

# Guide d'accompagnement à la négociation et à la rédaction d'un contrat de consortium dans le domaine du numérique

INPI

---

*La consultation de ces documents ne saurait remplacer un entretien privé avec un conseil, qui seul est en mesure d'apporter une réponse précise à vos questions et à vous fournir une consultation complète. L'auteur de ce guide ne saurait donc être considéré comme responsable de toute utilisation qui pourrait être faite du contenu mis à disposition à titre informatif, de quelque façon que ce soit.*

## EXECUTIVE SUMMARY

---

Le présent guide a vocation à vous fournir les clés afin d'appréhender au mieux l'opportunité de l'entrée dans un consortium impliquant des innovations numériques. Vous y trouverez ainsi les éléments juridiques et pratiques essentiels à votre bonne compréhension des enjeux et vous permettant d'aborder au mieux la négociation et l'élaboration d'un contrat avec vos futurs partenaires, les éléments les plus notables étant :

- ▶ Une préparation minutieuse est un préalable nécessaire et indispensable :
  - afin de porter un regard objectif sur votre société, vous devez analyser ce qui fait sa valeur. **Étudiez** ainsi rigoureusement  **votre patrimoine** (brevet, logiciel, savoir-faire, données) et choisissez alors en pleine conscience ce que vous divulguez ultérieurement aux partenaires du contrat ;
  - cette divulgation ne se fera qu'après la signature d'un **accord de confidentialité**, qui interviendra avant la signature du contrat de consortium ;
  - qu'il s'agisse par exemple de développer votre technologie, d'élargir votre réseau ou d'obtenir des financements, de déterminer quel est votre objectif à l'entrée dans le consortium vous permettra de contrôler, tout au long de l'exécution du contrat, que ce dernier répond toujours à vos attentes, et d'éventuellement tenter de rectifier le tir dans le cas contraire.
  
- ▶ **La complexité de la négociation du contrat se cristallise autour des questions de propriété intellectuelle**, rendues d'autant plus pertinentes mais délicates avec le numérique :
  - **quel régime de propriété** pour les créations produites en commun par les partenaires ? Du choix de la copropriété (quotes-parts proportionnelles aux apports de chacun) ou de la répartition des propriétés par lot (chaque partenaire reste propriétaire des droits générés par son lot) découleront des règles de protection et d'exploitation différentes, et plus ou moins complexes. La situation à privilégier dépendra des attentes de chacun ;
  - que faire quand les **technologies des partenaires se chevauchent** ? L'identification de cette problématique en amont permet au contrat de prévoir des mécanismes de répartition et de licence facilitant une exploitation profitable à tous.

- ▶ La gouvernance du contrat est essentielle au bon déroulement du projet :
  - les organes de gouvernance (instances de décision et de pilotage), chefs de file et comités permettent de coordonner les partenaires, d'étudier les choix stratégiques et de prendre les décisions équitables en cas d'évolution sensible du contrat (principalement autour de la répartition, de la protection et de la valorisation des droits).
  
- ▶ La fin du contrat ne doit pas être négligée :
  - il s'agit de prévoir dans le contrat les **conditions de sortie** d'un partenaire pendant la durée d'exécution du contrat ;
  - d'anticiper **l'exploitation des résultats** du contrat postérieurement à sa résiliation, par l'octroi de licence, principalement lorsque les droits des partenaires interagissent et se retrouvent indissociables.

Note à l'attention du lecteur : bien que ce guide ait pour vocation d'informer les PME dans la négociation et la rédaction de contrat de consortium dans le domaine du numérique, il est essentiel de comprendre qu'un tel contrat de consortium suit une logique de négociation et de préparation classique à l'entrée de tout consortium. Dans le cas du numérique, une attention et une vigilance devront tout particulièrement être portées aux éléments de propriété intellectuelle.

## Table des matières

▶ INTRODUCTION	5
▶ I. La préparation à la rédaction du contrat	11
I.1 Les réflexions préalables	11
I.1.1 Pourquoi suis-je approché ? Quels sont mes points forts et mes points faibles ?	11
I.1.2 Quels sont les avantages et les inconvénients de ma participation à ce projet ?	12
I.1.3 Quels sont les risques de concurrence ?	14
I.2 La préparation du contrat en tant que telle	15
I.2.1 La phase d'échange d'informations	15
I.2.1.A Préserver la confidentialité des informations	15
I.2.1.B Cartographier son patrimoine	15
I.2.2 Établir l'objet du contrat de consortium	19
I.2.2.A Quoi ?	20
I.2.2.B Par qui ?	20
I.2.2.C Comment ?	21
▶ II. Dossier de constitution du consortium	22
▶ III. La négociation du contrat	23
III.1 La propriété des connaissances nouvelles	24
III.2 La protection des connaissances nouvelles	26
III.3 L'exploitation des connaissances nouvelles	26
▶ IV. La vie du contrat	27
▶ V. La fin du contrat	29
▶ VI. L'après-contrat	30

# INTRODUCTION

---

**Objet du présent guide** : ce guide vise à préparer les petites ou moyennes entreprises (PME) à la préparation, négociation et à la rédaction d'un contrat de consortium intervenant dans le domaine du numérique. Il tend à offrir une méthode de réflexion précise aux chefs d'entreprise et porteurs de projets. La méthode proposée s'avérera précieuse pour équilibrer les rapports de force entre chaque partie d'un tel contrat.

Ce guide d'accompagnement s'adresse donc à vous si vous souhaitez collaborer avec plusieurs parties à un projet d'innovation dans le but d'obtenir un résultat sur lequel les parties fondent des espoirs de valorisation (levée de fonds, synergie en vue d'une nouvelle solution, notoriété...).

Tous les secteurs, sans exception, sont désormais concernés par l'innovation numérique et encouragés à y investir (cœur d'activité, produits de l'entreprise...).

En conséquence, les contributions relatives à cette innovation numérique au sein de chaque entreprise varieront par leur domaine, leur forme et temporalité, ainsi que par leur ampleur. Il faut également être attentif à la diffusion en tout lieu de ces contributions, facilitée, voire démultipliée et rendue instantanée par le numérique.

Ces spécificités du numérique complexifient la détermination des apports et la répartition des droits de chacun des partenaires du consortium, notamment à l'issue de la période de collaboration technique. Elles impliquent également une diversité contractuelle potentiellement infinie. Là réside la difficulté principale d'établir un partenariat entre divers acteurs (parfois de taille, de puissance financière et de marchés différents) dans le domaine du numérique.

*Votre avantage ?* Les entreprises en croissance sont bien souvent les précurseurs de l'innovation numérique. Créées à l'époque même du *boom* numérique ou postérieurement, ces entreprises en maîtrisent tous les codes et, contrairement aux sociétés plus traditionnelles, n'ont pas à s'émanciper de processus plus anciens pouvant freiner l'adoption ou le développement de ces nouveautés.

Attention toutefois, ce guide d'accompagnement n'est pas applicable si vous souhaitez :

- conclure un accord ou partenariat bilatéral de recherche & développement ;
- conclure une *joint-venture*, où contrairement au consortium, la collaboration entre les parties prendra la forme d'une entreprise commune.

Afin de rendre ce guide plus concret, vous trouverez ci-après l'énoncé de **trois cas fictifs** exposant, dans le **domaine (1) des télécoms, (2) des transports et (3) de la biotechnologie**, l'objectif et les attentes des acteurs intervenant dans le consortium.

Chaque situation ayant ses spécificités, vous trouverez tout au long de ce guide, des encarts spécifiques dénommés **FIL ROUGE** exposant les points d'attention spécifiques à chaque cas.

Par ailleurs, ce guide pratique, en faisant référence aux clauses types dédiées dans les diverses étapes et situations, vous aidera à choisir et personnaliser avantagement les clauses présentes dans le contrat type l'accompagnant.

### Cas n°1 : TÉLÉCOMS

Consortium visant au développement du réseau 5G et à sa normalisation sur le territoire français.

PARTENAIRES	CONTRIBUTION	CONTREPARTIE ATTENDUE
Opérateur télécom historique qui dispose de 65 % du réseau télécom	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Moyens et infrastructures de développement</li> <li>. Réseau</li> <li>. Savoir-faire, experts métiers</li> <li>. Marketing</li> </ul>	Être le premier opérateur français à proposer la 5G, renforcer ses technologies
Telecom School, école d'ingénieurs spécialisée dans les TIC	Recherches, équipe pédagogique, connaissances spécifiques	Publier sur ces thématiques nouvelles, renforcer les liens entre monde industriel et monde académique
<ul style="list-style-type: none"> <li>. État</li> <li>. Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique</li> </ul>	Financement	
Société d'infrastructure de réseaux mobiles et fixes	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Réseau d'infrastructure</li> <li>. Savoir-faire et personnel qualifié dans ce domaine</li> </ul>	Pouvoir proposer à l'opérateur télécom et à d'autres les premiers équipements réseau compatibles 5G
PME	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Logiciel d'optimisation des réseaux GSM pour la 4G</li> <li>. Savoir-faire, connaissances et informaticiens qualifiés développant une version 5G</li> </ul>	Faire évoluer sa technologie, l'enrichir et la valoriser

## Cas n° 2 : TRANSPORT

Consortium visant au développement d'un avion électrique, sous l'impulsion de l'État et de l'Europe faisant appel à un grand groupe de l'aéronautique.

