Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 22 (1964)

Heft: 1

Artikel: Contrats de licence : avant-propos

Autor: Flattet, Guy

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-135783

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 17.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

CONTRATS DE LICENCE

Avant-propos

Guy Flattet
professeur à la Faculté de droit de l'Université de Lausanne

Le contrat de licence, utilisé traditionnellement pour la mise en valeur par un tiers d'une invention brevetée, d'une marque de fabrique ou de dessins et modèles déposés, connaît un développement appréciable depuis que l'on s'est avisé, il y a quelques années, d'en étendre l'objet à des idées, des procédés, des techniques, le résultat d'expériences économiquement productifs, mais non enregistrés.

Tout comme l'inventeur protégé par un brevet, celui qui a inventé un procédé, une technique non brevetable peut néanmoins tirer profit de son « idée », sans être astreint à l'exploiter personnellement et sans assumer les risques financiers de sa mise en valeur. L'absence de moyens matériels ou pécuniaires, l'éloignement d'un marché ne font pas obstacle à l'exploitation de l'« idée », s'il se trouve un licencié pour s'en charger.

Bien plus, la protection dont jouit le donneur de licence en vertu du seul contrat de licence peut paraître souvent plus efficace que la protection fournie par les lois sur la propriété industrielle.

En effet, le titulaire d'un brevet, d'une marque, d'un dessin ou d'un modèle enregistré a un droit directement protégé par la loi, un monopole d'utilisation dont toute atteinte constitue une infraction et justifie une demande de dommages-intérêts. Le contrat de licence peut dès lors se limiter à autoriser l'utilisation du brevet, de la marque, du dessin ou du modèle enregistré d'une part, et à fixer le montant de la redevance due par le licencié d'autre part. Mais la protection que tire le donneur de licence de la loi sur la propriété industrielle est subordonnée aux conditions mêmes de la loi et elle est limitée par celle-ci. C'est ainsi que l'inventeur doit révéler son secret en le déposant — ce qui conduit à le publier — et s'exposer à le laisser tomber dans le domaine public au bout d'un certain temps, si la protection légale connaît un terme.

Celui qui a une « idée » non enregistrée n'est protégé que par son secret, dont la violation peut d'ailleurs donner lieu à une action en concurrence déloyale. S'il communique son secret en vertu d'un contrat de licence, il doit alors organiser conventionnellement sa protection en interdisant la divulgation de son « idée » à des tiers (obligation faite au licencié de garder le secret et de prendre des mesures pour que ses propres collaborateurs ne le révèlent pas) et son utilisation en dehors ou après l'extinction du contrat de licence par son cocontractant ou ses collaborateurs (obligation de non-concurrence). La licence d'une « idée » non enregistrée est donc nécessairement plus complète que la licence d'un brevet, d'une marque, d'un dessin ou d'un modèle déposé, puisqu'elle doit établir sur des clauses conventionnelles la protection que la loi n'accorde pas directement à l'« idée » du donneur de licence. Elle présente alors un double avantage pour l'auteur de l'« idée »: d'une part, il est dispensé de publier son secret, d'autre part, celui-ci ne risque pas de tomber automatiquement dans le domaine public à l'expiration de la protection légale.

On comprend dès lors que l'inventeur dont le secret ne peut être percé par la seule observation ou par l'analyse de son invention préfère à la protection légale de la propriété industrielle, la protection conventionnelle qu'il construit lui-même avec un licencié.

L'extension de l'objet des licences, la sécurité dont jouissent les donneurs de licences expliquent la faveur qu'elles connaissent actuellement dans la vie économique.

*

Mais des menaces se dessinent à l'horizon contre la pratique des licences. Il est fréquent, en effet, que le contrat de licence — et cela aussi bien pour les « idées » enregistrées que pour celles qui ne le sont pas — contienne des clauses allant bien au delà d'une simple permission d'exploiter l'« idée » contre redevance. Pour tirer le profit maximum de son « idée », le donneur de licence impose généralement à son licencié l'obligation d'un minimum de « production » et se réserve le droit de contrôler sa comptabilité. Il y ajoute souvent des obligations diverses, notamment celles de se fournir exclusivement chez le donneur de licence ou chez des commerçants qu'il désigne, de confier les travaux d'études à tel bureau spécialisé, de ne vendre qu'au donneur de licence ou aux personnes agréées par lui, d'appliquer telles ou telles conditions de vente, notamment pour la fixation des prix, de renoncer à une certaine activité, etc. Ces obligations, qui peuvent restreindre considérablement la liberté du licencié au point de le réduire pratiquement à la situation d'un subordonné (mais d'un subordonné qui assume les risques financiers de l'exploitation), ne sont pas indifférentes au consommateur non plus qu'à l'Etat. Elles limitent en effet, la concurrence et, partant, risquent de heurter la politique économique d'un pays. Si, au regard de certains textes, elles apparaissent comme des ententes, elles peuvent tomber sous le coup de dispositions prohibitives.

