



Wallonie Design confie une thématique pour la réalisation d'un « focus » mensuel, à des spécialistes en design. Chaque article est réalisé par une agence, un designer ou un enseignant dans le domaine du design afin d'apporter un regard professionnel sur un sujet choisi. Professionnels du design, n'hésitez pas à nous faire des propositions de sujets !

## Quand le designer développe ses propres produits, quels sont ses droits ?

Focus thématique confié à Vincent Lamberts, Avocat, Actéo.

On le sait : la propriété intellectuelle est un élément essentiel dans le développement de la relation d'un designer avec son employeur, son client, son fabricant, son éditeur, son distributeur, son représentant commercial, etc. Le présent focus met en exergue les différents types de relations qu'un designer peut établir avec des tiers lorsqu'il développe sa propre gamme de mobilier. Aussi, cet article ne s'attache pas à développer les droits de propriété intellectuelle lorsqu'un designer crée un produit sur commande d'une entreprise, ce sujet fera l'objet d'un prochain focus.

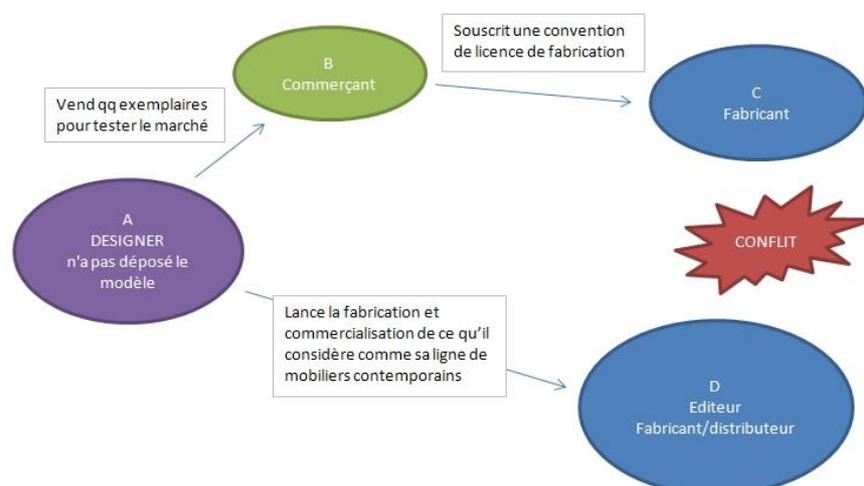
Vincent Lamberts  
Avocat



actéo Cabinet d'Avocats

[vincent.lamberts@acteo.be](mailto:vincent.lamberts@acteo.be)  
[www.acteo.be](http://www.acteo.be)

Prenons un exemple. Un designer « A » a développé une gamme de mobiliers contemporains et vend des exemplaires de ceux-ci à un client « B » en vue de tester le marché. Il n'a déposé aucun modèle et n'a pas encore entrepris de fabriquer à grande échelle sa gamme de produits. Le client « B » est actif dans la commercialisation de mobiliers contemporains ; convaincu que la rémunération du designer induit nécessairement qu'il dispose librement de tous les droits de propriété intellectuelle, il souscrit aussitôt avec un fabricant « C » une convention de licence de fabrication. Le designer « A » se présente quant à lui à la foire de Milan et, fort des fructueux contacts noués avec divers éditeurs, décide de lancer par l'intermédiaire de l'un d'eux, « D », la fabrication et commercialisation de ce qu'il considère comme sa ligne de mobiliers contemporains. Le designer et son client subissent très vite les affres de la concurrence qu'ils ont fait naître, de bonne foi, tandis que leurs partenaires « C » et « D » voient leurs attentes légitimes insatisfaites compte tenu de la présence de leur concurrent.





wallonie design

Cet exemple suscite deux réflexions : la première consiste à déterminer qui du designer, du client, du fabricant ou de l'éditeur peut revendiquer des droits de propriété intellectuelle sur la gamme de mobiliers ; elle est un paramètre important dans la stratégie de chacun des intervenants, certains croyant peut-être à tort être bénéficiaires de droits, alors qu'ils n'en jouissent d'aucun, tandis que d'autres pensent ne pas en disposer, alors qu'ils seraient en droit de s'en prévaloir.

