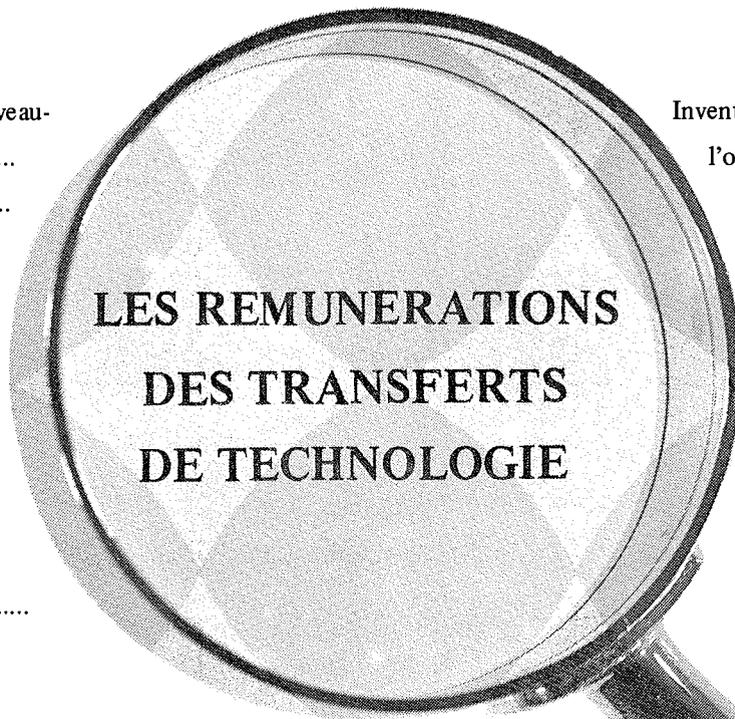


DOSSIERS

BREVETS

1980 I

Conditions de brevetabilité... nouveauté... antériorité de toutes pièces.....
combinaison..... emploi nouveau...
activité inventive....avis documentaire..... restauration..... certificat d'utilité cession.....
combinaison de moyens connus.
licence obligatoire..... taxes
contrefaçon action.....
saisie-contrefaçon.... divulgation..
action en revendication.... possession personnelle..... nullité.....



**LES REMUNERATIONS
DES TRANSFERTS
DE TECHNOLOGIE**

Invention d'employé l'homme du métier...
l'office européen des brevets.... procédure d'examen contenu de la demande de brevet européen.... rôle des examinateurs..... représentation devant l'O.E.B..... le brevet communautaire émanation du Traité C.E.E.....
P.C.T..... sous-licence..... contrat de communication de savoir-faire.....
compétence..... arbitrage

I - PREAMBULE

Au moment où la valeur à attribuer aux transferts de technologie est de plus en plus remise en question par les réglementations de certains pays en voie de développement, il a paru utile de faire le point sur la question.

A la suite de cet inventaire, l'on constatera qu'il est impossible de dégager certaines règles qui aideraient à résoudre le problème de la fixation des rémunérations pour tel ou tel genre de transfert (I).

2 - DEFINITION DE LA TECHNOLOGIE

La technologie est un concept difficile à définir. Chaque dictionnaire en donne une définition différente.

L'on adoptera celle proposée par l'ONUDI dans son Guide pour l'acquisition de technologie par les pays en voie de développement (2) :

"Ensemble des connaissances, de l'expérience et des compétences nécessaires pour la fabrication d'un produit ou de plusieurs produits et pour la création d'une entreprise dans ce but".

3 - METHODES DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

Le transfert de technologie s'opère, en majeure partie, par des contrats commerciaux entre entreprises (3).

Ces contrats, soit complexes, soit ne couvrant qu'un objet isolé, peuvent traiter :

- de la vente d'équipements, d'outillages et des services relatifs (montage, mise au courant, entretien) ;
- de la cession mais, la plupart du temps, de la licence de droits de propriété industrielle (brevets, marques, plus rarement dessins - modèles) ;

-
- (I) De même, à l'occasion d'une prochaine publication de l'ensemble des nouvelles législations sur les transferts de technologie, l'on signalera la jurisprudence de quelques administrations compétentes en la matière.
- (2) U.N.I.D.O. "Guidelines for the acquisition of foreign technology by developing countries", 1973 - Sales n° 73-II-B I, p. 5.
- (3) Le terme entreprise est utilisé ici dans son sens large d'entité économique sans préjuger de son statut juridique (personne privée, société, organisme d'Etat agissant en tant que commerçant).

- du transfert ou de la communication de processus technologiques ou know-how (I) ;
- de la livraison d'ensembles industriels ;
- de prestations de services divers (assistance technique simple, prolongée, assistance à la gestion) ;
- de franchisage ;
- de coopération industrielle, réalisée sous couvert d'entités des plus simples (association de fait) jusqu'aux plus élaborées (société).

4 - SEMANTIQUE

Si, en matière de brevet, la doctrine adopte les termes cédant-cessionnaire, concédant-licencié, redevances..., en matière de transfert de processus technologique ou know-how, la Commission des Experts en matière de contrats internationaux de la Commission Economique pour l'Europe de l'Organisation des Nations-Unies a opté dans son Guide sur le know-how pour les vocables "fournisseur" et "preneur" (2).

En outre, tant dans la pratique des contrats internationaux en matière de transfert de technologie que dans la doctrine et notamment dans les diverses publications des institutions spécialisées et des commissions de l'Organisation des Nations-Unies, on trouve des connotations diverses du vocable "rémunération".

L'Office Mondial de la Propriété Industrielle (OMPI) le rappelle, à bon escient, dans son "Licensing Guide for developing countries" n° 386 (3) :

"What to be received by the prospective transferer may be referred to as :

- remuneration
- compensation
- consideration
- income
- price
- return

(1) La traduction de "know-how" par savoir-faire est imparfaite ; voir F. Magnin, Know-how et propriété industrielle - Thèse Dijon, Faculté de Droit, 13 avril 77.

(2) Guide sur la rédaction de contrats portant sur le transfert international de know-how dans l'industrie mécanique - Sales 222, IM/W.P.5-83 (Rem. sous-parag. 9).

(3) W.I.P.O., "Licensing guide for developing countries", Genève 1977, Sales n° 620.

and, that which is to be given by the potential transferee is :

- payments
- royalties
- fees
- services charges
- commissions
- costs".

Cependant, les termes les plus usités sont les mots "redevances" ou "royalties" qui sont appliqués aux licences de droits de propriété industrielle tandis que les mots "rémunération" ou "fees" sont réservés au contrats de transfert de know-how (I).

5 - PLAN

Pour clarifier l'approche d'un phénomène passablement désordonné, nous nous intéresserons, tour à tour, aux TECHNIQUES (I) et au CALCUL (II) de cette rémunération.

I - TECHNIQUES DE REMUNERATION

6 - LES DEUX TECHNIQUES : La pratique distingue, pour les cumuler, souvent deux formules principales de rémunération : le FORFAIT (A) et la REDEVANCE (B) et recourt, enfin, à des FORMULES INDIRECTES (C).

A) Le FORFAIT

7 - DEFINITION

Le forfait est un montant déterminé, calculé avant exploitation, qui constitue la contrepartie de l'octroi de la licence d'un droit de propriété industrielle ou de la communication d'un processus technologique ou d'un service.

8 - METHODES DE PAIEMENT

Cette somme globale est payée, soit sous forme d'un seul règlement (cash), soit suivant des termes échelonnés :

 (I) Cf. J.M. Deleuze, "Le contrat de transfert de processus technologique", 2ème éd. 1979, Masson, p. 19.

Ex. : "La somme globale à payer par le preneur sera de dix millions de Francs Français payables à raison de :

- . 1 million, à la signature du contrat ;
- . 3 millions, six mois après cette signature ;
- . 3 millions, 12 mois après cette signature ;
- . 3 millions, à la réception définitive prévue à l'article....".

9 - PERIODES DE REGLEMENT

- Lors de la cession des droits ;
- Au moment du transfert des droits ;
- Ou bien à la signature du contrat ;
- Ou lorsque le contrat devient exécutable dans l'hypothèse où il a été signé sous condition suspensive, par exemple, d'une approbation gouvernementale ;
- Ou encore, après un certain délai prévu contractuellement ;
- Mais, la plupart du temps, par versements partiels au moment où certaines prestations sont exécutées :
 - . livraison des plans
 - . fourniture de certains documents (manuel opératoire, manuel d'entretien, etc...)
 - . exécution de certains services.

Parfois, on prévoit le règlement d'une somme globale, payée initialement, et qui représente une avance sur les redevances ou rémunérations organisées par le contrat, celles-ci n'étant payées que lorsque leurs montants excèdent celui de la somme globale initiale.

Le contrat peut prévoir aussi le versement d'une somme globale, effectué dès la signature du contrat, dans l'hypothèse où celui-ci ne deviendra effectif que passé un délai plus ou moins long.

10 - OPPORTUNITES DU PAIEMENT FORFAITAIRE

Le choix du forfait est intéressant :

- lorsque l'on désire obtenir une licence d'une formule brevetée ou une série de plans de fabrication d'un équipement ;

- lorsque la technologie est relativement simple ;
- ou, si l'on estime qu'une assistance technique importante ou continue ne sera pas nécessaire ;
- quand il est aisé de déterminer, de prime abord, le bénéficiaire que peut apporter la technologie ou que l'on en suppose des revenus supérieurs à ceux qui représenteraient des redevances échelonnées ;
- la plupart du temps, en présence d'investissements importants lorsque les sommes impliquées pour les droits transférés ne constituent qu'un faible pourcentage par rapport à l'investissement global.

Certaines parties préfèrent payer une somme globale plutôt que de s'embarasser de formules compliquées de redevances avec le contrôle qu'elles impliquent.

Des incidences fiscales déterminent parfois les cocontractants à adopter le régime paiement forfaitaire.

11 - PRA TIQUE CONTRACTUELLE

En fait, l'on constate que cette somme forfaitaire varie fortement, de cas en cas, d'un secteur industriel à un autre et, au sein d'un même secteur, d'une entreprise à une autre, voire même d'un procédé à un autre, selon son degré de sophistication ou d'obsolescence.

