

# Pourquoi les jugements TuneIn du Royaume-Uni sont un retour aux âges sombres

Que se passe-t-il lorsque vous laissez certains vieux pets de la justice britannique, alimentés par un Brexit condamné, décider à eux seuls de l'avenir technologique, des progrès et des avantages auxquels les utilisateurs britanniques devraient avoir accès? Eh bien, des choix commerciaux stupides justifiés par des décisions juridiques parfaitement élégantes et intellectuellement stimulantes rendues par des anciens qui se déchaînent pour rendre "la Grande-Bretagne à nouveau grande". Je suis désolée que TuneIn ait dû payer un prix si élevé, sur le marché britannique, mais, au ciel, comme c'est le cas.



En tant que jogger quotidien, je suis l'une des premiers utilisateurs et fervente utilisatrice d'applications de radio, telles que Radio Garden et TuneIn, afin d'écouter, en particulier, les stations de radio de Los Angeles telles que KCRW Eclectic 24 et KPFK, tandis que je pratique mes exercices sportifs quotidiens et matinaux. Chez

moi, j'écoute des radios françaises comme FIP ou Nova, ou des chaînes de LA, via Tunein qui est accessible sur mes systèmes de sonorisation maison Sonos, des logiciels (installés sur mes deux iPhones) et des enceintes.

Cependant, au cours de la dernière année, je n'ai pas pu m'empêcher de remarquer que les stations de radio européennes, telles que FIP ou France Inter, n'étaient plus accessibles depuis la station TuneIn ou la station Sonos Radio, alors que je suis au Royaume-Uni.

Eh bien, maintenant je sais pourquoi. En effet, j'ai lu aujourd'hui les 3 derniers numéros de Music Confidential publiés par Susan Butler sur la "*décision d'appel TuneIn*" (sic).

Intriguée, j'ai décidé d'approfondir cette affaire et j'ai avalé (il n'y a pas d'autre mot) les 47 pages de la décision Warner Music UK Ltd et Sony Music Entertainment UK Ltd contre TuneIn Inc rendue par la Haute Cour de justice d'Angleterre et du Pays de Galles le 1er novembre 2019, ainsi que les 56 pages de l'arrêt TuneIn Inc contre Warner Music UK Limited et Sony Music Entertainment UK Limited rendu par la Cour d'appel le 26 mars 2021.

Tout en admirant la virtuosité intellectuelle du juge du premier degré, le juge Birss, affichée dans la décision du premier degré susmentionnée, ainsi que l'approche "main d'acier dans un gant de velours" privilégiée par le juge en appel, le juge Arnold, dans le jugement en appel, je ne peux que conclure que cet exercice de masturbation intellectuelle par le pouvoir judiciaire a conduit, encore une fois, à une autre castration d'un produit technologique plein de créativité, d'avancement, de connectivité au monde et d'ubiquité fantastique.

Suis-je donc énervée?

Oui. Voici pourquoi.

# Êtes-vous en train de dire que TuneIn devrait abandonner les stations de radio Internet sans licence au Royaume-Uni?

Le "*modus operandi*" de TuneIn est d'exploiter une plateforme en ligne, un site Web et des applications, qui fournissent un service permettant aux utilisateurs d'accéder aux stations de radio du monde entier. Le service s'appelle TuneIn Radio.

Il est désormais disponible sur plus de 200 appareils connectés à la plateforme, y compris les téléphones intelligents, les tablettes, les téléviseurs, les systèmes audio de voiture, les haut-parleurs intelligents tels que Sonos et les technologies portables.

TuneIn Radio a des liens vers plus de 100.000 stations de radio, diffusées par des tiers à partir de nombreux endroits géographiques différents à travers le monde. Il est monétisé par la publicité et les abonnements, bien que l'abonnement soit gratuit pour de nombreux utilisateurs de produits "*hardware*", tels que les systèmes audio Sonos et Bose.

TuneIn Radio est génial car, comme Radio Garden, il permet aux utilisateurs de sauvegarder certaines chaînes de radio en tant que favoris, offre des services de curation ainsi que des fonctions de recherche, qu'un nouvel utilisateur peut utiliser lorsqu'il ne sait pas quelles stations de radio il ou elle peut aimer. En outre, TuneIn Radio offre des avantages tels que la personnalisation du contenu, la collecte d'informations sur les stations présentées sur des pages individuelles des stations, et des informations sur les artistes présentés sur des pages d'artistes dédiées.

Mieux encore, jusqu'à il y a quelques années, TuneIn Radio proposait un appareil d'enregistrement, via son application Pro, qui comprenait également un répertoire organisé d'un grand nombre de stations de radio Internet musicales.

En tant qu'utilisateur, vous êtes donc parfaitement divertis, et tous vos besoins musicaux sont pris en charge, lorsque vous utilisez la gamme complète des avantages et des services de TuneIn Radio.

Eh bien, le bonheur de ces utilisateurs a été de courte durée, cependant, puisque la décision de la Haute cour, confirmée par le jugement d'appel de 2021, a conclu qu'en incluant les stations de radio Internet sans licence,

telles que Capital FM Bangladesh et Urban 96.5 Nigeria, ou non conformes au régime des droits voisins locaux, telles que la station kazakhe Gakku FM et City Radio du Monténégro, TuneIn Radio enfreignait l'article 20 de la loi de 1988 sur le droit d'auteur, les dessins et modèles et les brevets (la "Loi") qui dispose:

*"20. Infraction par communication au public*

*(1) La communication au public de l'œuvre est un acte limité par le droit d'auteur dans –*

- a) une œuvre littéraire, dramatique, musicale ou artistique,*
- b) un enregistrement sonore ou un film, ou*
- (c) une émission.*

*(2) Les références dans la présente partie à la communication au public concernent la communication au public par transmission électronique et, en relation avec une œuvre, comprennent:*

- a) la diffusion de l'œuvre;*
- b) la mise à disposition du public de l'œuvre par transmission électronique de manière à ce que les membres du public puissent y accéder à partir d'un lieu et à un moment choisis individuellement par eux."*

Ainsi, non seulement ces stations de radio Internet sans licence et non conformes enfreignent le droit de communiquer au public, mais TuneIn Radio est condamné aussi, car il fournit des liens vers ces flux.

TuneIn Radio n'avait-il pas obtenu de ces stations de radio Internet la garantie qu'elles opéraient légalement dans leur pays d'origine? Dieu nous en préserve, TuneIn Radio ne pouvait évidemment pas se fier à une telle garantie, et il incombait à TuneIn Radio de vérifier que ces stations de radio Internet étaient sous licence ou conformes à leur régime de droits voisins locaux.

Quelle est donc la conséquence directe d'une telle position, adoptée par la Haute cour et la Cour d'appel du Royaume-Uni? Eh bien, toutes ces stations de radio Internet deviennent indisponibles au public, au Royaume-Uni mais aussi probablement dans d'autres pays européens tels que les 27 États membres de l'Union Européenne ("UE"), via les plateformes, sites Web et applications TuneIn Radio.

En effet, tout le raisonnement du juge Birss, dans l'affaire du premier degré, ainsi que du juge Arnold, dans l'affaire en appel, tournait autour de l'article 3 de la Directive de l'UE sur la société de l'information (la

“Directive”), qui a été transposé par le biais de l’article 20 de la Loi précédemment mentionné, et de la jurisprudence connexe abondante, complexe et extrêmement touffue de la Cour de justice de l’Union Européenne (“CJUE”) sur le droit de communication au public.

Donc, oui, évidemment, cette affaire TuneIn est valable à la fois pour le Royaume-Uni (qui a maintenant quitté l’UE via son Brexit imprudent) et pour les 27 états-membres restants de l’UE.

Par conséquent, les utilisateurs et les clients se retrouvent perdants parce qu’ils ne peuvent plus écouter tous les flux de radio Internet dans le monde via TuneIn, en conséquence directe de ces décisions du Royaume-Uni.

Et ça ne s’arrête pas là! Loin s’en faut.

Qu’en est-il des stations de radio musicales autorisées pour un territoire local autre que le Royaume-Uni, telles que VRT Studio Brussel en Belgique, Mix Megapol en Suède et MavRadio aux États-Unis?

Pour ces stations de radio en dehors des États-Unis, les pays appliquent divers types de régimes de droits à rémunération et ces stations paient une rémunération dans le cadre de ces régimes locaux. Les États-Unis appliquent un système de licence statutaire conditionnel au paiement de redevances et la radio test MavRadio paie ces redevances. Cependant, dans tous ces cas, l’organisme compétent n’a pas accordé de droits géographiques pour le Royaume-Uni.

Ahhh, le jugement britannique au premier degré, confirmé en appel, dit, ce n’est pas mon problème, mon cher monsieur: l’acte de communication de TuneIn en relation avec ces échantillons de flux radio qui paient des redevances à un organisme qui n’accorde pas de droits géographiques pour le Royaume-Uni, est illégal, sauf autorisation du détenteur des droits britannique. Comme ce n’est actuellement pas le cas, les actions de TuneIn constituent une infraction au sens de l’article 20 susmentionné de la Loi.

Par conséquent, TuneIn doit maintenant supprimer tout ce pool de stations de radio Internet de ses plateformes, applications et sites Web, jusqu’à ce qu’il ait trouvé comment conclure un accord avec les titulaires de droits britanniques.

La meilleure option de TuneIn est probablement de contacter la société britannique de gestion des droits voisins, PPL, et d’entamer immédiatement les négociations de licence à partir de là. En outre, TuneIn a tout intérêt à

coopérer directement avec les labels Warner et Sony, pour annuler ces licences, maintenant que la décision britannique au premier degré a été confirmée en appel et que ces deux demandeurs *"représentent plus de la moitié du marché des ventes numériques de musique enregistrée au Royaume-Uni et environ 43 pour cent dans le monde"* (sic).

