

L'importance de la négociation dans le domaine de la propriété intellectuelle

Les entreprises évoluent de nos jours dans un monde caractérisé par les notions d'interdépendance et de réseau. Que ce soit au sein même d'une l'organisation ou sur le marché, toute initiative requiert la coopération de plusieurs personnes. Le tissu de relations toujours plus denses qui en résulte entre individus, groupes et institutions est à la fois une source d'opportunités et de conflits.

Cette remarque s'applique tout particulièrement au domaine de la propriété intellectuelle. D'une part, il n'y a presque plus d'entreprise qui soit à même de développer seule toutes les techniques dont elle a besoin pour appliquer la stratégie qu'elle poursuit. Et même lorsque les moyens disponibles pourraient suffire, l'acquisition de telle ou telle technique permet en général d'avancer plus vite et à moindre coût. D'autre part, une entreprise peut augmenter considérablement la rentabilité de ses investissements en recherche et développement en permettant à d'autres firmes d'utiliser, contre rémunération, ses propres découvertes. Il est parfois même avantageux de conclure de tels accords de licence avec ses concurrents, afin par exemple de convertir plus rapidement le marché à l'utilisation d'une nouvelle technique.

Dans ces circonstances, la négociation joue un rôle de plus en plus important pour les ingénieurs-conseils en propriété intellectuelle et pour les spécialistes en transfert de technologie. En effet, ces personnes doivent premièrement savoir travailler en équipe – ce qui implique la capacité de participer à un processus consensuel de réflexion et de décision visant à atteindre un objectif commun grâce à la synthèse des idées d'individus différents. Deuxièmement, tout contrat de transfert de technologie reflète le résultat d'un processus d'harmonisation d'intérêts en partie divergents, c'est-à-dire d'une négociation. La qualité d'un contrat dépend dès lors directement de celle de la négociation qui a précédé et accompagné sa rédaction. Troisièmement, les questions de brevets et de licences donnent souvent lieu à des conflits. On peut certes essayer de les résoudre par la voie juridique, mais il vaut en général beaucoup mieux recourir à des méthodes alternatives de résolution basées sur la négociation: la médiation par exemple. A l'inverse du procès, celles-ci permettent en effet d'aboutir à moindre frais et beaucoup plus rapidement à une solution, sans détériorer plus encore la qualité de la relation entre les parties.

Dans le monde des affaires, la négociation est quotidienne. Et pourtant, en dépit de toute l'expérience que l'on acquiert rapidement, il s'agit-là d'une discipline qui pour chacun d'entre nous reste difficile à maîtriser. Certaines personnes sont tentées d'atteindre un accord en faisant des concessions, afin d'éviter l'apparition d'un conflit. D'autres considèrent la négociation comme une bataille qu'il faut gagner à tout prix. Ces deux stratégies aboutissent néanmoins à des accords déséquilibrés ou médiocres, qui sont en général de courte durée. Il existe cependant une troisième voie, à savoir la méthode de la négociation dite "raisonnée" qui a été mise au point dans le cadre du Harvard Negotiation Project. Elle consiste à rechercher systématiquement les avantages mutuels et à baser la résolution des conflits d'intérêts sur des critères de décision équitables.

Il découle de ce qui précède que les ingénieurs-conseils et les spécialistes en transfert de technologie auraient tout intérêt à maîtriser cette méthode de négociation.

Le cas échéant, le recours à une formation ou à l'assistance d'un conseiller en négociation intervenant comme coach, voire comme facilitateur ou médiateur, peut se révéler très utile.