PARTENAIRES	CONTRIBUTION	CONTREPARTIE ATTENDUE
Groupe industriel spécialisé dans l'aéronautique	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Acteur majeur du secteur, notoriété</li> <li>. Fabricant, savoir-faire, experts métiers</li> <li>. Important portefeuille d'IP, notamment des brevets</li> <li>- Propriétaire d'une plateforme de modélisation et de conception par impression 3D</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Nouveau marché</li> <li>. Besoin d'éprouver la plate-forme d'impression 3D (défi technologique)</li> </ul>
Groupe industriel œuvrant dans le transport, la logistique et la distribution d'énergie	Connaissance de la fabrication et de l'optimisation des batteries notamment dans le secteur des transports urbains, savoir-faire, experts métiers	Nouveau marché
Premier producteur et fournisseur d'électricité en France	Infrastructures et réseaux	Nouveau marché
PME	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Brevet protégeant une technologie d'optimisation de l'autonomie des batteries</li> <li>. Logiciel d'optimisation de l'autonomie des batteries</li> <li>. Savoir-faire et spécialistes dans la mise en œuvre de la technologie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Financement pour développer sa technologie pour le secteur aérien et électrique – valorisation de sa technologie sur un marché émergent</li> <li>. Être le premier dans le monde à pouvoir fabriquer certains composants de batterie d'avion par impression 3D (image et communication)</li> </ul>
Institutions financières européennes	Financement	Communication
Agence sous tutelle du ministère de l'Écologie pour accompagner la transition écologique et énergétique	Financement	Image et communication (voir incidence politico-économique)

### Cas n°3 : BIOTECHNOLOGIES

Consortium visant au développement d'une crème pour la cicatrisation de la peau destinée aux populations africaines.

PARTENAIRES	CONTRIBUTION	CONTREPARTIE ATTENDUE
Laboratoire pharmaceutique européen	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Infrastructures et moyens pour la recherche et développement relatifs au produit final</li> <li>. Capacité de vente</li> <li>. Marketing</li> <li>. Connaissance du marché africain</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Nouveau brevet relatif à l'intégration de la molécule dans un composé applicable sur la peau</li> <li>. Utilisation/exploitation de la base de données développée par la PME</li> <li>. Nouvelles parts de marché, en Afrique dans un premier temps</li> </ul>
<b>PME</b>	Différents brevets sur une nouvelle molécule permettant l'amélioration de la cicatrisation des peaux foncées, et base de données de résultats de tests cliniques	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Nouveau marché</li> <li>. Financement</li> </ul>
<b>Université</b>	Recherche, équipe pédagogique, connaissances	Recherche, publication, éducation, formation
<b>Hôpital</b>	Savoir-faire pour mener des processus de tests et de validation des produits avant la mise sur le marché	Tests cliniques
<ul style="list-style-type: none"> <li>. <b>État</b></li> <li>. Ministère des Affaires sociales et de la Santé</li> </ul>	Financement	Évolution de la recherche



## TERMES ESSENTIELS

Comme dans tous les contrats, chaque terme doit être soigneusement choisi. La technicité et la complexité d'un contrat de consortium dans le domaine du numérique accroissent la nécessité de définir soigneusement les termes essentiels du contrat.

Il n'est effectivement pas rare que les différents contractants aient une acception différente de certains mots, ce qui peut avoir une influence néfaste sur l'interprétation de la portée des clauses et plus généralement des engagements pris et serait ainsi potentiellement source de conflit.

Il est dès lors primordial que les parties s'entendent sur une acception uniforme des mots et expressions principaux du contrat.

En outre, ces définitions obéissent souvent à un jargon juridique qui peut sembler abscons aux start-up non familiarisées à ce vocabulaire spécifique. Ces dernières devront être vigilantes à bien saisir la définition des termes du contrat avant de s'engager.

Voici donc ce qu'il faut comprendre derrière ces quelques termes et expressions :

Les **Connaissances antérieures** ou **Connaissances propres** incluent toutes les connaissances :

(i) nécessaires à l'exécution du contrat, et donc mises à disposition des autres parties,  
(ii) détenues par l'une des parties à la date de signature du contrat ou acquises indépendamment de l'exécution du contrat,  
(iii) que celles-ci soient ou non protégées par un droit de propriété intellectuelle et quel qu'en soit le support ou le mode de communication.

- Celles-ci doivent impérativement être identifiées ou identifiables et listées en annexe du contrat. La liste pourra évoluer au cours du contrat, en passant par la procédure du comité de pilotage.
- Cette mise à disposition durera pour la seule durée du contrat.
- Il peut s'agir notamment de brevets, savoir-faire, bases de données, logiciels, plans, schémas, données, formules, publications scientifiques, toutes connaissances techniques ou informations spécifiques.
- Il conviendra de renseigner les références adéquates pour permettre leur accessibilité par les autres parties :
  - o titre, numéro, inventeurs, date de dépôt du brevet ;
  - o titre, auteurs, éditeur, date de publication, numéro des pages des publications scientifiques ;
  - o description concise des études, analyses, protocoles ou tests effectués, des méthodologies développées, des compétences acquises, etc.

Les **Connaissances nouvelles** incluent tout savoir-faire résultant du consortium, obtenu individuellement par une partie ou conjointement par plusieurs parties. Ces Connaissances nouvelles peuvent déboucher sur des brevets, logiciels, publications scientifiques, etc.

Le terme **Logiciel** renvoie à tout programme d'ordinateur, et comprend en général dans les consortiums la documentation qui lui est associée, le matériel de conception préparatoire, le code source ainsi que le code exécutable de ce programme d'ordinateur.

Par **Code source** on entend le logiciel exprimé dans un langage de programmation compréhensible par un être humain, y compris l'ensemble des informations comprises dans le code source, contrairement au **Code exécutable** ou **Code objet** qui renvoie à tout logiciel exprimé en langage machine et exécutable à partir d'un ordinateur.

Quant au **Matériel de conception préparatoire**, il s'agit de l'ébauche informatique du logiciel, ce qui recouvre l'ensemble des résultats formels des travaux pouvant être réalisés au cours du développement d'un logiciel.

Ces documents décrivent le processus de traitement à mettre en œuvre (algorithme). Le matériel de conception préparatoire permet ainsi de mettre en œuvre le logiciel ou d'en faciliter l'utilisation. Il peut comporter par exemple les dossiers d'analyse fonctionnelle et organique, les maquettes, les prototypes, etc. et est à ce titre indissociable du logiciel. Il fait partie intégrante du programme. C'est pourquoi il est protégé par le droit d'auteur spécifique au logiciel au même titre que les codes sources ou les codes objets.

L'**Open source** ou le **Logiciel libre** renvoie quant à lui à tout logiciel distribué ou mis à la disposition du public en code source sous les termes d'une licence libre. Cette licence libre désigne toute licence qui prévoit les conditions d'utilisation, de modification ou de distribution du Logiciel libre ou de ses dérivés, comprenant :

- (i) la liberté d'exécuter le logiciel libre pour tous les usages sous réserve pour l'utilisateur de respecter les termes de la licence libre ;
- (ii) la liberté d'étudier le fonctionnement du logiciel libre et de l'adapter à ses besoins sous réserve pour l'utilisateur de respecter les termes de la licence libre ;
- (iii) la liberté de redistribuer des copies du Logiciel libre ;
- (iv) la liberté d'améliorer le logiciel libre et de publier ses améliorations.

# I. LA PREPARATION A LA REDACTION DU CONTRAT

---

Les éléments ci-dessous sont fondamentaux pour les parties : leur volonté d'adhérer au projet, leur compréhension de celui-ci, leur capacité à travailler ensemble et surtout la clarification des investissements (humains, financiers et en propriété intellectuelle) que chacun souhaitera et pourra apporter au projet.

Nous constatons qu'une mauvaise préparation de cette phase peut conduire à une rédaction plus délicate du contrat ou à une rédaction imprécise pouvant avoir des incidences sur la vie du contrat.

Il est primordial que les PME intéressées par un projet d'innovation numérique (1) se questionnent, tant sur leur volonté que sur leurs intérêts à participer à ce projet ; (2) se préparent matériellement et intellectuellement à rentrer en négociation avec les différentes parties au projet.

## I.1 LES REFLEXIONS PREALABLES

Se poser les questions adéquates avant d'entrer en négociation du contrat de consortium est important pour s'engager, le cas échéant, en toute connaissance de cause.

Voici une liste non exhaustive d'interrogations dans le cadre d'une réflexion préalable à la préparation du contrat et qui sont de nature à aider le dirigeant à mesurer son engagement :

### I.1.1 POURQUOI SUIS-JE APPROCHE ? QUELS SONT MES POINTS FORTS ET MES POINTS FAIBLES ?

Cette première réflexion permettra à la PME de s'interroger sur ses atouts, son potentiel, mais aussi ses leviers d'amélioration, afin d'aborder la question du contrat de consortium avec une vision claire et objective en premier lieu de son patrimoine.

#### **FIL ROUGE**

##### **Cas 1 - Télécoms**

Une PME grenobloise a développé une technologie d'optimisation des réseaux GSM pour le déploiement 5G. Les acteurs opérateurs français (et notamment un qui détient l'essentiel du réseau actuel) sont très intéressés par cette technologie qui est encore en phase de test/prototypage. L'approche des opérateurs est liée à l'intérêt pour une technologie de rupture, pour la développer et en faire une version commerciale vecteur de revenus futurs importants.

À l'issue du premier contact et d'un intérêt collectif, l'opérateur (chef de file) proposera de se rapprocher des entités de financement (ministère, Europe) pour préparer le dossier et discuter des conditions financières.

## I.1.2 QUELS SONT LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS DE MA PARTICIPATION A CE PROJET ?

Le consortium prône intrinsèquement le partage de certaines informations (même si comme nous le verrons plus tard, les conditions de ce partage sont à négocier), ce qui peut vous offrir des bénéfices considérables, mais ce partage peut également s'avérer contradictoire avec vos intérêts à court et moyen termes. En effet, vous pourriez avoir tout intérêt à garder un temps d'avance sur vos partenaires et potentiels concurrents en ne dévoilant pas l'intégralité de votre technique, de votre savoir-faire et de vos connaissances. Le niveau de maturité et de développement de la PME est souvent la clé de réflexion pour décider de s'investir dans le projet de consortium.