Bien que je puisse comprendre que les tribunaux britanniques aient critiqué TuneIn pour le fait de ne pas avoir obtenu de manière proactive une licence de droits voisins au Royaume-Uni, pour ses propres stations de radio premium, mise à disposition exclusivement des abonnés de TuneIn, j'ai trouvé profondément castrant le fait qu'ils rendent TuneIn responsable de violation au premier degré du droit de communication au public pour simplement avoir fourni des flux vers des stations de radio Internet tierces sans licence, non conformes et qui ne paient pas de redevances au Royaume-Uni.

Qu'en est-il du droit des utilisateurs du Royaume-Uni et de l'UE d'avoir accès à autant de culture, d'expérience musicale et de savoir-faire que possible, même dans un contexte géopolitique où la plupart des pays du monde ne se soucient pas, et ne savent probablement même pas ce que sont, des droits voisins?

Cela discrimine directement les auditeurs et utilisateurs du Royaume-Uni et, probablement, de toute l'UE, car TuneIn devra désormais géobloquer tous ses liens vers des flux non conformes et indisciplinés, qui constituent probablement au moins 50 pour cent des 100.000 stations de radio Internet disponibles sur ses applications, plateformes et sites Web.

Ainsi, le juge Birss et le juge Arnold peuvent maintenant pousser un soupir de soulagement, à l'idée d'avoir sauvé les droits voisins européens face à une invasion culturelle barbare non britannique, mais je suis sûr que la plupart des utilisateurs britanniques de TuneIn n'ont qu'un *"fuck you"*, pour toute réponse, en retour, concernant leur position mal avisée, technologiquement rigide et Brexitiste sur la question.

Désormais, en utilisant TuneIn Radio, un utilisateur britannique n'aura accès qu'aux stations de radio musicales autorisées au Royaume-Uni par PPL, telles que BBC Radio 2, Heart London, Classic FM et Jazz FM. Merci beaucoup, mais nous pouvons déjà accéder à ces chaînes de radio sur nos postes de radio terrestres ou sur leurs plateformes en ligne respectives, depuis le Royaume-Uni, alors quelle est la valeur ajoutée de TuneIn Radio au Royaume-Uni maintenant, je vous prie de clarifier?

## Je ne peux donc plus utiliser le service d'enregistrement sur TuneIn?

Bien sûr, le juge Birss, puis le juge Arnold, ont opté pour la jugulaire en ce qui concerne l'option d'enregistrement par les utilisateurs de l'application Pro de TuneIn.

En effet, en ce qui concerne l'utilisation par un utilisateur de la fonction d'enregistrement, les demandeurs ont soutenu que l'application Pro n'était pas simplement un appareil d'enregistrement. Il comprenait également un répertoire organisé d'un grand nombre de stations de radio Internet musicales. L'acheteur de l'application Pro comprendrait raisonnablement que TuneIn leur avait vendu l'application Pro (avec sa fonction d'enregistrement intégrée) afin de leur permettre d'enregistrer le contenu audio proposé par le service TuneIn Radio. Il y avait également un point sur le degré de contrôle exercé par TuneIn. Seules les stations de radio Internet fournies par TuneIn pouvaient être enregistrées et TuneIn pouvait désactiver la fonction d'enregistrement au niveau de chaque station, station par station.

Alors que cette fonction d'enregistrement TuneIn était une fonctionnalité très originale, et unique, offerte, dans le monde concurrentiel des agrégateurs radio, la décision de la Haute Cour, confirmée en appel, l'a rapidement tuée, en constatant que *"TuneIn avait autorisé les infractions commises par ses utilisateurs en enregistrant à l'aide de l'application Pro"* et donc *"le service de TuneIn via l'application Pro lorsque la fonction d'enregistrement était activée enfreignait les droits d'auteur des demandeurs en vertu de l'article 20 de la Loi"*.

Même si le juge Arnold a autorisé l'appel, dans sa décision en appel, contre la conclusion tirée par le juge du premier degré, selon laquelle TuneIn était responsable de la contrefaçon par communication au public concernant les stations de "catégorie 1" (c'est-à-dire les radios Internet qui ont déjà une licence au Royaume-Uni via PPL) en fournissant l'application Pro aux utilisateurs britanniques avec la fonction d'enregistrement activée, le résultat est le même: du balais, en ce qui concerne la super fonction d'enregistrement offerte par l'application Pro de TuneIn.

Comme Susan Butler l'a écrit avec sagesse, dans ses trois derniers numéros de Music Confidential, *"à mon avis, cependant, cela ne signifie pas que (la propriété intellectuelle) doit perturber l'innovation numérique au-delà des frontières nationales"*. *"(...) le mauvais type de perturbation – le type*

*coûteux et destructeur – semble se produire le plus souvent lorsque quiconque essaie de faire glisser d’anciens modèles commerciaux ou des entités construites autour d’anciens modèles commerciaux vers un nouveau marché numérique multinational. (...) Chacun doit devenir plus souple pour véritablement remodeler le marché pour soutenir la véritable innovation”.*

Eh bien, Susan, avec les vieux pets qui ont rendu les décisions de 2019 puis de 2021 (regardez-les sur les audiences enregistrées en audio-vidéo [ici!](#)), compte là-dessus.

Un autre exemple d’isolement splendide et rétrograde au Royaume-Uni, mes amis: où est mon visa pour déménager à Los Angeles dès que possible, s’il vous plaît?

Crefovi met à jour régulièrement ses réseaux de médias sociaux, tels que LinkedIn, Twitter, Instagram, YouTube et Facebook. Vérifiez nos dernières nouvelles [ici!](#)

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

**ZAYL**



---

Le point de vue de Crefovi sur l'EFM en ligne 2021: enfin, la révolution numérique est arrivée dans l'industrie cinématographique!

L'associée fondatrice et gérante de Crefovi, Annabelle Gauberti, a assisté, via son MacBookPro, à la session EFM en ligne 2021 du 1er au 5 mars 2021. Quels sont les principaux enseignements tirés par Crefovi du premier festival et marché du film européen de l'année? Cette session en ligne a-t-elle été un succès, réussissant à mettre en relation acheteurs et vendeurs, ainsi que leurs fournisseurs de services respectifs, entre eux?



Besoin des distributeurs d'avoir du contenu européen pour respecter les ratios réglementaires définis dans la directive sur les services de médias audiovisuels ("DSMA")

Dans le cadre de ses efforts pour façonner l'avenir numérique de l'Europe, dans le marché unique numérique, l'Union européenne ("UE") a adopté la directive sur les services de médias audiovisuels ("DSMA") en novembre 2018.

Cette directive devait être transposée d'ici septembre 2020 dans la législation nationale des 27 états-membres de l'UE. Pourtant, étant donné que seuls le Danemark, la Hongrie, les Pays-Bas et la Suède ont notifié des mesures de transposition à l'UE, la Commission de l'UE a envoyé des mises en demeure à tous les 23 autres états-membres de l'UE, leur demandant de fournir des informations supplémentaires, en novembre 2020.

Quoi qu'il en soit, la DSMA a déjà un impact sur la stratégie d'achat des distributeurs et autres sociétés de streaming (appelées "streamers" lors de la session EFM en ligne 2021).

En effet, la DSMA régit la coordination à l'échelle de l'UE de la législation nationale sur tous les médias audiovisuels, à la fois les émissions de télévision traditionnelles et les services à la demande.

Étant donné que l'un des objectifs de cette coordination de l'UE, via la DSMA, est de préserver la diversité culturelle, chaque état-membre de l'UE cherche actuellement la meilleure façon de transposer en droit national la nouvelle obligation, pour les services de vidéo à la demande (qui incluent les streamers), d'assurer au moins 30 pour cent de contenu européen dans leurs catalogues et de donner une place importante à ce contenu européen. Les dispositions de la DSMA permettent également, sous certaines conditions, aux états-membres de l'UE, d'imposer aux fournisseurs de services de médias

établis dans d'autres états-membres, des obligations de contribuer financièrement à la production d'œuvres européennes. Les nouvelles obligations ne s'appliquent pas aux fournisseurs de services de médias ayant un faible chiffre d'affaires ou une faible audience, afin de ne pas nuire au développement du marché et de ne pas empêcher l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché.

Donc, bien sûr, les Netflix, Amazon Prime, Disney + de ce monde ouvrent librement leurs profonds portefeuilles, afin d'attraper les meilleurs titres européens, et donc de respecter la part de 30 pour cent d'œuvres européennes, ce qui est une condition "*sine qua non*" pour qu'ils continuent, ou commencent (dans le cas de Disney +, Hulu, HBO Max), à offrir leurs services de vidéo à la demande aux consommateurs de l'UE.

Cela a été une bénédiction pour les producteurs de films, les réalisateurs et les agents commerciaux européens présents à la session EFM en ligne 2021. En effet, de nombreux accords clés ont été signés durant le Marché du Film Européen, cette année, pour des titres européens tels que l'œuvre française "Petite Maman" de Céline Sciamma, "Bad Luck Banging Or Loony Porn" (de Roumanie) du lauréat de l'Ours d'Or de Radu Jude, et bien d'autres.

## L'impact négatif du COVID 19 sur la phase de production des projets cinématographiques et comment les acteurs de l'industrie cinématographique britannique et française ont rebondi

Il y a une autre raison pour laquelle le nouveau contenu cinématographique actuel n'a pas répondu à la forte demande (pour les titres européens et autres œuvres internationales) dans la chaîne d'approvisionnement. Eh bien, vous l'avez deviné, la pandémie COVID 19 en est la cause, bien sûr.

