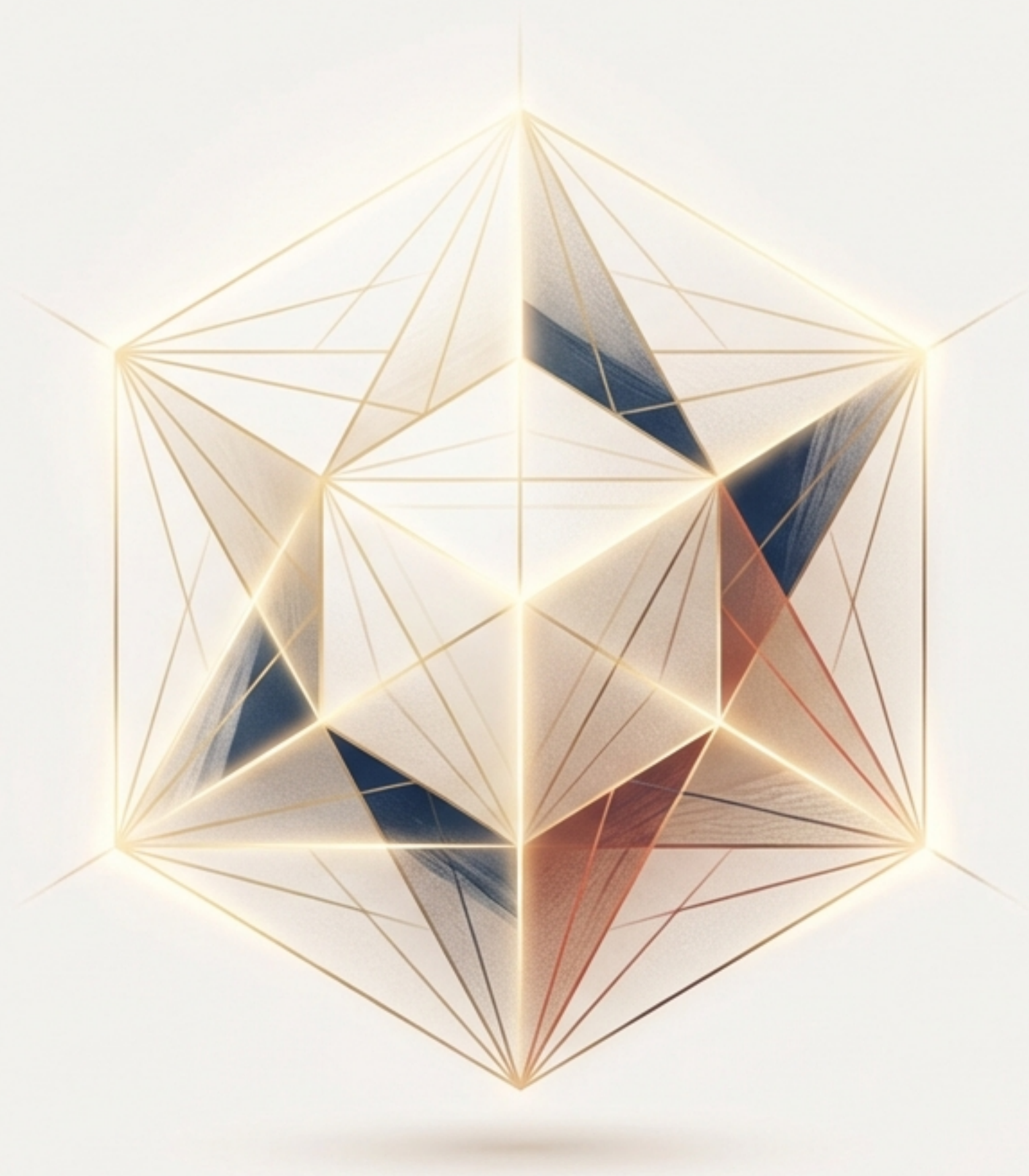


Vos créations ont de la valeur. Comment la partager sans la perdre ?

Le guide pour maîtriser les secrets de la propriété intellectuelle.

Que vous soyez designer, développeur ou marketeur, vos idées sont votre plus grande richesse. Apprenons ensemble à les faire fructifier intelligemment.



Un sujet qui fait peur ? On va dédramatiser ça ensemble.



Bonjour à tous. Nous savons que les termes comme 'propriété intellectuelle' ou 'contrat de licence' peuvent sembler intimidants. On imagine tout de suite des piles de documents juridiques complexes.

