



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

16629

ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Distr. RESTREINTE  
IPCT/R.4  
20 novembre 1987  
FRANCAIS

---

Séminaire sur la négociation de  
contrats et services de conseil aux  
promoteurs de projets industriels  
Kigali (Rwanda), 8-12 décembre 1987

ACQUISITION DE TECHNOLOGIE ET NEGOCIATION\*

Document établi par  
Marc Besso, consultant de l'ONUDI

685

---

\* Document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

**TABLE DES MATIERES**

	<u>Page</u>
Acquisition de technologie et négociation : paiements	1
<b>1. FORMES DE PAIEMENT POUR LA TECHNOLOGIE LES PLUS USUELLES</b>	<b>1</b>
A. Paiements forfaitaires	2
B. Paiements par acompte	3
C. Paiements différés à longue échéance	4
D. Redevances	4
E. Redevances divisées	5
F. Redevances minima	6
G. Paiements combinés	7
<b>2. PARTAGE DES PROFITS</b>	<b>8</b>
<b>3. DISPOSITIONS LEGISLATIVES</b>	<b>9</b>
<b>4. PAIEMENTS DIRECTS ET INDIRECTS</b>	<b>11</b>
A. Restrictions gouvernementales	11
<b>5. DUREE DES PAIEMENTS</b>	<b>12</b>
A. Licences de brevet nues	12
B. Licences de savoir-faire seul	13
C. Licences de marques	13
D. Licences combinées	14
E. Redevances réduites	14
F. Evaluation du paiement en fonction de la profitabilité du projet	14
<b>6. FISCALITE</b>	<b>16</b>
A. Double imposition	17
B. Imposition à la source	17
C. Autres variables	18
D. Conseils en fiscalité	18

## ACQUISITION DE TECHNOLOGIE ET NEGOCIATION

### Paiements

Ce chapitre concerne les rémunérations reçues par le propriétaire de la technologie, (désigné ci-après "bailleur"), du receveur (désigné ci-après par "acquéreur". Parfois la transaction est constituée par une vente/achat pure et simple auquel cas il ne s'agit pas d'une licence à proprement parler ; cependant, ce qui est dit ci-après est également applicable. Il y a lieu de rappeler ici que le "bailleur" ne s'orientera pas nécessairement ou principalement vers une rémunération directe mais pourra s'intéresser à un arrangement non pécunière comme par exemple une association avec un "acquéreur" jouissant d'une réputation d'innovateur heureux offrant la possibilité d'une fertilisation réciproque en idées.

De temps en temps nous mentionnerons ces rémunérations non pécunières, mais notre effort principal dans ce chapitre sera orienté vers les paiements en espèces.

## 1. FORMES DE PAIEMENT POUR LA TECHNOLOGIE LES PLUS USUELLES

### A. Paievements forfaitaires

Le premier mode de paiement à considérer est le paiement forfaitaire en espèces. Ceci veut dire qu'un arrangement ou contrat est négocié et conclu selon lequel une technologie donnée est cédée par le "bailleur" (vendeur) à l'acquéreur (acheteur) moyennant paiement par l'acheteur d'une somme d'argent au vendeur. Cette forme de paiement a l'avantage remarquable pour le vendeur de la sécurité de recevoir son dû rapidement et pour l'acheteur de recevoir la technologie en un paquet complet, de la payer et de ne plus rien devoir au vendeur. Cependant un tel arrangement n'est pas souvent utilisé de manière isolée pour une variété de raisons :

- l'acheteur doit payer tout de suite le montant de la technologie alors qu'il peut s'écouler de nombreux mois voire années jusqu'à ce que la technologie lui rapporte un bénéfice ;
- parce que le vendeur n'a pas l'occasion de participer au succès de l'acheteur ;
- parce que cette méthode n'est pas favorable à une relation continue entre le bailleur et l'acquéreur qui est généralement considéré comme une source bénéfique de coopération.