Si le paiement d'une somme globale se trouve associé aux paiements de redevances ou rémunérations, son montant sera souvent établi en fonction du laps de temps pendant lequel ces éléments variables devront être payés.

Le seul critère de base à retenir est que le montant de la somme globale est réglé en fonction d'une estimation économique d'un volume de production ou des ventes de produits, que permettra la mise en oeuvre de la technologie, pendant un certain temps (I).

 (I) Cf. L. Kopelmanas, "Contracts practices in commercial transfer of technology from enterprises of developed countries to those of developing countries" - UNIDO - ID/WG 64/I/Rev. 2, Oct. 79, p. 26, n° 50.

B) La REDEVANCEI2 - DEFINITION

"Les redevances ou rémunérations sont des règlements périodiques, calculés pour le cours du contrat, qui sont déterminés en fonction de l'usage économique de la technologie mise en oeuvre ou des résultats des unités de production, des unités de service, des ventes des produits ou des profits" (1).

Le montant de ces redevances ou rémunérations est généralement établi en fonction de l'estimation de l'avantage économique ou du résultat financier à procurer par le brevet ou par le processus technologique.

On considère qu'il doit correspondre à un partage du bénéfice obtenu. Ceci étant, ce partage sera, normalement, fixé en fonction de la durée du contrat (2).

La détermination des sommes à payer par le licencié ou le preneur doit être soigneusement établie dans le contrat de façon à éviter toute discussion ultérieure entre parties. Cela facilitera également l'audit des comptes, procédure inhérente à ce genre de règlement.

Les redevances et rémunérations sont calculées et payées à des périodes arrêtées entre les parties.

On constate, dans la pratique contractuelle, de nombreuses variantes dans les formules adoptées, tant en ce qui concerne la fixation de l'étalon de base que celle des ordres de grandeur retenus.

Ces variations se différencient, elles aussi, non seulement entre secteurs industriels mais même au sein de ceux-ci entre entreprises ou si l'on se trouve en présence d'un procédé classique ou d'un procédé nouveau.

1°) Redevances ou rémunérations fixes

I3 - Elles sont établies pour la durée du contrat donnant ainsi au concédant ou fournisseur la quasi-assurance d'un certain montant de bénéfices.

(1) H.J. Janiszewski, "Licensee evaluation of payments", Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 4, p. 248.

(2) U.N.I.D.O., "Selected aspects of international licensing", Doc. I5I, D. II8 - 24/2/75, p. 34.

Afin d'en déterminer l'importance, on estime le paiement total qui aurait été effectué si le contrat avait organisé le règlement d'une somme globale initiale et l'on prévoit des paiements périodiques estimés selon une projection relativement sûre de la production ou des ventes au cours des années prévues au contrat. A la différence d'un contrat prévoyant une rémunération forfaitaire à règlement échelonné, le fournisseur de techniques supporte les risques d'une fin anticipée du contrat.

2°) Redevances ou rémunérations variables

Ce sont celles que l'on adopte le plus souvent. Elles sont payables pendant un certain nombre d'années et à des dates déterminées. Des périodes de dix à douze ans sont communes en Europe occidentale, selon la technologie transférée.

I4 - La formule la plus usitée consiste dans le versement d'un certain pourcentage, du "taux" (a), d'une valeur retenue comme "assiette" (b), éventuellement modifié par le jeu de divers "correctifs" (c).

a) Le taux

I5 - La définition du taux est, a priori, l'opération la plus simple puisqu'elle consiste dans la désignation d'un certain pourcentage : 1,5 %, 5 %, 8 %

Cependant, des tarifs progressifs ou variables (I) se retrouvent dans un certain nombre de contrats.

• Taux dégressif : les paiements peuvent être réduits quand leur total atteint un chiffre fixé dans le contrat.

• Taux progressif : les taux sont faits au départ pour alléger la charge du bénéficiaire tenu, par ailleurs, à supporter les lourdes dépenses d'investissements initiaux et de charges fixes.

• Echelle mobile : les paiements diminuent ou augmentent au fur et à mesure des productions, ventes ou profits annuels, par combinaison des taux dégressif et progressif.

(I) Foreign licensing agreements, II, p. 47 (Conference Board Reports, 1959 by Lovel).

b) L'assiette
.....

I 6 - REDEVANCES OU REMUNERATIONS BASEES SUR LA PRODUCTION

Les montants à payer sont calculés sur une base monétaire déterminée :

- par unité ou pièce manufacturée
- par volume ou poids produit
- selon d'autres étalons obtenus (B.T.U. par ex.) (I)

Le problème fondamental est dans les cas de référence à la production, de définir exactement, dans le contrat, comment mesurer cette production.

Le recours à pareil critère se retrouve surtout dans les complexes chimiques où un produit entre dans la composition d'un autre produit qui, lui, est mis sur le marché.

Le règlement basé sur le volume de production ou d'autres données semblables se retrouve et semble recueillir la préférence des cocontractants qui considèrent que ce critère est plus objectif que les chiffres commerciaux ou financiers.

I 7 - REDEVANCES OU REMUNERATIONS SUR LES VENTES OU LE CHIFFRE D'AFFAIRES

Les paiements sont, dans ce cas, liés aux ventes réalisées des produits obtenus par la technologie.

On fait rarement la distinction entre les ventes avec ou sans bénéfice, mais on veillera, en déterminant l'importance des redevances ou rémunérations, à ce qu'une partie équitable des profits reste acquise au licencié ou preneur, une fois le paiement des redevances ou rémunérations effectué.

Il est de règle que, si le contrat autorise des interventions de tiers, les ventes effectuées par ceux-ci sont à inclure dans le total des paiements (2). Le contrôle en est également organisé.

Prix de vente brut

Une définition précise du prix de vente brut est ordinairement faite, mais diffère d'un secteur industriel à un autre, selon les usages.

(I) W.I.P.O., "Licensing guide for developing countries", op.cit.p. 99, n° 408.

(2) W.I.P.O., "Licensing guide for developing countries", op.cit.p. 99, n° 412.

Prix de vente net

C'est la référence que l'on trouve fréquemment. On ne manquera pas de faire le rapprochement avec la situation que l'on retrouve dans les contrats d'agence commerciale sur le plan international.

Le prix de vente net consiste dans le prix facturé minoré des coûts, dépenses de certains facteurs, de façon à obtenir la valeur ajoutée en recourant à la technologie transférée.

Parmi les facteurs qui viennent, habituellement, en déduction du prix facturé, on trouve :

- les taxes, les droits d'importation, d'exportation
- les droits de douane
- les primes d'assurance
- les emballages
- le conditionnement
- les commissions
- les escomptes commerciaux
- les retours de marchandises
- les pertes
- les marchandises non payées
- les frais de transport
- la partie du prix facturé qui représente la débiton des paiements prévus pour la mise en oeuvre de la technologie.

I8 - LES REDEVANCES OU REMUNERATIONS SUR BENEFICES

On actera cette particularité de rares contrats conclus dans les pays industrialisés, rares car le concept est ambigu et son contrôle difficile.

Toutefois, à supposer que l'on se soit mis d'accord sur la composition des prix de revient et sur ce que constitue le bénéfice, la formule convient assez bien lorsqu'on se trouve en présence d'une technologie nouvelle dont on ne connaît pas encore les rendements exacts et que le licencié ou le preneur hésite à adopter.

Il faut observer que le handicap le plus sérieux à l'adoption du critère bénéfice est la législation fiscale qui lui est applicable.

I9 - AUDIT

Quelle que soit la référence adoptée par les parties : volume de production, ventes ou profits, la possibilité d'un contrôle des comptes est réservée au concédant ou au fournisseur sur les chiffres déclarés.

Il ne fait aucun doute que la négociation est toujours ardue sur ce point car, avant tout, les cocontractants devront se mettre d'accord sur la méthode selon laquelle la comptabilité du débiteur des sommes est organisée et comment les comptes afférents à l'exécution du contrat seront tenus dans le cadre de cette comptabilité, de façon à permettre de contrôler à tout moment les éléments fixés pour les paiements (1).

c) Correctifs

.....

20 - DEDUCTIONS

Il est de pratique constante que l'on déduise des sommes dues sur pièces ou volume de production, ou celles dues sur ventes ou profits, la valeur des équipements, matières importées, lorsque le concédant ou le fournisseur les a vendus avec bénéfice au licencié ou preneur.

Cette déduction ne s'opère pas si les ventes sont effectuées à prix de revient.

Occasionnellement, on déduit également la valeur de l'équipement installé pour la manufacture du produit mais qui n'est pas en corrélation avec la technologie fournie.

Un régime de déduction est aussi appliqué lorsque le contrat charge le licencié de payer les taxes pour maintien en vigueur des brevets ou marques licenciés.

Plus rarement, la pratique contractuelle indique que l'on calcule les déductions à effectuer en soustrayant de la base prévue pour les sommes à payer les montants des ventes ou des productions réalisés antérieurement.

Des précautions particulières sont prises pour tenir compte des ventes ou utilisations internes à l'entreprise licenciée ou preneur.

21 - PAIEMENTS MINIMA

En règle générale (mais certaines nouvelles législations prohibent cette pratique qu'elles estiment trop onéreuse), le paiement d'un minimum, habituellement annuel, est prévu au contrat même si aucune production n'a été entamée ou si aucune vente ou aucun profit n'a été réalisé.

(1) L. Kopelmanas, op. cit. p. 27.

En variante, on trouve la fixation d'un minimum à payer selon une échelle croissante.

Cette procédure tient compte de ce que, en début de production, on n'obtient qu'un volume de production réduit par rapport à la capacité nominale.

Dans des cas plus rares, il est prévu qu'un minimum sera payable à l'avance. Mais, dans cette hypothèse, le minimum payé vient au crédit des sommes qui seront à payer par le jeu des formules retenues au contrat.

Si la clause de minimum à payer n'est pas adoptée, à tout le moins trouve-t-on la "best effort clause" qui consiste dans l'obligation pour le licencié ou le preneur à user de toute sa diligence pour exploiter le brevet ou la technologie.