Notre mission aujourd'hui est simple : vous montrer que derrière ces mots, il y a une logique très simple et, surtout, un outil incroyablement puissant pour votre carrière.

Faites-nous confiance, à la fin de cette présentation, tout sera clair. Pas à pas.

Pour tout comprendre, commençons par une simple voiture.

Imaginez que vous êtes l'heureux propriétaire d'une voiture. C'est votre bien, le fruit de votre travail. Vous avez deux options pour la faire utiliser par quelqu'un d'autre :



Prêter votre voiture

Vous autorisez un ami à l'utiliser pour la journée. Il peut la conduire, mais elle reste à vous. À la fin de la journée, il doit vous rendre les clés.



Vendre votre voiture

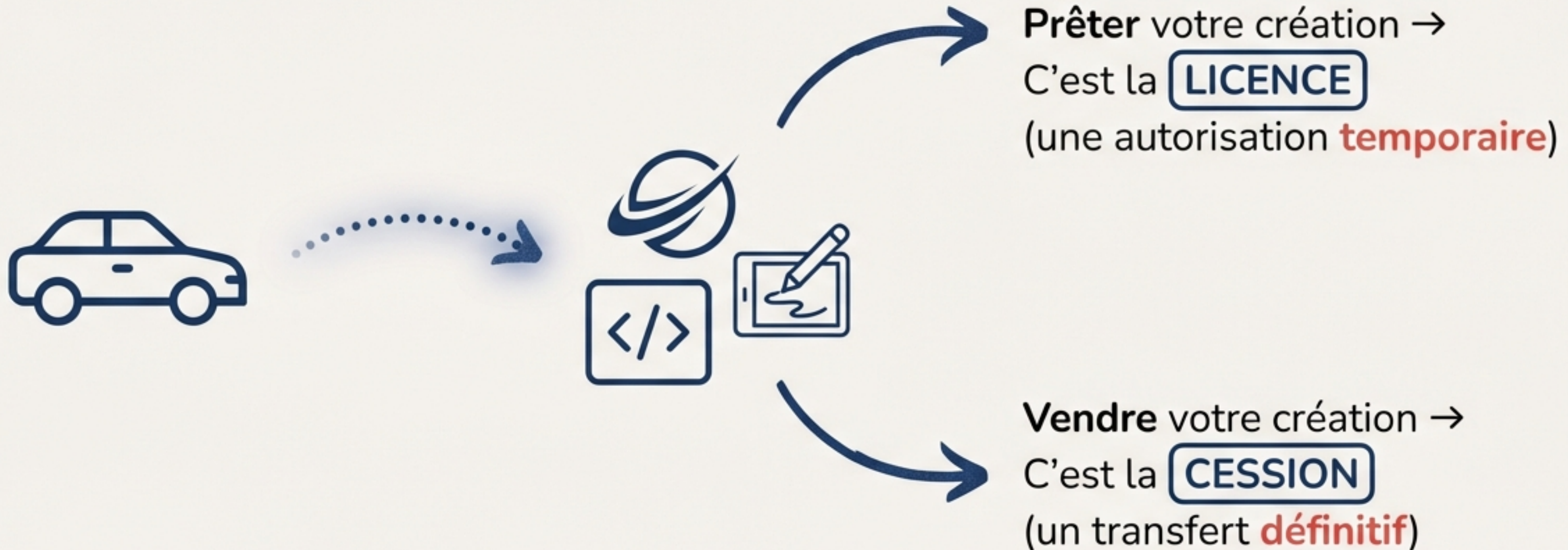
Vous transférez le titre de propriété. Elle ne vous appartient plus. L'acheteur en fait ce qu'il veut et vous ne la revoyez plus.



Cette différence est LA clé. Gardez-la en tête.

Votre voiture, c'est votre idée. Votre marque. Votre création.

Dans votre vie professionnelle, votre “voiture”, c'est votre **Propriété Intellectuelle (PI)** :
un logo que vous créez, un logiciel que vous développez, un design innovant...



La règle d'or de la Licence : "Je vous autorise, mais ça reste à moi."

Une **licence** est une **autorisation temporaire** que vous donnez à un tiers pour qu'il exploite votre titre de PI. Vous en restez le propriétaire.

- **Vous gardez le contrôle** : Vous définissez les règles d'utilisation.
- **Vous générez des revenus récurrents** : En échange, vous percevez des redevances (royalties).
- **C'est limité dans le temps** : Le contrat a une durée et des conditions précises.

