



HAL
open science

Les contrats ayant pour objet la cession de droits de propriété industrielle

Christian Jubault

► **To cite this version:**

Christian Jubault. Les contrats ayant pour objet la cession de droits de propriété industrielle. Revue juridique de l'Océan Indien, 2001, 01, pp.69-78. hal-02529558

HAL Id: hal-02529558

<https://hal.univ-reunion.fr/hal-02529558>

Submitted on 2 Apr 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LES CONTRATS AYANT POUR OBJET LA CESSION DE DROITS DE PROPRIETE INDUSTRIELLE

Par Christian JUBAULT Agrégé des Facultés de Droit, Professeur à l'Université de La Réunion

Dans l'ordre juridique, le 21^{ème} siècle sera incorporel ou ne sera pas...

Il n'est pas plus besoin de pasticher Malraux pour mesurer l'importance croissante de la propriété intellectuelle dans le droit des biens, et, dans le droit de la propriété intellectuelle, la place économiquement fondamentale de la propriété industrielle.

L'immatériel est progressivement, et, de plus en plus, devenu un bien juridique. Et, comme tel, un objet de contrat.

L'étude des contrats ayant pour objet la cession d'un droit de propriété industrielle doit alors être menée.

Prenons quelques instants pour définir les termes de notre sujet.

Les contrats ayant pour objet la cession de droits de propriété industrielle.

Les contrats : le mot contrat est ici retenu dans son sens classique d'accord de volonté qui fait naître, qui modifie ou éteint une obligation, ou qui crée, transmet ou éteint un droit.

Les contrats ayant pour objet : l'objet, dans l'article 1108 du Code civil est, avec le consentement et la cause, l'une des quatre conditions de validité pour tout contrat. Le concept d'objet est particulièrement riche. Il doit être compris dans ses différentes facettes. L'objet, en droit, c'est toujours l'idée de contenu, de matière. Seulement, plusieurs regards sur l'objet peuvent se succéder : l'objet du contrat c'est immédiatement son effet créateur d'obligation. Ces obligations ont, elles-mêmes, un objet, à savoir, une prestation, que l'on peut désigner abstraitement : faire, ne pas faire, ou donner quelque chose. Et ces prestations ont, elles-mêmes, un objet, dans le sens de chose matérielle ou immatérielle. Un bien de consommation ou un service, par exemple.

Le concept d'objet couvre donc un large spectre qui, de l'abstrait au concret, permet de répondre à la question : qu'est-ce qu'ont voulu les parties. A l'analyse, dont chacune des étapes a des conséquences pratiques et judiciaires possibles, la réponse sera : les parties ont voulu une opération juridique, (une vente, un bail, par exemple) et, par voie de conséquence, des obligations, et, par voie de conséquence, la chose sur laquelle ces obligations portent. Ainsi compris, dans la théorie générale des contrats, selon l'angle du regard, l'objet doit exister, être déterminé, être possible, et être licite.

Cette conception de l'objet se prolonge alors dans la définition des termes de notre sujet.

Les contrats ayant pour objet la cession de droits de propriété industrielle.

La cession, est l'objet, entendu comme opération voulue par les parties. Le mot cession doit ici recevoir une acception large désignant un transfert de droit, que ce soit en propriété ou en jouissance.

La cession de droits de propriété industrielle. Les droits de propriété industrielle sont les choses, immatérielles, objet des obligations nées des contrats que nous étudions.

Il faut alors s'arrêter un instant sur ce que sont ces droits de propriété industrielle.

La propriété industrielle relève, on le sait, de la catégorie plus vaste de la propriété intellectuelle.

La propriété intellectuelle consiste toujours en un monopole temporaire d'exploitation, juridiquement protégé. Dans la tradition française, l'approche de la propriété intellectuelle est dualiste. En effet, certains attributs de ses droits empruntent leurs caractères au droit de propriété, les autres, aux droits de la personnalité. Mais le dosage est très différent selon que la propriété intellectuelle porte sur une œuvre ou sur une invention. Et le mécanisme de naissance du droit n'est pas non plus homogène. Ainsi, la propriété littéraire et artistique jaillit sur une œuvre, du seul fait de la création. Il suffira que l'œuvre soit originale. L'article L 111-1 du Code de la propriété intellectuelle accorde alors à l'auteur, sur son œuvre, " des droits d'ordre intellectuel et moral et des droits patrimoniaux ". Au contraire, la propriété industrielle, seconde branche de la propriété intellectuelle, ne protège les inventions que si elles font l'objet d'un dépôt. Et pour cela, alors qu'il suffit à l'œuvre littéraire et artistique d'être originale, l'invention devra être nouvelle (art. L 611-10 du C.P.I.). L'invention est nouvelle lorsqu'elle n'est pas comprise dans l'état de la technique, ce qui laisse place à une appréciation assez complexe.