Faute de ce faire, après une mise en demeure ou de plein droit après une période déterminée, le contrat pourra être résilié.

Si volontairement, l'invention ou le procédé n'était pas mis en oeuvre dans un temps normal, le concédant ou le fournisseur après mise en demeure pourrait résilier le contrat même en l'absence d'une clause d'obligation d'exploiter, car, dans ce domaine des transferts de technologie, on doit admettre qu'il y a clause implicite ou encore usage constant.

En définitive, on constate que, lorsqu'un concédant ou un fournisseur veut obtenir de son cocontractant une exploitation active, il adopte le critère de la production ou celui des ventes minima (la possibilité de résiliation étant de règle).

22 - PAIEMENTS MAXIMA

Certains contrats prévoient une clause de maximum payable.

Dans ce cas, un plafond est fixé pour chaque période de règlement ou compte tenu de toute la période contractuelle.

Cette pratique est particulièrement avantageuse pour un licencié ou un preneur qui désire exploiter la technologie à son maximum et réduire l'incidence des sommes à régler sur son prix de revient.

23 - CESSATION

Les paiements peuvent cesser quand les montants des redevances ou rémunérations ont atteint un montant préfixé (fully paid up licence).

24 - MODIFICATION

Certaines clauses prévoient une réduction ou une cessation des paiements lorsque certaines revendications du brevet sont invalidées ou si le brevet lui-même est entièrement annulé.

Ce pourrait être le cas si un processus technologique transféré était soumis à une action en contrefaçon réussie par un tiers.

Cependant, dans ces hypothèses, les contractants prennent soin de prévoir qu'il n'y aura pas lieu à restitution des sommes déjà payées.

24(bis) - RACHAT

Il est possible de prévoir le rachat des sommes dont le paiement est prévu. En cours de contrat, les parties prévoient le solde à régler, le fournisseur et le fournisseur supportant l'un et l'autre les aléas, le premier d'une exploitation moins avantageuse, le second d'une exploitation plus avantageuse.

25 - INDEMNITE DE TERMINAISON DU CONTRAT

L'expiration du contrat et son non-renouvellement ne font, ordinairement, pas naître de droit à indemnités.

Les clauses du contrat peuvent prévoir le contraire. Si le contrat prend fin par le fait du licencié ou preneur, il lui est, la plupart du temps, impartit d'avoir à payer une indemnité forfaitaire à son cocontractant.

Ce forfait est équivalent :

- soit, à la moyenne des redevances ou rémunérations établie selon les ventes ou les volumes de production obtenus pendant les années où le contrat a été en vigueur.
- soit, au minimum de règlement prévu au contrat, multiplié par le nombre d'années restant à courir jusqu'à la fin normale de la période contractuelle prévue pour les règlements.

C) FORMULES INDIRECTES

26 - La pratique retient, également, d'autres techniques pour assurer, soit en totalité, soit, plus souvent, pour partie, la rémunération de la technique transférée.

I°) Les compensations indirectes

27 - Divers facteurs influencent indirectement, dans certains contrats, la rémunération globale ou la redevance à recevoir en compensation de la licence de brevet ou de la technologie transférée : la fourniture de matières premières, d'équipements, de produits intermédiaires par le concédant ou le fournisseur.

Il faut admettre que, dans un certain nombre de cas, si l'on veut mener à bien le procédé technologique, il est indispensable de procurer à l'utilisateur certaines matières premières, certains équipements, certains composants ou produits intermédiaires que celui-ci ne peut pas toujours se procurer ou qui n'existent pas sur le marché local.

Il ne fait aucun doute que, très souvent, la livraison de ces éléments s'effectue dans l'intérêt des deux parties.

Pour le licencié ou preneur, cela signifie qu'il pourra obtenir les meilleurs rendements du procédé. Pour son cocontractant, ce sera la garantie d'obtenir en production les performances habituelles.

De même, lorsque l'on se trouve en présence d'un contrat complété par une licence de marque ou par l'organisation en commun d'une certaine distribution, cela permet d'obtenir la qualité normale des produits et de préserver leur réputation.

Pour l'économie du pays dont il est le ressortissant se crée ainsi une balance des paiements plus favorable et fait économiser des devises.

Le concédant ou le fournisseur va, de son côté, pouvoir obtenir ces matières premières, produits ou composants à un prix moins élevé que celui pratiqué sur le marché libre. Il se procure ainsi un bénéfice indirect intéressant.

Les éléments mentionnés sont fournis au prix de revient ou au prix normal du marché.

Cette pratique donne l'avantage d'un élargissement des marchés et d'un accroissement des bénéfices.

Le concédant ou le fournisseur fournit les divers éléments à un prix préférentiel avantageux. Il s'attache, dès lors, de façon plus sûre, sa contrepartie dans le temps.

L'on ne saurait méconnaître l'influence des droits de douane et des impôts sur le choix à faire de l'un ou l'autre système.

Recourir à la pratique des achats obligatoires, à celle des prix différentiels, risque cependant de se heurter à certaines dispositions des lois sur la concurrence ou à celles des nouvelles législations des pays en voie de développement.

Dans le premier cas, la seule défense possible sera de prouver que l'obligation d'achat est indissoluble de la mise en oeuvre correcte de la technologie ou de la qualité des produits en cas d'accompagnement d'une licence de marque.

Dans le cadre des récentes législations, il sera nécessaire également de démontrer que les fournitures sont faites au prix normal du marché international ou au prix du client le plus favorisé (I).

Les matières premières, produits finis, composants sont fournis à un prix agréé entre les parties par le licencié ou le preneur.

Cette pratique se décèle dans un certain nombre de contrats avec les pays de l'Est qui souffrent de plus en plus d'une pénurie de devises. On se trouve dans cette hypothèse en présence de contrats des plus complexes. En principe, le licencié, le preneur le plus souvent, vend les produits avec en contrepartie un certain profit (lequel est déterminé très exactement).

(I) Voir pour les développements sur ces questions : U.N.I.D.O. "Guidelines for the acquisition of foreign technology", op. cit. p. 33.

Ces opérations connues sous le nom de troc, compensation, achat en retour, impliquent toute une série de problèmes non seulement juridiques mais également politiques, "because not following sound business practices or not using the kind of costing principles and pricing procedures essential for the stability of most market economies" (I-2).

2°) Echanges de technologie

28 - Ces échanges de technologie, traduits le plus souvent dans la "feed back clause", concernent les améliorations, perfectionnements ou développement du procédé initial.

L'échange n'implique pas de paiement. La compensation reçue dépend, dans chaque cas, de la valeur relative de l'apport technique pour le concédant ou le fournisseur.

En fait, sauf entre grandes sociétés dont la motivation est axée sur l'échange de technologie, la "feed back clause" est fort illusoire dans la pratique.

La plupart du temps, ces échanges de technologie sont limités dans le temps (5 ans au plus après la mise en oeuvre effective de la technologie).

Cet échange de technologie peut évidemment apporter quelque profit indirect au concédant ou fournisseur mais également à l'autre partie car, actuellement, la tendance s'est développée de la rétribuer si son apport est commercialisé par le transférant vis-à-vis de tiers.

3°) Participation financière

29 - On constate également que certains contrats organisent tout ou partie de la compensation du transfert de technologie, sous forme de participation financière dans l'entreprise du licencié ou du preneur :

- soit, en capitalisant en actions des paiements à faire au concédant ou fournisseur ;
- soit, par règlement sous forme d'actions ou obligations.

(1) J. de Cubas, "Technology transfer and the developing countries", Ed. : Fund for multinational management education, p. 40.

(2) L.J. Lanim, "Technology transfer to Eastern Europe", Les Nouvelles, Vol.XI, n° 2, p. 35.

Ce genre de participation financière se trouve, entre autres, lorsque la réglementation locale du preneur ou licencié prohibe le paiement de rémunérations ou redevances échelonnées.

II - CALCUL DE REMUNERATION

30 - Les problèmes de calcul de la rémunération d'un transfert de technologie peuvent être abordés de différentes manières, THEORIQUE (A) et PRAGMATIQUE (B).

A) APPROCHE THEORIQUE

31 - Il est nécessaire d'examiner la matière des prix de revient impliqués par les transferts de technologie car, au départ de cet élément, quelques théories ont été élaborées à l'effet de déterminer ce que les licenciés ou preneurs devraient payer en contrepartie du transfert qui leur est effectué.

La plupart de ces théories s'intéressent principalement aux paiements les plus habituels, soit somme forfaitaire, soit redevances ou rémunérations et s'essayent à en déterminer les termes et conditions équitables et raisonnables.

Sans en procéder à l'analyse et à la critique qui déborderaient le cadre de cette étude, il paraît utile de les mentionner tout en faisant observer le caractère didactique de la plupart d'entre elles, destinées aux autorités administratives des pays en voie de développement.

U.N.I.D.O.,

"Selected aspects of international licensing"
 rédigé par le Secrétariat de l'U.N.I.D.O. - UNIDO/ISID, IIS,
 24 fév. 1975.

H.A. JANISZEWSKI,

"Licensing evaluation of payments"
 Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 4, p. 248.

R. MARLOW,

"Matrix approach to pricing"
 Les Nouvelles, Vol. XIII, n° I, p. II.

S. PONCY,

"Les évaluations financières des connaissances techniques"
Travaux du Centre du Droit de l'Entreprise de l'Université de
MONTPELLIER, 1973, n° 24.

P. LEPRINCE,

"How evaluation of process technology affects licensing"
Les Nouvelles, Vol. IX, n° 3, p. 182.

U.N.I.D.O.,

"Guidelines for evaluation of transfer of technology agreements"
(spécialement, chap. VII et XI, advance edition 1979, ID/233).

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION,

"Licensing guide for developing countries", 1977, p. 104.

B) APPROCHE PRAGMATIQUE

32 - Il n'existe pas (aujourd'hui) de méthode scientifique de calcul de la rémunération d'un transfert de technologie. Tout au plus, peut-on relever différents POINTS DE DEPART (1°) et POINTS D'ARRIVEE (2°).