En raison de problèmes de santé et de sécurité, la logistique du passage à l'étape de la production cinématographique a semblé insurmontable pendant un certain temps. Presque toutes les productions cinématographiques ont été stoppées, lors du premier confinement européen de février à juin 2020. Ensuite, chacun s'est repris et est retourné au travail, mettant en place des mesures de précaution extrêmement strictes en matière de santé et de sécurité, avant, pendant et après la production, telles que:

- l'administration d'un test PCR COVID à tout le personnel de production "above-the-line" et "below-the-line" à leur entrée au Royaume-Uni et en France, puis chaque jour de production;
- le port obligatoire d'équipements de protection individuelle pour tout le personnel autre que les acteurs en cours de tournage;
- maintenir la règle de distance obligatoire de 2 mètres entre tous les membres de l'équipe.

Les grands talents et producteurs de films n'ont toléré aucune des absurdités que les négationnistes du COVID ont pu jeter sur leur chemin, Tom Cruise ayant notamment exploser envers les membres de l'équipe de tournage britannique qui bafouaient les directives de distanciation sociale, sur le tournage de Leavesden du 7e épisode de sa franchise "Mission: impossible", en décembre 2020.

Le panel pour la session EFM en ligne 2021, de la commission britannique du film, fournit une description vivante de la façon dont les producteurs de films britanniques et leur personnel ont dû s'adapter, à très court préavis, lorsque la pandémie a frappé en 2020, et comment ils examinent et améliorent régulièrement leur protocoles sanitaires et logistiques, afin de s'assurer qu'ils sont conformes aux dernières actualités sanitaires et informations sur le virus.

De plus, le coût des assurances a explosé pour la plupart des productions cinématographiques du monde entier, ce qui a empêché de nombreux projets de passer au stade de la production. Cela a eu un impact disproportionné sur les cinéastes indépendants, au point que les gouvernements sont intervenus, comme le gouvernement britannique émettant un "programme de redémarrage de la production cinématographique et télévisuelle" pour les productions cinématographiques et télévisées britanniques qui peinent à obtenir une assurance pour les coûts liés à Covid.

Bien sûr, à la fin de la chaîne d'approvisionnement cinématographique, un changement majeur s'est produit, grâce à la pandémie: la tyrannie, imposée par les grands studios de cinéma et les gouvernements européens, consistant à interdire la sortie "day-and-date" (c'est-à-dire une sortie simultanée d'un film sur plusieurs plateformes – le plus souvent, en salles de cinéma et sur les services de vidéo à la demande), s'est évaporée. Les cinémas sont fermés depuis un certain temps, maintenant, depuis mars 2020, par intermittence, en raison du confinement induit par la pandémie. Par conséquent, il y a un changement de paradigme, pour les producteurs et réalisateurs de films, de la question "Devrions-nous choisir une sortie "day-and-date"?", vers la question

“Sur quel service de vidéo à la demande et/ou streamer, mon film sera le plus mis en valeur?”.

En effet, les inconditionnels de la période préalable “sortie en salles” ont commencé à céder, comme le major du cinéma Universal Pictures qui a sorti de gros films sur les streamers à partir de mars 2020.

D’autres grands studios ont préféré ne pas sortir indéfiniment de nombreux grands titres, comme “*The French dispatch*” de Wes Anderson, au grand dam des consommateurs finaux et de ses fans.

## EFM en ligne 2021: combler le manque de contenus de qualité supérieure avec des hacks VFX tels que la production virtuelle

L’un des principaux enseignements de l’EFM en ligne 2021 est qu’en raison de cette énorme demande de contenu, les professionnels du cinéma doivent produire plus, plus rapidement, à un coût abordable et à une valeur de production très élevée.

C’est là que la production virtuelle arrive, pour offrir une qualité plus rapide, plus fluide et améliorée.

À partir du moment où le coût initial et l’investissement pour l’acquisition des meilleurs outils et matériels de production virtuelle ont été engagés, c’est une évidence: les spécialistes de la production virtuelle louent les économies de temps et de coûts, ainsi que l’agilité, induites par cette nouvelle technologie, prédisant que chaque cinéaste passera irrésistiblement à la production virtuelle dans un avenir proche.

Alors, qu’est-ce que la production virtuelle? La production virtuelle est l’utilisation et l’incorporation d’effets visuels (“VFX”) et de la technologie tout au long du cycle de vie de la production. Bien que ce processus ne soit pas entièrement nouveau, l’industrie cinématographique accorde maintenant beaucoup d’attention à la production virtuelle, car elle améliore la planification de la production, augmente l’efficacité du tournage et réduit le nombre de reprises coûteuses. Grâce à la visualisation, à la capture de mouvement, à la caméra hybride et à l’action en direct à LED, les techniques de production virtuelle qui appartiennent à l’ensemble d’outils de la création de contenu moderne sont parfaitement adaptées à l’ère COVID 19 de la production cinématographique.

Potentiellement, la production virtuelle permettrait aux acteurs et aux membres d'équipe de tournage, de filmer et de travailler à partir de plusieurs endroits, dans un environnement sûr où ils ont mis en place leurs protocoles de santé et de sécurité COVID-19 respectifs.

Le défi est maintenant pour les professionnels du cinéma de sauter dans le train en marche et d'obtenir rapidement une formation appropriée sur la production virtuelle et autres outils et technologies VFX, afin qu'ils puissent démarrer, et offrir leurs nouvelles compétences indispensables aux productions cinématographiques françaises et britanniques.

Pour conclure, alors que j'aurais aimé que toutes les présentations et événements virtuels soient accessibles à tous les participants, lors de l'EFM en ligne 2021 (les organisateurs du festival ne peuvent plus prétendre que la salle dispose d'un nombre de places limité, non?), j'ai beaucoup apprécié la présence virtuelle de ce marché et festival du film, en en tirant beaucoup de profit, tant en bénéficiant d'une mise à jour sur les dernières tendances, qu'en reconnectant avec nos clients et prospects dans l'industrie du cinéma, via Cinando et la plateforme en ligne EFM. Nous serons de retour!

Crefovi met à jour régulièrement ses réseaux de médias sociaux, tels que LinkedIn, Twitter, Instagram, YouTube et Facebook. Vérifiez nos dernières nouvelles [ici](#)!

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

T B V Z

---

## Pourquoi il est essentiel de trouver un agent pour réussir dans les industries créatives

Dans les industries créatives, le talent est souvent représenté par des intermédiaires, qui s'adressent aux clients finaux et trouvent des voies par lesquelles, et des marchés sur lesquels, les produits et/ou services et compétences des talents qu'ils représentent sont commercialisés, vendus, distribués, assujettis à des licences, etc. Ainsi, dans le monde de l'art, ces intermédiaires sont des galeries d'art et des maisons de ventes aux enchères. Dans le secteur de l'édition de livres, ces intermédiaires sont appelés agents littéraires, tandis que dans

l'industrie cinématographique, ceux qui représentent les talents "*above-the-line*" (acteurs, réalisateurs, écrivains) sont appelés agents et agences d'acteurs. Même les compositeurs de musique ont leurs propres agents, avec une poignée d'acteurs dans ce créneau, en France et au Royaume-Uni ("RU"). Alors, pourquoi avez-vous besoin d'un agent, en tant que créateur? Comment trouvez-vous un agent? Comment fonctionnera votre relation avec l'agent?



1. Pourquoi avez-vous besoin d'un agent, en tant que créateur?

En tant que créatif, en tant que talent, vous avez principalement perfectionné vos compétences créatives, que ce soit vos compétences en peinture, vos compétences en sculpture, vos compétences en théâtre, vos compétences en écriture et en littérature, vos compétences en design de mode, etc.

Il s'agit d'un ensemble de compétences complètement différent de celui nécessaire pour:



- obtenir un travail substantiel dans votre domaine créatif, en vous appuyant sur des tactiques de marketing fluides, des médias sociaux et des relations publiques;
- réseauter avec les principaux acteurs de votre domaine créatif, que ce soit les réalisateurs les plus bancables, les producteurs de films les plus qualifiés, les éditeurs de livres de renom, les collectionneurs d'art les plus riches, les plus grandes marques de mode qui vous embaucheront comme modèle pour leurs défilés , etc.
- négocier des accords de vente, de licence et de distribution;
- négocier un accord avec les prestataires de services pour jouer dans un film ou pour écrire la composition musicale et la bande originale d'un film;
- négocier des accords d'édition d'une œuvre littéraire avec des éditeurs de livres et des fournisseurs de contenu en ligne;
- gérer, de manière stratégique et optimale, la carrière du talent, et
- faire un travail de gestion de la réputation, quand et si la carrière et l'image d'un talent sont ternies pour une raison quelconque.

Eh bien, en un mot, vous avez la description de poste requise d'un agent, énoncée ci-dessus!

C'est pourquoi vous avez besoin d'un agent: parce qu'il ou elle fera toutes les choses mentionnées ci-dessus, pour vous, afin de valoriser votre carrière de talent, et vous procurer des emplois, des réservations ou des ventes, selon ce que vous avez offrir.

De plus, les barrières à l'entrée dans la plupart des domaines créatifs sont très faibles, car tout le monde peut devenir un acteur dans ce domaine sans avoir à obtenir une licence de pratique particulière ou une autorisation de son gouvernement pour devenir artiste, auteur de livre, peintre, acteur. , un réalisateur, etc.

