

# LE CONTRAT DE LICENCE : A QUOI CA SERT ?

## Définition

Le contrat de licence est le contrat par lequel le propriétaire d'une marque, d'un brevet, d'un logiciel autorise un titulaire – licencié – à utiliser commercialement son produit ou son service pour son activité, tout en gardant la pleine propriété. Les modalités d'utilisation et d'exploitations comme la délimitation d'une zone géographique, la durée, la rétribution sont déterminées par **les clauses du contrat**.

Le plus souvent appliqué aux brevets et aux inventions, aux logiciels et au domaine informatique, **les champs du contrat de licence** sont larges.

## La différence avec un contrat de cession de droits d'auteur

Le contrat de cession de droit d'auteur est une transmission de la propriété des droits, de l'auteur à celui qui les achète, contrairement au **contrat de licence**, où les droits transmis ne sont que ceux de l'utilisation.

Les droits d'auteur sont les droits sur la création littéraire ou artistique, et avec leur cession, l'ancien propriétaire perd le droit d'utiliser lui-même son œuvre, alors que, pour un contrat de licence, le propriétaire garde les droits sur son œuvre.

## Les avantages du contrat de licence

Pour le propriétaire, l'avantage d'**autoriser l'exploitation de son service ou de son produit** est de pouvoir toucher une rétribution sans avoir à l'exploiter lui-même. La gestion, la commercialisation, la communication, les relations clients et tout ce qu'implique l'exploitation d'une marque, d'un concept, d'un produit est pris en charge par le licencié.

De son côté le licencié peut bénéficier d'une grande invention, de la qualité d'un produit, de la renommée d'une marque.

Enfin, dans un intérêt commun, l'avantage du contrat de licence est de faire bénéficier à chacun des compétences de l'autre : inventivité, connaissances d'un côté, compétences commerciales ou de gestion de l'autre...

**Le contrat de licence** présente plus d'avantages que de risques, même si ces derniers restent toujours présents : concurrence, coûts trop élevés pour un accord rentable... Les dangers d'un contrat de licence restent toutefois limités si l'on a pris soin de s'interroger sur **les clauses indispensables à faire figurer au contrat**.

# Rédiger un contrat de licence : les 10 clauses à connaître

Avant de rédiger un **contrat de licence**, il faut connaître les obligations de forme du contrat, s'interroger sur les avantages et les inconvénients de chaque **clause**, et bien connaître les limites et les conditions que l'on veut donner à l'accord.

## 1- L'objet du contrat

Marque, dessins, brevets : quel sera l'objet du contrat ? Avant d'avancer dans l'accord il est important de savoir avec précision sur quoi l'on s'entend, et de l'inscrire au contrat en toute clarté. Pour un produit bien déterminé, ou un dessin industriel par exemple, la question de l'objet n'a rien de très compliqué.

Elle peut devenir plus complexe, lorsqu'on parle de savoir-faire.

## 2- L'exclusivité

Le propriétaire peut imposer au licencié l'exclusivité de sa marque ou de son produit : le licencié ne pourra utiliser d'autres licences pour son activité. De la même manière, le propriétaire peut avoir un seul licencié – **licence exclusive** – comme plusieurs.

## 3- La rétribution – les *royalties*

**L'autorisation du contrat de licence** est-elle donnée à titre gratuit ou onéreux ? Une rétribution est-elle prévue en l'échange du droit d'utiliser le bien ou non ? Si **la licence est accordée à titre onéreux**, une redevance doit être décidée et inscrite au contrat, avec ses modalités : périodicité – mensuelle, annuelle... -, modalités de paiement – chèques, versements... -. Le montant doit être précisé, ainsi que le mode de calcul.

Il peut être forfaitaire ou calculé sur la base du chiffre réalisé grâce à la licence, sur un pourcentage. Dans ce cas, il est possible d'imposer, par **une clause du contrat de licence**, un contrôle de la comptabilité du licencié.

## 4- La licence totale ou partielle

Pour **une licence de marque** par exemple, la licence va-t-elle porter sur tous les produits de la marque – **licence totale** - ou sur quelques-uns seulement – **licence partielle** - ? En rédigeant le contrat, il est important de déterminer avec précision le champ des droits applicable par la licence.

D'autre part, même si elle concerne tous les produits de la marque, la licence n'est pas forcément appliquée à tous les droits liés à la marque : le licencié peut être limité dans ses droits d'exploitation de la marque – commercialisation, communication... Il s'agira alors aussi d'une licence partielle.

## 5- La limite géographique

Sur quel territoire **la licence** va-t-elle pouvoir être exploitée ? Pour une marque, sans précision sur la portée géographique de la licence, la zone d'autorisation reste celle de la marque. Dans la même logique, il n'est pas possible par **le contrat de licence** d'autoriser l'exploitation de la marque au-delà du territoire sur lequel elle est protégée.

**Le contrat de licence** peut également prévoir qu'une certaine zone sera couverte qu'à certaines conditions.

## 6-La durée de l'accord

La durée de **validité du contrat de licence** doit être précisée. Pour une marque, elle ne pas être supérieure à la durée de la protection de la marque.

## **7-La transmission d'un savoir-faire**

Alors que pour un contrat de franchise, la transmission de savoir-faire est obligatoire, elle ne l'est pas pour le contrat de licence. Elle peut toutefois être prévue par **une clause spéciale**.

Procédés, méthodes, connaissances... la transmission du savoir-faire a pour but de permettre au licencié, lorsque c'est nécessaire, de mettre toutes les chances de son côté pour le bien de l'activité. Cette transmission implique des risques pour le propriétaire, notamment celui d'une concurrence de la part de son licencié. La clause non-concurrence et la clause de confidentialité permettent de limiter les risques de la transmission de savoir-faire.

## **8- La clause de non-concurrence**

Dans les contrats commerciaux, la clause de non-concurrence reste très encadrée par le droit, elle ne doit pas nuire à la liberté de la libre concurrence. Elle a pour principe d'interdire au licencié de développer sa propre activité, concurrente à celle portée par le contrat de licence, et ce pour une certaine durée à fin du contrat.

## **9- La clause de confidentialité**

Lorsqu'il y a transfert de savoir-faire, la clause de confidentialité limite la diffusion d'information sur le produit, de la part du licencié vers un tiers.

## **10- L'obligation de maintenance et d'assistance**

Comme la clause de transmission de savoir-faire, le contrat peut prévoir que le propriétaire doit assurer la maintenance ou l'assistance sur son produit, sa marque, son brevet.