

Comment protéger rapidement son idée et à faible coût ?

Il est assez naturel d'avoir peur du vol de son idée (forcément géniale et qui va révolutionner le monde). Toutefois, vous aurez besoin d'une aide externe afin de mettre votre idée en pratique et, tôt ou tard, vous devrez vous adresser à un expert pour évaluer votre produit ou votre service.

Vous devrez également, sans aucun doute, collaborer à court ou moyen terme avec un producteur ou un distributeur afin que votre idée soit concrétisée.

Clairement, votre idée va être divulguée, analysée, discutée et deviendra donc publique...

La crainte de voir alors un tiers s'approprier votre idée sera importante et, malheureusement, deviendra une réalité dans certains cas. Le projet virera alors au cauchemar et une course contre la montre s'enclenchera.

Il faut au préalable rappeler qu'en soi les idées ne sont ni protégées ni protégeables. C'est la concrétisation de l'idée qui peut faire l'objet d'une certaine protection, par le droit d'auteur par exemple.

Il existe des moyens créatifs et peu coûteux afin de protéger une idée et de lui donner une date de création, sans devoir obligatoirement déposer un brevet ou engager des frais disproportionnés.

Voici ci-dessous quelques exemples de stratégies qui pourraient vous inspirer.

Connaître votre interlocuteur


Avant de commencer à travailler avec quelqu'un, qu'il s'agisse d'une personne physique ou d'une personne morale, prenez quelques minutes afin d'effectuer différentes recherches en ligne. Votre futur partenaire a-t-il bonne réputation ? Existe-t-il des plaintes à propos de ses pratiques commerciales ? Bien entendu, ne considérez pas que tout ce que vous lisez en ligne est exact, mais cela peut vous donner une tendance.

Au travers d'une banque de données telle que le moniteur.be ou encore Graydon (payant), il est également possible d'obtenir des informations générales (statuts, modifications, etc.) et détaillées, notamment sur la santé financière de l'entreprise avec laquelle vous envisagez de travailler.

Faire signer un accord de confidentialité avant de présenter votre idée

Vous souhaitez présenter votre idée à un partenaire potentiel, voire à des investisseurs ? Prenez le temps de proposer la signature d'un accord de confidentialité.

L'objectif de l'accord de confidentialité est d'assurer la confidentialité des informations qui sont échangées, le plus souvent préalablement à la conclusion d'un contrat. Cet accord peut être mutuel (les deux parties s'engagent) ou unilatéral (seule une partie s'engage à ne pas divulguer les informations échangées). Si cela vous semble utile, rien ne vous empêche également de prévoir une clause de non-concurrence dans l'accord de confidentialité.



Obtenez un accord de confidentialité validé
par des avocats !

EN SAVOIR PLUS

Outre une sécurité quant aux informations échangées, l'accord de confidentialité donnera à votre partenaire une image professionnelle et structurée de votre entreprise.

Insérer une clause de non concurrence au moment de collaborer

Si vous envisagez de travailler avec quelqu'un, par exemple dans le cadre d'un contrat de consultance ou d'un contrat de freelance, n'oubliez pas d'y insérer une clause de non-concurrence. Celle-ci vous permettra d'être protégé si la personne souhaite développer un *business* parallèle.

Dans la mesure où la clause de non-concurrence touche à la liberté de commerce, elle doit être limitée dans le temps et doit viser un territoire spécifique.

Par exemple, il est superflu et inutile d'imposer une non concurrence sur le territoire États-Unis alors que le freelance ne travaille que sur celui de la Région de Bruxelles-capitale. En outre, le Juge a toujours le pouvoir d'invalider une clause de non concurrence si celle-ci semble disproportionnée.

Penser au futur !

Si vous poursuivez le développement de votre projet avec quelqu'un, assurez-vous que toutes les améliorations et les développements futurs, notamment en matière informatique, vous appartiennent. Il est fréquent de partir d'un point A, de

viser un point B et de finalement développer un point C. Bien souvent, le produit final qui arrive sur le marché a en effet connu d'importantes évolutions, parfois guidées par des consultances externes.

Il faut alors s'assurer de la propriété de ces développements futurs, au risque de se voir contester cette propriété ou de se retrouver, parfois à son détriment, copropriétaire du projet, avec un régime juridique souvent complexe.

Le Bureau Benelux des Marques et le i-DEPOT comme premier réflexe ?

Enfin, il est relativement aisé de protéger une marque auprès du Bureau Benelux des Marques, en déposant un nom ou un logo en ligne. Dans la plupart des cas, vous pouvez aussi enregistrer votre nom commercial ou votre nom d'entreprise en tant que marque.

Avant d'utiliser votre marque, et afin d'éviter toute violation des droits d'une autre personne, il est judicieux de rechercher les marques existantes. Une recherche d'antériorité est donc presque indispensable et peut être effectuée directement sur le site.

Le Bureau Benelux des Marques propose également quelques outils très intéressants comme le i-DEPOT par exemple. Le i-DEPOT permet notamment de donner une date certaine à une création, quelle qu'elle soit.

Vous pouvez ainsi vous appuyer sur l'i-DEPOT pour établir l'existence d'une création et prouver que vous êtes son inventeur ou son auteur si un tiers prétend le contraire. Cependant, l'i-DEPOT ne procure aucun droit de propriété (intellectuelle) et n'offre pas une protection spécifique.

**Par Frédéric DECHAMPS, Avocat au barreau de Bruxelles –
lex4u.com, Chief Document Officer de Lawbox.be & Caroline**