En effet, contrairement aux industries réglementées, telles que la profession juridique, la profession médicale, la profession comptable, la profession bancaire et financière, les créatifs n'ont pas besoin de passer un test ou un examen rigoureux pour avoir le droit d'exercer leur travail créatif.

Par conséquent, les gardiens des industries créatives sont les agents: comme

il est dans leur intérêt de ne travailler qu'avec les meilleurs talents, ils choisiront uniquement de représenter les "gamers", designers, artistes, peintres, acteurs, réalisateurs de films, écrivains, mannequins, compositeurs de musique, etc. les plus talentueux et ayant le plus de succès.

Donc, si vous voulez faire partie du club, dans votre domaine créatif, et décrocher ces gros contrats, vous devez vous trouver un bon agent.

## 2. Comment trouvez-vous un agent?

La plupart du temps, c'est par le bouche à oreille, ou par des relations, que l'on trouve un agent.

Bien sûr, être un ancien d'une prestigieuse école de création, comme la "*National Film and Television School*" ("NFTS"), ou la "*Royal Academy of Dramatic Art*" ("RADA"), au RU, aide énormément, d'autant plus que les agents aiment se mêler aux jeunes diplômés là-bas, en assistant à leurs présentations finales et de fin d'études et en examinant leurs projets de fin d'études, afin d'évaluer la quantité de talent que ces diplômés peuvent avoir.

Pensez à Alexander McQueen, le célèbre créateur de mode aujourd'hui décédé qui a été immédiatement repéré comme un acteur majeur parmi les plus grands créateurs de mode, par la presse de mode la plus élitiste, lorsqu'il a présenté sa collection de fin d'études de maîtrise, à son collègue Saint Martin's, en 1992.

Avoir un membre de sa famille ou un ami dans le domaine aide également, et il existe d'innombrables exemples d'acteurs de cinéma qui ont donné une impulsion majeure à leurs enfants, en France, au RU et aux États-Unis ("US") en les "connectant" à leur agents.

Si vous n'êtes pas adepte du népotisme, vous pouvez également contacter et appeler à froid les meilleurs agents exerçant dans votre domaine créatif particulier, et leur présenter votre portfolio d'œuvres et votre CV, dans l'espoir qu'ils vous retiendront en tant que client. Cependant, cette voie est la plus difficile et vous allez essayer probablement beaucoup de refus, si et quand vous êtes choisi par un agent.

Le web est une excellente source d'informations pour trouver les meilleurs agents dans votre domaine créatif, en France, au RU et aux US.

Par exemple, sur les meilleurs articles que j'ai jamais lus sur le secteur

des agents hautement secrets, il y a "*Le fascinant business des agents de stars*", qui dissèque le groupe raréfié d'agents d'acteurs célèbres à Paris, en France.

### 3. Comment fonctionnera votre relation avec l'agent?

L'activité d'agent est majoritairement non réglementée, bien que la France, toujours formaliste, ait mis en place des règles et règlements relatifs à la profession d'agent dans son code du travail et un décret sur la rémunération des agents artistiques, qui plafonne les revenus des agents à 10 pour cent des rémunérations brutes versées au talent.

L'excellente série française de streaming "10 pour cent" ("Call my agent" sur les chaînes de streaming anglaises) donne un excellent exemple de ce que font les agents de cinéma, pour seulement 10 pour cent des revenus des acteurs.

Au RU et aux US, il y a une approche beaucoup plus "laissez-faire" envers l'activité d'agent, bien que le RU dispose de certaines réglementations statutaires énoncées dans le "*Employment Agencies Act 1973*" et le "*Employment Businesses Regulations 2003*", qui fixent certaines normes en terme de:

- fournir des informations et des conseils pertinents aux clients des agents (c'est-à-dire au talent);
- mener toutes les affaires au nom des clients des agents, et
- tenir des registres, en particulier des contrats et des processus de demande de visa, conclus par les clients des agents au cours des activités de création.

Les agents britanniques et américains reçoivent généralement 15 pour cent de commissions, même si j'ai vu des taux de pourcentage atteindre 50 pour cent, dans le cas des galeries d'art vendant des œuvres d'art en dépôt-vente au nom des artistes qu'elles représentent.

Ces écarts dans les taux de commission, et les diverses obligations de l'agent envers le talent, sont causés par la divergence des dispositions énoncées dans les accords de représentation conclus entre le talent et son agent. Puisque le principe de la "liberté de contracter" s'applique, les termes des accords contractuels conclus entre les parties sont pour l'essentiel laissés à la liberté de ces parties, à l'exception des rares

points statutaires mentionnés ci-dessus.

Très souvent, dans notre cabinet d'avocats Crefovi, nous sommes approchés par des créatifs qui ont signé des accords de représentation très mal rédigés, et très déséquilibrés, avec leurs agents dans le passé. Par conséquent, nous les aidons à mettre fin à ces accords de mandataire, tout en essayant de récupérer tout revenu qui reste impayé par ces agents.

Par conséquent, en tant que talent, il est toujours conseillé de mandater un avocat spécialisé dans l' "*entertainment*", afin d'examiner, de modifier et de négocier les termes de tout projet d'accord de représentation envoyé par l'agent, avant que ce talent ne le signe.

De plus, il est utile de devenir membre d'un syndicat pour les praticiens de la création, comme Equity, qui peut vous fournir des conseils professionnels, commerciaux et juridiques durant le cours de votre carrière.

Si vous voulez réussir dans les arts, vous avez besoin d'un agent de premier plan dans votre domaine créatif pour vous représenter. Cependant, un agent n'est pas votre ami, mais votre futur partenaire commercial, vous devez donc établir avec lui ou elle des conditions de travail claires, transparentes et équitables, dès le départ. La meilleure façon d'y parvenir est de demander à un avocat spécialisé en droit de l' "*entertainment*" chevronné, comme nous chez Crefovi, de négocier un tel accord de représentation pour vous. Ensuite, cela devrait être simple, beaucoup de travail acharné et, espérons-le, succès et reconnaissance en bout de ligne, dans votre domaine créatif!

Crefovi met à jour régulièrement ses réseaux de médias sociaux, tels que LinkedIn, Twitter, Instagram, YouTube et Facebook. Vérifiez nos dernières nouvelles [ici](#)!

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

**FPRH**

---

## Monétisation du droit d'auteur dans le secteur de l'édition de livres

Lors du podcast "Lawfully Creative" enregistré avec Joe DiMona, l'associée fondatrice et gérante de Crefovi, Annabelle Gauberti, et Joe, ont brièvement discuté de la difficulté, pour des auteurs de livres tels que le défunt père de Joe, Joseph DiMona, de gagner un revenu régulier en tant qu'auteurs professionnels. Nous nous sommes également demandé quelles étaient les principales sources de

revenus des auteurs de livres et comment les maximiser pour éviter un style de vie "en dents de scie", malheureusement associé à une vie consacrée aux œuvres littéraires et à la créativité. Voici le point de vue de Crefovi sur les flux de revenus pour les auteurs et les éditeurs de livres, dans l'industrie de l'édition, et comment maximiser le droit d'auteur dans le secteur de l'édition de livres.



## 1. Transfert du droit d'auteur dans le secteur de l'édition de livres

Le premier titulaire du droit d'auteur sur toute œuvre littéraire (c'est-à-dire un roman, une biographie, une lettre, un essai, des paroles pour une chanson, un scénario de film) est la personne qui l'a écrite (en laissant de côté la législation nationale, telle que celle du Royaume-Uni ("RU"), qui confère à l'employeur le droit d'auteur sur l'œuvre d'un employé créée dans le cadre de son travail). Par conséquent, le premier titulaire du droit d'auteur dans le secteur de l'édition de livres est l'auteur.

Au niveau international, le droit d'auteur sur les œuvres littéraires est reconnu et protégé par:

- la convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques (la "Convention de Berne"), et
- en ce qui concerne l'édition dans l'environnement numérique, le traité

sur le droit d'auteur de l'Office Mondial de la Propriété Intellectuelle ("OMPI") (le "traité de l'OMPI").

Il existe également des lois nationales relatives à la reconnaissance et à la protection du droit d'auteur sur les œuvres littéraires, telles que:

- la section 3 (1) de la loi britannique de 1988 sur les dessins et les brevets sur le droit d'auteur ("CDPA"), qui définit une œuvre littéraire comme étant *"toute œuvre écrite, parlée ou chantée, autre qu'une œuvre dramatique ou musicale"*;
- l'article L112-2 du Code de la propriété intellectuelle ("CPI") qui dispose que les livres, brochures et tous autres écrits littéraires, artistiques et scientifiques, sont des *"œuvres de l'esprit et, en tant que telles, protégées par le droit d'auteur"*.

Par conséquent, le premier titulaire du droit d'auteur a le droit exclusif d'accomplir certains actes restreints en relation avec son œuvre littéraire, tels que:

- copier l'œuvre (connu sous le nom de droit de reproduction);
- délivrer des copies de l'œuvre au public (connu sous le nom de droit de distribution);
- louer ou prêter l'œuvre au public (appelés droits de location et de prêt);
- interpréter, montrer ou jouer l'œuvre en public (ce que l'on appelle le droit de représentation publique);
- communiquer l'œuvre au public (connu sous le nom de droit de communication), et
- faire une adaptation de l'œuvre, ou faire l'un des actes ci-dessus en relation avec une adaptation de l'œuvre (connue sous le nom de droit d'adaptation),

qui, collectivement, sont appelés droits d'auteur primaires.