La seconde consiste à identifier, dans le chef du designer, les divers types de contrats susceptibles d'être envisagés pour encadrer la commercialisation de cette nouvelle ligne de mobiliers.



© studiodesign-jfp

## Qui détient les droits de propriété intellectuelle sur la ligne de mobiliers ?

Le designer « A » est le créateur d'une ligne de mobiliers contemporains. Il détient au premier chef les droits d'auteur relatifs à sa création et les droits de procéder au dépôt du dessin ou du modèle y afférent.

On notera que si le nom du designer apparaît sur la ligne de mobilier, il est, par l'effet de la loi présumé détenteur des droits d'auteur sur sa création, ce qui déplace la charge de la preuve de la cession sur son client « B » et les autres intervenants. Une règle similaire existe en matière de dessin ou modèle : la personne au nom de laquelle le dessin ou modèle est enregistré est présumée être en droit de le faire (si ce n'est pas le cas, le véritable titulaire peut introduire une action en revendication pour être subrogé dans les droits de l'usurpateur, ou introduire une action en nullité).

### Le saviez-vous ?

*L'absence de dépôt du dessin ou modèle peut, si le produit est divulgué, détruire la nouveauté de son produit au bout d'un délai de 12 mois, à compter de la divulgation au public. A l'échéance de ce délai, on considère que le designer a pu « tester » le potentiel de son produit et est tenu de procéder au dépôt de son dessin ou modèle ou y renoncer. S'il y renonce, il lui sera néanmoins possible pour lui de se prévaloir de droits plus restreints, soit en invoquant un droit sur le dessin ou modèle dit « non enregistré », soit sur base du droit d'auteur.*

*Dans le premier cas, la protection relative aux dessins ou modèles non enregistrés est plus restreinte que si le dessin ou modèle était enregistré, car la protection est plus courte (3 ans, alors que la protection par enregistrement peut être prolongée jusqu'à 25 ans) et elle ne protège pas le designer contre les créations identiques ou similaires qui résulteraient d'un travail de création indépendant (i.e. fruit du hasard), par un tiers, qui n'avait pas connaissance du travail du designer.*

*La protection par le droit d'auteur est elle aussi plus restreinte, bien que la durée de protection s'étende à 70 ans après la mort de l'auteur. Aucune protection n'est accordée en cas de création indépendante. Elle est d'une certaine façon plus aléatoire puisqu'elle est accordée sans contrôle, au préalable, de l'originalité de la création, qui est une condition de protection par le droit d'auteur, alors que la procédure d'enregistrement du dessin ou modèle implique un examen des conditions de fond. Par ailleurs, alors que le dessin et modèle fait l'objet d'un titre, dont la date est irréfutable, il peut être*



wallonie design

*moins aisé de prouver sous l'angle du droit d'auteur la date à laquelle la création originale a été définitivement mise en forme.*

Sauf clause contraire dans le contrat qui lie le designer « A » à son client « B », ce dernier ne peut prétendre être investi d'aucun droit de propriété intellectuelle. A l'égard du designer « A », tant son client « B » que le fabricant de celui-ci, « C », éprouveront des difficultés à prouver - au moyen d'un écrit - être bénéficiaire du droit de fabriquer à grande échelle la ligne de mobiliers du designer.

### Le saviez-vous ?

*Si « A » a réalisé le dessin ou le modèle relatif à sa gamme de mobilier sur base d'une commande de « B », la situation peut être différente. Dans l'hypothèse d'un dessin ou modèle Benelux (au contraire du régime du droit d'auteur ou encore du régime du dessin ou modèle communautaire), le client « B » qui a passé la commande au designer « A » est, sauf clause contraire, considéré comme le créateur du dessin ou modèle pour autant que i) la commande porte sur la réalisation du dessin ou modèle en lui-même et non une exécution de celui-ci et que ii) la commande ait été passée en vue d'une exploitation commerciale ou industrielle du produit dans lequel le dessin ou modèle est incorporé.*

A l'inverse, l'éditeur « D » que le designer a rencontré sur la foire de Milan sera libre de contracter avec le designer et, le cas échéant, se faire céder l'ensemble des droits de propriété intellectuelle afférent à la ligne de mobilier (Cf. ci-dessous, point b).