1°) POINTS DE DEPART

33 - Les négociateurs de contrats peuvent partir de certaines données de base (a) et différents éléments de contextes (b).

a) Données de base : Le coût de la technologie

34 - La donnée de base essentielle consiste dans le coût de la technologie transférée (a), les coûts de transfert (b) s'y ajoutant.

a) Les coûts de la technologie
.....

34 (bis) D'une façon générale, pour les entreprises détentrices de technologie, la rémunération du transfert visera à couvrir les coûts de la recherche et du développement (R.D.).

L'examen des faits n'est pas chose aisée car chaque entreprise industrielle identifie ses coûts de façon différente. Aussi se bornera-t-on à indiquer les tendances et les conceptions qui prévalent.

35 - COUTS PRIS EN CONSIDERATION EN MATIERE DE BREVETS

La première étape avant d'entamer une recherche est d'établir l'état de la technique et de découvrir les antériorités existantes.

Ceci est d'autant plus important qu'il faut bien réaliser qu'il y a de plus en plus d'incertitude à reconnaître les standards de brevetabilité (1).

Dès lors, il est indéniable que la recherche des antériorités nécessite beaucoup de temps et entraîne au départ des frais élevés.

Se présente alors l'étape de la recherche. Celle-ci implique une vérification en laboratoire de l'invention.

Réussie à ce stade, il importe de matérialiser les résultats acquis à l'échelon d'une installation pilote.

La démarche suivante consiste à déposer des demandes de brevet, dans les douze mois du dépôt du premier brevet, dans un pays ayant ratifié la Convention d'Union. Ce choix des pays où il peut s'avérer utile de recourir à la protection des lois sur la propriété industrielle implique une étude préalable de marché. La défense du brevet, dans les pays à examen, implique des frais de procédure et d'honoraires d'agents de brevets (éventuellement d'avocats) élevés. Si, en outre, la validité d'un brevet est contestée devant les tribunaux, l'importance des frais ne fait que s'accroître. Arriver à une issue dans un cas de brevet contesté devant les juridictions américaines revient à l'heure actuelle à environ cinq cents mille dollars (2).

Le total de tous les frais impliqués pour le déploiement d'une recherche jusqu'à sa complète réussite commerciale ne saurait être minimisé si l'on songe qu'il faut jusqu'à dix ans pour y aboutir et qu'un quart de siècle n'est pas exceptionnel (3).

(1) T. Arnold, "Factors affecting developments", Les Nouvelles, Vol. XIII, n° I, p. 32.

(2) T. Arnold, "Factors affecting developments", Les Nouvelles, Vol. XIII, n° I, p. 34.

(3) T.R. Bright, "Some management lessons from technological innovation research", Les Nouvelles, 1969, Vol. IV, n° 5.

36 - LES COUTS DU KNOW-HOW

Les problèmes pour la mise au point d'un processus technologique sont, en grande part, identiques à ceux que l'on rencontre dans le développement des inventions.

En effet, il est inévitable de rechercher les antériorités, la crédibilité, la dynamique du procédé, d'évaluer son rendement, ses prix de revient, sa maintenance, tout comme les coûts de ses transferts éventuels.

Dans l'estimation du prix de revient de la mise au point d'une technologie (brevetée ou non), il est admissible de prendre en considération d'une part, les coûts de la recherche en elle-même, d'autre part, les frais généraux d'administration correspondants (1).

37 - LES DEPENSES D'INVESTISSEMENTS NECESSAIRES A DEVELOPPER UNE TECHNOLOGIE

- Les coûts de matières premières, les installations auxiliaires, l'énergie utilisée à cette fin,
- les salaires du personnel,
- les frais généraux

sont des paramètres qui ne sont pas trop difficiles à valuer car, normalement, ils sont détaillés dans toute comptabilité analytique.

Cependant, toute entreprise s'adonnant à la recherche et au transfert de technologie devrait adapter sa comptabilité afin d'identifier le plus exactement possible les coûts réels de tous les éléments nécessaires à cette activité. Celle-ci doit être exactement considérée comme une marchandise.

Dans la réalité, on observe, à l'analyse des comptabilités des entreprises, l'absence d'un étalon commun de mesure des coûts de la recherche. En effet, chacune établit son propre système d'allocation des fonds et chaque développement est souvent traité selon des circonstances spécifiques.

(1) L.T. Eckstrom, "Licensing in foreign and domestic operations", 1976, 3ème éd. (Black Boardman, New-York, Vol. I, n° 2, 109).

Contra : J. Dean, "Managerial economics", 1951 (Prentice Hall, New-York) qui considère toutes dépenses antérieures à celles afférentes au transfert comme des fonds perdus et donc inapplicables.

Il semble, néanmoins, que tout le monde soit d'accord sur le fait que toute recherche implique de la "matière grise" : on attribue à celle-ci une valeur double de celle des investissements nécessaires à la recherche (I).

38 - AUTRES COÛTS INDIRECTS

La mise en activité de production commerciale de la technologie, de son côté, implique aussi l'engagement de dépenses complémentaires.

L'importance de les distinguer en comptabilité est d'autant plus grande, dans le contexte d'une politique de transfert, qu'ils permettront d'objectiver la valeur économique de la technologie dans les études de faisabilité où l'analyse coût-bénéfice joue un rôle majeur "préparatoire à une négociation de transfert" (2).

Quels sont-ils ?

Si l'on part de l'hypothèse d'une technologie nouvelle qui nécessite l'édification d'une usine :

- ajustement de la technologie au niveau de la production industrielle,
- disposition (par achat ou autrement) de terrains,
- coûts des plans et de l'ingénierie,
- coûts de construction,
- documents nécessaires à la production,
- établissement des standards de production,
- coûts de l'outillage et des équipements,
- frais des essais des équipements et des produits,
- frais d'entretien et de maintenance,
- frais de manutention,
- coûts des matières premières,
- coûts des installations annexes,
- coûts des énergies,
- frais généraux d'administration, etc...

 (I) S. Poncy, "L'évaluation financière des connaissances techniques", Travaux du Centre du Droit de l'Entreprise, Université de Montpellier, p. 38.

(2) H.J. Janiszewski, "Licence : evaluation of payments", Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 4, p. 245.

Cette ventilation des coûts, en accusant la stricte réalité, permettra d'établir une saine politique de transfert et évitera de s'engager dans des estimations erronées d'établissement des compensations demandées.

Une fois encore, en procédant à l'analyse des coûts de la mise en production commerciale, il est impossible de trouver des standards communs aux entreprises, celles-ci ne recherchant que l'établissement de la balance coûts-bénéfices, en fonction de leur bilan général.

39 - LES COÛTS D'ETUDE DE MARCHÉ

Avant de se lancer dans une politique de transfert de technologie, il est indispensable d'entreprendre une étude de marché couvrant non seulement les éléments techniques économiques habituels mais aussi, spécialement dans les pays en voie de développement, les divers facteurs sociaux et politiques.

Cette étude est particulièrement onéreuse, car elle doit être continue étant donné qu'une activité de transfert ne peut être pratiquée que si elle s'exerce dans le cadre d'une politique à long terme.

Outre les critères habituels en matière d'étude de marché (I) dans le domaine des transferts de technologie, certains facteurs devront faire l'objet d'un examen plus particulier.

Entre autres :

- Recherche des preneurs potentiels, de leurs capacités financières industrielles et commerciales dans chaque pays sélectionné ;
- Surveillance des activités générales des pays ;
- Les aides financières internationales et locales disponibles ;
- Les impôts et taxes applicables ;
- Les conventions de double imposition existantes ;
- Les lois locales en relation avec les transferts de technologie ;
- Régime de propriété industrielle ;
- Normes industrielles ;

(I) Voir L.T. Eckstrom, op. cit. Vol. I2, II4 à I36 et 2, I37 à I4I.

- Lois sur la concurrence ;
- La détermination des divers risques possibles :
 - . main-d'oeuvre disponible : son niveau
 - . transports
 - . approvisionnements en énergie, en matières, en équipements.

Les études de marché impliquent tant du personnel interne à l'entreprise que des consultants extérieurs. Elles entraînent de grosses dépenses préliminaires et continues qui interviennent également dans l'établissement du prix des transferts de technologie. Elles sont cependant rarement prises en considération par les entreprises concernées.

40 - LE COUT DES MARQUES

Les marques détenues par le concédant ou le fournisseur de processus technologique sont parfois indispensables à un exploitant de la dite technologie s'il désire vendre sur certains marchés les produits qui en proviennent.

Il est extrêmement difficile d'apprécier les sommes qui ont été dépensées par un industriel pour établir le renom d'une marque sur les marchés internationaux.

On constate que c'est généralement une évaluation purement subjective et forfaitaire qui est retenue dans ce cas.

Il est cependant constant qu'elle dépasse notablement la somme des divers frais administratifs d'enregistrement de la marque.

41 - LES COUTS D'ETUDES D'UNITE DE PRODUCTION TRANSFEREE

Pour le concédant ou le fournisseur de technologie :

Une usine n'est jamais semblable, a fortiori, si la technologie qu'elle matérialise est destinée à un tiers.

Une adaptation est indispensable : Celle-ci requiert :

- la préparation d'une nouvelle ingénierie de base du procédé,
- de nouveaux plans,

- de nouveaux calques,
- des manuels opératoires et d'entretien adaptés (spécialement si des équipements locaux sont imposés).

B) Les coûts du transfert

- COÛTS DE TRANSFERT

42 - Le transfert implique aussi pour le fournisseur divers autres coûts dont l'énumération n'est, ici, qu'exemplative :

- le coût des négociations (exemple : les pays de l'Est, la CHINE où de nombreux voyages avec toute une équipe sont nécessaires avant de conclure un contrat) ;
- les coûts du personnel administratif et technique impliqués dans le transfert ;
- la mise à disposition, sans doute momentanée, mais, la plupart du temps, gratuite, de personnel ;
- leur préparation pour leur mission à l'étranger (ex. : cours de langues, formation) ;
- dépenses de voyages et frais y afférant ;
- l'inspection d'équipements en construction ;
- les frais de démarrage et de réception ;
- les consultations diverses (avocats) ;
- les commissions d'agence, les commissions occultes ;
- les primes d'assurances ;
- celles des organismes d'assurance-crédit.