En outre, le premier titulaire du droit d'auteur a le droit de faire un usage commercial de son œuvre littéraire, en:

- important des copies;
- possédant des copies;
- vendant, exposant ou distribuant des copies;
- traitant des éléments qui sont utilisés pour la fabrication de copies de l'œuvre littéraire, et
- autorisant l'utilisation de locaux pour une représentation, ou fournissant des appareils pour une telle représentation, de l'œuvre littéraire,

qui, collectivement, sont appelés droits d'auteur secondaires.

Enfin, il existe des droits personnels, appelés droits moraux, conférés à l'auteur des œuvres primaires protégées par le droit d'auteur, qui sont tout à fait distincts des intérêts économiques de l'œuvre littéraire. Il existe quatre droits moraux, comme suit:

- Droit de paternité: les auteurs d'œuvres littéraires ont le droit d'être identifiés comme tels, en demandant que leur nom soit lié ou associé à l'œuvre. Pour en bénéficier, l'auteur doit faire valoir son droit.
- Droit à l'intégrité: il s'agit du droit pour l'auteur d'œuvres littéraires de s'opposer au traitement dérogatoire de son œuvre, c'est-à-dire que l'œuvre ait été ajoutée, modifiée ou supprimée de manière à constituer une distorsion, mutilation ou autre traitement préjudiciable. En d'autres termes, c'est le droit de respecter sa création.
- Droit à la divulgation: il s'agit du droit pour l'auteur de lâcher son patrimoine intellectuel, qui passe ensuite de la sphère privée à l'espace public. L'auteur est le seul juge du moment et de la forme de la première communication au public de son œuvre littéraire.
- Droit de s'opposer à l'attribution: toute personne a le droit de ne pas se voir attribuer à tort des œuvres littéraires. L'attribution peut être expresse, mais elle peut aussi être implicite. De même, l'auteur peut, après la publication de son œuvre littéraire, décider de se repentir et de se retirer de l'attribution de cette œuvre littéraire. Cela confère à l'auteur le droit unilatéral de mettre fin à ses obligations contractuelles et de mettre fin à toute exploitation de son actif intellectuel, à condition que cet auteur indemnise d'abord l'éditeur des dommages et conséquences subis par cet éditeur, lors de la résiliation



de l'exploitation de son œuvre littéraire.

Bien que les droits moraux ne puissent être transférés du premier titulaire du droit d'auteur d'une œuvre littéraire à une autre personne, les droits d'auteur primaires et secondaires peuvent être transférés à un tiers, temporairement ou définitivement, sous forme de lots de droits.

Habituellement, dans l'industrie de l'édition de livres, l'auteur/écrivain d'un manuscrit entre dans une relation juridique avec un éditeur afin de publier l'ouvrage et d'en délivrer des exemplaires en quantité suffisante pour satisfaire les besoins du public.

L'auteur le fait en vertu d'un contrat dans lequel il cède, ou accorde une licence exclusive ou non exclusive, à l'éditeur. Dans le cas d'une cession, le transfert du droit d'auteur est permanent et irréversible, tandis que dans le cas d'une licence, le transfert du droit d'auteur sur l'œuvre littéraire prendra fin, et reviendra à l'auteur, à une date de résiliation fixée dans le contrat de licence.

Le contrat d'édition accorde principalement à l'éditeur les droits d'auteur primaires, tels que les droits de reproduction et de distribution sur une œuvre littéraire, offrant ainsi à l'éditeur les moyens juridiques nécessaires à la publication.

Cependant, le contrat d'édition spécifie souvent aussi comment les droits secondaires et subsidiaires doivent être traités. L'auteur peut décider d'accorder à l'éditeur le droit d'exploiter son œuvre par d'autres moyens, en vendant des droits de traduction, par exemple, ou en négociant avec un magazine ou un journal pour sérialiser des extraits de son œuvre, ou en organisant l'exploitation numérique et électronique d'une œuvre imprimée.

Parfois, cependant, l'auteur et/ou son agent se réservent ces droits. Dans ces cas, l'agent d'un auteur à succès et bien connu peut avoir de très bons contacts avec des sociétés de télévision et de cinéma et être mieux placé pour négocier des options ou traiter directement avec elles. Ou bien l'agent et/ou l'auteur peuvent préférer négocier directement avec les meilleurs acteurs de l'espace d'édition numérique et électronique, plutôt que de laisser un éditeur peu averti de l'œuvre imprimée faire ces négociations ou même exploiter ces droits numériques.

La réglementation du contrat entre l'auteur et l'éditeur est du domaine de la législation nationale (c'est-à-dire que la Convention de Berne et le traité

de l'OMPI ne s'appliquent pas aux contrats entre auteurs et éditeurs). Alors que dans certaines traditions juridiques, il existe peu de règles, voire aucune, sur la forme et le contenu de cette relation contractuelle, d'autres pays disposent d'une législation détaillée sur les formalités du contrat d'édition et son contenu, ainsi que sur les droits et obligations des parties et la façon dont le contrat se termine.

En effet, d'une part, le CPI énonce plusieurs règles qui expliquent étroitement ce qui est autorisé, et ce qui n'est pas permis, dans un contrat d'édition de droit français, puisque le législateur français a toujours à cœur l'intérêt des créateurs de contenu. Il s'agit des articles L.131-1 à L136-4 du CPI.

D'autre part, le CDPA du RU est beaucoup plus permissif, laissant les parties se débrouiller seules lors de la négociation de leurs accords de publication contractuels, à l'exception de l'obligation de faire stipuler la licence ou la cession dans un accord écrit (article 90 (3) CDPA) et de ce que toute licence accordée par l'auteur lie tout successeur en titre à son intérêt dans le droit d'auteur (article 90 (4) CDPA).

Alors, comment les auteurs de livres sont-ils payés? Et combien?

## 2. Paiement "*work for hire*"

La forme de paiement la plus simple, pour un auteur, est une redevance payée en échange d'un travail accompli – qu'il s'agisse d'un article pour un magazine, de contributions à une encyclopédie ou d'un court titre non romanesque pour enfants. Ces paiements de "travail contre rémunération" ne sont généralement pas répétés. En d'autres termes, il s'agit d'une commission unique pour un travail spécifique.

Cette méthode s'applique presque toujours aux artistes et photographes qui fournissent des illustrations (c'est-à-dire des dessins, des images) pour accompagner une publication.

De plus, dans une relation contractuelle "travail contre rémunération", les droits d'auteur sont souvent cédés à l'éditeur, et ce transfert de droits d'auteur peut être une condition de paiement.

Plus précisément, de nombreux écrivains professionnels travaillent selon une échelle standard de paiements basée sur le nombre de mots, généralement calculé pour mille. La somme pour 1.000 mots pourrait être, par exemple,

entre 200 et 300 Euros, bien que des chiffres beaucoup plus bas – et plus élevés – soient courants, car l'éditeur peut devoir payer plus si l'écrivain est un expert dans son domaine, ou est obligé de faire le travail rapidement parce qu'il y a une pression sur une date limite.

Certains types de projets d'édition comportent presque toujours des frais fixes. Par exemple, les auteurs de titres non romanesques destinés aux écoliers ou aux enfants reçoivent généralement des frais pour l'ensemble du travail, ce qui comprend l'aide à la recherche d'illustrations ou de photographies, la rédaction de légendes, la production d'un glossaire et d'un index, ainsi que la recherche et la rédaction livre. Ainsi, un livre de 32 pages de 6.000 mots peut rapporter 2.500 Euros (un peu plus de 300 Euros pour 1.000 mots). L'écriture d'un scénario de film entraîne également une commission fixe.

Habituellement, les frais ne sont payés qu'une seule fois. Cependant, ils peuvent également être décomposés en paiements échelonnés: par exemple, 25 pour cent payés à la signature du contrat d'édition, 50 pour cent lorsque l'éditeur reçoit un manuscrit acceptable et le solde restant de 25 pour cent lorsque le travail supplémentaire (y compris la vérification des épreuves et de la mise en page ) a été complété. Il s'agit de liquidités, payés indépendamment de la manière dont le livre se vend au moment de sa publication.

L'écrivain, un "*work for hire*", ne sera normalement pas rémunéré davantage, même si le titre est traduit dans de nombreuses langues différentes.

Par conséquent, la marge brute pour les réimpressions ou les traductions peut être nettement supérieure à la marge brute du premier tirage. En effet, les honoraires de l'écrivain et les autres coûts ponctuels ne se retrouvent pas dans les coûts de réimpression.

### 3. Redevances

Cependant, pour les auteurs d'œuvres à grande échelle (c'est-à-dire des romans, des essais, des livres de poésie ou des manuels), la méthode habituelle consiste à payer une redevance.

Le fait de payer aux auteurs une redevance sous la forme d'un pourcentage du chiffre d'affaires peut favoriser les éditeurs de deux manières importantes:

- Premièrement, les auteurs peuvent s'identifier plus étroitement au

progrès de leur livre et s'engageront donc davantage dans son succès. En outre, les éditeurs peuvent vouloir établir une relation à long terme avec leurs auteurs dans l'espoir qu'ils écriront plusieurs livres et bâtiront sur la réputation de leurs titres précédents, et les redevances peuvent contribuer à ce sentiment de partenariat.

- Deuxièmement, payer les auteurs au fur et à mesure que les revenus des ventes sont créés peut soutenir les flux de trésorerie.

Cette redevance prend la forme d'un pourcentage "*prorata*" basé sur les ventes réelles du livre. En règle générale, un romancier peut recevoir une part du prix de vente, exprimée en pourcentage du prix de vente local publié, ou au détail, pour chaque exemplaire vendu.