Le paiement forfaitaire est de ce fait approprié dans les cas où aucune des parties ne voit de nécessité ou ne désire particulièrement une association continue. Par exemple, l'"acquéreur" peut avoir contrefait non intentionnellement un brevet appartenant au "bailleur" lors de la fabrication et la vente d'un de ses produits. L'"acquéreur" n'a pas besoin d'acquérir le savoir-faire de fabrication qu'au demeurant le "bailleur" ne désire pas céder à l'"acquéreur". Cependant l'acquéreur ne désirant pas être impliqué dans les frais et les incertitudes d'une procédure en contrefaçon sera disposé à payer une somme forfaitaire raisonnable. Ceci a l'avantage que le "bailleur" ne doit pas surveiller la production de l'"acquéreur" et ce dernier ne doit pas tenir de comptabilité séparée pour les produits couverts par la licence. Il y a également la situation où l'acquéreur potentiel est sous-traitant d'un tiers pour la fabrication de quelques pièces (peut-être très compliquées). Les spécifications du sous-traitant peuvent nécessiter

une technologie ou dépendre de brevets appartenant au "bailleur" potentiel. Ceci est également un cas dans lequel un paiement forfaitaire est adapté.

Le problème qui se pose aux parties est de fixer le prix juste sachant qu'il n'y a pas de possibilité de corriger les erreurs plus tard. Le "bailleur" espère une somme suffisante pour participer au bénéfice que pourra faire l'"acquéreur" alors que ce dernier est confronté à la possibilité d'avoir payé bien plus qu'il ne l'eut fait si une redevance unitaire avait été convenue.

B. Paiements par acompte

Ceci est une variante de la forme décrite sous A. Il s'agit dans ce cas de payer le montant convenu sous A en plusieurs versements. Ce mode est particulièrement adapté dans le cas d'un transfert de technologie clé en main par lequel le "bailleur"/vendeur fournit un savoir-faire important et étendu, et que le transfert se fait au cours d'un laps de temps d'une certaine durée (par exemple 2 ans) pendant que l'atelier est construit, le personnel est formé, les sources de matières premières locales déterminées et que l'unité est mise en production commerciale. Dans ce cas les paiements pourront par exemple s'échelonner comme suit :

- à la signature du contrat	25%
- à la livraison de l'équipement principal	25%
- à la mise en service de l'unité	25%
- à la première facturation commerciale	20%
- une année après la première facturation commerciale	5%

Cette forme de paiement est sujette à de nombreuses variantes dont quelques unes sont de longue durée, telles que les redevances qui seront discutées plus tard.

Il est évident que le système peut aussi être utilisé pour diminuer le poids pour une entreprise financièrement faible d'un paiement forfaitaire trop pesant, ou il peut être un argument de négociation si un "bailleur" est très désireux de convaincre un acquéreur hésitant à conclure l'accord.

C. Paiements différés à longue échéance

Moins souvent on pourra appliquer les mêmes principes que ceux utilisés par le chef de famille ordinaire lors de l'acquisition de biens d'investissements domestiques tels qu'une voiture ou une maison d'habitation. L'analyse est claire et sans ambiguïté : en effet, le "bailleur" vendeur opte pour un revenu fixe résultant de la transaction étendu sur une période de 10 ans ou plus plutôt que pour un versement unique élevé qu'il doit investir lui-même pour produire une rentrée annuelle équivalente. Cependant, de très bonnes raisons non financières devront prévaloir pour l'adoption de ce système étant donné les risques beaucoup plus élevés que ceux rencontrés lors de paiement forfaitaire unique, risque que l'"acquéreur" soit en défaut de paiement par suite de mauvaise conduite de ses affaires ou obsolescence des produits licenciés ou défauts dans le savoir-faire menant au refus de paiement.

Généralement les paiements différés à longue échéance sont peu usuels pour eux-mêmes étant donné qu'ils transforment le "bailleur" en financier-prêteur. Ils prennent généralement l'aspect de certaines formes de paiement de redevances avec montants minimums.

D. Redevances

Lorsque les parties s'accordent sur un arrangement impliquant une association et coopération de longue durée, il est d'usage et en fait naturel que la rémunération reçue par le "bailleur" reflète une relation avec le succès de la coopération.

Le terme "redevance" (royalty) est dérivé du paiement fait à l'Etat (le roi) pour l'exploitation du minerai dans les terres (appartenant à ce dernier). Cette opération consomme une commodité non renouvelable, et naturellement l'opérateur jouissait souvent d'un droit d'exclusivité de la part de l'autorité concédante. La redevance était définie par une somme donnée par unité de minerai extrait.

La pratique industrielle moderne est de déterminer une redevance en relation avec la quantité de produit licencié ou vendu. La redevance est spécifiée soit en termes de :

- montant par unité de produit manufacturé ou vendu mesuré en poids ou pièces,

ou

- en pourcentage de la valeur pécuniaire du produit fabriqué ou vendu.