43 - Ce sont les coûts supportés par le fourni liés aux paiements prévus dans les clauses contractuelles pour les :

- . licences de brevet, de marque
- . know-how
- . services (I)

(I) U.N.C.T.A.D., "Guidelines for the study of the transfer of technology to developing countries", Sales E 72, II, D. 19, p. 24.

On ne saurait omettre les nombreux frais indirects à supporter par le client d'une technologie et qui, normalement, ne devraient pas excéder cinq pour cent du coût de l'investissement total (I) :

- surpris sur les matières premières, équipements, composants, pièces de rechange fournis par le cocontractant ;
- dividendes lors de participation financière ;
- sous-prix lors de fournitures de produits, matières premières, composants, dans le cadre d'opérations de troc ou de compensation.

Les coûts sont difficilement décelés et prouvés (2).

On mentionnera aussi :

-
- les frais d'étude de marché pour le produit en vue ;
- la sélection des procédés ;
- la recherche de marchés à long terme pour les matières premières nécessaires ainsi que pour l'énergie ;
- la sélection de personnel ;
- la recherche du site ;
- l'édification de l'infrastructure ;
- les frais de consultants ;
- la préparation du cahier des charges et de l'appel d'offres ;
- la sélection de la firme d'engineering ;
- les frais de voyage ;
- les frais entraînés par la négociation ;
- les recherches de crédits ;
- les frais généraux afférent aux facteurs repris ci-dessus.

Si ces frais supportés par le preneur ont été rappelés, c'est qu'indirectement, celui-ci en tient compte dans l'estimation du prix final qu'il pourra payer pour la technologie qu'il se propose de mettre en oeuvre.

Celui-ci s'avère dans la pratique et, sauf le cas d'une technique réellement prépondérante, n'être qu'une partie minime de l'investissement global.

(1) European Chemical News, Nov. 5, 1976, "Developing nations projects will test engineering capability", by M. King, p. 93.

(2) UNCTAD, "Guidelines for the study of the transfer of technology to developing countries", Sales E-72, II, D. 19, p. 25.

44 - LE COUT DES SERVICES

Il est de toute évidence que le calcul de la rémunération pour le transfert de technologie devra tenir compte également du coût des services impliqués pour sa mise en action.

Ces services sont constitués par l'assistance technique habituelle indispensable à la transmission du know-how. Ils sont, en principe, gratuits et compris dans les paiements globaux à effectuer par le client.

Ils ne sont pas sans grever le prix de revient du concédant ou fournisseur.

A titre d'exemple, l'on se remémorera quelques-unes de ces prestations :

- l'instruction théorique et la formation pratique dans ses usines du personnel du client avec une réservation de personnel de production distrait, pour les besoins de la cause, de ses tâches normales, ce qui n'est pas sans affecter celles-ci. Ce dernier facteur n'est pas chiffrable ;
- même instruction pratique, avec des conséquences identiques, du personnel du preneur dans l'usine où le procédé est mis en oeuvre ;
- assistance à la supervision du montage, des contrôles d'équipements ;
- mise en route, réception diverses ;
- contacts périodiques, pendant un certain nombre d'années (deux à cinq) et consultations sur l'application de latechnologie, sa maintenance ;
- mise au courant des améliorations du procédé ;
- services spécifiques en rapport avec le marketing s'il y a licence de marque ;
- etc....

En plus des services classiques, il en est d'autres, rendus à titre onéreux, et qui peuvent constituer une source de revenus indirects pour le concédant ou le fournisseur.

Ce seront, entre autres :

- la formation prolongée de personnel ;

- l'assistance et la formation à la gestion, notamment à la solution des problèmes financiers, de marketing, de développement des aptitudes à la direction générale.

La pratique américaine veut que ces services additionnels soient remboursés "at costs plus", à des périodes déterminées.

Les firmes européennes recourent plus souvent à des paiements forfaitaires périodiques et indexés. Elles estiment, sauf les firmes pratiquant l'industrial engineering, que ces paiements doivent être élevés de façon à décourager les demandes excessives des preneurs ou licenciés (I).

Dans les deux cas : services gratuits ou à titre onéreux, il est impossible de trouver quel est le coût ou le bénéfice réel des opérations, étant donné la différence des concepts des coûts dans les entreprises.

Aucun standard n'est recommandé. Bien au contraire, on trouve de très grandes disparités à cet égard parmi les pays industrialisés.

b) Eléments de contexte

45 - Le calcul de la rémunération devra, également, tenir compte de différents éléments de contexte qui, dans une perspective d'élargissement, sont des contextes contractuel et industriel.

a) Contexte contractuel

46 - Chaque contrat comporte, en effet, des éléments de différenciation et selon les droits et obligations souscrits par les cocontractants, il est de toute évidence que la rémunération du transfert sera normalement différente.

Quelques exemples suffiront à la démonstration de ce qui précède :

- Même si la technologie de base est identique, la rémunération va différer suivant l'étendue et la garantie des droits concédés ou prestés :
 - . droits de propriété industrielle,
 - . know-how,
 - . services.

(I) J. Tassy, "Actualités du Droit de l'Entreprise," Université de Montpellier, 1972, p. 22.

- l'existence de contrats antérieurs entre parties ;
- leurs liens financiers ;
- le volume des unités de production ;
- la dimension plus ou moins grande des territoires où la technologie peut être mise en oeuvre ;
- la dimension des marchés des produits fabriqués, les efforts à faire pour gagner ces marchés ;
- l'exclusivité, quasi-exclusivité ou non-exclusivité accordée ;
- le droit de sous-licencier ou sous-transférer ;
- les méthodes et conditions des paiements ;
- la monnaie du contrat, les taux de change applicables ;
- l'existence ou non de conventions de double imposition ;
- les conditions de financement, crédits, assurances ;
- les bases de calcul des redevances ou rémunérations ;
- l'étendue des services prestés, gratuits ou rémunérés ;
- l'échange ou non de communication des améliorations, procédés ou produits dérivés ;
- les différences de performances techniques garanties ;
- la durée de l'accord ;
- les fournitures éventuelles de matières premières ou d'équipements ;
- etc....

L'étendue des risques envisagés par le contrat aura aussi une influence déterminante selon les cas d'espèce :

- le contrat comporte-t-il une clause de hardship ?
- quelles seront les exonérations, les limites de responsabilité ?
- de quelle étendue sera la protection exigée pour le maintien du secret du know-how ?
- quelle sera la tolérance d'utilisation, le contrat étant terminé ?

Les risques extérieurs au contrat et leur (non)prise en considération par le contrat seront également pris en considération et feront varier les taux des rémunérations :

- les risques politiques ;
- les nationalisations, expropriations, réquisitions possibles ;
- la faillite, l'insolvabilité éventuelles.

§) Contexte industriel

47 - Dans la plupart des transferts de technologie, il est quasiment impossible à un concédant de brevet ou à un fournisseur de processus technologique de fixer un taux raisonnable de redevance ou de rémunération sans tenir compte de la mise en oeuvre de la technologie par la réalisation du projet industriel complet et de l'investissement nécessaire.

C'est leur coût global qui permettra de déterminer les coûts unitaires, les prix de vente, les bénéfices financiers, économiques, voire sociaux, pour le licencié ou le preneur.

Comment déterminer à l'avance ce taux raisonnable si, et ceci n'est donné qu'à titre exemplatif, l'on sait qu'un retard de six mois dans la mise en marche d'une usine peut ajouter vingt à vingt-cinq pour cent de charge au capital initialement estimé et que "le ratio capital à ses charges fixes comprend habituellement plus de cinquante pour cent du coût total d'un produit" ? (I).

D'un autre côté, on constate que, de moins en moins, les détenteurs de technologies les transfèrent eux-mêmes en en faisant l'ingénierie, et que, d'autre part, ils sont le plus souvent dans l'incapacité d'assurer des services d'assistance technique de longue durée.

De leur côté, les licenciés ou preneurs consultent et recourent presque tous indistinctement, à des firmes spécialisées en ingénierie ou à des ensembliers.

Ce sont, en ordre final, ceux-ci qui évaluent les procédés et les techniques, en proposent les calculs de rendement et imposent, de fait, les sommes forfaitaires globales ou les taux de redevance à payer par leurs clients aux fournisseurs de technologie.

Et, on sait qu'avec la concurrence énorme entre firmes internationales d'engineering, elles ne seront pas portées à faire payer plus qu'il ne faut pour le transfert. Bien au contraire, elles essaieront de faire porter sur le prix de celui-ci le poids de la concurrence.

(I) R. King, "Developing nations projects will test engineering capability", European Chemical News, Nov. 5, 1976, p. 39.

2°) POINTS D'ARRIVEE48 - DISPERSION DES INFORMATIONS

C'est à la pratique des affaires que l'on se référera pour pouvoir tirer, au mieux, quelques enseignements sur le niveau des redevances ou rémunérations.

Il semble, toutefois, qu'aucune norme ne puisse se dégager en la matière.

"Personne n'a jamais pu arriver à déterminer une équation que l'on pourrait substituer aux faits sur lesquels les parties sont d'accord et arriver à un chiffre qui pourrait donner un taux de redevance".

"Il n'y a pas de boule de cristal dans laquelle on pourrait regarder pour connaître quel sera le profit ou quelle sera l'importance des ventes" (1).

Cette observation formulée par HERSCH n'est pas étonnante lorsqu'on apprend, suite à une enquête réalisée par C. KAMM, parmi deux cents sociétés américaines exerçant une activité de transfert de technologie, que très peu d'entre elles déterminent systématiquement les coûts et profits de cette activité.

Lorsque cela se fait, c'est la plupart du temps par suite d'exigences fiscales.

"Le concept de détermination du profit net du transfert des technologies est fréquemment basé sur des considérations subjectives conventionnelles dans une entreprise. Par conséquent, les résultats dans la détermination du profit net de différentes sociétés ne peuvent jamais être comparés l'un à l'autre (2).