Licence = Location.

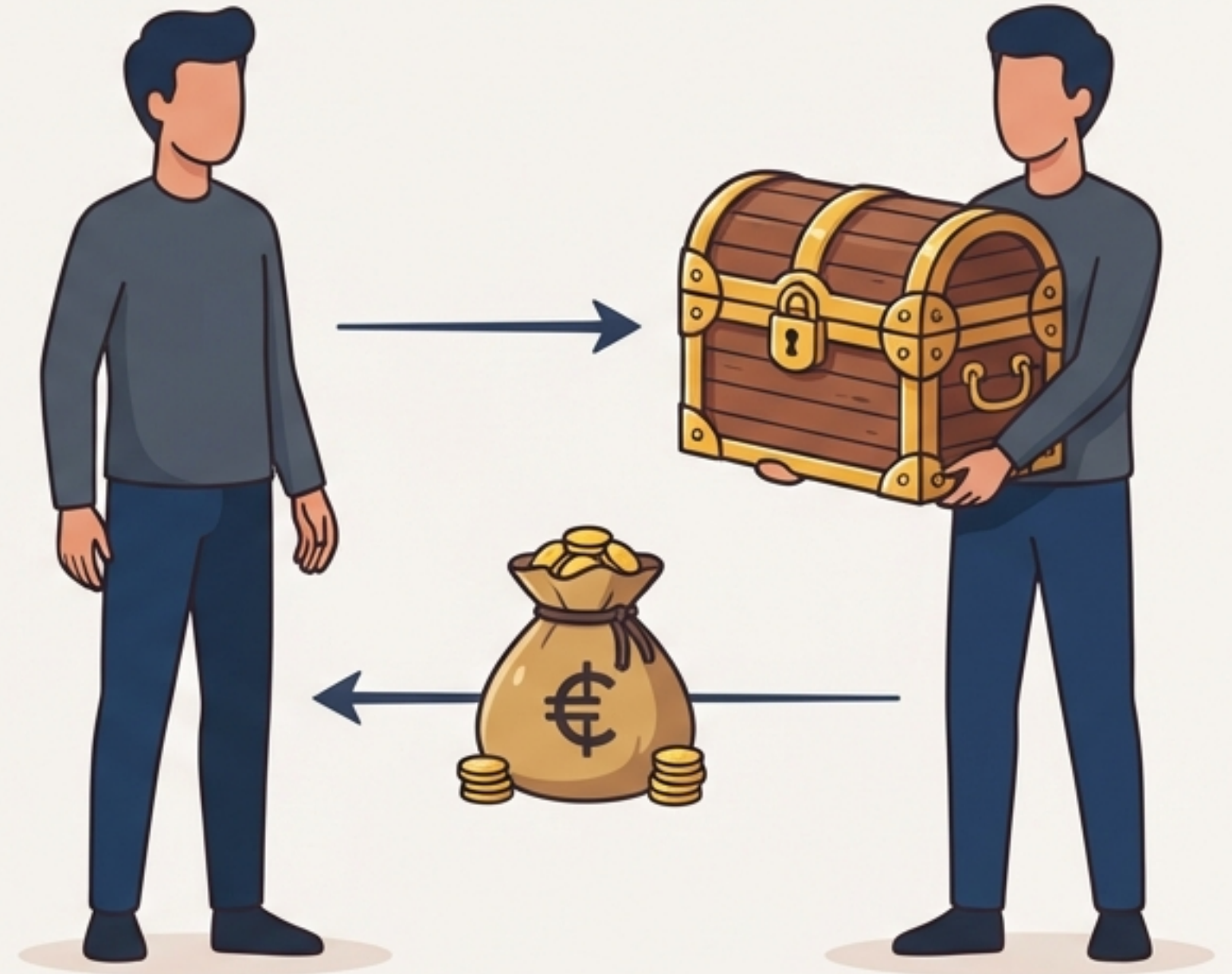


La règle d'or de la Cession : “C’est à vous maintenant. Pour toujours.”

Une **cession** est un **transfert définitif de la propriété** de votre titre de PI. Une fois l’acte signé, vous perdez tous vos droits dessus.