Le principe de base de la redevance est que la rémunération du "bailleur" de technologie soit d'une manière générale reliée à l'ampleur de l'exploitation mesurée en quantité ou valeur produite. Cependant, pour que ce principe soit entièrement réalisé il est essentiel qu'il soit tenu compte des variations intervenant quant au pouvoir d'achat de l'argent : si le montant est exprimé en monnaie courante, un facteur correctif pour l'inflation ou la déflation et dans les échanges internationaux des facteurs correctifs relatifs aux parités doivent être prévus. Il est parfois préférable d'exprimer la redevance en pourcentage du prix de facturation net étant donné qu'ainsi l'on tient compte automatiquement des modifications du pouvoir d'achat de l'argent. La discussion ci-dessus présume un taux de redevance fixe : au paragraphe 5 ci-après la question de la durée des paiements et les taux variables seront examinés.

#### E. Redevances divisées

Un paquet technologique complet, tel qu'il peut résulter si un "bailleur" s'engage à fournir toute la propriété industrielle nécessaire pour acquérir le droit de construire une nouvelle ligne de production, peut inclure des brevets, des modèles déposés, des droits d'auteur, les marques et le savoir-faire.

Il y a des raisons de principe et de pratique valables d'utiliser en ce cas des redevances divisées.

Il sera probablement faux de fixer une redevance globale couvrant tous les aspects du paquet étant donné que forcément les éléments constitutifs pourront avec le temps modifier leurs valeurs relatives respectives.

Par exemple, lorsque les affaires avec le produit licencié s'étendent, les contributions en capital, l'effort de commercialisation, l'extension de l'unité de production prennent plus d'importance que brevets, savoir-faire et autres propriétés industrielles.



Avec l'élévation du niveau technologique dans une branche spécifique l'apport initial du "bailleur" devient moins important pour l'"acquéreur". D'autre part, si les brevets sont solides, la protection contre la concurrence deviendra plus importante avec l'augmentation des ventes. De manière analogue les marques de fabrique et de commerce peuvent devenir très importantes. D'autre part, il se peut que par suite de modification, le produit licencié ne soit plus protégé par les brevets ou la validité des brevets peut être contestée devant les tribunaux. Il est de ce fait prudent de diviser la redevance au moins dans sa définition sinon effectivement de manière qu'une licence globale de 5% est la résultante de :

- 2% pour les brevets
- 2% pour le savoir-faire
- 1% pour la marque

Il peut y avoir encore des divisions supplémentaires si plusieurs brevets sont concernés. Ceci est particulièrement le cas s'il y a un brevet de base et plusieurs brevets d'amélioration. Le brevet de base peut être de beaucoup antérieur à ceux des améliorations et l'on peut stipuler dans les arrangements de royalty une diminution de royalty à l'expiration du brevet de base.

Beaucoup de divisions de redevances peuvent être retenues dans les accords au gré des besoins des parties.

#### F. Redevances minima

Un contrat de transfert de technologie est souvent conclu entre des parties séparées par des distances de milliers de kilomètres, parlant des langues différentes et ayant des cultures et infrastructures technologiques différentes. Il est de ce fait difficile pour le "bailleur" d'être certain que son choix de l'"acquéreur" a été le meilleur ou que ce dernier a une possibilité de réaliser raisonnablement et de manière réaliste ce qu'il a promis dans l'arrangement.

De ce fait le "bailleur" prudent demandera à l'"acquéreur" de s'engager à des paiements de redevances minimales régulières. Généralement ces minima ne sont pas fixés de manière à garantir un revenu maximum au "bailleur". L'objet de ce minimum est d'empêcher l'"acquéreur" d'acquiescer la licence sans avoir l'intention de la mettre en oeuvre dans le seul but d'empêcher un concurrent de l'acquiescer. Ainsi la redevance minimum doit être fixée à un niveau suffisant pour

obliger l'"acquéreur" à gagner la redevance. Les redevances minima seront fixées par négociation entre les parties. Il faut dire que cela ne peut se faire sérieusement sans étude préalable de marché des parties. Ces études montreront les ventes probables du produit licencié par l'acquéreur d'année en année. Cette redevance sera fixée à un nombre équivalant à la redevance payable pour 1/3 des ventes probables.