Si l'on réalisait pareille enquête parmi les entreprises européennes, on aboutirait sans aucun doute à une conclusion identique.

(1) V. H. Hersch, "Practical patent licensing", Licensing Law Institute, 1966, Vol. I, p. 80.

(2) C. Kamm, "Commercial conditions in licence agreements" - Cours CEIPIC, Strasbourg, Session Octobre 1975, p. 30.

49 - RECOUPEMENT D'INFORMATIONS

Nous suggérons le recouplement d'information prouvant de la pratique des licences volontaires (a), des licences obligatoires (b) et des indemnités de contrefaçon (c) que chacun pourra rapprocher de sa propre expérience.

a) Transferts volontaires

50 - Telle étant la situation, il n'est pas étonnant de noter des taux de rémunération des plus variables.

A l'examen du secteur pharmaceutique où le transfert de brevet est largement pratiqué, la pratique dénote que, pour des licences exclusives, les pourcentages vont de dix à quinze pour cent du montant net des ventes réalisées par le licencié. Des pourcentages supérieurs sont parfois pratiqués (1).

S.R. CONTE relève que, pour les licences non exclusives, la moyenne est de quatre à sept pour cent.

Dans le secteur de l'industrie manufacturière, la variété des pourcentages est de son côté très grande, allant de trois à dix pour cent, cinq pour cent paraissant être la moyenne.

L'enquête réalisée en 1958 aux U.S.A. pour le Conference Board Report apporte quelques commentaires à ces chiffres.

"Les taux très bas se cantonnent largement aux licences de brevet simple, qu'elles soient, ou non, accompagnées de know-how ou d'assistance technique".

"Des taux comparativement bas sont aussi mentionnés pour des accords de licence en rapport avec des produits et des procédés élémentaires, ayant un volume élevé de production et/ou une marge de profit réduite".

"Par contre, de plus hauts pourcentages de redevances sont associés à des accords de know-how de procédés manufacturiers plus élaborés et avec des produits plus complexes ayant des caractéristiques brevetées exclusives, à marché potentiel limité, ou une marge de profit relativement élevée dans un marché déterminé" (2).

(1) S.R. Conte, "Licensing an aid to pharmaceutical", Les Nouvelles. Vol. XI, n° I, p. 23.

(2) National Industrial Conference Board, "Foreign Licensing Agreements", II, New-York, 1959.

Une autre enquête, réalisée en 1966, montre qu'

"aux U.S.A., le taux des redevances est au maximum de cinq pour cent dans l'industrie manufacturière. Très souvent, cela descend en dessous de ce chiffre en considération du volume de production et dans de nombreuses technologies, le taux est en bonne partie plus bas".

"En Europe, il est commun de voir des redevances supérieures à cinq, six, sept et parfois même huit pour cent. Douze et demi pour cent est le taux le plus élevé".

"... En règle générale, dans les articles manufacturés et ce genre de produits, cinq pour cent est une bonne aire de négociation" (1).

Dans le secteur des engrais, les transferts de technologie se caractérisent par un paiement global ou lump sum, comprenant la rémunération des services, qui fait l'objet d'un versement initial à la signature du contrat par le licencié ou le preneur.

Les paiements échelonnés suivant les circonstances sont essentiellement variables suivant les entreprises et se terminent généralement après réception de l'usine mettant en oeuvre le procédé communiqué.

D'une façon générale, le montant de cette somme globale est fixé sur la capacité nominale de l'usine bien que celle-ci soit, en fait, fréquemment dépassée. Cette rémunération se situe dans l'ordre de 5 à 15 % du capital investi dans la batterie interne du procédé.

Certaines entreprises recourent à un pourcentage de redevance ou rémunération allant de 1 à 5 % de la valeur des ventes avec un minimum garanti. On trouve, cependant, des taux plus élevés si le transfert porte sur un procédé original générant des profits élevés (2).

HEMSLEY signale qu'une autre base d'estimation repose sur la valeur ajoutée par livre de matières premières lorsqu'elles sont converties en engrais.

Dans ce cas, un taux de cinq pour cent est classique (3).

(1) Practical Patent Licesning, op. cit., Vol. I, p. 93.

(2) Cf. J.D.C. Hemsley, "Some aspects of process licensing in the fertiliser industry", The Fertiliser Society, London Proceeding n° 132, 1973.

(3) Id. p. 12.

De l'enquête précitée réalisée par C. KAMM (I), on voit que, dans d'autres secteurs industriels, lorsque le critère du chiffre d'affaires est utilisé, le taux varie de deux à dix pour cent. Dans quarante sept pour cent des accords examinés, on constate des taux s'étalant entre quatre à six pour cent.

Par contre, lorsque la notion de profit sert de base à l'accord, la plupart des firmes considèrent comme équitable que le concédant ou le fournisseur perçoive vingt cinq pour cent des profits, réalisés au départ de leur technologie.

L'U.N.I.C.E.D. rappelle que, lors d'une enquête effectuée auprès du Gouvernement Argentin, celui-ci lui a fait savoir que, suivant les réponses reçues de quatre industries, les rémunérations ou redevances seraient :

- dans l'industrie de fabrication des machines-outils, de l'ordre de cinq à dix pour cent des ventes ;
- il en serait de même dans l'industrie pharmaceutique ;
- deux à trois pour cent seraient pratiqués dans la fabrication des équipements de communication ;
- cinq à huit pour cent seraient appliqués dans la fabrication de pièces automobiles (2).

L'EQUATEUR, de son côté, mandait que, d'une façon générale, les redevances se situaient entre quatre et cinq pour cent du prix brut des ventes.

Quant à l'U.R.S.S., la règle est de voir le prix de la technologie déterminé par une étude économique, réalisée par le preneur, tenant compte des économies qu'il peut estimer en mettant en oeuvre le procédé envisagé et selon l'étendue de la production et des droits transférés.

La façon dont les paiements sont faits dépend des parties et dépend des circonstances.

Tous les modes de paiement sont utilisés, soit somme globale, soit une redevance annuelle basée sur une estimation des ventes, de la production par unité, etc... (3).

(I) C. Kamm, "Commercial conditions in licence agreements", Cours du CEIPI (Strasbourg, 1975, p. 18).

(2) V. UNICED, "Major issues arising from the transfer of technology", Sales E-75, II, D 2 (voir cependant le taux fixé par la nouvelle loi argentine dans le secteur automobile).

(3) U.S./USSR, "Technology and Patents" publié par LES (USA/Inc., rep. 1977).

Par ailleurs, L.J. ECKSTROM, dans son Traité, cite de son côté quelques exemples tirés de la pratique :

- a) en pourcentage du profit net :
 - . dans l'industrie pharmaceutique : 50 %
 - . en alimentation : 34 %
- b) en pourcentage de la valeur nette des ventes :
 - . dans le cracking catalytique du pétrole : 5 %
 - . dans l'industrie pharmaceutique : 5 %
 - . dans la production de caoutchouc brut : 2,5 %
- c) en pourcentage des ventes brutes :
 - . dans les procédés de l'industrie du pétrole : 2,5 à 5 %
- d) en pourcentages modifiables des ventes :
 - . matériel d'emballage : 10 % jusqu'à une certaine date
5 % ultérieurement
 - . en produits caoutchoutés : 5 % avec un minimum annuel de
4000 \$
- e) taux par unité produite :
 - . caoutchouc synthétique : 0,00125 \$ par livre (1)

On pourrait encore citer L. GILBERT qui, auteur d'un article destiné aux Universités, fait savoir :

"que les taux des redevances, qui doivent être raisonnables, sont établis de préférence sur base du produit net des ventes et peuvent varier de un à dix pour cent selon la nature de l'invention, le volume des ventes, la valeur intrinsèque des brevets licenciés".

"Une redevance raisonnable est typiquement de quinze à vingt-cinq pour cent du bénéfice net provenant des ventes des produits résultant de l'invention" (2).

b) Licences obligatoires

5I - Dans l'examen général des faits qui peuvent donner des indications pour le sujet étudié, il est intéressant de voir les critères retenus par quelques tribunaux amenés à décider de l'octroi de licences obligatoires, et donc de la rémunération à payer par le licencié. La diversité, ici aussi, s'érige en règle.

(1) L.J. Eckstrom, "Licensing in foreign and domestic operations", édition 1976, Vol. I, p. 9, n° 159.

(2) L. Gilbert, "Establishing an University program", Les Nouvelles, Vol. XI, n° 2, p. 97.

Deux décisions anglaises, relativement récentes, ont octroyé une licence obligatoire en fixant la royalty à cinq pour cent du prix net de vente :

ZANETTI - STRECCIA's Patent (1973) R.P.C. 227

et

PENN Engineering and Manufacturing Corporation Patent (1973)
R.P.C. 233

D'une façon assez classique dans le domaine pharmaceutique où les redevances sont toujours plus élevées, la décision HOFFMAN-LAROCHE and Co. en matière de "Furmeside" accorde une licence obligatoire au taux de 29 % du prix net de vente des formules du médicament breveté.

HOFFMAN-LAROCHE and Co., 1973 (R.P.C. 130)

Par contre, en matière de "Valium", le critère retenu est différent et la licence est accordée au taux de £ 465 par kg du médicament breveté contenu dans les formules vendues par le licencié.

A.G.'s Patents (1973) R.P.C. 587-601 (I)

Au CANADA, un arrêt à retenir est celui de la Canadian Federal Court of Appeals confirmant une décision du Canadian Commissioner of Patent. Celui-ci avait accordé une licence obligatoire sur la base modique de un pour cent du prix net de vente de l'"ampicillin". Le Commissioner, cependant, avait reconnu qu'il aurait accordé quatre pour cent, vu le fait que le licencié demandeur avait à obtenir trois autres licences nécessaires à la formulation du produit.

Aux ETATS-UNIS, dans l'affaire : XEROX Corp. (F.T.C. Docket n° 8909, 10.05.1974), il a été décidé qu'un licencié peut obtenir une licence gratuite de trois copieurs brevetés de XEROX. Toutefois, tout brevet additionnel entraînera le paiement d'un demi pour cent par brevet sans pouvoir excéder un et demi pour cent pour les brevets entrant dans un copieur.