Les avantages que vous pourriez tirer de ce contrat surpassent-ils cette apparente contradiction d'intérêts ?

Vous devrez ainsi apprécier **vos intérêts, notamment en prenant en considération** :

- *Vos avantages* : il pourra s'agir d'intérêts techniques, via l'accès à de nouveaux réseaux, marchés, compétences et/ou technologies permettant de développer une compétence ou un savoir-faire et d'élargir le périmètre de votre marché. L'intérêt financier pourra également être un facteur déterminant (accès à des fonds pour accélérer ou maintenir votre capacité de développement).

### FIL ROUGE

#### Cas 1 - Télécoms

La PME pourra percevoir comme une chance la perspective de voir sa technologie développée avec une ampleur hors de sa portée jusqu'à présent, de jouir des moyens de l'opérateur (recherche et développement, publicité, marketing), de sa notoriété, de son réseau pour valoriser sa technologie. À terme, la PME peut devenir un fournisseur majeur de technologies 5G pour les opérateurs français et au-delà.

#### Cas 2 - Transport : intérêt financier + communication

Les technologies nécessaires existent, même si elles sont éparpillées entre les différents acteurs. La mise en commun de ces technologies pour les valoriser implique des investissements colossaux. Compte tenu des investissements à fournir pour développer un tel projet, la nécessité de financements est un prérequis.

Par ailleurs, la PME pourra profiter de l'utilisation de la plate-forme 3D du groupe aéronautique pour être le premier à annoncer la fabrication de composants de batterie d'avion par impression 3D.

#### Cas 3 - Biotech : intérêt technique et scientifique + financier

Le laboratoire, les centres de recherche et les hôpitaux se mettent ensemble pour développer une crème pour le marché africain, intégrant la molécule de traitement de la peau développée par la PME. La mise en commun des compétences et savoirs existants pour adresser ce nouveau marché est indispensable. La PME dispose du portefeuille de brevets qui seront améliorés et développés par le laboratoire.

Quid *des intérêts de vos partenaires* ? La conscience de leurs motivations et attentes vous aidera à appréhender leur insistance ou intransigeance dans la défense de leurs intérêts lors de la future négociation du contrat. Les motivations des partenaires apparaissent assez tôt dans le processus de construction du dossier de consortium, notamment sur les questions financières, marchés futurs (domaine d'exploitation des résultats), partage des lots de travaux et biens sur apports en actifs immatériels.

### **FIL ROUGE**

#### **Cas 1 - Télécoms**

Les opérateurs ont un intérêt « time to market », ils souhaitent disposer d'une technologie de rupture pour déployer la 5G avant tout le monde (et notamment avant leurs voisins européens).

#### **Cas 2 - Transport : intérêt financier + communication**

L'intérêt pour le groupe aéronautique est de devenir le premier constructeur au monde à développer un avion électrique, un produit qui sera plébiscité et dont les débouchés d'avenir sont certains, et également d'éprouver sa plate-forme d'impression 3D par le biais de ce consortium. Le fournisseur d'électricité pourra augmenter (ou reconstituer) une part de marché dans un nouveau secteur. Les conséquences en termes d'image et de publicité pour ces deux acteurs sont également un moteur important de leur engagement dans ce type de projet.

#### **Cas 3 - Biotech : intérêt technique et scientifique + financier**

Le laboratoire parie sur de nouvelles parts de marché en Afrique, tout en imaginant, *via* l'exploitation de la base de données de résultats de tests cliniques, les débouchés potentiels en Inde, Indonésie et dans les Caraïbes. Quant aux hôpitaux ou centres de recherche, il s'agira d'avancer sur leurs tests cliniques et connaissances relatifs à la reconstitution de la peau.

- *Vos inconvénients* : l'inconvénient essentiel de l'entrée dans un consortium est le risque potentiel qu'une des parties au contrat souhaite profiter de vos innovations en économisant vos coûts de développement et vos investissements. De surcroît, les informations accessibles et partagées entre les différents candidats à un consortium permettent parfois à une des parties d'évaluer à moindre coût les capacités techniques d'une autre partie. Nous parlons parfois de risque de « due diligence » ou audit technique alors que là aussi nous sommes dans un contexte partenarial et non d'acquisition potentielle.

L'entrée dans le consortium sera spécialement à considérer avec précautions lorsque :

- vous risquez de perdre votre autonomie, les partenaires du consortium étant des clients importants potentiels. Le travail collaboratif du contrat pourrait freiner votre développement en vous privant potentiellement d'un débouché. Vous pourriez alors préférer conserver la relation client-fournisseur, quitte à développer moins rapidement ou facilement votre innovation,
- les débouchés techniques du consortium sont trop incertains et, dès lors, compensent difficilement les inconvénients ci-dessus énoncés,
- un ou plusieurs partenaires de ce consortium disposent de compétences trop proches qui pourraient déboucher sur un risque de concurrence directe entre vous en cours ou en sortie de contrat.

En d'autres termes, l'entrée dans un consortium devra s'accompagner d'une certaine vigilance vis-à-vis de vos partenaires, que vous ne connaissez pas encore suffisamment bien. Cette méconnaissance souligne **l'importance d'encadrer et de protéger par un accord de confidentialité la phase d'approche avec vos futurs partenaires** (cf. partie suivante sur « La préparation du contrat »).

### I.1.3 QUELS SONT LES RISQUES DE CONCURRENCE ?

La jeune entreprise devra également appréhender les problématiques concurrentielles pouvant découler de son entrée dans le consortium. Effectivement, l'alliance de plusieurs partenaires intervenant sur le même marché peut faire courir divers risques, sanctionnée par le droit de la concurrence, tels que l'abus de dépendance économique, de position dominante ou l'entente anticoncurrentielle.

Si les deux derniers sujets semblent moins fondamentaux pour les PME (les seuils de création de parts de marché étant élevés), il reste en revanche important d'avoir ces éléments en tête afin de pouvoir les soulever lors des discussions avec les partenaires potentiels. L'enjeu pour la PME est d'attirer l'attention afin que le point soit traité et qu'elle ne se retrouve pas au milieu d'une investigation, par exemple de la DGCCRF, pour pratiques anticoncurrentielles.

#### **FIL ROUGE**

##### **Cas 1 - Télécoms**

L'opérateur, qui est déjà *leader* sur le marché des télécoms, est amené à bénéficier en exclusivité de la technologie et de l'infrastructure 5G pour la proposer à ses clients. Un risque d'abus de position dominante existe si l'opérateur est le seul à pouvoir se positionner sur le marché de la 5G, excluant de fait toute concurrence. Cette position favorable peut également faire naître le risque d'une entente illicite, notamment sur les prix applicables au service 5G, dans l'hypothèse où l'opérateur se coordonne avec les autres opérateurs autorisés à diffuser la technologie.

##### **Cas 3 - Biotech : intérêt technique et scientifique + financier**

La PME pourra par exemple se trouver dans une situation où elle partage les résultats de l'ensemble de ses brevets avec le laboratoire pharmaceutique, qui ne lui offre en réalité qu'un seul débouché, le marché africain, sur lequel la PME serait incapable d'agir sans la présence du laboratoire. La PME se retrouverait dans une situation proche de la dépendance économique, contre laquelle elle devra se prémunir et alerter les partenaires.

***Cette phase réflexive permettra à l'entreprise d'évaluer sereinement, avant tout engagement ou pourparlers, les bénéfices et les risques qui pourraient survenir d'un tel partenariat. Cette évaluation conditionnera l'entrée ou non dans la phase de préparation ci-après décrite.***

## I.2 LA PREPARATION DU CONTRAT EN TANT QUE TELLE

### I.2.1 LA PHASE D'ÉCHANGE D'INFORMATIONS

#### I.2.1.A Préserver la confidentialité des informations

Dès lors que des acteurs se rapprochent pour partager des informations, quelles qu'elles soient, la signature d'un accord de confidentialité ou *Non disclosure agreement* (« NDA ») est indispensable.

Le NDA permettra de protéger la confidentialité des informations qui seront échangées lors des discussions entre les parties. Il servira également de base à la réflexion des parties.

**Risque** : une fois qu'une information est divulguée, il devient plus difficile de la valoriser. S'il s'agit d'un savoir-faire, cette information ne sera plus secrète et devient publique ; s'il s'agit d'une information susceptible d'intéresser un dépôt de brevet, la nouveauté du brevet sera mise en défaut.

**Recommandations** :

il doit être extrêmement bien rédigé et être particulièrement précis sur la portée de l'obligation de confidentialité des parties. Cette précision passe par l'explication du contexte et du périmètre des discussions entre les partenaires pouvant aboutir au consortium, c'est-à-dire **l'objet du projet**.

Il est également conseillé aux entreprises de rédiger des chartes de confidentialité recensant des bonnes pratiques relatives à la confidentialité et de **former leur personnel** à ces problématiques ainsi que de les avertir sur la nécessité de dévoiler prudemment et judicieusement les informations.

→ Désignation de quelques personnes responsables du consortium ;

→ préférentiellement les chefs de projet ou des personnes proches du pouvoir décisionnel de l'entreprise, qui auront une bonne vision de la technique de l'entreprise et des enjeux liés au futur contrat.

Si la technique est fondamentale dans ce type de projet, les dimensions de gestion des projets, de respect des livrables et des calendriers et enfin des risques juridiques sont aussi essentielles à la réussite du partenariat.

[→ Exemple de NDA ←](#)

#### I.2.1.B Cartographier son patrimoine

La cartographie de votre patrimoine est une étape préalable essentielle pour deux phases distinctes du processus d'entrée dans un contrat de consortium :

##### **Phase 1 : identifier l'intégralité de son patrimoine**

Il s'agira en effet dans un premier temps, avant d'entrer dans le consortium, d'identifier, parmi toutes vos propriétés, (i) ce que vous dévoilerez ou pas à vos partenaires, (ii) s'il y a des chevauchements entre elles et, *in fine*, de vérifier (iii) si vous êtes bien exhaustif.