Exemple :

Redevance de 5% de la valeur nette de facturation

Année	Estimation des ventes annuelles selon recherche de marché	Estimation des redevances payables	Redevance minimum (1/3)
I	10.000	5.000	166
II	150.000	7.500	2.500
III	600.000	30.000	10.000
IV et suivantes	1.200.000	60.000	20.000

Le minimum de la dernière colonne sera dû quelles que soient les ventes réalisées. Comme l'on peut voir, les paiements sont réduits au cours des 2 premières années afin de permettre à l'affaire de démarrer, mais les années suivantes les sommes payables sont substantielles en toute circonstance et sont une incitation pour l'"acquéreur".

G. Paiements combinés

La plupart des accords de transfert de technologie comprennent un paiement initial et une redevance. Le paiement initial est analogue au paiement forfaitaire et certaines remarques faites sous A sont applicables. Cependant le paiement initial et la redevance doivent être considérés comme un tout dans leur relation. Selon une manière pratique de voir, on peut considérer que le paiement initial est versé pour la technologie de base et la redevance pour l'assistance technique continue, les améliorations ainsi que pour les brevets et les marques.

L'imputation des paiements au savoir-faire de base ou aux avantages continus est en général plus dépendante de la capacité de négociation des parties, les facteurs financiers et fiscaux que par les bénéfices réalisés. Par exemple, il se peut que le "bailleur" préfère un paiement initial plus substantiel alors que l'acquéreur désirera plutôt faire son paiement en redevances. Il peut y avoir avantage fiscal pour l'une des parties à un paiement initial élevé alors que des redevances pour les brevets plus importantes seront plus favorables pour l'autre en combinaison avec un paiement initial réduit.

Les négociations se basent souvent sur des arguments de ce type plutôt que sur l'importance du savoir-faire ou la force des brevets, la recherche de marché ou d'autres facteurs. Cependant en dernier ressort les conditions seront dépendantes de la force des parties et leur désir de voir aboutir les négociations.

## 2. PARTAGE DES PROFITS

Le transfert de technologie du "bailleur" à l'"acquéreur" comprend non seulement l'effort considérable nécessaire pour transformer le savoir-faire en une forme communicable mais aussi que le "bailleur" fasse le sacrifice de la possibilité de continuer son activité propre dans le territoire de l'"acquéreur". Le "bailleur" peut considérer ceci comme une perte de bénéfice et de ce fait désirera conclure un arrangement de partage de profit.

Il y a également l'argument philosophique que l'arrangement le plus judicieux entre "bailleur" et "acquéreur" soit celui qui permet aux deux parties de participer au succès de l'entreprise. Ceci peut être justifié si le "bailleur" participe de manière approfondie aux activités de l'"acquéreur" tel que c'est le cas dans une association (joint venture). Cependant si les parties, comme c'est usuel, sont séparées physiquement l'une de l'autre par de grandes distances et que la direction du "bailleur" ne peut influencer que peu celle de l'"acquéreur", il y a moins de justification au partage de profit. Dans le cas extrême où l'"acquéreur" n'arrive pas à faire de bénéfice, le "bailleur" n'aurait pas de rémunération tout en ayant entièrement satisfait à ses obligations avec le plus grand enthousiasme. L'échec de l'"acquéreur" peut avoir été la conséquence d'une mauvaise gestion ou d'une étude de marché imparfaite.

Même si le principe du partage des profits est acceptable pour les 2 parties, son application pratique est parsemée de chausse-trapes. La première chose est de donner une définition satisfaisante au terme "profit". Les parties peuvent avoir différents points de vue selon les modes comptables pratiqués par eux. Même une définition acceptée par les 2 parties peut contenir des ambiguïtés dans la pratique, spécialement lorsque, comme cela arrive souvent, le produit licencié n'est qu'un produit parmi d'autres fabriqués par la même usine. Le montant des frais fixes imputé à chacune des lignes de produit peut être manipulé par un "acquéreur" peu scrupuleux pour montrer un profit plus bas et il sera très difficile pour les comptables du "bailleur" de prouver la malversation. Il se peut aussi que l'"acquéreur", pour des raisons de politique d'entreprise (nécessité fiscale) désire montrer d'une manière générale un profil modeste. Dans les deux cas, il pourra y avoir des discussions sans fin et nécessité de coûteuses consultations comptables pour obtenir des valeurs de profit acceptables aux 2 parties. De plus, cette situation peut se répéter d'année en année et donner lieu à des sentiments mitigés et une perte de confiance entre les parties.