Cependant, les éditeurs éducatifs et scientifiques paient souvent des redevances basées sur les sommes nettes reçues (c'est-à-dire les recettes nettes) par les éditeurs après des remises accordées aux libraires ou aux détaillants.

Il n'existe pas de taux de redevance "normal", bien que de nombreux éditeurs utilisent 10 pour cent comme référence raisonnable.

Les auteurs de titres grand public, en particulier ceux dont les agents négocient le contrat d'édition, peuvent exiger que des redevances soient payées sur le prix de vente de leur livre (c'est-à-dire le "prix de vente recommandé"). Cependant, les éditeurs rappelleront à ces auteurs et agents que certains canaux de vente ne peuvent être desservis que par des remises très importantes. Par exemple, une librairie de la chaîne qui prend d'importantes quantités d'un titre principal, détenant des stocks ainsi que faisant la promotion du livre en magasin, peut exiger des remises importantes. Ainsi, si l'éditeur paie une redevance de 10 pour cent sur la base d'un prix de vente de 20 Euros, mais ne reçoit que 10 Euros de chiffre d'affaires, alors le paiement de 2 Euros que cet éditeur fait à l'auteur (10 pour cent de 20 Euros) est, en effet, une redevance de 20 pour cent sur la somme reçue (20 pour cent de 10 Euros). Un compromis peut être atteint, par lequel le taux de redevance est abaissé si la remise dépasse un certain niveau. Du point de vue de l'éditeur, payer les auteurs sur les "recettes nettes" signifie que les paiements sont plus étroitement alignés sur les fonds disponibles provenant des ventes réelles. Cependant, les auteurs répondent que leurs revenus ne devraient pas dépendre de la réduction que l'éditeur doit consentir – ils devraient obtenir, dans la mesure du possible, le même montant sur chaque exemplaire de leur livre qui est vendu.

Les comptes de redevances pour les auteurs sont établis à une date convenue ou à intervalles réguliers, par exemple tous les six mois, et tous les paiements dûs sont versés par la suite.

Ces paiements de redevances peuvent entraîner certaines déductions. Par exemple, les auteurs peuvent avoir à payer pour l'une de leurs propres corrections dans les épreuves qui dépassent 10 pour cent du coût de réglage. C'est en partie pour les décourager d'apporter des modifications de dernière minute au texte défini (ce qui est un processus coûteux pour l'éditeur).

## 4. Avances

Les éditeurs envisageront de payer aux auteurs une avance sur cette redevance, si ces auteurs écrivent pour gagner leur vie.

Cet argent sur compte fait deux choses:

- c'est une déclaration d'engagement de l'éditeur, et
- il aide l'auteur à vivre et à payer ses factures et ses frais de subsistance, tout en écrivant le livre.

De nombreux auteurs de livres éducatifs, commerciaux et scientifiques n'écrivent pas pour gagner leur vie. Les livres, ou les contributions à des publications telles que des articles de revues, représentent une part importante de leur réputation et de leur avancement professionnel, mais leur principale source de revenus provient de leur pratique d'enseignants, de chercheurs, d'avocats. Par conséquent, les éditeurs de livres pour ces secteurs versent rarement une avance à ces auteurs.

Une avance n'est pas un frais supplémentaire. Il s'agit d'un paiement initial qui doit être "gagné" (c'est-à-dire remboursé) avant que d'autres paiements ne soient effectués. Les avances non acquises devront être notées, dans les comptes, et constitueront une perte sur le compte "Profits et pertes".

Il est jugé judicieux de ne verser qu'une avance qui équivaut à moins de la moitié de celle qui serait payée en redevances, lorsque la première impression a été vendue. Par conséquent, une avance dépasse rarement la moitié du montant qui aurait été gagné en redevances à la suite d'une vente complète de la première impression.

Les avances sont généralement payées par étapes: par exemple, 25 pour cent à

la signature de l'accord principal, 25 pour cent à la livraison d'un manuscrit acceptable et publiable, et le solde de 50 pour cent à la publication. Les auteurs (et/ou leurs agents) exigeront une part plus importante au départ, tandis que les éditeurs essaieront de conserver leur argent en payant la plus grande partie de l'avance la plus proche de la date à laquelle les revenus commenceront à venir couvrir cette avance. Un compromis pourrait être une division en parts égales – un tiers à la signature, un tiers à l'acceptation du manuscrit et un tiers à la publication.

Les avances importantes versées à des auteurs célèbres ne peuvent parfois être récupérées que si un revenu supplémentaire substantiel provient de la vente d'options cinématographiques et télévisuelles ou de droits de série.

## 5. Revenus supplémentaires

Les contrats d'édition doivent préciser la part de tout revenu supplémentaire et subsidiaire que l'auteur va recevoir.

Cet argent peut provenir des droits de traduction ou de la vente d'éditions à des éditeurs d'un autre pays.

Des montants forfaitaires importants peuvent provenir de la vente de droits de sérialisation à des journaux et magazines, ou d'options sur des droits de films, de télévision et de diffusion.

Des sommes importantes peuvent également provenir de droits de merchandising, basés sur les ventes de produits présentant des figurines pour enfants ou des personnalités célèbres.

Souvent, les revenus tirés de la vente de droits subsidiaires sont partagés entre l'éditeur et l'auteur.

Dans d'autres cas, le rôle de l'éditeur se limite uniquement à l'édition traditionnelle sans autre implication dans d'autres formes d'exploitation.

L'argent reçu en tant que revenu des droits subsidiaires est versé à la période comptable suivante, en plus des redevances dues à l'auteur, et est imputé à toute avance restante ou à toute dépense que l'auteur peut avoir engagée.

## 6. Monétisation du droit d'auteur dans l'environnement numérique

On a traité ci-dessus de l'accord principal entre l'auteur et l'éditeur (parfois appelé "contrat principal"), par lequel l'auteur accorde à l'éditeur une licence, ou cède ses droits, pour reproduire et distribuer une œuvre littéraire sous une forme tangible (sous forme imprimée ou au moyen de copies numériques contenues dans des supports matériels tels que des CD-roms).

Cependant, faire du manuscrit un livre imprimé, ou même un livre électronique, n'est en aucun cas la seule façon dont le potentiel d'un manuscrit peut être exploité au profit financier mutuel de l'auteur et de l'éditeur.

Selon la nature de l'œuvre littéraire, l'éditeur peut faire beaucoup plus pour profiter pleinement de la propriété intellectuelle qui lui est confiée, que de simplement publier un livre, en particulier dans l'économie numérique dans laquelle nous vivons aujourd'hui. Il existe de nombreuses façons d'augmenter les revenus secondaires en exploitant les actifs représentés par le livre.

En effet, il est possible que le livre soit sérialisé dans un journal ou un magazine, numérisé en tout ou en partie.

Les droits qui permettent à l'éditeur d'exploiter ces possibilités, ainsi que d'autres, sont appelés droits subsidiaires, dont l'un des plus couramment utilisés est le droit à la reproduction reprographique ou à la réalisation d'une photocopie.

Sont d'une importance cruciale à l'ère numérique, les droits de version électronique/d'édition, car de plus en plus de livres imprimés sont également publiés sous forme de livres électroniques, ainsi que les droits de reproduction mécanique (c'est-à-dire les droits audio et vidéo) car de plus en plus de livres imprimés sont également publiés sous forme de livres audio (même Spotify se diversifie davantage en dehors de la musique avec des livres audio).

Lorsque le contrat principal est une cession, l'auteur cède le droit d'auteur à l'éditeur et donc il transfère définitivement à l'éditeur l'ensemble des droits (droits subsidiaires inclus), que l'éditeur est libre d'exploiter ou non. Par conséquent, souvent, une cession signifie que l'auteur ne reçoit aucune part des revenus des droits subsidiaires. Cependant, dans certains

cas, l'éditeur sera obligé de payer à l'auteur sa part des récompenses financières d'une telle exploitation. Le contrat principal devra alors préciser la part payée à l'auteur, d'une part, et à l'éditeur, d'autre part, au titre de cette exploitation des droits subsidiaires. Par exemple, le partage pourrait être de 50/50 et si tel est le cas, la clause du contrat qui l'énonce serait connue sous le nom de "clause de demi-bénéfices".

Cependant, lorsque le contrat principal est une licence exclusive, plutôt qu'une cession, l'auteur et l'éditeur sont libres de négocier l'octroi des droits – y compris la gestion des droits subsidiaires. Si l'auteur autorise l'éditeur à exploiter tout ou partie des droits subsidiaires en son nom, il déterminera également dans le contrat les proportions dans lesquelles le produit de la vente de ces droits doit être réparti.

## 7. Administration collective du droit d'auteur dans le secteur de l'édition de livres

Dans une large mesure, les relations dans l'industrie de l'édition du livre sont traditionnellement gérées individuellement, ou plutôt de manière individuelle, entre l'auteur et l'éditeur.

Pourtant, l'utilisation de plus en plus répandue du photocopieur a conduit à une explosion de la reproduction non autorisée d'œuvres imprimées.

Comme la copie a lieu partout et par tout le monde, il s'agit d'une utilisation massive de la propriété intellectuelle qui, si elle n'est ni autorisée ni payée, représente d'énormes pertes pour les titulaires de droits. Cependant, il est matériellement impossible d'obtenir des autorisations pour chaque acte individuel de copie.

Par conséquent, les titulaires de droits mandatent des organisations pour gérer leurs droits collectivement. Ces organisations délivrent des licences pour la reproduction d'œuvres littéraires. Ces licences n'autorisent que la copie d'extraits et ne se substituent pas à l'achat d'un livre. Ces organisations collectent les redevances et les redirigent vers les auteurs et les éditeurs. Dans le cas des œuvres littéraires, ces sociétés de gestion collective sont appelées Organisations de Droits de Reproduction ("ODR").