Ces pourcentages sont calculés sur les revenus en provenance de la location ou de la vente des copieurs.

(I) V.M. Burnside, "Compulsory licencing, relief awarded for infringement in Great Britain", Les Nouvelles, Vol. III, p. 193.

En FRANCE, quelques décisions peuvent être signalées :

- dans l'affaire PLASTIMO :

"Dit que cette licence est accordée à compter du présent jugement pour la durée de protection du brevet restant à courir, pour les territoires couverts par le dit brevet, moyennant une redevance de 8 % calculée sur le chiffre d'affaires hors taxes, réalisé par la Société PLASTIMO sur la vente des taquets fabriqués sous licence du brevet n° I.425.083".

(T.G.I. RENNES, 16 novembre 1970, PIBD 1971, 56, III, 80 - Ramenée à 6 % par Conf. RENNES, 12 juillet 1972, PIBD 1973, 95, III, 4).

- dans l'affaire HOECHST-MIDY :

"Attendu qu'il convient, en conséquence, de faire droit à la demande de MIDY d'obtenir pour la France une licence non exclusive d'exploitation du brevet I/186.362, et ce à dater de la signification du jugement pour la durée du brevet restant à courir ; qu'en ce qui concerne le taux de la redevance, MIDY offre de payer une redevance de 1 % ; que, cependant, le Tribunal ne possédant pas de précisions suffisantes pour pouvoir, en l'état, fixer ce taux d'une façon définitive, il échet de confier à l'expert qui a été désigné par ailleurs, le soin de donner son avis sur le taux de ladite redevance ; sauf à condamner d'ores et déjà la Société MIDY à verser à la Société allemande, à titre provisionnel, un taux de 1 % sur le chiffre d'affaires à réaliser en application du brevet".

(T.G.I. PARIS, 6 juin 1973, PIBD 1973, 109, III-240).

- dans l'affaire CIT-ALCATEL :

"Attendu que si les parties admettent toutes deux le taux de 3 %, leurs points de vue divergent sur l'assiette de la redevance, la demanderesse offrant de la régler sur le prix de vente hors taxes du seul dispositif décrit au brevet, tandis que la Société GRAPHIC SCIENCES, invoquant la théorie du "tout commercial", demande que la redevance soit calculée sur l'ensemble de l'appareil et sur le prix de vente au public (et non "sortie usine"), hors taxes ; Attendu que le Tribunal ne possédant pas de précisions suffisantes pour lui permettre en l'état de fixer la redevance, il convient de recourir à une expertise".

(T.G.I. PARIS, 21 juin 1975, PIBD 1976, 168, III-184 ; D.B. 1975, V, 6).

c) Indemnités de contrefaçon

52 - Des informations peuvent être recherchées dans les décisions accordant indemnité de contrefaçon pour "perte de droit à redevance". Dans l'attente d'une étude propre (1), nous pouvons simplement citer les exemples les plus récents :

- Cour de PARIS, 2 octobre 1978 :

Société Anonyme BATIR c/ Société PATENT CONCERN et autres :

"Considérant qu'en ce qui concerne la détermination de la masse contrefaisante, Batir prétend que cette masse contrefaisante doit s'entendre du chiffre d'affaires afférent uniquement à la cellule ou au groupe de cellules nues en béton, à l'exclusion de tous autres éléments, mais considérant que la Soc. Patent Concern fait valoir avec pertinence que la maison préfabriquée vendue toute équipée forme un "tout commercial" dans lequel sont inclus nécessairement les frais de transport, de finition et d'équipement et les éléments d'équipement eux-mêmes, car il est bien évident qu'une cellule ou un ensemble de cellules nues en béton ne pourrait en aucune manière trouver acquéreur". (Dalloz 1980, p. 139 à 146, note J.M. MOUSSERON).

- Cour de PARIS, 9 mai 1979 :

"Pour la contrefaçon d'un brevet sur équipement pour bateau de plaisance, LA PRAIRIE est condamné à payer au brevet BOUGET 1,5 % (à raison d'une clause sous-entendue de dégressivité) sur le chiffre d'affaires hors taxes réalisé par la vente des matériels comportant le dispositif breveté (système du tout commercial)" (D.B. 1980, I, 6).

C O N C L U S I O N S

53 - De l'examen de tous les facteurs qui ont fait l'objet de cette étude, on voit que l'on ne peut découvrir un réel dénominateur commun à la fixation des taux applicables aux transferts de technologie (Cf. O.N.U.D.I. (2), "les redevances varient considérablement suivant les industries et même dans la même industrie").

Dans chaque cas, les considérations principales sont "la compétence de négociation et la position de force sur le marché du détenteur de technologie et l'intérêt de l'acheteur et l'étendue des capitaux qu'il veut risquer" (3).

(1) Voir "Dossier Brevets" ultérieurement.

(2) O.N.U.D.I., "A national approach to the acquisition of technology", Sales n° E-78, II, B 7.

(3) L.J. Eckstrom, op. cit., Vol. I, p. 9, n° 153.

"En fait, la valeur d'un ensemble de droits destinés à être licenciés est ce que leur détenteur dans ses négociations peut persuader le preneur de payer" (1).

"Considérant qu'à cette masse contrefaisante, il convient d'appliquer le taux de redevance qui aurait pu être normalement stipulé si la société hollandaise avait accordé une licence d'exploitation à la Soc. Bâtir ; considérant que, sans avoir égard aux taux proposés respectivement par les parties et qui sont, soit excessifs, soit insuffisants, il convient de retenir le taux de 1,50 % proposé par l'expert, compte tenu de l'ensemble des circonstances de la cause". (Daloz 1980, p. 139 à 146, note J.M. MOUSSERON).

Si l'on peut reconnaître que dans certains secteurs, il peut y avoir certaines tendances communes dans les modalités des fixations des bases de référence, il est certain que la réalité économique indique que les taux eux-mêmes varient en ampleur de cas en cas.

Voudrait-on même retenir la théorie d'un partage équitable des profits entre parties, que l'on devrait admettre que c'est une vue de l'esprit.

S'agissant de contrats de longue durée, les projections de profit qui pourrait être faites comme celles de toute prévision économique, resteront incertaines.

Surtout s'agissant de procédés, personne ne serait à même de prédire qu'un procédé restera rentable dans le temps.

La plupart du temps, donc, les taux dépendront d'une certaine politique commerciale des entreprises et celle-ci sera chaque fois faite d'opportunité.

D'autant qu'il s'avère que l'activité de transfert de technologie n'est, dans la plupart des cas, qu'une activité marginale des entreprises détentrices de technologie et que, lorsqu'on prend en considération tous les coûts qu'elle implique, elle est, en définitive, rarement bénéficiaire.

On dira avec DE CUBAS :

"There is no bonanza in transferring technology (2).

(1) L.J. Eckstrom, op. cit. Vol. I, p. 7, n° 102.

(2) De Cubas, op. cit., p. 14.

Nonobstant ces facteurs, la pratique des transferts devra être continuée par les entreprises industrielles dans la volonté d'ajouter une nouvelle dimension humaine à leurs activités :

- en créant une incitation à l'invention et au progrès technique pour leur personnel ;
- en donnant à celui-ci par les contacts extérieurs qu'occasionnent les transferts, un enrichissement intellectuel indéniable ;
- en permettant à des tiers de bénéficier dans une plus grande mesure du progrès technologique indispensable au progrès économique et social de tous.

Jean-Marie DELEUZE

Docteur en Droit - Harvard Business School A.M.P.
Professeur Associé à la Faculté de Droit de MONTPELLIER

B I B L I O G R A P H I E

=====

INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

- ECOSOC. SC, Tech/SEM 3/R I6 1975 - GENEVA
W.H. WALLENDER, "Managing and evaluating technology transfer in manufacturing industry".

- U.N. Department of Economic and Social Affairs
"The acquisition of technology from multinational corporations by developing countries". NEW-YORK, 1974, p. 50.

- O.E.C.D., Development Center, Working document
"Seminar on consultant services in developing countries",
PARIS, 12-13 juin 1975.

- U.N. Economic Commission for ASIA and the FAR EAST, BANGKOK, ocd, 1969
K. ASCHMANN, "Specification and remuneration of foreign know-how guidelines for licences in developing countries".

- U.N.C.T.A.D.
"Guidelines for the study of transfer of technology to developing countries"
A study by the UNCTAD secretariat, U.N. Sales n° E-72, II, D.19.

- U.N.C.T.A.D.
"An international code of conduct on transfer of technology", 25 march 1975,
TD/B/C/G/A.C. I/2/supl. I.

- U.N. 1975, Sales n° E-75, II, D.2.
"Major issues arising from the transfer of technology to developing countries".

- U.N.I.D.O., Sales n° ID/WG. I30/I.
"Specification and remuneration of foreign know-how".

- U.N.I.D.O. Expert group meeting on licensing practice, ID/WG 64/I/Rev. 2,
7 oct. 1970.
"Contract practices in commercial transfer of technology from enterprises of developed to those of developing countries".

- U.N.I.D.O. 1971, Sales E-71, II, B.23.
"Manual on the establishment industrial joint ventures agreement in developing countries".
- U.N.I.D.O. U.N. Publication, Sales n° E-72, II, B.II.
"Guidelines for project evaluation".
- U.N.I.D.O./I.S.I.D. April 1972, restricted.
"Licesning agreements for various contracts... Report on the exploratory and advisory mission to the industrial development and renovation organizations of IRAN" (IDRO).
- U.N.I.D.O., UNIDO/ISID II, 24 feb. 1975, "Selected aspects of international licensing", p. II.
- U.N.I.D.O. 1975, Sales n° E-75, II, B.3.
"Guidelines for contracting for industrial property in developing countries".
- U.N.I.D.O. II9 ID II8, 24.2.1975.
"Selected aspects of international licensing" prepared by Secretariat UNIDO.
- U.N.I.D.O. U.N. Publication, Sales n° E-78, II, B.7.
"National approaches to the acquisition of technology".
- W.I.P.O. GENEVA 1977.
"Licensing guides for developing countries".