Il est de ce fait à préférer que l'"acquéreur" dédommage le "bailleur" en se référant à une statistique facile à établir. Le montant de facturation net est une base facile à établir par l'examen des factures envoyées aux clients. C'est un montant comptabilisé compris dans les comptes annuels et de falsification difficile si l'on a pris soin de définir à l'avance dans le contrat la signification de valeur de facturation nette : si l'emballage, le transport, les commissions, la TVA, etc. sont compris ou non. Le paragraphe 5 F de ce chapitre montrera comment les redevances et autres paiements peuvent être fixés en tenant compte de la rentabilité de l'entreprise acquérante.

### 3. DISPOSITIONS LEGISLATIVES

Parce que le plus souvent les accords de transfert de technologie sont souvent internationaux, et de plus se rapportent à des brevets et du savoir-faire secret, ils ont attiré l'attention des autorités nationales qui s'occupent de pratiques d'affaires restrictives.

Aux Etats-Unis, par exemple, où un grand nombre de pratiques d'affaires de nature capitaliste sont autorisées sans autre forme de procès, il y a une politique déjà ancienne de contrôle des violations des lois anticartellaires. Plus

récentement, l'utilisation abusive de brevets pour imposer des conditions non essentielles au monopole inhérent des brevets plus communément connue sous l'expression "abus de brevet" a également été prise dans le collimateur par le ministère de la justice. La CEE a consacré quelques 7 années pour développer une politique en ce qui concerne les contrats de licence de brevets. En 1985 a été publié un règlement (document N° 1985) donnant les conditions permettant à un contrat de licence d'être dispensé de l'enregistrement. Cependant ni aux Etats-Unis, ni dans de nombreux pays occidentaux des restrictions ont été imposées en temps normaux aux conditions financières des contrats.

Les exceptions à cette règle sont rares dans ces pays ; même quand un contrôle des changes est instauré, celui-ci est appliqué avec souplesse lorsqu'il s'agit d'acquisition de technologie étrangère.

Les autorités prennent la position que l'acquisition de technologie est une bonne chose pour l'économie et que si une entreprise juge la technologie utile et est d'accord de la payer, les autorités n'ont pas à intervenir.

On constate une attitude très différente dans les pays en voie de développement. Seuls ou d'accord avec d'autres pays partageant leurs vues, beaucoup d'entre eux ont adopté des lois et règlements dans le but d'assurer l'obtention de conditions plus honnêtes et équitables dans les contrats vis-à-vis des "bailleurs" occidentaux. Parmi les termes ayant fait l'objet de telles actions il y a :

- les taux de redevances excessifs,
- redevances payables sur le produit en son entier alors qu'une partie substantielle est importée par le "bailleur",
- paiements additionnels à la redevance reliés à des prestations n'ayant aucune relation avec le contrat de licence,
- profits complémentaires pour le "bailleur" achetant à l'"acquéreur" des produits licenciés à des prix artificiellement baissés,
- une redevance fixe pour toute la durée du contrat malgré l'échéance de certains brevets,
- une redevance fixe malgré l'obsolescence du savoir-faire dans le temps,
- les contrats passés entre les sociétés multinationales bailleuses et leurs "acquéreurs" nationaux et leurs filiales nationales permettant d'utiliser la comptabilité créative dans leurs rapports intergroupe pour cacher les redevances réelles et d'autres paiements pour la technologie.

La place dans cette publication empêche de présenter un plus grand nombre d'exemples typiques. L'un des meilleurs exemple est l'acte normatif 015 du 11 septembre 1975 mis en vigueur au Brésil. Il contient de nombreux paragraphes se rattachant de quelque manière que ce soit à la réglementation au sujet du paiement de redevances.

Le Gouvernement de l'Inde a promulgué une réglementation concernant les collaborations étrangères. Celles-ci restreignent les taux des redevances, les divisent en brevet, savoir-faire et marques et imposent des restrictions sur leur durée pour chaque élément.

D'autres pays ou groupes de pays imposent ou tentent d'imposer des restrictions sur les conditions de paiement. Ce sont :

l'Algérie, l'Argentine, le Paraguay, le Pacte Andin, le Mexique et l'Espagne.

#### 4. PAIEMENTS DIRECTS ET INDIRECTS

Ce chapitre a jusqu'ici traité de la rémunération exprimée en paiements forfaitaires ou en redevances basées clairement sur les facturations nettes des ventes. En pratique ces transactions à des paiements directs peuvent présenter des inconvénients aussi bien pour le "bailleur" que pour l'acquéreur de manière qu'ils estiment que l'arrangement qui les lie ne peut se concrétiser par quelque voie indirecte compliquée et tortueuse.