Les PME n'ont souvent pas eu le temps ou les moyens de réaliser ce travail, il s'agit donc du moment idéal pour faire cet effort, si besoin avec l'aide du juriste que vous aurez choisi. Une PME relativement jeune peut avoir un patrimoine plus facile à identifier car peu étendu et majoritairement immatériel (informations et patrimoine sous forme numérique). Elles devront cependant veiller à savoir où s'arrête leur patrimoine et où commence celui des tiers afin de distinguer leur patrimoine valorisable d'une activité à risque voire contrefaisante. En effet ces droits des tiers n'auront pas forcément été identifiés, mais il faudra les considérer, notamment par une procédure d'audit interne.

Recommandations :

1) adopter des **mesures systématiques préalables** :

- sensibiliser vos salariés à l'importance stratégique de la propriété intellectuelle ;
- procéder régulièrement à des audits et dresser un état des lieux général des actifs de propriété intellectuelle ;
- obtenir un avis indépendant auprès de votre conseil en PI vous permettant de comptabiliser la valeur de vos actifs PI ;
- mettre en place une traçabilité de sa PI : gestion interne des dates d'exploitation et de renouvellement des droits, connaissance des dates d'expiration des brevets de tiers importants ayant un effet sur votre activité, protection et utilisation correcte des marques de la société, etc. ;

2) **regrouper ses actifs** par importance, risque ou type d'actifs dans un souci de **cohérence de son portefeuille** – l'étape ultime étant de valoriser ses actifs.

**FIL ROUGE**

**Cas 1 - Télécoms**

La PME dispose essentiellement de logiciels développés depuis 5 ans et utilisant des briques de logiciels libres. Elle procède à des dépôts probatoires tous les ans. Tous les échanges sur ses technologies se font sur une base confidentielle. Néanmoins, la PME a déjà par le passé été membre d'autres consortiums et doit vérifier les potentielles obligations créées sur sa technologie et l'empêchant d'agir librement. Elle doit ainsi s'assurer que les droits qu'elle apporte ne sont pas grevés de droits de tiers (anciens partenaires, fournisseurs d'autres briques de logiciels, *Open source*, etc.).

## Phase 2 : classer le patrimoine que l'on choisit de dévoiler

Une fois la vision et conscience de votre patrimoine parfaitement clarifiées, que vous avez déterminé les droits que vous souhaitez dévoiler aux partenaires du contrat, l'enjeu sera de leur montrer que, de par l'importance de vos apports (qualitative ou quantitative), vous avez un rôle indispensable dans l'exécution du contrat.

Recommandations :

- limiter votre contribution à ce qui est strictement nécessaire à l'accomplissement du projet et de ses lots techniques associés. Il s'agit d'éviter d'exposer des éléments de vos actifs non nécessaires au projet. Il faut aussi savoir que les autres membres du consortium auront en général cette approche ;
- faciliter le classement de vos apports dans les « connaissances propres » qui resteront ainsi votre propriété et qui pourront, le cas échéant, après négociations, et au cas par cas, faire l'objet de concession de droits à déterminer.



→ **Définition des termes essentiels** ←

→ **Clauses dédiées** ←

*Clause d'exécution du projet (6.1) – Propriété des Connaissances propres (10.1) – Propriété des Connaissances nouvelles obtenues grâce à des Connaissances propres (11.2)*

**Risque** : dans le cas contraire, les parties pourraient librement s'inspirer, copier et/ou s'approprier ces éléments.

Si l'identification et la cartographie de son patrimoine immatériel sont incontournables à son entrée dans le consortium, il sera nécessaire de contrôler tout au long de la vie du consortium que votre présence dans le consortium vous fait augmenter votre patrimoine et non le contraire. Une revue efficace et régulière des résultats du consortium et de leurs conséquences sur votre patrimoine sera pertinente.

En fonction de leurs types, les apports seront plus ou moins facilement identifiables :

- **Brevet** : il fait l'objet d'un dépôt et, partant, d'un titre de propriété qu'il est facile d'identifier et d'insérer ou non dans sa liste d'apports.  
Il reste que l'examen de son portefeuille permet de vérifier si tel ou tel brevet doit faire l'objet d'une connaissance propre ou non. Il est parfois surprenant de constater que certaines sociétés sont capables de donner en connaissance propre une liste très importante de brevets (non nécessaires et créant des contraintes potentielles dans le cadre de la négociation du contrat de consortium).

→ **Définition des termes essentiels** ←

- **Logiciel** : protégé par le droit d'auteur, il n'est pourtant pas si facile à identifier. En effet, souvent peu documenté et imbriqué avec d'autres logiciels tiers et/ou *Open source*, le travail de rationalisation et de détournement du logiciel que l'on souhaite partager s'avère généralement complexe. Il faut ainsi anticiper ce travail parfois long et fastidieux.  
Identifier le matériel de conception préparatoire qui a abouti au développement du logiciel, lui-même protégeable et valorisable, peut faciliter ce processus (cf. *infra* sur la « Documentation »).

**FIL ROUGE**

**Cas 1 - Télécoms**

La PME utilise un logiciel constitué de briques libres. Il est essentiel de définir les limites de chacune de ces briques et de connaître les conditions d'utilisation et de diffusion liées à leurs licences. Il faudra être vigilant à la présence de licences libres susceptibles de contaminer l'ensemble des briques du logiciel et en avertir les autres parties.

→ **Définition des termes essentiels** ←

- **Savoir-faire** : si l'idée n'est pas protégeable en tant que telle, son application ou sa déclinaison en divers éléments matériels ou immatériels (marque, brevet, droit d'auteur) a quant à elle une forte valeur, qu'il faut protéger.  
Le savoir-faire est un réel patrimoine, qui sert de fondement à la mise en œuvre d'autres droits protégeables, et c'est pourtant l'apport le plus

méconnu des PME. Il est souvent indispensable au bon fonctionnement de la technologie, objet du contrat.

**Enjeu** : identifier ce qui constitue votre savoir-faire, parvenir à mettre par écrit, c'est-à-dire à prouver, les savoir-faire que vous détenez. Ils peuvent être rapportés par des processus internes de recherche et développement, des cahiers de laboratoire ou tout autre document interne manifestant du savoir-faire.

**Risque** : les connaissances ou fonctionnements en question ne doivent pas avoir été divulgués auparavant. Le savoir-faire n'étant protégé par aucun droit de propriété intellectuelle spécifique, il est uniquement protégeable par le secret. Une fois divulgué, il appartient au domaine public.

**Recommandation** : il est vital d'identifier précisément les savoirs que l'on souhaite « apporter » et ceux qui seront gardés secrets. Moins l'on divulgue, plus l'on peut garder une longueur d'avance sur ses concurrents.

- **Documentation** : il s'agit de la documentation manifestant le savoir-faire ; de la documentation logicielle et du matériel de conception préparatoire (l'importance de cette documentation pour identifier et délimiter son logiciel a été évoquée plus en amont).
- **Données** : d'une infinité de types et sous des formes diverses, elles peuvent revêtir une valeur considérable dans le cadre du développement d'un nouveau projet, notamment quand elles ont la faculté de faire l'objet de statistiques et d'analyses particulièrement utiles (*Big Data*). Ces données pourront parfois se rattacher à un régime de protection préexistant du Code de la propriété intellectuelle.  
La difficulté naîtra du caractère parfois diffus et désordonné de ces données, impliquant la nécessité d'un certain rassemblement et tri. La base de données, évoquée ci-après, permet de donner un cadre tant visuel et technique que juridique à ces données.

### FIL ROUGE

#### Cas 1 - Télécoms

La PME pourra détenir de multiples données collectées auprès des utilisateurs de 4G (taux d'utilisation, défauts de fonctionnement, terminaux utilisés, qualité de la connexion), qui pourront être d'une grande utilité dans le cadre du consortium afin de mettre en place un réseau 5G répondant précisément aux attentes des futurs utilisateurs. Ces données de masse peuvent également rentrer dans le capital immatériel de la PME et être ainsi valorisées.

- **Base de données** : le stockage structuré de certaines données (classement, présentation) est souvent facilement valorisable dans l'hypothèse où la base de données fournit une réelle clé de lecture des données et est facilement utilisable.  
La base de données peut être protégée juridiquement par le droit d'auteur, ainsi que par un droit *sui generis* protégeant l'investissement consenti par le producteur pour sa création et sa gestion.

**FIL ROUGE****Cas 3 - Biotech : intérêt technique et scientifique + financier**

La base de données de la PME organisant les résultats scientifiques collectés sur la cicatrisation des peaux de diverses carnations pourra servir de base à une étude épidémiologique menée par le laboratoire ou l'université et permettant d'améliorer la qualité de production de la crème.

- **Divers : plans, dessins, croquis, images 3D, etc.** : vous devrez rester conscient de la multiplicité des apports potentiels au contrat de consortium. Le droit d'auteur offrant sa protection à toutes les « formes originales », il pourra souvent profiter à une grande majorité des créations.

**FIL ROUGE****Cas 2 - Transport : intérêt financier + communication**

Il faudra trancher la question de la répartition des droits de PI sur le fichier permettant de créer les composants de la batterie, entre d'un côté la PME qui effectuera le *design* du composant, et le groupe aéronautique qui détient la plateforme d'impression 3D.

Recommandations : idéalement, ce travail d'identification sera fait et rédigé dans les annexes, avant même d'entamer la rédaction du contrat en tant que tel. Il est conseillé aux PME de **privilégier un partage strict des informations**, c'est-à-dire celles uniquement indispensables à la faisabilité du projet. Il sera ensuite possible, après évaluation des diverses clauses du contrat et de la protection qu'elles offrent, de communiquer davantage d'informations.