Dans ces conditions, l'invention sera protégée par un brevet qui permet un droit essentiellement économique, un monopole d'exploitation pour la fabrication et donc la commercialisation de l'invention.

La propriété industrielle peut étendre sa protection à la forme extérieure des productions industrielles. C'est le droit des dessins et modèles qui permet cette protection. Par exemple le " design " d'un caméscope ou le dessin de matières textiles.

Des dessins et modèles on glisse vers l'autre pan du droit de la propriété industrielle, celui qui protège les signes distinctifs.

L'articulation est logique entre créations et signes distinctifs. Un brevet d'invention ou une activité économique sont souvent prolongés par un signe distinctif qui permet de reconnaître l'origine du produit ou service. Le signe distinctif acquiert une valeur propre en attachant la clientèle.

A partir de ces précisions, l'étude des contrats ayant pour objet la cession d'un droit de propriété industrielle suppose au moins deux choses :

a) Positivement, de rechercher les différentes techniques permettant, en propriété ou en jouissance, de transmettre des droits d'exploitation d'un brevet ou d'un droit voisin, de dessins ou modèles ou de marques. Précisons que les marques seront ici les seuls signes distinctifs retenus. Les dénominations géographiques ne se prêtent pas à des cessions et seront donc exclues.

b) Négativement, ni les contrats portant sur un droit d'auteur (contrat d'édition ou variantes), sauf à être évoqués à propos des dessins et modèles qui jouissent d'une double protection, ni les contrats spéciaux du droit d'auteur, ne seront ici abordés. La question de notre champ de travail se pose de façon plus aiguë pour le contrat de recherche. Il s'agit d'une convention qui échange une recherche scientifique ou technique contre une rémunération, mais sans qu'il existe de lien de subordination. C'est pourquoi il y a lieu d'écarter, pour ces conventions, les solutions retenues en matière d'invention par des salariés (solutions décrites à l'article 611-7 du C.P.I.). Dans le contrat de recherche, il faudra au contraire librement désigner l'attributaire de l'éventuelle invention et prévoir également le choix du secret ou d'un dépôt de brevet. On l'observe, ce n'est que médiatement et éventuellement, que le contrat de recherche peut comporter une cession de droits de propriété industrielle. Dès lors, ce contrat ne sera pas non plus retenu ici.

Les contours de notre thème étant fixés, il pourrait être fécond de rechercher l'éclairage de l'histoire.

Mais l'histoire et les sources de notre sujet sont riches, trop riches pour être ici rapportées. On n'en retiendra alors qu'une infime partie pour remarquer que la propriété industrielle se rattache au droit commercial. On parle de " droits de clientèle ". Observons d'ailleurs que les contrats étudiés sont relatifs soit à la production soit à la distribution. Production lorsqu'ils portent sur des créations, brevets ou dessins et modèles, distribution lorsqu'ils portent sur un signe distinctif, une marque.

C'est cette dernière observation qui impose le fil conducteur de cette étude.

L'attention se fixera sur les contrats ayant pour objet une création industrielle (I) puis sur les contrats ayant pour objet un signe distinctif (II).

I/ LES CONTRATS AYANT POUR OBJET UNE CREATION INDUSTRIELLE

Pour évoquer les contrats ayant pour objet la cession des droits portant sur une création industrielle, deux approches sont possibles. Une approche restrictive, dans laquelle ne seraient retenues que les créations industrielles protégées. Dans une conception plus utilitariste, on retiendra que, même en l'absence de propriété industrielle opposable aux tiers, il existe de première part un droit d'accès à la protection légale et, de deuxième part, il peut exister à tout le moins une possession, de fait, portant sur une création industrielle, non protégée par un dépôt. Celle-ci peut alors également faire l'objet d'un contrat. C'est cette conception réaliste et élargie qui

sera ici retenue. C'est pourquoi l'étude des contrats portant sur une création industrielle de fait (A) devra être menée avant celle des contrats portant sur une création industrielle protégée (B).