##### A. Restrictions gouvernementales

Comme mentionné dans le paragraphe précédent, l'accord de l'"acquéreur" ne peut, pour des raisons idéologiques ou tout simplement par manque de devises, imposer une limite à l'importance ou la durée du paiement des redevances. Ce type de restrictions est contournable par un certain nombre de chemins qui vont du transport de l'argent à travers la frontière dans des valises au paiement de machines d'occasion surannées facturées comme neuves par le vendeur. Cependant l'effort principal

des restrictions portera contre les arrangements conclus par les multinationales. On peut ainsi conclure des contrats de transfert de technologie selon lesquels de substantielles sommes forfaitaires ou redevances seraient payées à la société parente, le transfert de technologie étant secondaire, voire même non-existant.

## 5. DUREE DES PAIEMENTS

Les contrats de licence de brevet peuvent être parmi ceux dont la durée est la plus longue étant donné que le brevet pourra rester en vie jusqu'à vingt ans et si le brevet est fort et difficile à contourner, l'acquéreur n'aura d'autre choix que d'accepter cette durée. Comme montré ci-après avec des exemples, la durée dépendra de l'interaction d'un certain nombre de facteurs.

### A. Licences de brevet nues

Une licence de brevet nue peut aller de la convention passée pour régler une affaire de contrefaçon jusqu'au contrat conclu par une société reprenant soit l'invention d'un inventeur privé, soit acquérant une invention incidente d'une autre société.

L'acquéreur/contrefacteur n'aura d'autre alternative que d'accepter les conditions du "bailleur" ou de renoncer à la fabrication d'un produit important pour lui. Le bailleur s'attendra à concéder une licence pour toute la durée restante du brevet à un taux de redevance fixe.

Si l'acquéreur a davantage de possibilités de choix et négocie volontairement sa licence, il sera devant le dilemme de quelle durée choisir. S'il choisit 10 ans des 20 ans que durera le brevet, il se peut qu'il devra renouveler le contrat pour 10 ans à cause du succès du produit et deviendra le prisonnier du bailleur, ou il choisit les 20 ans et sera obligé, si le produit est dépassé après 10 ans, de payer une redevance minimum pour rien pendant 10 ans. Etant donné qu'un "bailleur" dans un contrat de licence de brevet nu aura un contact réduit avec l'acquéreur, il est usuel d'imposer des redevances minima, ce qui aura pour tendance de diminuer la durée de la licence.

Un autre facteur important lors de la conclusion de contrats de licence de brevet nue de longue durée est la vraisemblable apparition de produits alternatifs compétitifs. Ainsi il y a une pression pour diminuer la durée des paiements de redevance.

B. Licences de savoir-faire seul

Alors que les brevets protègent l'acquéreur contre les contrefacteurs et de ce fait conservent leur importance pendant que le produit reste significatif, le savoir-faire est souvent une affaire forfaitaire. Il est transféré au début de la licence, est absorbé dans la pratique de fabrication et de développement de l'"acquéreur" et perd de son importance à mesure que ce dernier développe des techniques plus adaptées à son propre atelier et l'équipement qui s'y trouve.

Une forme acceptable pour une licence de savoir-faire sera de prévoir 6 mois pour le transfert du savoir-faire, 6 mois à 1 année supplémentaire pour consolider les méthodes de fabrication. Plus souvent les licences de savoir-faire seul seront conclues pour 5 ans par exemple, ce qui permet de réserver une année pour le transfert effectif, l'installation de l'unité de production, la mise en route, l'élimination des défauts et 3 ou 4 ans pour la consolidation et le transfert du savoir-faire mis à jour.

C. Licences de marques

Pour autant qu'une licence de marque est utile pour stimuler le transfert de technologie, il est désirable pour celle-ci de continuer indéfiniment. Une fois qu'un produit s'associe dans la pensée du consommateur à une marque déterminée, il sera sage pour l'"acquéreur" de continuer à l'utiliser, à moins que l'association avec un produit de qualité inférieur n'en ternisse l'image. Ainsi, une fois qu'on s'est engagé avec une marque, l'"acquéreur" devra en dépendre toujours (les enregistrements de marques peuvent être renouvelés indéfiniment).