Ce processus permet également d'identifier les possibles zones de recouvrement ou d'interaction des droits des parties au projet. Les parties peuvent, à cette occasion, découvrir par exemple que leurs brevets sont extrêmement proches, et se poser la question de la titularité du perfectionnement potentiel à venir (cf. « Définition des lots » ci-après).

## 1.2.2 ÉTABLIR L'OBJET DU CONTRAT DE CONSORTIUM

Mieux l'objet et le périmètre du consortium seront déterminés dans le contrat, plus les discussions techniques qui suivront seront ciblées et pertinentes. Cette réflexion initiale des parties permettra un gain de temps ultérieur sur tout le processus.

En outre, la stricte délimitation de l'objet laissera la possibilité aux parties d'agir librement sur ce qui échappe à cet objet. L'intérêt du consortium est d'échanger et de partager sur une zone précise mais sans se priver d'avoir d'autres champs d'intérêt ou d'investigation. Dans le cas contraire, vous pourriez voir, par exemple, l'obligation de confidentialité porter sur l'ensemble de vos apports et s'appliquer à un objet potentiellement trop large.

Risques : voir sa marge de manœuvre future réduite et se créer des obligations non nécessaires et contraignantes avec un tiers, qui auront vocation à perdurer.

Recommandations :

- dévoiler telle information sur telle technique et dans le cadre de tel projet, en identifiant chacun de ces termes, plutôt que de simplement « dévoiler les informations utiles au projet » ;
- vérifier régulièrement que la définition donnée à cet objet et l'objet d'autres contrats, précédents ou à venir, ne se chevauchent pas.

### 1.2.2.A Quoi ?

- Description des technologies escomptées ;
- description des connaissances propres à chaque partie (préexistantes au contrat et utiles à l'exécution du contrat) et des connaissances nouvelles (qui seront générées en commun par l'effet du contrat) ;

→ **Définition des termes essentiels** ←  
**Définition (2) – Objet et nature du contrat (3)**  
→ **Cluses dédiées** ←

- description des moyens financiers, c'est-à-dire des ressources à la disposition des parties pour exécuter le contrat ;
- préparation des moyens humains, étant entendu que, compte tenu de la taille respective des participants, cet enjeu est plus ou moins critique.

### 1.2.2.B Par qui ?

En pratique, cette étape est la plupart du temps établie par les ingénieurs, créateurs de la technologie, puisqu'ils sont à l'origine des connaissances techniques de l'entreprise.

Risque : ces ingénieurs ont généralement une vision positive du partage des connaissances et seront dès lors enclins à dévoiler plus facilement des informations ayant une valeur certaine.

Or, dans l'hypothèse où vous souhaiteriez un jour vous faire racheter par une structure plus importante, la valeur de votre entreprise dépendra des résultats issus d'un processus d'audit, au cours duquel, notamment, le caractère peu protecteur ou trop contraignant du contrat de consortium sera pris en compte pour établir la valeur de l'entreprise.

Recommandation : associer les juristes (internes ou externes à l'entreprise, en fonction de sa taille et de ses moyens) et/ou, à tout le moins une personne proche des fonctions de gestion ou administrative et financière de l'entreprise au processus de préparation du consortium, et ce le plus en amont possible. .

Il ne faut pas mésestimer l'impact d'un contrat de consortium sur la valorisation potentielle de l'entreprise, notamment dans des perspectives de financements extérieurs ou de cession totale ou partielle.

→ **Clause dédiée** ←

### 1.2.2.C Comment ?

La cartographie du patrimoine réalisée au préalable (partie **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**) sert de base pour définir l'objet du contrat.

#### - Définition des « lots » du projet

Une fois l'objet rigoureusement défini, nous suggérons de classer les développements technologiques/numériques à réaliser dans le cadre du consortium par lots, afin de :

- identifier clairement le rôle de chaque partie, son apport au projet et sa responsabilité pour chaque lot.  
**Vous veillerez à ne pas vous voir affecter un lot qui ne conviendra pas à vos compétences, volonté et intérêts ;**
- éviter, ou à tout le moins limiter les chevauchements de technologies entre les parties. Les lots correspondent effectivement à des attributions de travaux spécifiques, il en découlera une organisation du travail de chaque partenaire par lot technique, permettant ainsi de contenir les recouvrements ;
- contrôler l'affectation des droits de propriété intellectuelle qui en découle, chaque partie restant idéalement titulaire des droits générés par son lot.

Les parties étant souvent intéressées par des exploitations différentes, il est également possible d'envisager des attributions de travaux dans des lots par domaine, par exemple :

- la recherche, les publications et la rédaction de rapports pour l'université ;
- les logiciels et applications diverses pour la PME ;
- la fabrication d'équipements, de matériels spécifiques selon le secteur, pour le grand groupe, ces équipements ne pouvant dans certains cas fonctionner sans le logiciel dont la titularité est attribuée à la PME (dans ce cas, il faut prévoir une licence d'utilisation dont la durée, les coûts et conditions de licence doivent être négociés très en amont dans le consortium et non postérieurement en raison d'un risque de mésentente ultérieure).

**Risque** : la technologie est difficile à catégoriser car elle se situe, par exemple, à cheval sur le logiciel, la base de données et le savoir-faire. Cette interaction entre les différents droits potentiellement applicables à cette technologie implique donc une interaction entre les lots, complexifiant les règles établies ci-avant.

**Recommandation** : il est indispensable de rattacher la création à un régime juridique, il n'est pas possible ni souhaitable de lui attribuer un régime *ad hoc*, flou et instable. Si la création est composite, il faudra découper les apports pour rattacher chacun d'eux au régime juridique adapté.

L'aide d'un juriste s'avèrera utile.

## FIL ROUGE

### Cas 2 - Transport

La technique d'optimisation des batteries, détenue par la PME, est à la fois couverte par un brevet (procédé de commande) et par du logiciel (code source). Il convient de bien identifier les frontières de chacun de ces droits.

**Cas indifférencié :** un risque de chevauchement entre les technologies de l'opérateur/constructeur/laboratoire et ceux de la PME existe. Le grand groupe dispose d'un centre de R&D très actif qui anticipe les évolutions du marché et de ses besoins. Dans la détermination des droits antérieurs, il est ainsi possible que certaines des technologies du grand groupe soient en tout ou partie développées par la PME.

En pareille hypothèse, il convient de discuter de bonne foi de ces risques afin d'affecter à chacune des parties un lot de travail qui évite, voire réduit les risques de chevauchement. Pour aider à cette délimitation, il faudrait par exemple que le grand groupe identifie son cœur de métier (et ses lacunes) et n'apporte dans le consortium que les technologies correspondant à son cœur de métier et dans un lot différent de celui de la PME, et *vice versa*.

## II. DOSSIER DE CONSTITUTION DU CONSORTIUM

Vous devrez ensuite vous atteler à la constitution du dossier permettant la négociation du contrat de consortium, et notamment du/des :

- programme du consortium : il s'agira de définir les principes généraux du programme technique, de son calendrier, de son besoin en financement et des résultats attendus. Ce travail est encore de assez haut niveau et n'a pas vocation à préciser chacun des lots techniques ;
- documents techniques : ils sont préparés par l'ensemble des partenaires du consortium. La définition et la précision technique sont de mise car chacun doit pouvoir se projeter dans le développement technique et les résultats qui pourront se faire.

Il faut préciser que c'est à ce stade que certains partenaires décident de ne pas aller plus avant ; d'autres au contraire de rejoindre le projet.

La difficulté technique particulière d'un projet peut conduire parfois les parties à décider de faire intervenir des consultants et/ou experts extérieurs pour les aider à figer le projet;

- dossier financier : il précisera les personnes et équipes participant au projet, le coût estimatif de leur fonctionnement ainsi que leurs besoins financiers pour mettre à bien le projet. Ce dossier est ensuite à soumettre à l'entité qui finance le projet. Chaque entreprise fait participer ses équipes financières externes ou internes pour bien fixer le budget de ce projet. Il convient de noter qu'en général l'entité qui finance étudie plus précisément cette partie et notamment (i) la répartition des financements en fonction des différents membres au consortium et (ii) la

cohérence avec les lots techniques tels que proposés par les membres. Les allers retours entre chef de file (qui répercutera aux partenaires) et l'entité qui finance seront largement focalisés à ce stade sur ces aspects ;

- projet de contrat : une des parties, en général le chef de file, a pour vocation de proposer aux autres un projet de contrat qui reste au stade de projet. Il sera à discuter et modifier par les parties dès lors que le projet est validé par l'organisme financeur.

### **FIL ROUGE**

#### **Cas 2 - Transport**

Compte tenu du montant important de ce projet, la phase de négociation avec les instances européennes de financement pourra prendre un certain temps et les parties seront amenées à présenter des scénarios financiers différents pour obtenir les aides indispensables, notamment pour le volet lié à l'utilisation par la PME de la plate-forme d'impression 3D gérée par le grand groupe aéronautique.

La PME devra, pendant ce processus, toujours s'assurer que le niveau de sa contribution technique et en ressources humaines est conforme à ses capacités, à la définition et au périmètre du ou des lots techniques, et à l'attente implicite de résultats du consortium.

Si les conditions financières deviennent moins satisfaisantes, la PME doit toujours garder le contrôle et sortir le cas échéant sans problème (cf. partie V « La fin du contrat » ci-après).

## **III. LA NEGOCIATION DU CONTRAT**

---

Pour rappel, un NDA a été préalablement signé entre les parties.

La nécessité d'un contrat bien rédigé et aussi équilibré que possible, objectif qui doit mener les négociations, se justifie par différents facteurs.

Une rédaction rigoureuse facilitera notamment les levées de fonds et l'entrée de nouveaux investisseurs pour financer l'exploitation de la technologie. Les actionnaires ou les investisseurs potentiels seront effectivement rassurés par la prédictibilité du contrat et la sécurité juridique encadrant leur participation éventuelle.