A/ Contrats portant sur une création industrielle de fait

Le possesseur d'une invention technique peut choisir de conserver secrète sa découverte. C'est une stratégie de protection. Une telle invention technique constitue à tout le moins un savoir-faire, non breveté, dont la valeur économique durera aussi longtemps qu'il ne sera pas intellectuellement accessible aux tiers. Mais il faut bien avoir à l'esprit que le secret ne donne cependant, en lui-même, aucun droit de propriété juridiquement opposable sur la technique qu'il couvre. La propriété suppose en effet l'exclusivisme, donc l'opposabilité aux tiers, ce que n'offre pas, en lui-même, le secret.

Logiquement, cela implique que les contrats ayant pour objet un savoir-faire non breveté ne donnent pas matière à une qualification de contrats de cession ou de licence. Cette dénomination est pourtant parfois retenue par la pratique et même par certains textes (v. règlement CEE 556/89 du 30/11/1988, relatif à « l'application de l'article 85§3 du traité CEE à certaines catégories de contrats de licence de savoir faire », règlement remplacé par le règlement 240/96 du 31/01/96).

Peu importe. On conçoit que le secret soit parfois préféré au brevet, ce qui sera le cas lorsque la publication de l'invention est perçue par l'industriel comme portant le risque de voir les concurrents reprendre le contenu technique de l'invention, pour l'améliorer rapidement.

On conçoit alors bien la répercussion sur les contrats. Le savoir-faire non breveté est une réalité industrielle qui repose sur le secret. Cela rejailit sur l'objet possible du contrat, contrat de communication du savoir-faire, qui aura pour socle l'engagement contractuel de communiquer une information et de conserver un secret.

Il faut alors brièvement présenter les contrats portant sur un savoir-faire ou un secret de fabrique (1°) puis évoquer les contrats d'assistance technique (2°), qui sont distincts.

1°/ Le contrat portant sur un savoir-faire

Le secret de fabrique est un savoir-faire. Parmi les savoir-faire, le secret de fabrique se caractérise éventuellement par le degré plus élevé du secret et par son objet, purement technique. De façon générale, le savoir-faire, ou *know-how*, est une connaissance, un ensemble d'informations. Le spectre est large. Ainsi, un savoir-faire peut être commercial et donc non technique. Il n'en comporte pas moins une valeur économique et c'est d'ailleurs pourquoi il est essentiel en matière de contrat de franchise.

Ici, le savoir-faire qui retient notre attention est technique. Il est une valeur, et, il a une valeur, c'est un objet possible de contrat.

Quelle est la consistance de cette valeur ? – D'une part une information utile et secrète. – D'autre part, une protection légale faible. Il n'y a pas de propriété au sens monopole d'exploitation comme en cas de brevet. Il y a seulement un faisceau de solutions légales qui révèlent d'ailleurs la valeur du savoir-faire. Ainsi l'article 621-1 du Code de la Propriété Intellectuelle qui érige en délit la divulgation du secret de fabrique par un salarié (le savoir-faire est ici un secret de fabrique). Révèlent encore la valeur du secret de fabrique, le vol d'information, la concurrence déloyale, la responsabilité civile délictuelle, lorsque les conditions sont réunies.

Ainsi comprise, la nature juridique du contrat portant sur le savoir-faire est discutée. L'hésitation est bienvenue avant de parler de cession. L'aspect communication semble devoir l'emporter, ce pourquoi ce type de contrat sera généralement rattaché à la catégorie des contrats d'entreprise.

Un règlement n°240/96 (précité) prévoyant des exemptions par catégories, parle, lui, désormais de contrat de licence de savoir-faire. La qualification a cela d'important qu'elle préfigure, bien sûr, le régime. Si la qualification de cession est discutable, celle de licence l'est moins : par essence, une licence c'est une autorisation. En l'espèce portant sur l'exploitation de connaissances. Ces connaissances peuvent être, ou non, brevetées.

Dans ces conditions d'une qualification incertaine, la liberté des conventions sera essentielle. L'écrit n'est requis que pour la preuve préconstituée. La négociation du contrat sera entourée de précautions particulières concernant l'hypothèse de rupture : garantie financière, engagement écrit de non révélation et de non-utilisation. De façon générale, le contrat comportera notamment une description de son objet, de la durée, le prix, le secret, les garanties, mais aussi des clauses sur le sort des améliorations éventuelles. Ce dernier point doit être minutieusement réfléchi. En revanche les inquiétudes s'apaisent sur le terrain du droit de la concurrence. Certes, ces contrats portent une certaine atteinte à la concurrence, par une forme d'entente. Ils sont toutefois admis par leur caractère nécessaire au progrès économique.