D. Licences combinées

La plus fréquente forme de licence de transfert de technologie comprend des brevets et du savoir-faire.

Si l'"acquéreur" est sûr de son étude de marché et que le produit s'oriente vers une existence longue et couronnée de succès, il choisira une licence pour la durée du brevet restante ou de 10 ans avec le droit absolu de renouveler la licence jusqu'à l'expiration du brevet aux mêmes conditions jusqu'à l'expiration de celui-ci.

Selon la nature du savoir-faire et l'activité de développement du "bailleur", l'"acquéreur" choisira une licence de savoir-faire de même durée que le brevet. Cependant, en l'absence de tout travail de développement du "bailleur", l'acquéreur choisira une licence de savoir-faire de courte durée, de par exemple 5 ans, avec une licence de brevet pour toute sa durée.

E. Redevances réduites

La décision relative à la durée peut être plus souple si les conditions de paiement sont raisonnablement flexibles. Comme déjà mentionné plus haut dans ce chapitre, il est tout à fait usuel de diviser le taux de redevance globale en éléments de brevet et de savoir-faire. Il est à ce moment-là possible d'établir une licence couvrant aussi bien les brevets que le savoir-faire en stipulant par exemple que la redevance pour le savoir-faire ne sera payable que 5 ans et que le paiement de la redevance continuera pendant toute la durée de vie des brevets.

Il est aussi admis de prévoir une redevance réductible avec le temps basée sur l'argument que le savoir-faire devient moins important avec l'âge. Une redevance qui diminue pour le savoir-faire et une redevance constante pour les brevets est tout à fait usuel.

F. Evaluation du paiement en fonction de la profitabilité du projet

Plus avant dans ce chapitre nous avons souligné que, quoiqu'un arrangement selon lequel la rémunération du "bailleur" pour la technologie transférée soit une part du profit réalisé était apparemment juste et équitable, il y aurait une grande

difficulté de s'accorder sur le montant des bénéfices chaque année. De plus, sauf dans les cas d'association, le bailleur rencontrerait beaucoup de difficultés pour influencer dans le bon ou mauvais sens la conduite des affaires de l'"acquéreur" et de ce fait n'est pas en position forte pour exiger une participation aux bénéfices. Un arrangement "grosso modo" pour la rémunération du bailleur qui a le mérite de la rapidité et de la certitude sera favorisé. La redevance basée sur la valeur de facturation nette sera usuellement favorisée et la seule question est celle du taux qui sera retenu.

Une approche attractive est celle d'ignorer les chiffres du profit spécifiquement obtenus par l'"acquéreur" et de s'en remettre aux chiffres de profit ayant cours dans la branche d'activité particulière. Nous admettrons que ce soit 24%.

La partie équitable sera évaluée en tenant compte des apports réciproques du "bailleur" et de l'"acquéreur" dans le projet. L'"acquéreur" porte en général l'essentiel de la charge de gestion et du financement, y compris nouvel atelier et place dans l'usine, nouvelle organisation de vente, etc. Le "bailleur" participera rarement substantiellement ou financièrement, excepté dans le cas de l'association et, si le savoir-faire est transféré pour une somme forfaitaire substantielle, la contribution du "bailleur" sera réduite à l'assistance continue, les brevets et l'usage de la marque. Dans ce cas, il est probable qu'une participation équitable au profit nominal se réduise pour le "bailleur" à 1/6° ou même 1/8°.

Cela signifie que pour une industrie avec un profit nominal de 24% le taux de royalty sera de 3 ou 4% calculé sur les valeurs de facturation nette.

Un point supplémentaire à relever est que la contribution unitaire du bailleur diminuera au fur et à mesure que les affaires de l'acquéreur se développent. L'expansion entraîne l'agrandissement de l'usine, davantage de travail, plus de personnel de vente. L'influence du "bailleur" deviendra proportionnellement plus petite et ainsi le taux pourra être réduit. Ceci est d'une pratique courante avec un développement dans le contrat à peu près comme suit, par exemple :

- ventes annuelles de 0 à 1 million	5%
- ventes annuelles de 1 à 3 millions	4%
- ventes annuelles de 3 à 5 millions	3%
- ventes annuelles au-dessus de 5 millions	2 1/2%

En négociant les conditions de paiement une relation équilibrée doit être trouvée entre le paiement initial et la redevance minimum garantie. Dans un accord à long terme couvrant pas exemple 10 ans il n'est pas souvent suffisant de simplement multiplier le minimum annuel par le nombre d'années et de les comparer avec le paiement initial. Il y a lieu d'appliquer les méthodes du flux de caisse actualisé en utilisant les facteurs standards. On peut ainsi déterminer la valeur actuelle des minimums annuels et la comparer à l'alternative à prix forfaitaire. L'utilisation de telles méthodes présuppose certaines admissions en ce qui concerne les taux d'actualisation pendant la durée du contrat mais ceci est une nécessité aussi dans d'autres activités de gestion et elle est préférable à la simple addition des minimums annuels.