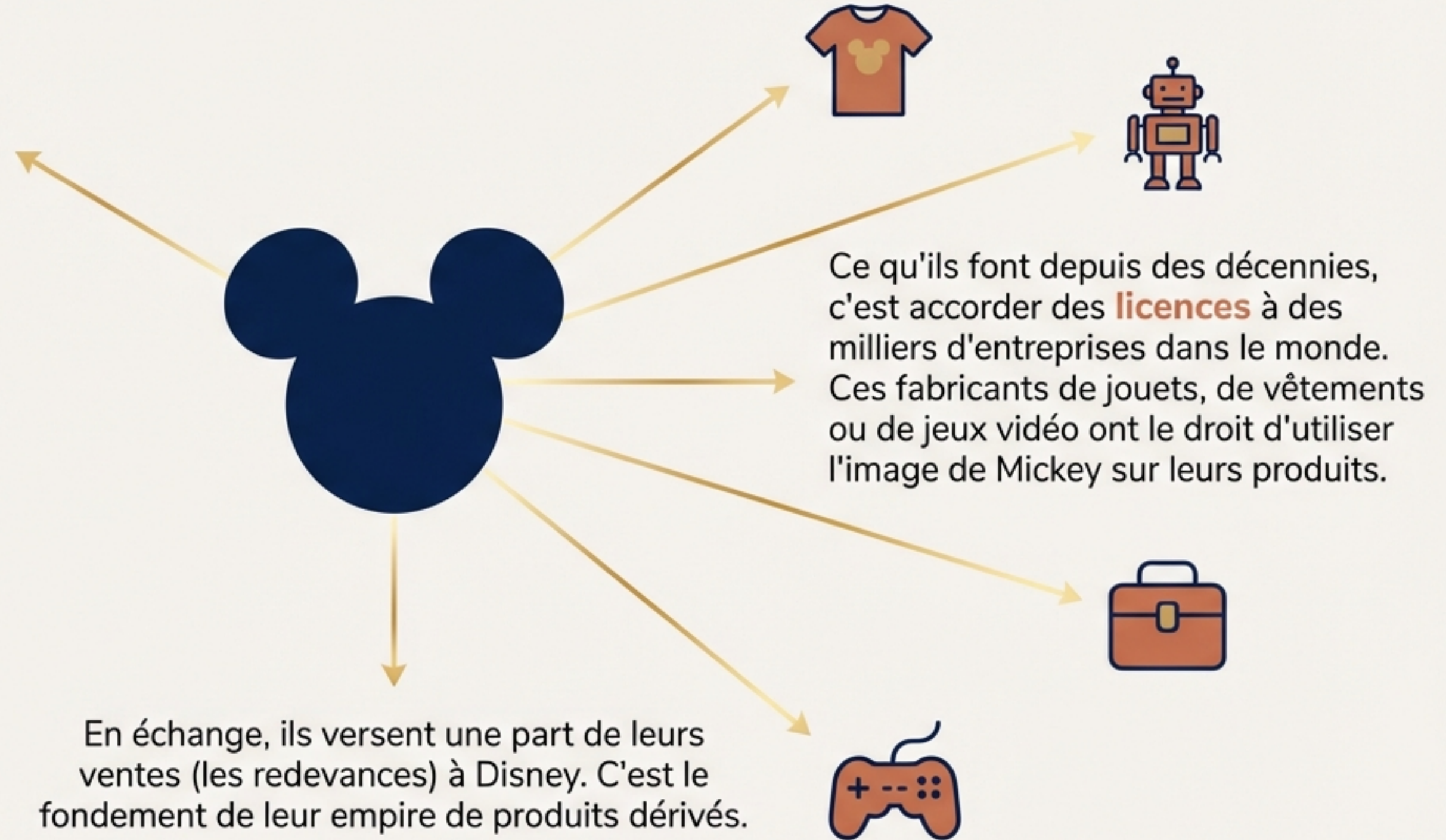
- **Vous perdez le contrôle** : Le nouveau propriétaire décide de tout.
- **Vous recevez un paiement unique** : Généralement, une somme importante est versée au moment de la vente.
- **C’est irréversible** : Pas de retour en arrière possible.

Cession = Vente.



L'exemple que tout le monde connaît : la magie de la Licence Disney

Pensez à Mickey Mouse.
The Walt Disney Company n'a jamais
VENDU les droits de son personnage
emblématique.



Et si Disney avait choisi la Cession ?

Imaginons que dans les années 30, Walt Disney, ayant besoin d'argent, ait vendu définitivement les droits de Mickey à une seule entreprise de jouets.