2°/ Le contrat d'assistance technique

L'assistance technique est un enseignement, une initiation, qui suppose un savoir-faire. En cela il rappelle le contrat de communication de savoir-faire. Mais, l'assistance technique n'en a pas forcément le caractère confidentiel. En cela l'assistance technique est donc d'une nature différente.

Le contrat d'assistance technique a certes une dimension industrielle, mais s'il trouve place ici, c'est surtout pour ordre, en tant que contrat d'accompagnement, fréquent, mais pas nécessaire, des contrats de cession de droit de propriété industrielle.

Dans ces cas, le contrat d'assistance technique a pour objet un enseignement ainsi que la fourniture des moyens nécessaires à l'assistance.

La nature de l'obligation, soit de moyen, soit de résultat, devra être précisée. Il sera de bonne pratique de prévoir un système de garantie à première demande

pour le cas de défaillance dans l'exécution de l'assistance technique (v. par ex. Com. 20 fév. 1985, *JCP* 1985, IV, 160).

Si un seul message devait être retenu à propos des contrats portant sur des créations industrielles non protégées, c'est finalement celui de la liberté des conventions.

Les contrats portant sur des créations industrielles protégées sont, en revanche, plus encadrés.

B/ Les contrats portant sur des créations industrielles protégées

Les créations industrielles protégées se répartissent en deux classes, selon qu'elles sont utilitaires ou ornementales.

En suivant cet ordre, il faut envisager les contrats portant sur un brevet ou des droits voisins (a) puis les contrats portant sur des dessins et modèles (b).

1° les contrats portant sur un brevet ou des droits voisins

L'avantage du brevet, c'est de savoir offrir à son titulaire ou à ses ayants causes, un droit exclusif d'exploitation (C.P.I. art. L 611-1).

Dès lors, usant de sa propriété, le titulaire du brevet peut interdire l'exploitation de l'invention par des tiers (manifestation de l'exclusivisme des droits réels) par une action spécifique : l'action en contrefaçon, qui protège le droit de propriété intellectuelle (à l'instar de l'action confessoire ou négatoire, pour les droits réels immobiliers).

Corrélativement, le titulaire du brevet peut exploiter lui-même, ou faire exploiter, l'invention au moyen d'un contrat. C'est une manifestation du *jus abutendi*, ou droit de disposer, qui concentre l'ensemble des attributs de la propriété.

Les droits voisins du brevet ont pour mission de protéger les obtentions végétales, les programmes d'ordinateur, qui sont exclus du brevet (C.P.I. art. L 611-10,2,c) et les circuits intégrés (C.P.I. art. L 622-1 et s.).

Pour les contrats dont ils peuvent faire l'objet, en dehors du droit de l'auteur de logiciel qui emprunte lui à la propriété littéraire et artistique pour les contrats de cession, de commande ou de licence dont il peut faire l'objet, pour le droit d'obtention végétale (C.P.I. art. L 623-24 al 1), comme pour le circuit intégré (C.P.I. art. L 622-7), il faut se référer aux contrats intéressant les brevets d'inventions.

Brièvement, on peut alors envisager les règles communes à tous les contrats sur brevet (a) avant d'évoquer les règles spéciales à la cession (b) puis celles s'appliquant à la licence de brevet (c).

a) règles communes à tous les contrats sur brevet (ou droits voisins, hors logiciel)

1°) Les contrats relatifs aux brevets doivent respecter le droit de la concurrence : prohibition des ententes anticoncurrentielles, prohibition de l'exploitation abusive d'une position dominante sur le marché. Toutefois les accords de propriété industrielle conservent un large champ de licéité et même, par réalisme économique, un règlement CEE du 31 janvier 1996 a simplifié le régime des

exemptions (/ententes anticoncurrentielles de l'art. 85§3 du traité) afin d'encourager les transferts de technologies.