Le taux d'escompte représente les coûts pondérés du financement de la société par l'émission d'obligations, l'élévation du capital prêts à long et court termes de banques, etc. En utilisant cette technique et en utilisant un taux d'escompte de 10% à un minimum annuel de 10 000 pendant 5 ans, les valeurs actualisées seront les suivantes :

Après	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
	9 090	8 250	7 510	6 830	6 210

La somme des flux de caisse actualisés sera de 37 900 au lieu des 50 000 de l'addition arithmétique.

## 6. FISCALITE

A cause du caractère international de beaucoup de contrats de transfert de technologie, la situation fiscale peut s'avérer très compliquée. Il n'est évidemment pas praticable de revoir toutes les dispositions pays par pays en détail ; de plus un accord spécifique est affecté par l'éventuelle possibilité que les pays résidents des parties sont liés par un traité de double taxation (ou double imposition).

A. Double imposition

La plupart des pays suivent, en ce qui concerne la double imposition, le modèle de l'OECD, c'est-à-dire :

1. Réduction ou exemption de l'impôt dans le pays de l'"acquéreur" d'après le principe que le droit de prélever des impôts sur les redevances reste acquis au pays où réside le "bailleur".
2. Sont exclus de cet allègement selon 1 ci-dessus les bénéficiaires de redevance possédant un établissement permanent dans ce pays et si la redevance naît de l'activité de cet établissement permanent.
3. Sont exclus de cet allègement selon 1 ci-dessus (au cas où le bénéficiaire et l'acquéreur sont des personnes liées) si les montants payables sont plus élevés que les redevances qui seraient payables dans un cas normal (arm's length).

B. Imposition à la source

De nombreux pays prélèvent un impôt à la source aux redevances versées aux bénéficiaires non résidents. Cependant, là où des traités de double imposition existent, ces impôts peuvent être éliminés ou substantiellement réduits.

Le taux standard varie de pays à pays et naturellement pourra varier d'année en année selon les besoins financiers et fiscaux des gouvernements nationaux. Des chiffres typiques s'établissent entre 60% pour le Pakistan, 12,6% pour l'Afrique du Sud et pas d'impôts du tout pour le Danemark, la Suède, la Suisse et la Norvège. La plupart des pays prélèvent entre 40% et 20%. L'effet du traité de double imposition est de réduire l'impôt prélevé à la source de manière très substantielle spécialement dans les pays de l'acquéreur connaissant des impôts sur les sociétés ou d'autre type très élevés. Ainsi lorsqu'au Canada l'impôt à la source est de 25% normalement, une société canadienne payant des redevances vers la France, l'Allemagne, la Suisse ou le Royaume-Uni ne prélèvera que 10% à la source et pour le Japon, les Pays Bas et les Etats-Unis d'Amérique 15% ; Singapour qui a une taxe effective de 40% ne retiendra que 10% sur la plupart des pays européens.

C. Autres variables

Les taux d'imposition applicables aux licences de technologie sont aussi affectés par la nature de la technologie transférée et si les contrats comprennent aussi brevets, savoir-faire etc. Certains pays ne permettront de déductions pour des paiements de redevances à des ayant-droits étrangers que si le contrat y concernant lieu a été enregistré. Parfois des maxima sont stipulés pour de telles déductions comme pourcentage du revenu net tiré du produit licencié.

D. Conseils en fiscalité

Etant donné que les abattements et les taux d'imposition imposés par les autorités sont souvent arbitraires et imprévisibles, les obligations vis-à-vis du fisc peuvent être substantiellement affectées par des détails de formulation d'apparence mineure.

Egalement l'effort d'éviter l'imposition par recours à un paradis fiscal peut être contrecarré par la découverte de la non existence d'un traité de double imposition entre le pays du payeur et le paradis fiscal. Il est de ce fait très important de se faire bien conseiller lors de la formulation du contrat par un expert fiscal.