

Augmenter vos ventes par le *licensing*

Par Diane Bellavance

Qu'est-ce que le *licensing*

La globalisation et l'ouverture des marchés internationaux entraînent une augmentation du commerce à l'échelle de la planète et une plus grande compétition entre les entreprises. Il est de plus en plus difficile pour les entreprises de suivre le processus traditionnel qui consiste à développer des produits, à les fabriquer et à les distribuer.

Le *licensing* est une façon différente et simple de vendre ses produits. Le *licensing* consiste à consentir à un tiers le droit de fabriquer, d'améliorer et de vendre un produit ou une technologie dans un territoire donné. Le *Licensing* est parfois accompagné d'une alliance stratégique pour le développement et l'amélioration du produit ou de la technologie consentie sous licence.

Le *licensing* est une stratégie de commercialisation qui comporte de nombreux avantages pour les entreprises tels que la réduction des coûts de distribution; une mise en marché plus rapide du produit ou de la technologie dans un plus grand marché; l'amélioration du produit par le propriétaire et ses licenciés; l'ouverture de marchés additionnels qui seraient autrement des marchés difficiles à intégrer et la connaissance continue des développements et des nouveautés dans le marché par le biais de ses licenciés.

Points importants à retenir

Voici quelques exemples de points à retenir avant de conclure une entente de licence :



- la notion d'exclusivité;
- les sous-licences;
- le territoire;
- la rémunération via des redevances;
- les quotas de ventes;
- la propriété des améliorations et des développements apportés aux produits ou à la technologie;
- les représentations et garanties du licencié;
- l'utilisation des brevets, droits d'auteur ou marques de commerce;

- le support technique;
- les dispositions quant à la confidentialité, la non-concurrence et la non-sollicitation;
- la protection et la propriété des droits de propriété intellectuelle ainsi que les clauses relatives à la violation de ceux-ci;
- les clauses de résiliation de la convention de licence;
- la loi applicable;
- une bonne description du produit ou de la technologie qui fera l'objet du droit de licence ainsi que les brevets, droits d'auteur et marques de commerce qui accompagnent le produit ou la technologie.

Choix du licencié

Le choix des licenciés est l'élément déterminant dans la réussite d'un programme de *licensing*; trouver le bon partenaire est un des principaux éléments de succès. Le licencié doit avoir les compétences et les infrastructures nécessaires pour utiliser la technologie ou le produit de manière efficace et en faire une bonne mise en marché. L'entreprise doit rechercher un partenaire qui a des méthodes fiables pour manufacturer adéquatement le produit. Le licencié doit être bien implanté dans le territoire couvert par la licence. La taille de l'entreprise, le marché desservi, les installations, le nombre d'employés, les produits distribués par le licencié, la profitabilité du licencié et sa réputation sont tous des facteurs qui doivent être examinés dans le processus de sélection.



LAVERY, DE BILLY

AVOCATS

Diane Bellavance est membre du Barreau du Québec depuis 1988 et se spécialise en droit des affaires et en droit des technologies, divertissement et propriété intellectuelle



Protéger la propriété intellectuelle

Il est primordial, dans le cadre d'un programme de *licensing*, de bien protéger tous les droits de propriété intellectuelle. La protection en vertu des lois sur la propriété intellectuelle confère à l'entreprise l'usage exclusif de sa technologie, de ses marques de commerce et de ses innovations.

Traités internationaux et lois étrangères

Assurez-vous de vérifier les traités, lois étrangères et formalités pouvant vous affecter. Par exemple, les retenus fiscaux sur le paiement de redevances.

L'engagement de confidentialité

Un engagement de confidentialité simple, clair et précis est indispensable avant d'entreprendre une démarche avec un licencié potentiel. N'ayez pas peur de le faire signer. Une lettre d'intention peut aussi s'avérer un bon contrat de départ qui lie les parties et permet par la suite de compléter une entente de licence plus complète.

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à communiquer avec M^c Diane Bellavance du cabinet *Lavery, de Billy* au (514) 877-2907 ou dbellavance@lavery.qc.ca.

Nous vous invitons à visiter notre site web www.laverydebilly.com.

Vous pouvez communiquer avec les membres suivants du groupe Affaires pour toute question relative à ce bulletin.

à nos bureaux de Montréal

Josianne Beaudry
Diane Bellavance
Fabienne Benoit
Pascale Blanchet
Michel Blouin
Valérie Boucher
Serge Bourque
René Branchaud
Patrick Buchholz
Martin Cabanes
Pierre Cadotte
Pierre Caron
André Champagne
Pierre Denis
Richard F. Dolan
Georges Dubé
David Eramian
Michèle Gamache
Marie-Andrée Gravel
Benjamin Gross
Martin Joyal
Isabelle Lamarre
André Laurin
Alexandra Lee
Corinne Lemire
Larry Markowitz
Jean Martel

Nicole Messier
Charles Nieto
Philip Nolan
André Paquette
Luc Pariseau
Jacques Paul-Hus
Stéphanie Séguin
Michel Servant
Eric Stevenson
Marc Talbot
Sébastien Vézina

à nos bureaux de Québec

Michel C. Bernier
Martin J. Edwards
Nicolas Gagné
Jacques Gingras
Claude Lacroix
Louis X. Lavoie
Simon Lemay
Marie-Élaine Racine
Jean-Philippe Riverin
Louis Rochette
Jean-Pierre Roy
Sophie Verville

à nos bureaux de Laval

Michel M. Dagenais
Claire Gonneville

Vous pouvez communiquer avec les membres suivants du groupe Technologies, divertissement et propriété intellectuelle pour toute

à nos bureaux de Montréal

Diane Bellavance
Patrick Buchholz
Martin Cabanes
David Eramian
Ian Rose

à nos bureaux de Québec

Martin J. Edwards
Louis X. Lavoie
Simon Lemay
Louis Rochette
Jean-Pierre Roy

Montréal

Bureau 4000
1, Place Ville Marie
Montréal (Québec)
H3B 4M4

Téléphone :
(514) 871-1522
Télécopieur :
(514) 871-8977

Québec

Bureau 500
925, chemin Saint-Louis
Québec (Québec)
G1S 1C1

Téléphone :
(418) 688-5000
Télécopieur :
(418) 688-3458

Laval

Bureau 500
3080, boul. Le Carrefour
Laval (Québec)
H7T 2R5

Téléphone :
(450) 978-8100
Télécopieur :
(450) 978-8111

Ottawa

Bureau 1810
360, rue Albert
Ottawa (Ontario)
K1R 7X7

Téléphone :
(613) 594-4936
Télécopieur :
(613) 594-8783

Site Web

www.laverydebilly.com

Droit de reproduction réservé. Ce bulletin destiné à notre clientèle fournit des commentaires généraux sur les développements récents du droit. Les textes ne constituent pas un avis juridique. Les lecteurs ne devraient pas agir sur la seule foi des informations qui y sont contenues.