2°) Les contrats ayant pour objet un brevet sont des contrats solennels, puisque l'article L 613-8 al.5 du C.P.I. exige un écrit à peine de nullité. Les tribunaux considèrent que c'est une nullité relative, conception qui s'inscrit dans l'analyse renouvelée de la théorie des nullités, telle qu'initée notamment par JAPIOT et par GAUDEMET (on observe toutefois qu'en d'autres matières, la Cour de cassation retient une nullité absolue lorsque l'exigence de forme n'est pas respectée). En effet, la nullité relative est une solution logique puisque l'exigence de l'écrit est prévue dans un souci de protection des parties. Au surplus l'écrit est indispensable pour la publication au registre national des brevets, ce qui assure l'opposabilité aux tiers des droits transmis.

b) règles particulières à la cession de brevet

La cession de brevet est un contrat par lequel le titulaire du droit protégé transfère ce droit à un cessionnaire, en contrepartie d'un prix.

A la vérité, c'est une vente, portant sur une chose incorporelle. Pour l'essentiel alors, tout le régime du contrat de vente s'applique, avec des adaptations.

Ainsi, par exemple, le droit moral, réduit, de l'inventeur, est incessible, même par accessoire. Sinon, pour l'essentiel, le cessionnaire, dès la conclusion du contrat est, par principe, le nouveau titulaire du brevet : il aura le droit d'exploiter le brevet, d'agir en contrefaçon et il assumera les charges attachées au titre, notamment le paiement des redevances annuelles. Pour le surplus le Code civil s'applique supplétivement, et il suffira de décliner, en les adaptant, les différentes garanties dues par le cédant.

c) règles particulières à la licence de brevet

Le mot licence, étymologiquement, signifie " être permis ". Le mot licence est, en droit, un polysème. Il a plusieurs applications à partir de son sens général. Retenons seulement celle concernant la propriété intellectuelle. En cette matière le mot licence désigne simplement les conventions d'exploitation qui empruntent les éléments caractéristiques du louage de chose. Le contrat de licence de brevet, désigné aussi sous le vocable de concession de licence (c'est la même opération), donne toutefois lieu à des règles de pouvoir particulières par rapport au bail de choses corporelles. Cette règle de pouvoir est intéressante puisque l'article L 613-29 du C.P.I. admet que chacun des copropriétaires d'un brevet peut conclure seul une licence non-exclusive. Supériorité et ubiquité de l'incorporel. Cette solution, logique, déroge formellement au système de principe de l'unanimité posé par l'article 815-3 du Code civil.

Le contrat de licence de brevet emprunte sinon, à titre supplétif, l'essentiel de son régime au bail.

2°/ Les contrats portant sur des dessins et modèles

L'article L 511-2 du C.P.I. prévoit que « la propriété d'un dessin ou modèle appartient à celui qui l'a créé ou à ses ayants droit. Mais le premier déposant dudit

dessin ou modèle est présumé, jusqu'à preuve contraire, en être le créateur ». Ainsi le dépôt complète, sur un plan probatoire, la propriété résultant de la seule création. En effet, les dessins et modèles profitent, sur ce dernier point, de la solution retenue en matière de propriété littéraire et artistique : la création déclenche le droit.

La dualité de protection dont profitent les dessins et modèles s'imprime dans les contrats dont ils peuvent faire l'objet et les complique.

Ce n'est que de façon implicite que l'article L 512-4 du C.P.I. évoque les contrats de cession de droits de propriété portant sur des dessins et modèles.

A défaut de règles spéciales, la liberté des conventions semble pouvoir s'épanouir et tous les contrats qui s'inspirent de la vente et du louage peuvent être envisagés. Le rédacteur de ces contrats empruntera, en tant que de raison, les solutions dégagées pour les brevets.

Toutefois, puisque la protection des dessins et modèles est mixte, il faudra également prévoir une cession de droit d'auteur et donc des clauses autorisant l'exploitation de l'œuvre au sens de l'article L 122-1 du C.P.I.

C'est à dire que la liberté des conventions devra composer, en cette matière, avec les règles impératives du droit d'auteur.

Dès, lors, un écrit sera obligatoire (art. L 132-7 du C.P.I.) et le contrat comme les modes d'exploitation prévus seront interprétés strictement (art. L 122-7 du C.P.I.). De même, les dispositions du C.P.I. relatives à la rémunération de l'auteur devraient être respectées (C.P.I. art. L 131-4 et s.).