Licence



PI Originale

L'empire mondial de produits dérivés.

Cession



Une belle somme, une seule fois.
Perte de TOUT contrôle.

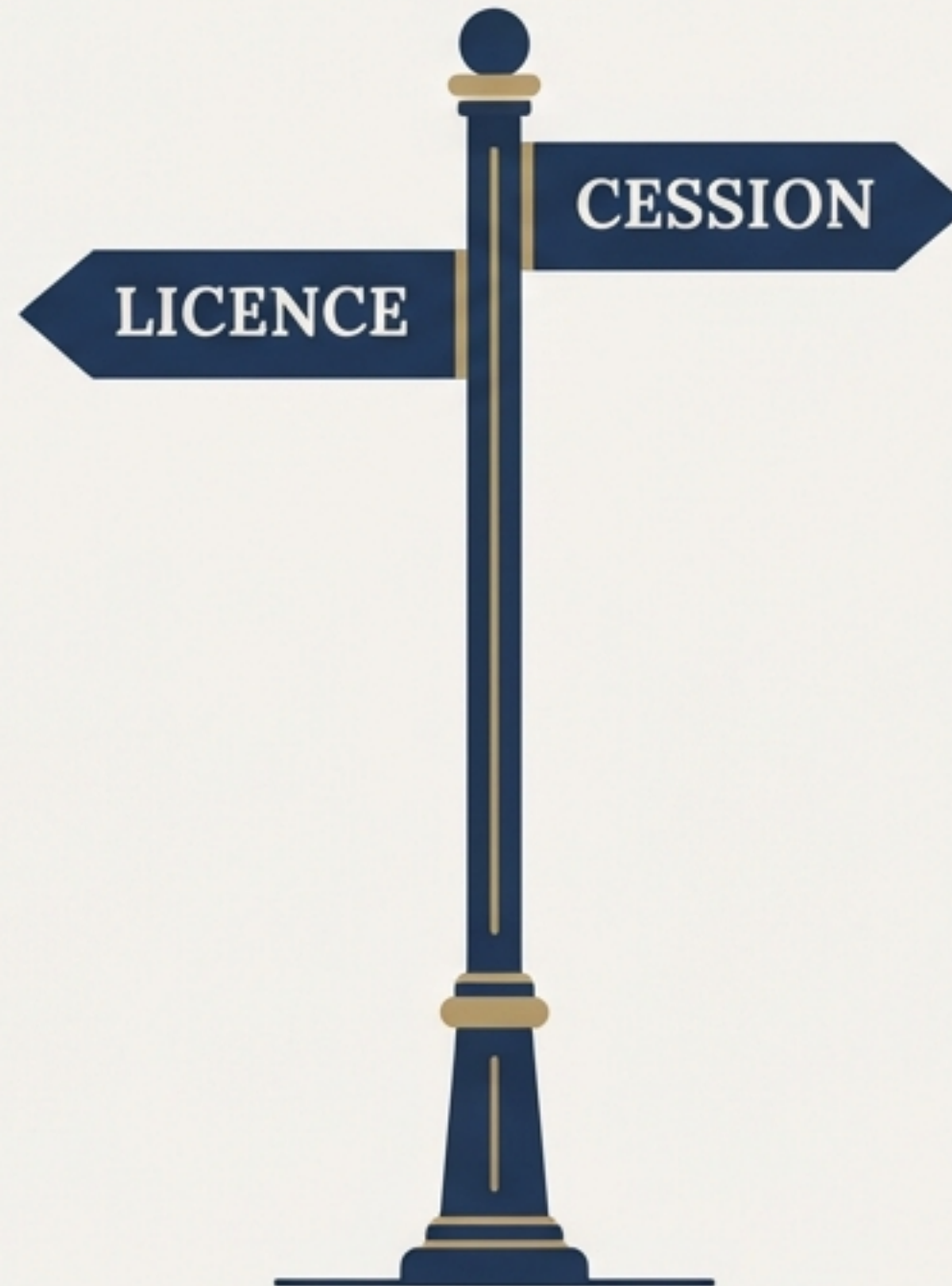
Le choix entre licence et cession est l'une des décisions stratégiques les plus importantes que vous puissiez prendre pour une création.

Alors, comment choisir ? Une question de stratégie, pas de droit.

Il n'y a pas de bon ou de mauvais choix. Tout dépend de VOS objectifs pour VOTRE création.