Risques : l'entité qui finance le projet – qui peut aussi être à l'initiative du premier projet de contrat – pourra tenter d'imposer certaines conditions et notamment la copropriété des connaissances nouvelles. Or ce projet doit être perçu par les parties pour ce qu'il est : une base de discussion.

Si les grandes entreprises, souvent chefs de file, sont armées pour discuter et souvent connues par les entités qui financent, les PME peuvent se trouver dans une position plus délicate : parfois impatientes de conclure un contrat qui leur permettra financièrement de développer leur technologie, elles peuvent être peu vigilantes à une rédaction qui pourrait leur porter préjudice ultérieurement.

**Recommandation** : penser à préciser clairement que ce document d'échange est un projet, ou, de façon plus contraignante, à signer un document écrit précisant que le document proposé n'est pas l'acte final.

Il peut être utile de s'appuyer sur des conseils extérieurs, notamment lors de leurs premiers dossiers, pour connaître les rouages, les habitudes, les codes et la manière de bien « aider/vendre » son dossier.

Les clauses essentielles à négocier sont les clauses relatives à la propriété intellectuelle des connaissances propres et nouvelles, leur protection et leur exploitation.

Si les parties restent, dans la grande majorité des cas, propriétaires de leurs connaissances propres (→ **Clause dédiée** ← **Propriété des Connaissances propres (10.1)**), le choix du régime applicable aux connaissances nouvelles est souvent plus controversé. Si le chevauchement des connaissances propres des différents partenaires a pu être évité sans trop de difficultés en amont par l'affectation par lots, l'exploitation des connaissances nouvelles impliquera inévitablement davantage d'interactions entre les apports et créations de chacun.

La propriété, la protection (→ **Clause dédiée** ← **Propriété des Connaissances nouvelles (11.1) – Propriété des Connaissances nouvelles obtenues grâce à des Connaissances propres (11.2) – Protection des Connaissances nouvelles (11.3)**) et l'exploitation (→ **Clause dédiée** ← **Exploitation des Connaissances nouvelles (11.4)**) de ces connaissances nouvelles sont ainsi à déterminer, étant précisé que du régime de propriété choisi découleront les règles applicables à la protection et à l'exploitation des connaissances.

### III.1 LA PROPRIÉTÉ DES CONNAISSANCES NOUVELLES

**La copropriété** sera fréquemment la solution privilégiée par le ou les partenaires qui souhaiteront profiter des redevances afférentes à l'exploitation du droit partagé.

**Risque** : la copropriété peut s'avérer être un mécanisme rigidifiant les conditions d'exploitation de la technologie créée. Ce dispositif pourra réduire votre capacité à la valoriser, notamment lorsque vos clients potentiels s'avèrent être vos partenaires au sein du consortium ou dans l'hypothèse où votre client exige une garantie qui doit recevoir au préalable l'aval de chaque copropriétaire.

En effet, les partenaires favorables à la copropriété peuvent ne pas vous être d'un secours particulier à l'occasion de votre recherche de financements (et des garanties correspondantes) auprès d'investisseurs. Ces partenaires pourront en effet refuser de supporter le risque industriel lié à l'exploitation d'un brevet ou d'une technologie. Cela pourrait vous priver de cette opportunité et, partant, d'une exploitation profitable à tous. En ce sens, la copropriété apparaît difficilement comme un vecteur de croissance pour les jeunes entreprises.

Enfin, un règlement de copropriété est difficile à négocier et à faire vivre, notamment dans la perspective de la sortie de la copropriété. Un des copropriétaires pourra avoir fourni beaucoup d'efforts pour développer le projet, quand les autres se contenteront de récupérer les redevances proportionnelles à leur quote-part.



**Recommandation** : idéalement, vous essayerez de vous assurer de la définition des domaines d'exploitation précis permettant à chaque partie de rester responsable de son lot et seule propriétaire des créations en découlant. Si un lot ne fonctionne pas sans l'utilisation de connaissances émanant d'un autre lot (cas fréquemment rencontré dans le domaine numérique), les parties ont la possibilité de signer des licences croisées. Ce système demande plus de négociation en amont, mais permettra une exploitation effective du bien.

Si le régime de copropriété a été choisi par les parties, vous pourrez ainsi, si cela correspond à l'objectif que vous vous êtes fixé au départ, tenter d'obtenir un droit d'utilisation des résultats le plus large possible.

Dans l'hypothèse où, pour exploiter lesdits résultats, les partenaires ont besoin d'une partie de vos connaissances antérieures, la négociation devra alors se faire au cas par cas, selon vos conditions de licence d'usage (qui ne déséquilibrent pas votre modèle habituel et préservent vos droits et contrats avec les tiers) et selon des modalités financières raisonnables. Nous vous conseillons notamment d'être vigilant à la tendance de certains partenaires de souhaiter avoir des conditions privilégiées d'accès à votre technologie. Cela ne paraît ni nécessaire ni vertueux (cf. dans l'hypothèse de l'audit d'un tiers évoqué ci-avant).

Une licence bien rédigée pourra dans ces conditions s'avérer tout aussi efficace que la propriété.

Le partage équitable des droits n'est pas forcément l'idéal pour répondre à l'objectif que vous vous serez assigné en entrant dans le consortium. Il existe une multitude de partages des droits, vous devrez seulement vous interroger sur l'efficacité de la clause de propriété intellectuelle pour répondre à votre stratégie de départ.

### → Clause dédiée ←

#### Propriété intellectuelle des Connaissances nouvelles (11)

##### **FIL ROUGE**

###### **Cas 2 - Transport**

Dans l'hypothèse où la PME a pu au préalable valoriser *a minima* ses technologies, une copropriété pourrait s'envisager entre les parties, guidée notamment par un objectif de normalisation à moyen terme. Cette copropriété aura du sens d'un point de vue pratique, même si la PME devra être vigilante à se poser la question de son indépendance face à des acteurs beaucoup plus gros qu'elle. Il est ainsi possible d'imaginer que le mécanisme de normalisation se mette en place une fois par exemple que les brevets pertinents tombent dans le domaine public.

###### **Cas 3 - Biotech**

Compte tenu des rôles différents des partenaires, il est important que la PME concède des droits identifiés et suffisants sur ses brevets pour que le laboratoire soit en mesure de fabriquer un produit commercialisable sur le marché africain. Le mécanisme de valorisation par licence semble ainsi le plus adapté. La PME ne doit pas oublier son avenir et notamment l'ouverture à d'autres marchés que l'Afrique. Si le régime de copropriété est retenu, la PME doit faire en sorte que la notion de territoire/concurrence lui soit favorable et que la copropriété soit suffisamment souple pour ne pas, notamment, bloquer une cession de la PME à des tiers.

## III.2 LA PROTECTION DES CONNAISSANCES NOUVELLES

La ou les parties désignées propriétaires de la connaissance nouvelle prendront ensemble les décisions relatives à sa protection et en supporteront les frais, proportionnellement à la quote-part qui leur est attribuée.

Elles décideront ainsi, par exemple, si la connaissance nouvelle doit faire l'objet d'une demande de brevet, à quel nom celle-ci doit être déposée et qui sera chargé des formalités de dépôt et de maintien en vigueur. Un tiers pourra être chargé par les propriétaires d'effectuer l'ensemble des démarches.

→ *Clause dédiée* ←

Protection des Connaissances nouvelles (11.3)

Dans le cadre de la copropriété, le contrat doit prévoir également l'hypothèse d'une **renonciation** de la part de l'un des copropriétaires à initier ou poursuivre les procédures de protection choisies. Ce mécanisme a pour atout majeur de ne pas bloquer la mise en place ou le maintien d'une protection adéquate et nécessaire par les autres copropriétaires.

→ *Clause dédiée* ←

Protection des Connaissances nouvelles (11.3 Renonciation)

Une logique similaire de flexibilité anime la possibilité, pour l'un des copropriétaires, de **céder sa quote-part** sur la connaissance nouvelle. Le cédant notifiera aux copropriétaires son projet de cession et les informera sur certaines informations essentielles (identité du cessionnaire envisagé, conditions financières). Les autres copropriétaires disposent en général d'un droit de préemption sur la quote-part, ainsi que de la possibilité de s'opposer à sa cession à un de leurs concurrents directs s'ils démontrent l'existence d'un risque pour leurs intérêts. Le désaccord pourra également être soumis aux organes de gouvernance décrits ci-après.

→ *Clause dédiée* ←

Protection des Connaissances nouvelles (11.3 Cession)

Les copropriétaires penseront enfin à déterminer les conditions entourant la **défense** de leur connaissance nouvelle. Là encore, le dialogue est primordial, il doit être facilité et automatisé afin de permettre, le cas échéant, une action rapide et efficace contre les atteintes à leurs droits de propriété intellectuelle.

→ *Clause dédiée* ←

Protection des Connaissances nouvelles (11.3 Défense)

## III.3 L'EXPLOITATION DES CONNAISSANCES NOUVELLES

Conformément à la finalité de partage du consortium, les connaissances nouvelles ont potentiellement vocation à être utiles à tous les partenaires du contrat, même s'ils ne jouissent pas d'un droit de propriété sur celles-ci. Le contrat contient alors une licence d'utilisation non cessible et exclusive des connaissances nouvelles, la plupart du temps

uniquement aux fins d'exécution du projet défini initialement et pour la durée du contrat. D'autre part, l'attribution de domaines d'intervention déterminés à chaque partenaire (cf. « Définition des lots » et « Propriété des connaissances nouvelles » ci-dessus) permettra d'exploiter les connaissances nouvelles indépendamment les unes des autres, chacune concernant un secteur déterminé.

### → Clause dédiée ←

#### Exploitation des Connaissances nouvelles (11.4)

##### **FIL ROUGE**

##### **Cas 3 - Biotech**

Les résultats des tests consignés dans la base de données de la PME peuvent être exploités par le laboratoire pour le développement de nouveaux produits et l'identification de nouveaux marchés, par le biais d'une licence d'utilisation prévue par le consortium.