Le contrat ayant pour objet la cession de droit de propriété industrielle portant sur des dessins et modèles est donc assez complexe car il sera périlleux de doser la marge d'autonomie de la volonté nécessaire en matière industrielle et que n'accorde pas le droit d'auteur, applicable pourtant à ces dessins et modèles.

Les difficultés s'estompent concernant les contrats ayant pour objet des signes distinctifs.

II/ LES CONTRATS AYANT POUR OBJET UN SIGNE DISTINCTIF

La terminologie de signe distinctif est usuellement retenue par le droit de la propriété intellectuelle pour évoquer les marques et les dénominations géographiques. Seule la marque sera ici retenue en tant qu'objet de contrat.

De tous temps, les artisans ont marqué leurs réalisations, garantissant ainsi une provenance, une qualité. La marque attache donc la confiance de la clientèle, d'où sa très grande valeur parmi les éléments d'un fonds de commerce. En un mot, une marque est un signe de reconnaissance.

L'intérêt des contrats ayant pour objet la cession d'un droit sur une marque se conçoit alors particulièrement.

Dès lors que certaines conditions de fond sont remplies, l'article L712-1 du C.P.I. prévoit que la propriété de la marque s'acquiert par l'enregistrement. Cette

propriété intellectuelle, pour les produits et services concernés, la marque, justifie des contrats relatifs à la distribution, que ce soit le contrat de concession, le contrat de franchise, et même, le contrat de distribution sélective.

En amont, ou en accompagnement de ces contrats de distribution, il y a des mécanismes contractuels de base, portant sur la marque, que ce soit une cession (A) ou une licence (B).

A/ Le transfert de propriété d'une marque : la cession de marque

L'article L 714-1 du C.P.I. adopte un principe de cession libre des marques. C'est à dire qu'indépendamment du sens profond de la marque, qui est un signe de reconnaissance, la marque peut, en elle-même, en dehors d'un fond de commerce ou d'un savoir-faire, être librement cédée. Ce système est en pratique le meilleur, ce que révèle le droit comparé.

La cession d'une marque obéit à des règles de fond (1°) et à des règles de forme (2°).

1° Règles de fond

La cession d'une marque obéit aux exigences communes à tous les contrats. La cession peut être à titre gratuit ou onéreux, ou être l'occasion d'un apport à une société.

A la différence des brevets, en cas d'indivision, les règles des articles 815 et s. du Code civil seront applicables.

Plus particulière est la règle résultant de l'article 714-1 du C.P.I., qui édicte deux règles de fond. La première prévoit que la cession ne peut pas comporter de limitation territoriale.

En revanche la cession peut n'être que partielle et ne concerner que certains des produits visés par le dépôt.

La cession déclenche alors, *mutatis mutandis*, les effets d'une vente.

2° Règles de forme

D'une part l'article L 714-1 du C.P.I. exige également que les cessions de marque soient constatées par écrit, à peine de nullité.

D'autre part, en application de l'article L 714-7 du C.P.I., comme pour toute modification du droit portant sur une marque, mention devra être faite de la cession au registre national des marques.

On observe ici les analogies qui existent avec la publicité foncière ; en effet, la formalité de publicité conditionne l'opposabilité de la cession aux tiers.

B/ La licence de marque

Les contrats portant sur des droits de propriété industrielle ouvriraient un champ d'investigation probablement fécond pour des recherches approfondies sur la

distinction, jamais achevée, des droits réels et personnels, appliquée à la matière incorporelle.

Ainsi, la distinction entre une licence et un usufruit portant sur une marque justifierait probablement de plus longues analyses.

L'enjeu n'est pas seulement théorique. Remarquons en effet que la licence de marque est analysée comme un louage.

La différence de nature entre l'usufruit et le louage emporte une différence de régime.

C'est pourquoi on admet - mais est-ce juste ?- par interprétation de l'article 714-1 al 2 du C.P.I. que la licence de marque, à la différence de la cession, puisse comporter une limitation territoriale. Certes, le principe communautaire de l'épuisement des droits est de nature à tempérer cette différence, pour la zone géopolitique concernée.

Sinon la licence sera limitée dans le temps et elle pourra également être limitée à certains produits parmi ceux figurant au dépôt.

La licence, qu'elle soit ou non exclusive, devra être publiée au registre national des marques

Pour le surplus, les parties pourront s'adonner à l'ivresse de la liberté des conventions.

Mais attention : en droit des marques, il serait faux de dire que peu importe le flacon...