

Quand l'acheteur veut assurer la maintenance à long terme et le vendeur protéger ses secrets, l'avocat séquestre joue les intermédiaires.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE UN TIERS POUR CONCILIER L'INCONCILIABLE

La tendance naturelle des acheteurs, en matière de marchés de fournitures industrielles, est de vouloir obtenir le maximum d'informations sur les produits achetés. L'un des motifs souvent mis en avant tient à la durée d'exploitation des biens et des équipements industriels, qui peut s'étaler sur plusieurs décennies, ce qui nécessite une disponibilité continue des pièces détachées. L'autre argument est lié au risque de défaillance du fabricant, loin d'être théorique, qui peut impacter tous les types de sociétés, de la PME à la multinationale. Dans un tel contexte, l'acheteur souhaite éviter qu'une pièce de maintenance devienne introuvable ou prenne des mois à être remplacée par un fournisseur de substitution. Il essaie d'exiger de son fournisseur la communication de ses secrets de fabrique pour pallier ce risque éventuel. De son côté, le fournisseur refuse légitimement toute atteinte à son savoir-faire par une communication des informations réclamées. Sans toutefois être capable d'assurer sa présence dans les décennies à venir... Comment alors concilier deux intérêts opposés ?

Une protection mutuelle

Dans ce contexte d'opposition d'intérêts, une solution protectrice mutuelle peut consister à recourir à un avocat, habitué au secret professionnel, qui intervient comme séquestre. Grâce à une mission convenue, il assure de manière pérenne et indépendante la non-divulgence des secrets industriels et technologiques et garantit leur accès en cas de survenance d'événements qui viendraient affecter la capacité de livraison du titulaire du savoir-faire. La profession d'avocat présente la particularité et l'avantage d'être encadrée par un ordre. Celui-ci garantit la pérennité du service rendu par ses membres en gérant toute vacance, qu'elle soit provisoire ou définitive. Les parties ont ainsi l'assurance que leur accord, dont le but est de garantir l'existence d'une solution à long terme, voire à très long terme, sera effectivement exécutable par ce professionnel du droit, au besoin par l'intervention subsidiaire de l'ordre.

Le mécanisme est simple. La convention d'entiercement (la mise à disposition du bien entre les mains d'un tiers) est conclue entre le fournisseur titulaire du savoir-faire protégé, le client bénéficiaire du séquestre et le tiers dépositaire, l'avocat séquestre. L'accord précise la description de la chose mise sous

séquestre, la durée du séquestre, les pouvoirs et les obligations du dépositaire, ainsi que, point très important, les conditions libératoires du séquestre (en cas de défaut d'approvisionnement caractérisé). Ces dernières doivent être rédigées avec la plus grande attention.

L'avocat tenu au secret professionnel

Cette convention de séquestre a plusieurs avantages. Dans la mesure où le fabricant n'a aucun intérêt économique à divulguer ses secrets (protégés parfois par des brevets), la remise des documents à l'avocat permet d'assurer leur non-divulgence, l'avocat séquestre étant tenu par son secret professionnel. Il ne dévoilera le contenu des documents qui lui ont été confiés qu'aux personnes identifiées contractuellement, et uniquement dans le cas où une clause libératoire, prévue par la convention de séquestre, trouverait à recevoir application.

La mise sous séquestre suppose une phase d'examen contradictoire des éléments entiers entre le fournisseur et le client pour s'assurer de l'exploitabilité des plans, logiciels ou autre. Toute cette procédure peut aussi, le cas échéant, faciliter la preuve de l'antériorité des droits de propriété intellectuelle pour le fabricant. La rédaction du contrat de séquestre constitue la principale charge financière pour les parties. Le coût annuel du dispositif s'élève à quelques centaines d'euros, usuellement supportés par l'acheteur, demandeur de la mesure. Une fois les termes du contrat de séquestre convenus, le fournisseur et l'acheteur ont l'assurance de disposer d'une solution sécurisante et protectrice. L'acheteur est assuré de pouvoir se tourner vers un interlocuteur fiable en cas de problème ; tandis que le fournisseur, de son côté, donne le gage de pérennité souhaité par son client, sans devoir pour autant lui communiquer les éléments de son savoir-faire industriel. Ce mécanisme constitue un moyen de renforcer la coopération et la confiance mutuelle sans sacrifier ses droits.



E. GOVERNON

Sébastien Fleury, avocat associé de Steering Legal, bureau de Paris

L'ENJEU

Et si le fabricant n'existe plus le jour où un équipement tombe en panne ? La mise sous séquestre permet de protéger la propriété intellectuelle du fabricant tout en garantissant à l'acheteur de pouvoir assurer sur le long terme la maintenance ou la réparation de son équipement.