Choisissez la LICENCE si votre objectif est de...

- Garder le contrôle et construire une marque sur le long terme.
- Bénéficier du potentiel de croissance de votre création.
- Générer des revenus stables et récurrents.



Choisissez la CESSION si votre objectif est de...

- Monétiser rapidement votre création.
- Financer un autre projet grâce à un apport de liquidités important.
- Vous décharger de la gestion et de l'exploitation future.



La Licence en action : le modèle des logiciels (SaaS)

Une startup développe une application de gestion de projet révolutionnaire.

La stratégie de la Licence

Plutôt que de vendre le logiciel une bonne fois pour toutes, elle accorde des **licences d'utilisation** sous forme d'abonnement mensuel ou annuel.

Pourquoi c'est une stratégie gagnante ?

1. La startup reste **propriétaire** de son code et de sa technologie.
2. Elle garantit des **revenus récurrents** et prévisibles.
3. Elle peut continuer à améliorer son produit via des mises à jour pour tous ses clients.



La Cession en pratique : l'arbitrage d'un auteur-compositeur

Un jeune musicien compose une chanson au potentiel énorme.
Une grande maison de disques est intéressée.

La stratégie de la Cession

Le musicien peut **céder ses droits d'auteur** à la maison de disques.

Quel est le calcul ?

- **Pour l'artiste** : Il reçoit une **somme importante immédiatement**, lui permettant de lancer sa carrière ou de vivre de son art sans attendre.
- **Pour la maison de disques** : Elle devient **propriétaire des droits**, investit dans la promotion et perçoit la majorité des redevances futures.

C'est un arbitrage stratégique : gain immédiat contre gains potentiels sur le long terme.



Stratégies de géants : le contrôle de Louis Vuitton vs. les licences de L'Oréal

Ce qui est fascinant, c'est de voir comment les plus grandes marques du monde utilisent ces deux leviers.

Cas 1 : Le contrôle absolu

Une maison comme **Louis Vuitton (LVMH)** n'accorde quasiment **jamais de licences**. Pourquoi ? Pour maîtriser à 100% son image de marque, la qualité de ses produits et son réseau de distribution.



Cas 2 : L'empire par la licence

À l'inverse, des groupes comme **L'Oréal** ou **Coty** sont des géants... de la licence ! Ils signent des contrats avec des marques de mode (Yves Saint Laurent, Armani, etc.) pour développer et vendre des parfums en leur nom. La marque de mode "prête" son nom prestigieux en échange de royalties.



L'erreur à ne JAMAIS commettre (et que vous ne ferez plus)



La confusion la plus fréquente, et la plus dangereuse pour un projet, est de croire qu'une licence est une "petite vente". C'est faux.



Licence = ~~VENTE~~
Vous **PERDEZ** la propriété.



Licence =
Vous **GARDEZ** la propriété.

Cession = Vous PERDEZ la propriété. Définitivement.

Votre réflexe de survie

Avant de signer quoi que ce soit, demandez-vous toujours : "**Suis-je en train de prêter ma voiture ou de la vendre ?**". La réponse changera tout.



Votre boîte à outils stratégique : le résumé à retenir

LA LICENCE



Nature : Autorisation **temporaire**



Propriété : **Conservée** par le titulaire



Rémunération : Redevances (revenus récurrents)

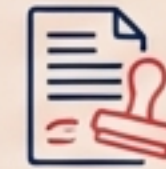


Objectif Stratégique : Contrôle, construction de marque, long terme

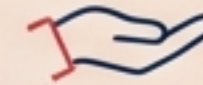


Mot-clé : PRÊTER

LA CESSION



Nature : Transfert **définitif**



Propriété : **Perdue** par le titulaire



Rémunération : Somme unique (en général)



Objectif Stratégique : Monétisation rapide, besoin de liquidités



Mot-clé : VENDRE

Vous n'êtes plus seulement des étudiants. Vous êtes de futurs stratèges.

Comprendre la différence entre une licence et une cession, ce n'est pas juste un détail pour réussir un examen. C'est savoir comment protéger et valoriser la chose la plus précieuse que vous aurez dans votre carrière : vos idées.

Demain, en entreprise, quand on vous parlera de développer une marque, de lancer un produit ou de négocier un partenariat, vous saurez poser les bonnes questions. Vous saurez prendre des décisions éclairées.

Félicitations, vous venez d'acquérir une compétence qui fait la différence. Servez-vous-en !