A R T I C L E S

- V. AGNELLI (Les Nouvelles, Vol. XII, n° 3, p. 207).
"Toughts on the third world".
- E.M. AGUILAR (Les Nouvelles, Vol. XI, n° I, p. 13).
"Restrictive Business Practice" (MEXICO).

- ANCOM Commission decision 24, Les Nouvelles, déc. 78, p. 273.
"Common Rules for treatment of foreign capital and of trademarks, patents and licensing royalties".

- W. ANDERSON
"Business relationship is essential",
Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 4, p. 28.

- T.R. BRIGHT
"Some management lessons from technological innovation research",
Les Nouvelles, 1969, Vol. 4, n° 5.

- R. CALMANN
"The law of unfair competition. Trades marks and monopolies",
2ème éd. CHICAGO 1950, 3rd. ed. 1967-1970 (Mundelein).

- CHINA
"How CHINA buys foreign technology",
Business International, déc. 15, 1972, p. 396.

- S.R. CONTE
"Licensing an aid to pharmaceutical",
Les Nouvelles, Vol. XI, n° I, p. 19.

- J. de CUBAS
"Technology transfer and the developing nation"
(Fund for multinational management education).

- D.A. DANIEL
"The pulse of BRAZIL's INPI"
Les Nouvelles, I4, n° I, p. 44.

- R. DANINO
"Environment for licensing in PEROU",
Les Nouvelles, Vol. I4, n° I, p. 39.

- A.B. DAVIS, Tr.
"Practical Patent Licensing",
Ed. Practising Law Institute, NEW-YORK, 1969.

- W.B. EOCKNOOD
"Commonality approach to Pricing",
Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 2, p. 35.

- A. EWICK
"Licensing Polish style",
Les Nouvelles, Vol. IX, n° 2, p. 75I.

- M. FINNEGAN
"The folly of compulsory licensing",
Les Nouvelles, Vol. XII, n° 2, p. 126.

- M. B. FINNEGAN
"Problems of technology transfer between SOUTH AMERICA and AMERICA from
the view point of the private sector",
Les Nouvelles, Vol. IX, n° 3, p. 194.

- M.B. FINNEGAN
"Code : A panacea of pittfal",
Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 2, p. 65.

- E.A. GEC
"Moving technology about",
Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 2, p. 109.

- L. GILBERT
"Establishing an University Program",
Les Nouvelles, Vol. XI, n° 2, p. 97.

- S. GOLDBY
"Age of continuity and technology",
Les Nouvelles, Vol. XI, n° 3, p. 149.

- J. HJORTH
"Sales of Western licences in East",
Les Nouvelles, Vol. XI, n° 1, p. 48.

- H.A. JANISZEWSKI (UNIDO staff Number)
"Licensee evaluation of payments",
Les Nouvelles, Vol. I3, n° 4, p. 248.

- H.A. JANISZEWSKI
"National offices for transfer",
Les Nouvelles, Vol. XII, n° 2, p. 181.

- H.A. JANISZEWSKI, F. BELLO, M. FERREIRA DE LIMA
 "Licensing in PORTUGAL",
 Les Nouvelles, Vol. I4, n° I, p. 34.

- V.E. JOUNG
 "Patents and licenses invention licensing strategy",
 Research management, Vol. I5, n° 6, nov. 72.

- G.P. KATONA
 "Joint venture law in CZCHOSLOVAKIA, HUNGARY",
 Les Nouvelles, Vol. XII, n° 4, p. 268.

- R.W. KEEFE
 "Investment in LATIN AMERICA especially MEXICO",
 Les Nouvelles, Vol. IX, n° 2, p. II9.

- L.E. KLEIN
 "From invention to commercialization",
 Les Nouvelles, Vol. XII, n° I, p. I2.

- L.J. LAMM
 "Technology transfer to EASTERN EUROPA",
 Les Nouvelles, Vol. XI, n° 2, p. 82.

- H. St. LANDAU
 "British Court of Appeal of the Supreme Court of judicature. General
 Tyre and Rubber Co v/Firestone tyre and Rubber Co, Elt and offices",
 Les Nouvelles, sept. 75, Vol. X, n° 3, p. I95.

- G.A. LEDAKIS
 "Evolving technology transfer",
 Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 4, p. 255.

- P. LE PRINCE
 "How evaluation of process technology affects licensing",
 Les Nouvelles, Vol. IX, n° 3, p. I82.

- LES U.S.A. "Proposal to encourage technology transfer to the developing
 nations",
 Les Nouvelles, Vol. XII, n° 4 (Les Revues, p. II).

- R. LESTER
"Formulating licensing Policy",
Les Nouvelles, Vol. XIV, n° I, p. 31.

- R. MARLOW
"Matrix approach to Pricing",
Les Nouvelles, Vol. XIII, n° I, p. II.

- L. W. MELVILLE
"Know-how and trade mark licensing in I.K.",
5q T.M.P. (1969, p. 813-819).

- Prof. G.F. MICHELETTI
"Technologies in developing countries",
Les Nouvelles, Vol. XII, n° 2-3, p. 202.

- J.M.R. PANDILLA, Directeur du service de la Propriété Industrielle de CUBA.
"Considérations sur le rôle de la propriété industrielle dans les pays
en voie de développement",
Conférence PARIS, 14 juin 1977.

- J.M. PEGAN
"Technology exchange in BRAZIL",
Ordinance n° 15 of the Brazilian industrial property institute,
II sept. 1975, Les Nouvelles, Vol. XI, n° 4, p. 219.

- R. RATWAY
"Negotiating with Latin Government",
Les Nouvelles, Vol. XIII, n° 4, p. 273.

- J.A. SOBERANIS
"Understanding MEXICO's next law",
Les Nouvelles, Vol. XII, n° 2, p. II6.

- P.J. TORRES
"Another view of New Mexican Laws",
Les Nouvelles, Vol. X, n° 4, p. 238.

- M.W. WALLENDER III
"Conflict in international transfer",
Les Nouvelles, Vol. XII, n° 2, p. 68.

- A. WOLF

"Trends in the international licence trade",
Les Nouvelles, Vol. IX, n° I, p. 227.

O U V R A G E S

- CENTRE DU DROIT DE L'ENTREPRISE, "Le know-how", Litec 1976, Coll. Act. de Droit de l'Entreprise, n° VII.
- Al. DAVIS, fr. "Practical patent licensing",
Practising law Institute, 2 vol. NEW-YORK, 196
- L.J. ECKSTROM, 3ème éd. 1976, 2 vol. "Licensing in Foreign and Domestic Operations",
Clark Boardman Cy, Ed. NEW-YORK.
- HEMSLEY, "Some aspects of process licensing in the fertiliser industry",
The fertiliser society proceeding, n° 132.
- HIANCE et PLASSERAUD, "Brevets et sous-développements",
PARIS 1972, p. 95.
- The Institution of Chemical Engineers, LONDON, ord. 63 reprinted jan. 69,
"Model form of conditions of contract for process plants".
- S. PONCY, "Evaluation financière des connaissances techniques", Travaux
du Centre du Droit de l'Entreprise, MONTPELLIER, 1973, n° 24.
- US/USSR, "Technology and Patents" (Sale and Licence Prospects),
Les Nouvelles, E.P. WHITE 1974 reprinted, 1977.

OUVRAGES DIFFUSES PAR LE CENTRE DE DROIT DE L'ENTREPRISE

DANS LA COLLECTION

Actualités de Droit de l'Entreprise :

- Les ordonnances de septembre 1967 et le droit commercial	29,00 franco
- Actualités de droit de l'entreprise 1968	36,00 franco
- Nouvelles techniques contractuelles	44,00 franco
- Nouvelles techniques de concentration (épuisé)	
- Les services communs d'entreprises	73,00 franco
- L'exercice en groupe des professions libérales	73,00 franco
- Le know how	73,00 franco
- L'avenir de la Publicité et le Droit	73,00 franco
- Garanties de résultat et transfert de techniques	88,00 franco
- Droit Social et modifications de structures de l'entreprise	98,00 franco
- Les inventions d'employés	98,00 franco

Bibliothèque du Droit de l'Entreprise :

- Le groupement d'intérêt économique par Ch. LAVABRE (épuisé)	
- La responsabilité du banquier par J. VEZIAN	96,00 franco
- La société civile professionnelle par A. LAMBOLEY	65,00 franco
- Le droit de la distribution par J.M. MOUSSERON et autres auteurs (épuisé)	
- Le contrôle de la gestion des sociétés anonymes par R. CONTIN	120,00 franco
- Les réserves latentes par R. ABELARD	114,00 franco
- Le contrat de sous-traitance par G. VALENTIN	150,00 franco
- Dix ans de droit de l'entreprise 1968-1978 (48 études-1080 pages)	200,00 franco
- L'entente prohibée par V. SELINSKY	158,00 franco
- Les causes d'extinction du cautionnement par Ch. MOULY	158,00 franco
- L'entreprise et le contrat par D. LEDOUBLE	158,00 franco

Cahiers de Droit de l'Entreprise :

- Supplément de la Semaine Juridique 2d. C.I. Renseignements sur demande au Centre du Droit de l'entreprise.

Bibliothèque de Propriété industrielle (C.E.I.P.I.)

- L'invention protégée après la loi du 2 janvier 1968 par J. SCHMIDT	74,00 franco
- Le know how : sa réservation en droit commun par R. FABRE	90,00 franco
- L'acte de contrefaçon par Ch. LE STANC	91,00 franco
- Juge et loi du brevet par M. VIVANT	131,00 franco
- Les contrats de recherche par Y. REBOUL	158,00 franco
- Le droit français nouveau des brevets d'invention par J.M. MOUSSERON et A. SONNIER	88,00 franco

Bibliothèque L.G.D.J.

- L'affrètement aérien par J.P. TOSI	148,00 franco
- Les groupes de contrats par B. TEYSSIE	87,00 franco

Dossiers Brevets

- Abonnement annuel	400,00 franco
---------------------	---------------