Si un litige surgit entre le fabricant « C » du client du designer et l'éditeur « D », ou les clients de ces derniers, celui dont le nom apparaît sur l'œuvre sera présumé être titulaire des droits d'auteur sur la ligne de mobilier, à charge pour l'autre partie de renverser la présomption en démontrant que le designer lui a cédé les droits d'exploiter la création.

L'enjeu peut être conséquent, dès lors que l'ensemble des mobiliers fabriqués par « C » ont été commercialisés sans l'accord du designer ou de son éditeur.

## Quels types de contrats envisager ?

Différents types de contrats peuvent être envisagés par le designer. Le choix à opérer entre ces différents types de contrats, et dans les modalités de ceux-ci, dépendra de son profil personnel (le designer est-il par exemple capable de fabriquer lui-même ou non ? dispose-t-il déjà d'une infrastructure permettant la promotion de son produit ? est-il ou non en position de force vis-à-vis de son partenaire ?), du type de produits (le produit est-il aisé à fabriquer ? a-t-il vocation à s'exporter ? quel est son potentiel, sa durée de vie ?), etc.

Il est donc malaisé de définir a priori un canevas statique, alors que le profil du designer et le profil du produit sont autant de cas d'espèce, de surcroît évolutif.



© Delphine Quirin

En voici quelques exemples.

### a. Le contrat d'édition

Le contrat d'édition consiste, dans le chef de l'éditeur, à contracter une obligation de produire ou faire produire l'œuvre du designer dans un délai convenu et à en assurer une exploitation conforme aux usages honnêtes de la



profession. Il doit informer le designer de l'état des ventes et le rémunérer. Le designer doit quant à lui collaborer à la promotion ; le contrat d'édition implique une cession plus ou moins large des droits d'auteur du designer.

### Le saviez-vous ?

L'article 26 § 2 de la loi du 30 juin 1994 sur le droit d'auteur prévoit que l'auteur peut demander, en cas de succès, à ce que sa rémunération initiale soit revue si elle est manifestement disproportionnée par rapport aux profits tirés de l'exploitation par l'éditeur.

### b. Le contrat de cession et de licence

Le designer peut aussi faire le choix de céder purement et simplement ses droits sur sa création, sans pour autant s'inscrire dans une démarche d'édition. Le designer peut ainsi décider de céder ses droits, en contrepartie de l'acquisition de parts sociales au sein d'une société en cours de constitution ou à constituer.

Au contraire de la cession, qui implique un transfert des droits du designer, en principe définitif, la licence est une forme de contrat qui permet au designer de conserver ces droits tout en concédant un droit d'usage de sa création à son contractant. La licence est par ailleurs « paramétrable » : elle peut être concédée à titre exclusif ou non, sur un territoire plus ou moins limité, pour une durée plus ou moins longue et à des fins plus ou moins déterminées (la licence peut porter sur le droit de fabriquer la création et/ou de la commercialiser, etc.).

Bien entendu, la contrepartie des droits cédés ou de la licence concédée par le designer doit être définie au cas par cas. La rémunération du designer peut être fixe ou variable ; une formule mixte est également envisageable, par exemple, lorsqu'il s'agit de financer les frais de développement exposés ou à exposer par le designer.

### Le saviez-vous ?

*La loi du 16 juillet 2008 a introduit un nouvel article 17 § 1<sup>er</sup>, 5° et modifié l'article 37 du Code d'impôt sur les revenus. Désormais, les revenus de l'auteur résultant de la cession ou de la concession de droits d'auteur peuvent, à certaines conditions, être considérés comme des revenus mobiliers, et taxés à ce titre au taux de 15 %, et non plus comme des revenus professionnels, taxés au taux marginal d'imposition.*

### c. La convention de confidentialité

Il n'est donc pas rare que certains designers préfèrent ne divulguer leur œuvre qu'après avoir organisé la protection de celle-ci par un dessin ou modèle. D'autres se lancent à la recherche d'éditeurs et de partenaires en s'assurant que la nécessaire divulgation de leur création auprès de ces contacts se réalise sous le bénéfice d'un accord de confidentialité.