Les ODR existent dans une cinquantaine de pays à travers le monde, et sont liés par leur organisme-cadre, la Fédération Internationale des Organisations de Droits de Reproduction ("FIODR").



Par exemple, la "*Copyright Licensing Agency Ltd*" ("CLA") et "*NLA Media Access Limited*" ("NLA") sont les deux ODR britanniques, tandis que le Centre Français d'exploitation du droit de Copie ("CFC"), la Société des Éditeurs et Auteurs de Musique ("SEAM") et la Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit ("SOFIA") sont les trois ODR françaises.

D'autres liens, voire un réseau de droits et d'obligations, découlent des accords bilatéraux que les ODR concluent entre eux de sorte que, par exemple, lorsqu'une licence est accordée en France pour une œuvre publiée au RU, l'ODR français transmet les redevances perçues à l'ODR britannique, qui les verse sous forme de redevances aux titulaires de droits britanniques. Et vice versa.

Dans un système volontaire, comme au RU, l'ODR tire son autorité des mandats de ses titulaires de droits participants, ce qui signifie que son répertoire pourrait être limité par l'exclusion d'éditeurs ou d'auteurs non participants. Dans ce cas, les utilisateurs devraient encore s'adresser directement aux titulaires de droits en ce qui concerne les œuvres exclues.

Dans d'autres pays, comme en France, la législation nationale soutient la gestion collective et traite le problème des ayants-droit non représentés en stipulant que, lorsqu'un accord est conclu, il couvre les œuvres des ayants-droit représentés et non représentés. Il s'agit d'une licence collective étendue, qui crée une gestion collective obligatoire. L'ODR française perçoit donc des redevances pour le compte des éditeurs et auteurs participants et non participants, puis distribue ces redevances à tous.

Dans certains pays, comme en France, une licence légale ou statutaire signifie que si les titulaires de droits ne peuvent pas interdire l'utilisation de leur matériel (dans des limites d'utilisation privée), ils ont le droit d'être rémunérés pour cette utilisation. Ce régime repose donc sur l'existence d'une limitation du droit d'auteur qui permet la reproduction pour un usage privé, qui a lieu dans une sphère privée, à une échelle non commerciale et à partir d'une source légitime. La rémunération peut prendre la forme d'une redevance négociée par les titulaires de droits et les utilisateurs, ou elle peut être fixée par la loi. Dans certains cas, la législation trouve un moyen indirect de générer une rémunération, en imposant une redevance sur le matériel de photocopie.

La rémunération pour la reprographie fait partie du retour sur investissement des éditeurs et crée des flux de revenus qui leur permettent de commercialiser de nouveaux produits. De plus, même lorsqu'un livre est épuisé

et qu'un retour ne revient plus à l'éditeur, ou des redevances à l'auteur, les flux de revenus provenant des licences peuvent continuer à affluer. Cela vaut également pour les anciens numéros de revues, de magazines et d'ouvrages de fond d'éditeurs de livres.

Certains ODR, comme les ODR britanniques NLA et CLA, et l'ODR français CFC, ont été mandatés pour gérer la reproduction dans l'environnement numérique. Dans ce cas, les ODR doivent être autorisés à exercer ce droit au nom des créateurs, lorsque leur mandat comprend des droits numériques. Il couvre la transmission de contenu sur Internet.

Les droits d'exécution publique (tels que les lectures de poésie) peuvent également être gérés par les ODR. Certains ODR sont également autorisés à administrer des droits de reproduction mécanique tels que l'octroi de licences de livres audio. Cependant, en France et au RU, ces droits de représentation publique et de reproduction mécanique ne sont pas directement gérés par les ODR français et britanniques, ce sont donc les bureaux de syndication respectifs des éditeurs français et britanniques qui s'occupent de la gestion de ces droits.

En France, CFC gère exclusivement les redevances de reprographie (tant pour la photocopie que pour la reproduction numérique), pour le compte de tous les éditeurs français, tandis que SOFIA gère les redevances perçues sur le droit d'emprunter et de prêter des livres, pour le compte de tous les auteurs et éditeurs français.

Au RU, NLA gère les redevances sur les droits de reprographie, les droits de prêt ainsi que les droits de reproduction dans l'environnement numérique pour le compte de ses membres, qui sont tous des magazines et journaux. CLA couvre les redevances sur les droits de reprographie, les droits de prêt ainsi que les droits de reproduction dans l'environnement numérique, au nom de ses membres, qui sont soit des éditeurs de livres, soit certains magazines.

L'avenir est radieux pour les auteurs et éditeurs de livres qui savent tirer le meilleur parti de leurs droits d'auteur, et nous, chez Crefovi, sommes là si vous avez besoin d'un coup de main pour maximiser les flux de revenus de votre portefeuille de droits d'auteur et autres actifs immatériels!

Crefovi met à jour régulièrement ses réseaux de médias sociaux, tels que LinkedIn, Twitter, Instagram, YouTube et Facebook. Vérifiez nos dernières

nouvelles ici!

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

X 5 6 K

---

## Comment remédier à la violation de licence dont la durée est dépassée?

Dans les industries créatives, plusieurs droits de propriété intellectuelle, tels que le droit

d'auteur, les marques, les dessins et modèles enregistrés et les brevets, sont l'objet de licences, afin que les titulaires de droits et créateurs monétisent ces droits. Toutefois, les choses ne se passent pas toujours aisément durant et après l'échéance du contrat de licence, entre le donneur de licence et le licencié. Par conséquent, quels sont les remèdes que le donneur de licence peut mettre en place, afin de s'assurer que ses droits de propriété intellectuelle soient équitablement monétisés? Comment remédier à la violation de licence dont la durée est dépassée?



## 1. Qu'est-ce qu'un contrat de licence?

Une licence est un contrat qui autorise l'utilisation de certains droits de propriété intellectuelle ("DPIs"), tels que le droit d'auteur, une marque, un dessin et modèle ou un brevet, pour des raisons commerciales, par un licencié, en échange du paiement de redevances à un donneur de licence, c'est à dire le titulaire de droit. Ces redevances sont normalement calculées sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires généré par la vente des produits fabriqués, ou services fournis, par le licencié en application du contrat de licence.

Une licence est différente d'un contrat de cession ("*assignment agreement*" en anglais), en ce que la première a une durée limitée, puisque l'autorisation d'utiliser des DPIs octroyés au licencié par le donneur de licence va expirer, après une période de temps explicitement stipulée dans le contrat de licence. Au contraire, une cession est un transfert perpétuel et irréversible de propriété de certains DPIs désignés, par le cédant au cessionnaire, en échange du paiement d'une contrepartie (normalement, une somme d'argent unique).

Pour résumer, une licence est temporaire et réversible à l'expiration d'une durée, alors qu'une cession ("*assignment*") est irrévocable et irréversible si effectuée en échange d'une contrepartie.

## 2. Comment les licences sont-elles utilisées dans les industries créatives?

Les licences sont souvent utilisées dans les industries créatives, afin que les créatifs monétisent les DPIs qu'ils ont créé.

Par exemple, dans l'industrie de la musique, de nombreuses licences de droit d'auteur sont conclues, afin que les distributeurs de musique puissent distribuer les masters des enregistrements musicaux vers de nouveaux territoires, qui sont difficiles à atteindre pour le label de musique qui détient ces masters, parce que ce label est situé dans une zone géographique totalement différente. Par conséquent, le donneur de licence, le label de musique, s'appuie sur l'expertise d'un licencié local, le distributeur national, afin de mettre en place la meilleure stratégie locale pour diffuser les masters du phonogramme, par le biais de passages à la radio, sur les sites internet de streaming locaux, de la diffusion télévisuelle, et pour ensuite générer des revenus par le biais de ces différentes sources de recettes et des sociétés de collectes de droits voisins locales.

Un autre exemple d'une licence de droit d'auteur, dans les secteurs de la mode et du luxe, est lorsqu'une marque commissionne un artiste ou un designer pour exécuter des dessins et modèles, que la marque va ensuite exposer sur ses sites internet, ainsi que dans ses différents magasins. Ces dessins et modèles étant protégés par le droit d'auteur, la marque, en tant que licencié, va conclure un accord de licence avec l'artiste, en tant que donneur de licence, pour obtenir le droit d'utiliser ces dessins et modèles dans les lieux et emplacements désignés de cette marque.

Les licences sont en outre extrêmement largement utilisées dans le contexte des marques, particulièrement en ce qui concerne la distribution de produits de luxe et de mode sur de nouveaux territoires géographiques par des distributeurs locaux (qui doivent avoir le droit d'utiliser la marque pour faire de la publicité, commercialiser les produits et ouvrir des points de vente), et aussi concernant des transactions dans lesquelles le licencié fabrique des produits dans lesquels il a beaucoup d'expertise (tels que les parfums, les cosmétiques, les vêtements d'enfants), que le licencié vend ensuite sous la marque d'une marque de mode ou de luxe connue, c'est à dire le donneur de licence.

Dans le secteur de la technologie, les licences de brevet et/ou de droit d'auteur sont la norme. En effet, les logiciels et codes sources sont

protégés par le droit d'auteur, donc de nombreuses entreprises technologiques gagnent leur vie en accordant une licence sur leur droit d'auteur dans ces inventions, à leurs clients "retail" ou professionnels, en échange de redevances et/ou de droits de licence. En ce qui concerne les produits technologiques, ceux-ci peuvent être protégés par des brevets, à condition qu'ils soient innovants, qu'il existe une étape inventive dans la création de ces produits, et que l'invention soit capable d'application industrielle. Par conséquent, la plupart des produits de "hardware" technologiques, tels que les téléphones portables, les ordinateurs, les tablettes, sont protégés par des brevets. Et lorsqu'il y a une dichotomie entre le créateur de ces produits, et les fabricants et distributeurs de ces produits, alors des contrats de licence de brevets sont conclus.