Le fait que des groupes d'entreprises, notamment l'ensemble constitué d'une maison mère et de ses filiales, établissent à l'intérieur des groupes des contrats de licence pour l'organisation de leur politique commerciale renforce l'impression que ces liens constituent en réalité des ententes.

Or indépendamment des lois nationales réglementant les cartels ou garantissant la concurrence, un traité d'importance majeure remet en question la validité des contrats de licences qui pourraient contenir des ententes prohibées, c'est le Traité de Rome par son article 85. L'ampleur du marché soumis au Traité de Rome met en relief la gravité de la question. Si de façon générale les textes de la législation économique sont difficiles à interpréter, l'article 85 du Traité est particulièrement redoutable et il laisse au lecteur un pénible sentiment d'insécurité.

*

Le contrat de licence et son avenir dans les pays du Marché commun sont peu et mal connus, en dépit de leur importance. Pourtant, la Suisse, qui est un pays donneur de licences, y est intéressée au premier chef. Il est donc heureux que la *Revue économique et sociale* en instruise ses lecteurs.

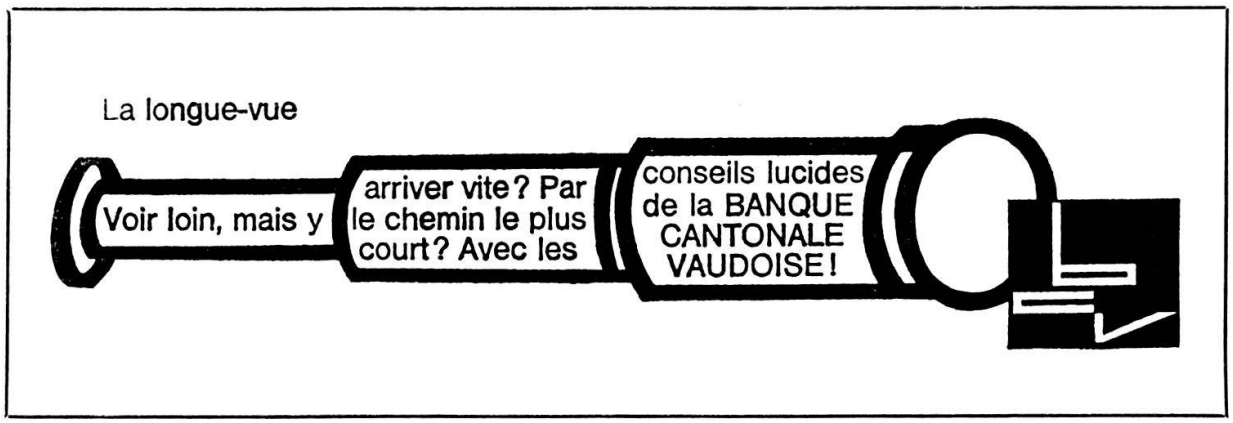
Dans un premier article, dû à la plume de Me Maurice Penard, est présenté le contrat de licence, cette location d'une « idée », ou si l'on veut être précis, ce bail à ferme d'une « idée » économiquement productive. Comme le contrat de licence n'est pas spécialement réglé par la loi, qu'il s'inspire seulement de quelques dispositions tirées du contrat de bail

et qu'il est le fruit de la volonté des parties pour le surplus, il est difficilement appréhensibl pour qui n'est pas dans la pratique. C'est donc pour le plus grand profit de ses lecteurs qu l'auteur de cet article présente une étude d'ensemble du contrat de licence.

Le second article, rédigé par Me Raymond Nicole, permet au lecteur qui saura désormais ce qu'est un contrat de licence de prendre connaissance des répercussions du Traité de Rome sur cette convention. L'auteur ne se borne pas à présenter les questions, il esquisse les grandes lignes d'une politique des entreprises suisses en prévision de l'entrée en vigueur progressive des dispositions du Traité de Rome.

*

Tant par leur présence même dans la Revue que par leur contenu, ces deux articles soulignent un trait caractéristique de la vie des affaires contemporaine: l'alliance étroite du droit et de l'économie. Les milieux qui l'ignoreraient s'exposeraient aux plus graves mécomptes et risqueraient rapidement de demeurer à un stade dépassé du développement économique.



Imprimerie Centrale Lausanne S. A.

7, RUE DE GENÈVE
TÉLÉPHONE (021) 22 59 03

TYPO HÉLIO