Pour que cet accord ait un quelconque effet, il est nécessaire de décrire de manière aussi précise que possible les informations que les parties jugent confidentielles. Au besoin, le designer pourra joindre à la convention de confidentialité une reproduction de sa création.

Dans certains cas, l'accord de confidentialité peut être réciproque, ce qui est parfois utile pour parvenir à l'imposer à un partenaire qui peut être psychologiquement rétif à signer quoi que ce soit à l'entame de pourparlers.

### Le saviez-vous ?

*Il n'est pas inutile d'inclure dans ces accords de confidentialité une clause par laquelle le partenaire potentiel reconnaît le designer dans ses droits de propriété intellectuelle, voire s'engage à ne pas y porter atteinte. C'est en particulier utile lorsque le designer n'a pas encore déposé de dessin ou modèle ; la présence d'une telle clause l'aidera par exemple à être subrogé dans les droits du partenaire si celui-ci procède à l'enregistrement d'un dessin ou modèle sur la création du designer.*

### d. Les contrats commerciaux

Si le designer est en mesure de fabriquer lui-même ses produits, il peut envisager d'emblée leur distribution, soit directement, soit par le biais d'intermédiaires. Les accords de distribution peuvent prendre différentes formes. En voici quelques exemples :



-**Le contrat d'agent commercial** : l'agent commercial est chargé par le designer de façon permanente et moyennant le paiement d'une commission, de négocier et éventuellement conclure des affaires au nom et pour le compte du designer. L'agent agit de façon indépendante ; il n'est pas sous l'autorité du designer (ce n'est pas un représentant de commerce) ;

-**Le contrat de concession** : le distributeur achète et revend en son nom propre les produits du designer ; le contrat impose à chacune des parties des obligations spécifiques qui vont au-delà d'une simple relation achats-ventes. Le concessionnaire doit promouvoir les produits ; il peut être soumis à des quotas et bénéficier ou non d'une exclusivité plus ou moins étendue.

-**Le contrat de franchise** : il s'agit ici de confier la distribution des produits et/ou leur fabrication à un franchisé, moyennant le respect du savoir-faire du designer franchiseur. Celui-ci a l'obligation de transmettre ce savoir-faire au franchisé et de l'assister tout au long du contrat. Le franchisé a quant à lui l'obligation d'utiliser le nom du franchiseur et le savoir-faire de celui-ci.

-**Le contrat de courtage** : le designer confie dans ce cas à un courtier, indépendant, la charge de le mettre en rapport avec des clients, en vue de permettre au designer de conclure des affaires directement avec ceux-ci.

Ce type de contrats n'est évidemment pas exclusif d'autres formes de collaboration. Pour des raisons économiques, le designer peut décider, par exemple pour certains territoires étrangers, d'assurer la fabrication de ses produits par l'intermédiaire d'un partenaire local, avec lequel il conclura un accord de licence de fabrication.

Vincent Lamberts  
Avocat - Cabinet ACTEO  
[vincent.lamberts@acteo.be](mailto:vincent.lamberts@acteo.be)



© Royal VKB

Vincent LAMBERTS  
Avocat - Expert agréé par l'AWEX, en qualité de Spécialiste en commerce extérieur (SCE) et Expert en stratégie à l'exportation (ESE)

Vincent Lamberts est avocat associé au sein du cabinet Actéo ([www.acteo.be](http://www.acteo.be)). Il pratique le droit de la propriété intellectuelle, le droit des nouvelles technologies et le droit commercial. En plus de 10 années de pratique, il a acquis une expérience reconnue dans la pratique contentieuse de ces matières. Il conseille également les entreprises et les particuliers dans le cadre de missions non contentieuses et accompagne plus particulièrement leurs réflexions relatives à leur stratégie de développement. Il est l'auteur de divers articles et contributions en particulier dans le droit de la propriété intellectuelle.