Les licences technologiques sont, en effet, si importantes, que des modalités justes, raisonnables et non-discriminatoires (en anglais, « *fair, reasonable and non-discriminatory terms* » ("FRAND")) ont été mises en place afin d'équilibrer les règles du jeu: les modalités FRAND dénotent un engagement de licence volontaire que les organismes de normalisation requièrent souvent de la part du titulaire d'un DPI (habituellement un brevet) qui est, ou pourrait devenir, essentiel afin d'exercer un standard technique. Une des politiques les plus communes, consiste dans la requête, faite par l'organisme de normalisation, de requérir auprès d'un titulaire de brevet que ce dernier accepte volontairement d'inclure sa technologie brevetée dans la norme, en accordant une licence sur cette technologie sur la base de modalités FRAND. A défaut, ou en cas de refus de licencier les DPIs sur la base de modalités FRAND, le titulaire de droit pourrait même être considéré comme en violation de la législation antitrust, en particulier la réglementation de l'Union européenne ("UE"). Par exemple, la commission de l'UE a envoyé une communication des griefs à Motorola Mobility, pour violation des règles antitrust de l'UE, concernant ses tentatives de faire exécuter une injonction de contrefaçon de brevet contre Apple en Allemagne. Les brevets en question sont relatifs au GPRS, une partie de la norme GSM, qui est utilisée pour donner des appels téléphoniques mobiles. Motorola avait reconnu que ces brevets étaient des brevets essentiels standards et avait, par conséquent donné son accord pour qu'ils fassent l'objet de licences avec Apple, sur des modalités FRAND. Toutefois, en 2011, Motorola a tenté d'obtenir, et de faire exécuter, une injonction de contrefaçon de brevet contre Apple en Allemagne, sur la base de ces brevets, alors même qu'Apple avait précisé qu'il était prêt à payer des redevances, pour utiliser la technologie brevetée. Samsung a aussi été le destinataire d'une communication de griefs de la part de la commission de l'UE, après qu'il ait demandé des injonctions de violation de brevets pour "empêcher Apple de contrefaire ses brevets", malgré le fait

qu'Apple était apparemment d'accord pour payer des droits de licence et négocier une licence sur la base des modalités FRAND.

### 3. Comment remédier à la violation de licence dont la durée est dépassée: que faire si la licence a expiré mais votre licencié continue à utiliser vos DPIs?

Du fait de la mauvaise gestion et tenue interne des registres, ainsi que la désorganisation des ressources humaines et un au taux de rotation du personnel, le licencié peut violer l'accord de licence en continuant à faire l'usage des DPIs sous licence, alors même que le contrat de licence a atteint son terme.

Par exemple, dans le cas mentionné ci-dessus concernant la licence de droit d'auteur accordée sur des masters d'enregistrements sonores, les distributeurs et licenciés locaux français de ces masters ont dépassé le terme de la licence et continué à percevoir des redevances et revenus sur ces masters, en particulier auprès des sociétés de collecte de droits voisins françaises, bien après la date de résiliation de la licence. Comment diable une telle chose a-t-elle pu se produire? Et bien, comme j'en ai fait l'expérience durant le salon professionnel de la musique Midem, de nombreux distributeurs de musique, labels et propriétaires de catalogues, tels que les éditeurs musicaux, socialisent souvent ensemble afin d'acheter et de vendre, les uns aux autres, des catalogues musicaux, tant de compositions musicales et paroles protégées par le droit d'auteur, que de masters de phonogrammes protégés par le droit d'auteur. Par conséquent, les stipulations énoncées dans le premier accord de licence, conclu entre le donneur de licence et le premier licencié initial, deviennent de plus en plus floues et oubliées, avec des clauses basiques, telles que la durée de la licence initiale, qui sont aisément perdues dans le néant par la génération de licenciés successifs. Oui, je vous le garantie, cela arrive très souvent.

Un autre exemple, est celui relatif au cas susmentionné d'une licence de droit d'auteur octroyée par un artiste, sur ces dessins et modèles commissionnés par une marque de luxe, qui a utilisé ces dessins sur ses sites internet et dans ses magasins, afin de promouvoir ses produits de luxe ... même après la date de résiliation de la licence!

Donc que peut faire un donneur de licence, quand il ou elle se rend compte



que le licencié a, ou est en train de, violer les termes du contrat de licence en dépassant sa durée? Comment remédier à la violation de licence dont la durée est dépassée?

Tout d'abord, le donneur de licence doit recueillir le plus de moyens de preuve possible de l'existence matérielle d'une telle violation de la durée du contrat de licence, par le licencié. Par exemple, le label de musique, le donneur de licence, peut contacter les sociétés de perception de droits voisins françaises et demander la communication des relevés de redevances concernant le distributeur français, ex-licencié, actualisés, afin d'avoir la preuve indiscutable que cet ex-licencié a continué à percevoir les redevances de droits voisins sur les enregistrements sonores qui étaient l'objet de la licence, même après la date de résiliation de cette licence. L'artiste français, dont les dessins et modèles ont continué à être utilisés par la marque de luxe après que le terme de sa licence avec cette marque est expiré, a mandaté notre cabinet d'avocats pour assurer la liaison avec un huissier de justice français, afin que cet huissier exécute un procès-verbal de constat d'huissier de justice en contrefaçon de droit d'auteur sur internet détaillé, en prenant des photos des pages web du site internet de la marque qui montraient ses dessins et modèles.

Ces éléments de preuve sont indispensables, afin de prouver la contrefaçon de DPI (étant donné que la licence a expiré), de les montrer à l'ex-licencié, si nécessaire, et de les utiliser dans tout futur procès pour contrefaçon de DPI entamé auprès d'une juridiction locale, si et quand l'ex-licencié refuse de transiger après avoir reçu une lettre de mise en demeure de la part de l'ancien donneur de licence.

Vous aurez deviné, à ce stade, que, en effet, une fois que l'ancien donneur de licence a obtenu autant d'éléments de preuve concluants que possible, que son DPI est en train d'être contrefait par l'ex-licencié parce que ce-dernier continue à utiliser ce DPI en dehors du cadre contractuel de l'accord de licence qui a maintenant expiré, la seconde étape est de mandater un avocat, dans le pays où cette contrefaçon de DPI est en train de se dérouler, et de charger ce conseil d'envoyer une lettre de mise en demeure robuste, cordiale mais franche à l'ex-licencié, demandant:

- la cessation immédiate de tout acte de contrefaçon de DPI, en stoppant d'utiliser le DPI sur-le-champ;
- la communication de preuves de, et d'informations concernant, le chiffre d'affaires et les ventes, relatifs à la vente de produits et/ou services, générés grâce à l'utilisation du DPI au-delà du terme de la

licence expirée, et

- la restitution de tous ces revenus générés par la vente de ces produits et/ou services, effectuée grâce à l'utilisation du DPI au-delà du terme de la licence expirée, ainsi que les intérêts de retard de paiement accumulés au taux intérêt légal,

dans une courte date limite (normalement, pas plus de 14 jours).

Ici, l'ex-licencié a une option: soit il décide de capituler et d'éviter de salir sa réputation en se mettant immédiatement en conformité avec les termes de la lettre de mise en demeure de l'ex-licencié, soit il décide d'agir comme un fanfaron et d'ignorer les demandes énoncées dans cette lettre. La première approche est préférée par les sociétés anglo-saxonnes, alors que la seconde option est habituelle parmi les ex-licenciés français et d'autres cultures méditerranéennes.

Si le litige peut être résolu hors les tribunaux, un accord transactionnel sera rédigé, négocié et finalisé, par les avocats conseillant l'ancien donneur de licence et l'ex-licencié, qui stipulera la restitution d'une somme d'argent très clairement définie, représentant les ventes générées par l'ex-licencié durant la période durant laquelle il a dépassé l'utilisation du DPI litigieux.

Si le litige ne peut être résolu hors les tribunaux, alors l'ancien donneur de licence n'aura pas d'autre option que d'assigner en contrefaçon de DPI l'ex-licencié, qu'il – à condition que ce donneur de licence ait de forts éléments de preuve démontrant cette violation du contrat de licence – gagnera.

Une fois que l'ardoise est effacée, c'est à dire que l'ex-licencié a payé des dommages et intérêts ou restitué les sommes à l'ancien donneur de licence, en ce qui concerne l'utilisation du DPI après la date de résiliation du premier accord de licence, alors l'ancien donneur de licence et l'ex-licencié peuvent décider de reprendre leur relation d'affaires ensemble. Dans cette hypothèse, je conseille fortement que les parties rédigent un contrat de licence transparent, clair et simple, qui stipule clairement la date de résiliation de cette future nouvelle licence, et les conséquences envisageables au cas où le futur licencié continue à utiliser le DPI au-delà de la fin de la date de résiliation. Utiliser les services soit d'un juriste interne, soit d'un avocat externe, est très recommandé, dans ce cas, afin d'éviter une répétition de la situation commerciale confuse et préjudiciable qui s'était

présentée au départ, entre le donneur de licence et le licencié.

Crefovi met à jour régulièrement ses réseaux de médias sociaux, tels que LinkedIn, Twitter, Instagram, YouTube et Facebook. Vérifiez nos dernières nouvelles [ici!](#)

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

3 6 7 Y