Malgré l'importance de ces connaissances (propres ou nouvelles), celles-ci, tout comme les informations communiquées par les parties dans le cadre de l'exécution du contrat, ne sont généralement couvertes par **aucune garantie**. Elles seront utilisées par les parties à leurs seuls frais, risques et périls respectifs.

En conséquence, aucune des parties n'aura de recours contre un autre partenaire, ses sous-traitants ou son personnel, à quelque titre et pour quelque motif que ce soit. Cette tendance est à considérer notamment lorsque la PME a pour vocation de commercialiser des solutions technologiques dans un mécanisme de *licensing out* et dans un contexte international.

Chacune des parties restera en outre responsable des dommages que son personnel pourra causer aux tiers, aux biens mobiliers ou immobiliers d'un partenaire à l'occasion de l'exécution du contrat.

Il est dès lors primordial que vous souscriviez à une **police d'assurance** garantissant ces éventuels dommages. C'est d'ailleurs bien souvent une condition requise du contrat.

### → Clause dédiée ←

#### Responsabilité-Assurance (7)

## IV. LA VIE DU CONTRAT

---

Il peut arriver que les parties du contrat, aux intérêts initiaux différents, n'aient pas les mêmes volontés concernant, notamment, l'exploitation des connaissances et le *timing* associé.

Les parties se tourneront alors vers les **organes de gouvernance** prévus par le contrat : le coordinateur ou chef de file, le comité de pilotage et/ou le comité technique, en fonction de la nature du désaccord.

Les organes de gouvernance, par le biais d'avenants, peuvent être à même d'intégrer des éléments nouveaux qui n'étaient pas prévus initialement dans le contrat.

En pratique, chacune des parties a déjà son responsable en charge de l'accord de consortium mais peut décider, pour la gouvernance, de choisir en interne une autre personne, souvent plus élevée dans la hiérarchie, pour faire partie du comité de pilotage.

**Le coordinateur** sera désigné à l'unanimité, par l'ensemble des parties. Il s'agit le plus souvent de la partie à l'origine du projet, qui servira alors d'intermédiaire entre les différents partenaires et l'organisme financeur ainsi qu'entre les partenaires au sein du comité de pilotage. C'est lui qui doit coordonner, orienter voire apaiser selon les questions soulevées. Il devra être doué de diplomatie afin d'entendre chaque partie et de les guider autant que faire se peut vers la voie du compromis.

En cours de projet de consortium des inimitiés peuvent effectivement naître de sorte que les parties et le chef de file doivent être en capacité de traiter les sujets rapidement et ne pas laisser les situations complexes perdurer. Les qualités de *manager* sont ici centrales dans la bonne marche du projet à son plus haut niveau.

### → Clause dédiée ← Le Coordinateur (5.1)

Le coordinateur préside le **comité de pilotage**. Composé d'un représentant de chaque partenaire, il a pour mission de favoriser le bon déroulement du projet, a vocation à regarder et valider les choix stratégiques du consortium et notamment ce qui concerne les questions liées aux résultats, à leur protection potentielle par voie de brevet, à leur valorisation future, à la copropriété mise en place le cas échéant et à la répartition des parts - qui peut parfois soulever certaines difficultés.

Le contrat prévoit la périodicité des réunions du comité : semestrielle, trimestrielle ou plus fréquemment à la demande d'un représentant.

### → Clause dédiée ← Réunions du Comité de pilotage (5.2.2)

**Risque** : la PME doit cependant garder à l'esprit que le président du comité de pilotage est rarement un membre issu de son équipe, et que sa voix prépondérante en cas de désaccord persistant pourra renverser les décisions initiales des parties. La rigidité des clauses de propriété intellectuelle est ainsi à réévaluer au regard du pouvoir de décision de chacun au sein du contrat.

**Recommandation** : privilégier la discussion en amont entre tous les acteurs à voix égale.

L'importance de tenir les réunions des comités est également cruciale, tout comme la bonne rédaction des comptes rendus correspondants, pour assurer le maintien des bonnes relations entre les parties et conserver un écrit sur ce qu'elles se sont échangé et notamment ce qu'elles ont pu décider sur les droits respectifs des parties, les licences qui seront à discuter en fin de contrat, les contributions qui ont évolué pendant ce contrat, etc.

La prise de décisions importantes se fait en général en application d'une **procédure dite « d'escalade »** permettant de contrôler et d'éviter les blocages définitifs entre les partenaires :

- l'unanimité entre les parties est la règle de départ ;

- en cas de désaccord persistant, la majorité absolue des 2/3 est appliquée ;
- un droit de veto peut être accordé à une partie dont les droits de propriété intellectuelle, la responsabilité, les coûts ou tout autre intérêt légitime peuvent être impactés par la décision en question ;
- le comité émet, au regard des arguments avancés, une nouvelle proposition, à laquelle on applique de nouveau le même processus gradué.

### → *Clause dédiée* ←

#### Règles de décision au sein du Comité de pilotage (5.2.3)

#### **FIL ROUGE**

##### **Cas 1 - Télécoms**

En cours de projet, la PME peut considérer que, compte tenu des technologies existantes de l'opérateur et de ses développements propres sur son lot, les risques de recouvrement finalement s'accroissent. À la demande de la PME, le comité de pilotage devra se saisir du sujet pour déterminer si les contributions respectives des parties doivent être revues à la baisse ou s'il convient de revoir/adapter les droits des parties.

Les parties souhaitant contrer la mauvaise prévision du contrat aboutissant à une situation inéquitable pour l'un des partenaires ou souhaitant continuer à coopérer malgré la présence d'un point de blocage insoluble pourront envisager la possibilité de contractualiser, par le biais d'un **avenant**, les ajouts ou modifications du contrat de consortium.

## V. LA FIN DU CONTRAT

---

Certaines situations peuvent remettre en question la cause même du contrat pour l'une des parties.

La cartographie des patrimoines, telle que décrite ci-avant, pourra en effet évoluer sensiblement lors de la vie du contrat. Si cette évolution contredit ou met en danger les objectifs que vous vous êtes initialement assignés, vous devrez sans hésitation en référer aux organes de gouvernance. Mais si la situation s'avère irrémédiablement bloquée, il faudra se rappeler que nulle partie n'est tenue de rester dans le contrat, dès lors qu'une clause de sortie a été prévue.

Le chef de file et le comité de pilotage sont également en charge du départ ou de la volonté de départ d'un membre. L'hypothèse de retrait (ou d'exclusion) d'un partenaire est effectivement prévue au contrat.

### → *Clauses dédiées* ←

#### **Retrait d'un Partenaire (9.2.1) – Exclusion d'un Partenaire (9.2.2)**

Les organes discuteront alors des droits et obligations du partenaire sortant, ainsi que d'un possible remplacement ou de la réattribution des parts.

→ *Clauses dédiées* ←

[Droits du Partenaire sortant \(9.2.3\)](#) – [Obligations du Partenaire sortant \(9.2.4\)](#)

Dans l'hypothèse, déjà évoquée, où un chevauchement existerait entre les différents lots du projet, et que l'exploitation de vos connaissances nouvelles ne peut se faire sans l'utilisation des connaissances nouvelles de vos partenaires, le contrat pourra prévoir la poursuite de la concession de licence d'utilisation postérieurement au contrat, pendant une durée qu'il vous faudra définir.

→ *Clause dédiée* ←

[Obligations du Partenaire sortant \(9.2.4\)](#)

## VI. L'APRES-CONTRAT

---

- *Scénario positif* : le projet a abouti à des résultats valorisables. La participation au consortium a eu un impact positif sur la valeur de votre capital immatériel.

Le contrat doit conserver une certaine flexibilité pour faciliter l'exploitation des apports immatériels même une fois la résiliation du contrat intervenue.

L'après-contrat est intimement lié à la négociation et à la rédaction des clauses de propriété intellectuelle. En cas de copropriété par exemple, la sortie de l'indivision peut s'avérer particulièrement complexe.

- *Scénario contrasté* : le projet n'a pas tenu toutes ses promesses.

Les sources de frustration en fin de contrat et pour l'après-contrat sont évidemment les « échecs » techniques, liés ou non à des désaccords entre les parties. Dans ce cas, les parties n'ont en général que peu de débouchés techniques et/ou de valorisation ou si elles en ont, des comportements individualistes se font jour, certains partenaires souhaitant optimiser seuls et rapidement leurs travaux et investissements parfois au détriment et en contradiction avec les règles communes précédemment décidées.

Le rôle du chef de file est ici encore primordial dans l'anticipation de ces questions car on ne découvre pas à la fin de l'accord les problèmes de valorisation (en l'occurrence de sous-valorisation).

Il faut noter cependant que certains accords aux résultats contrastés se terminent paisiblement car l'ensemble des parties est conscient d'avoir eu un apport qui reste finalement satisfaisant.

Enfin, une sensation de déséquilibre pourra parfois se manifester à la fin du contrat, certains partenaires profitant, proportionnellement à leurs investissements (financier, apport, temps), d'intérêts considérables. Toutefois, cette sensation sera souvent atténuée par le bilan que vous effectuerez : peu importe l'avantage retiré par les autres partenaires dès lors que vous estimez avoir pu obtenir les éléments positifs espérés initialement.

- *Scénario négatif* : le projet ne vous a rien apporté et les partenaires se sont approprié vos apports, votre capital immatériel a perdu de la valeur à l'issue du projet.

Le contrat a été totalement contre-productif par rapport à votre stratégie de départ. Fort heureusement, ce scénario est extrêmement rare, les procédures de gouvernance (réunion, dialogue) et la possibilité de modifier le contrat par un avenant permettant de rééquilibrer le contrat lorsque l'absence d'équité est trop flagrante.

