pouvait m'envoyer une copie de son contrat, etc. Il me l'avait envoyé et je les lu, un vrai massacre, une honte, il a signé son contrat pour 1 % de royalties, il a fait dons de son brevet à un industriel, pour être courtois. Donc je lui téléphone pour lui dire que c'est le roi des cons et qu'il n'a pas respecté le minimum d'un contrat, etc. Il m'a répondu que j'étais jaloux, etc.

- Quelques mois passent, il me recontacte, pour me dire que son partenaire refuse de renégocier le contrat et qui est normal, un contrat signé, c'est compliquer de revenir en arrière. Je lui ai dit, il y a une solution, donne moi les coordonnées de ton partenaire industriel et je vais débloquent la situation. Il me donne ces coordonnées, je lui téléphone en tant qu'association d'inventeur, je lui fait comprendre que son contrat n'est pas en règle, avec les explications, qui si dans une semaine, il ne remets pas à jours ce contrat, il aura la brigade financière sur le dos. Qui avait permit à cet inventeur d'avoir 3 % de royalties et donc 3 fois plus. Il a eu le minimum réglementaire, mais à partir de là, c'est en règle et pas moyen de négocier. En retour, l'inventeur m'engueule et que mon association est une grosse merde, etc.

•

Comment des industriels peuvent prendre sérieux avec des gens aussi amateurismes que cela et quand je rencontre des industriels et que je parle du sujet des inventeurs, ils considèrent comme des clowns et prise de tête. On a une mauvaise image !

Un autre élément que j'aimerais ajouté, j'ai bien utiliser le terme de session de titre de Propriété Industrielle, mais il existe, pour le droit d'auteur, un autre type de contrat, qu'on appelle contrat de produit dérivé ! Par exemple, un industriel veut utiliser un personnage d'un film, etc. Il doit avoir une autorisation pour exploiter le personnage, par un contrat de session de produit dérivé, avec des royalties, exactement, des droits d'auteur. Les idiots du Copyright font aussi la confusion sur les types de contrats.

Je conseille aux inventeurs novices de prendre contact à des associations d'inventeur pour s'informer des démarches, avant de faire n'apporte quoi et ils ont des outils pour cela, ici un forum, il existe aussi le téléphone, ils peuvent par exemple sur le site de la FNAFI qui a un annuaire des associations d'inventeur et peuvent les téléphoner, poser leurs questions. Il n'a aucune obligation d'adhérer à une association pour avoir des réponses à vos questions. Par contre, pour un suivi d'un dossier, de l'accompagnement, c'est normal que l'inventeur adhère à l'association. L'idéal pour l'inventeur qu'il adhère à une association proche de chez lui. Ne pas confondre répondre aux questions et faire de l'accompagnement, c'est deux choses différents. Aussi, prendre contact avec plusieurs associations pour pouvoir comparer et adhérer à une association la mieux adaptée pour votre démarche. Les associations ne sont pas égales entre elles, elles ont plus spécialisé dans un secteur que d'autre. Pour cela, il faut dialoguer avec eux avant de faire une généralité et de critiquer bêtement.

Pour ceux qui ont les moyens financiers, vous avez les cabinets d'avocat en commerce internationale, qui sont adapté pour les contrat de session de titre en Propriété Industrielle et sa peut être une bonne aide pour ceux qui ne sachent pas négocier un contrat. Ne pas confondre avec les cabinet d'avocat en Propriété Intellectuelle, ou un CPI.

Je peux aussi ajouter un autre élément au sujet des licences de brevet d'invention, on peut céder une licence par zone géographique et par application. Si votre brevet à

plusieurs applications, on peut céder une licence spécifique à une application. Pour dire, qu'une licence n'est pas un droit complet d'un brevet, on ne cède pas la totalité d'un brevet d'invention, ce n'est pas une vente de brevet. Pas encore faire de confusion entre brevet et licence d'exploitation du brevet.

Je pense avoir tout dit, d'un point de vue générale, sur le sujet du contrat de session d'une licence et il a bien de chose à dire, mais c'est spécifique au sujet de production. Par exemple certain produit demande des normes CE, etc. Que l'industriel doit aussi prendre en charge et cela doit être aussi dans le contrat. C'est important de détailler ces choses, cela évite d'avoir des surprises par la suite. Pour dire qu'il faut connaître son sujet avant de négocier un contrat, ce n'est pas qu'une histoire de royalties, c'est tout un ensemble qui a un rapport avec l'invention.

Autre chose, dans ce site, dans la rubrique téléchargement, vous avez des modèles de contrat, qui vous permet d'avoir une base de travail, cela totalement gratuit et libre d'accès. Si vous faites une recherche dans le site, vous trouverez tout pour commencer par vous-mêmes et cela demande un peu de travail. Vous avez cette chance d'avoir ce type de support, que d'autres proposes cela payant.

Si vous avez un niveau amateurisme, c'est bien de votre choix, par paresse intellectuelle, car vous avez accès à des tas d'outils pour comprendre, apprendre, etc. Par ici ou par d'autres associations, vous êtes totalement libre de choisir vos outils et il y a même des associations qui proposent des formations, etc. Dire qu'il n'existe pas d'outil, que les association ne propose rien, etc. La preuve que c'est totalement faux, la preuve est ici par exemple. Le site est riche d'information et il faut juste utiliser son moteur de recherche pour avoir des informations. Il y a aussi sur les sites des instituts publics, comme l'INPI qui a aussi des informations.

Auteur : **Peter TEMEY**, Président du Club Invention – Europe