### **FIL ROUGE**

#### **Cas 1 - Télécoms**

*Scénario noir* : l'opérateur télécom s'approprie entièrement la technologie développée par la PME, et la normalisation de la 5G intervient, sous la pression des autres opérateurs et des concurrents européens, beaucoup plus tôt que prévu. La PME perd la possibilité de valoriser sa technologie, qui était pourtant son unique cœur d'activité. Elle doit dorénavant se réinventer.

#### **Cas 2 - Transport**

*Scénario positif* : l'élaboration de l'avion électrique arrive à son terme, les partenaires ont résolu ensemble les problématiques liées à l'autonomie des batteries pour une durée de vol intéressante. La technologie de la PME a fait un bond puisqu'elle s'est adaptée au secteur de l'aviation et a pu éprouver la fabrication de certains composants de la batterie par impression 3D, et le partenariat jouit d'une très bonne publicité qui vaut à la PME une notoriété nouvelle.

#### **Cas 3 - Biotech**

*Scénario nuancé* : le consortium se passe bien, la base de données de la PME est effectivement utilisée par le laboratoire, ce qui permet d'aboutir à des résultats tangibles. Les parties sont d'accord pour commercialiser en Afrique le produit « sous licence PME ». Elles décident de négocier un accord de valorisation entre elles. Quelques mois plus tard, la PME se rend compte qu'elle a commis une erreur manifeste d'appréciation lors de la négociation des redevances applicables à la commercialisation du produit. Le produit est commercialisé 10 €, le marché représente 100 000 tubes par mois. La PME perçoit 1 000 € tous les 100 000 tubes, alors que la logique aurait dû conduire à percevoir une redevance de 0.5 € par tube.

On peut facilement imaginer que cette erreur d'appréciation se concentre sur le territoire choisi par les parties. En application de la licence, la PME perçoit des redevances sur toutes les ventes effectuées sur le marché africain. Or, les ventes s'avèrent limitées (le produit est perçu comme trop onéreux), contrairement au marché indien, nouvellement développé par le laboratoire, et dont les ventes explosent.

## ACCORD DE CONFIDENTIALITÉ - NDA

### ENTRE

La société [ ], au capital de [ ] euros, dont le siège social est situé [ ], et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de [ ] sous le numéro [ ], représentée par [ ], dûment habilité à l'effet des présentes (ci-après la « **Société [ ]** »),

**D'UNE PART,**

### ET

La société [ ], au capital de [ ] euros, dont le siège social est situé [ ], et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de [ ] sous le numéro [ ], représentée par [ ], dûment habilité à l'effet des présentes (ci-après la « **Société [ ]** »),

**D'AUTRE PART,**

ci-après désignées individuellement « **Partie** » et collectivement « **Parties** ».

Chacune des Parties souhaitant s'assurer de la parfaite confidentialité des informations ainsi communiquées à l'autre Partie, elles sont convenues de s'engager au titre de cet accord de confidentialité (ci-après l'« **Accord de confidentialité** ») dans les termes qui suivent.

### ÉTANT PRÉALABLEMENT RAPPELÉ QUE :

- A. La Société [ ] souhaite développer [ **description précise du projet** ] (ci-après le « **Projet** »).
- B. Au cours des discussions relatives au Projet, il peut apparaître souhaitable ou nécessaire aux Parties de se transmettre certaines informations de nature technique, commerciale ou financière, à caractère confidentiel détenues par chacune d'entre elles, ci-après dénommées « **Information(s) confidentielle(s)** » et plus précisément définies ci-après.
- C. Les Parties désirent arrêter les conditions de transmission de ces Informations confidentielles et fixer les règles relatives à leur utilisation et à leur protection.

### LES PARTIES SONT CONVENUES DE CE QUI SUIT :

1. Dans le cadre de cet accord, les termes « Information(s) confidentielle(s) » recouvrent [ ] toutes informations notamment celles liées à l'activité de la Société, ainsi que toutes données transmises par l'une ou l'autre des Parties, par écrit ou oralement, et notamment par message électronique, enregistrement, et incluant sans limitation tous documents écrits ou imprimés, tous échantillons, données, cahier des charges, secret des affaires, brevets déposés ou enregistrés, savoir-faire, connaissances, concepts, données, documents financiers, organisationnels, techniques ou commerciaux, programme informatique, base de données, logiciels, droits d'auteur, marque, clients et *prospects* notamment transmis par tout moyen de divulgation pouvant être choisi par les Parties [ ] pendant la période de validité de cet accord.



L'information devra être traitée comme confidentielle, que la formulation « confidentiel » ou toute autre formule similaire soit utilisée ou bien qu'aucune formule ne soit apposée dans les notes, études, analyses ou tout autre document.

2. Chacune des Parties, pour autant qu'elle soit autorisée à le faire, transmettra à l'autre Partie les seules Informations confidentielles jugées nécessaires, par la Partie auteur de la transmission, à la poursuite de l'objectif décrit au préambule du présent accord.

Aucune disposition de cet accord ne peut être interprétée comme obligeant l'une ou l'autre des Parties à transmettre des Informations confidentielles à l'autre Partie ou à se lier contractuellement avec cette dernière dans l'avenir.

3. La Partie qui se voit remettre des Informations confidentielles s'engage pour une durée de [ ] années à compter de la signature du présent accord à ce que ces Informations confidentielles :
  - a) soient protégées et gardées strictement confidentielles et soient traitées avec le même degré de précaution et de protection qu'elle accorde à ses propres Informations confidentielles de même importance ;
  - b) ne soient pas utilisées, totalement ou partiellement, dans un autre objectif que celui défini au préambule ci-dessus ;
  - c) ne soient ni communiquées ni susceptibles de l'être, soit directement, soit indirectement à tout tiers ou à toutes personnes autres que celles mentionnées à l'article 5 ci-dessous ; et
  - d) ne soient ni copiées, ni reproduites, ni dupliquées totalement ou partiellement lorsque de telles copies, reproductions ou duplications n'ont pas été autorisées par écrit par la Partie de laquelle elles émanent.
4. La Partie qui reçoit les Informations confidentielles ne sera soumise à aucune restriction quant à leur utilisation ou transmission, si elle peut apporter la preuve :
  - a) qu'elles sont entrées dans le domaine public préalablement à leur transmission ou après celle-ci mais dans ce cas en l'absence de toute faute qui lui soit imputable ;
  - b) qu'elles sont déjà connues de celle-ci, cette connaissance préalable pouvant être démontrée par l'existence de documents appropriés dans ses dossiers ;
  - c) qu'elles ont été reçues d'un tiers de manière licite, sans restriction ni violation du présent accord ;
  - d) que l'utilisation ou la transmission ont été autorisées par écrit par la Partie dont elles émanent ; ou
  - e) qu'elles sont le résultat de développements internes entrepris de bonne foi par des membres de son personnel n'ayant pas eu accès à ces Informations confidentielles.
5. Chacune des Parties sera autorisée à communiquer aux membres de son personnel ayant à en connaître [ ] à détailler si besoin les Informations confidentielles dans le cadre de l'objet mentionné au préambule au présent accord.

6. Toutes les Informations confidentielles et leurs reproductions, transmises par l'une ou l'autre Partie, resteront la propriété de la Partie qui les a divulguées. La transmission entre les Parties d'Informations confidentielles au titre du présent accord ne peut en aucun cas être interprétée comme conférant à la Partie qui les reçoit une licence d'utilisation ou comme transférant un droit réel quelconque concernant les dites Informations confidentielles. En conséquence, tous les droits de propriété intellectuelle éventuellement attachés aux Informations confidentielles demeurent la propriété exclusive de la Partie les divulguant.
7. À l'arrivée du terme ou lors de la résiliation du présent accord, les Informations confidentielles seront soit restituées à la Partie dont elles émanent, soit détruites, leur destruction étant alors confirmée par écrit par la partie qui les avait reçues. Cela sera effectué à l'option de la Partie dont proviennent ces Informations confidentielles.
8. Le présent accord pourra être résilié par l'une ou l'autre des Parties, à tout moment, de plein droit et sans formalité, avec un préavis de [trente (30) jours] suivant notification faite à l'autre Partie.
9. Sauf résiliation comme prévu à l'article 8 ci-dessus, le présent accord est conclu pour une durée de [ ] à compter de son entrée en vigueur, telle que mentionnée à l'article 14 ci-dessous.
10. Nonobstant les dispositions des paragraphes 7, 8 et 9 ci-dessus, le terme ou la résiliation du présent accord n'aura pas pour effet de dégager la Partie qui reçoit les Informations confidentielles de son obligation de respecter les dispositions du paragraphe 3 du présent accord concernant l'utilisation et la protection des Informations confidentielles reçues avant la date de la résiliation ou l'arrivée du terme ; les obligations contenues dans ces dispositions restent en vigueur pendant la période définie audit paragraphe.
11. Le présent accord est soumis à la loi française.
12. Tout litige ayant trait au présent accord sera de la compétence des tribunaux de Paris.
13. L'ensemble des dispositions des présentes constitue l'intégralité de l'accord entre les Parties eu égard à son objet et remplace et annule toutes déclarations, négociations, engagements, communications orales ou écrites, acceptations, ententes et accords préalables entre les Parties, relatifs aux dispositions auxquelles cet accord s'applique ou qu'il prévoit.
14. Le présent accord entre en vigueur à la date de signature par les Parties.

Fait à [ ], le \_\_\_\_\_ en [ ] exemplaires originaux.

[ ]

Date:

Signature : \_\_\_\_\_

[ ]

Date:

Signature : \_\_\_\_\_



[www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)



[contact@inpi.fr](mailto:contact@inpi.fr)



**0 820 210 211**  
Service 0,10 € / appel  
+ prix appel



L'INPI près de chez vous :  
liste et adresses sur  
[www.inpi.fr](http://www.inpi.fr) ou INPI Direct