

## royalties ou pas royalties ? Là est la question...

Par **carl**, le **24/10/2009** à **13:43**

Bonjour,

Je voudrais savoir comment faire valoir mes droits vis-à-vis de ma [i:232onnzx]« production »[/i:232onnzx] de travail.

[b:232onnzx]Je m'explique :[/b:232onnzx]

Je suis concepteur de machines spéciales depuis plus de 20 ans, ces machines sont vendues entre 15 000 à 1 000 000 d'euros parfois plus.

Quelquefois je suis amené à concevoir des produits de consommation, relativement bon marché, quelques euros, mais vendu en masse.

Mon employeur m'avait promis monts et merveilles la dernière fois que j'ai étudié ce genre de produit, aujourd'hui j'ai vu les millions des bénéfices me passer sous le nez, il roule en Porche dernier modèle, et je n'ai pas vu mon salaire augmenter.

La semaine dernière une nouvelle affaire de développement d'un produit via la chine m'a été confiée, je souhaiterais connaître le cadre légal de ma situation, quels sont mes devoirs ainsi que mes droits vis-à-vis du travail qui m'est donné. Puis-je demander d'être intéressé, que se soit par un pourcentage sur les bénéfices éventuels, ou à recevoir des royalties, sur le fruit de mon travail ? Et surtout comment amener mon employeur à accepter cela sans que ma demande ne soit considérée comme un refus de travailler ?

D'avance merci pour vos remarques, questions, ou réponses.

Cordialement.

Carl.

Par **Camille**, le **24/10/2009** à **15:04**

Bonjour,

Simple (au départ).

[u:xr2xh1ci]Cadre légal[/u:xr2xh1ci] : vous êtes payé pour faire ce que vous faites et sans, directement, aucune relation entre ce que vous gagnez et ce que vous estimez que votre patron/boîte gagne et peu importe les vagues promesses verbales de son représentant légal. Point. C'est, en gros, le lot de beaucoup de salariés (et je suppose que vous n'êtes pas seul et unique concepteur de machines spéciales dans votre entreprise)(voir plus loin...).

Le problème serait un peu différent si votre "génie créatif" se traduisait par des brevets, même pris au nom de la société.

Reste plus donc que la "[i:xr2xh1ci]persuasion diplomatique[/i:xr2xh1ci]", en évaluant à sa juste valeur votre "[i:xr2xh1ci]indispensabilité[/i:xr2xh1ci]" ou, éventuellement, songer à aller voir ailleurs si votre savoir-faire de 20 ans n'y serait pas mieux valorisé...

Une boîte qui fait en même temps des machines spéciales et des produits de grande consommation et, en plus, que ce soit la même personne qui conçoive les deux, c'est assez rare.

Par **carl**, le **25/10/2009** à **05:36**

C'est vrai que c'est assez rare, je vous l'accorde.

Ma force est d'exceller dans ce genre d'affaires ou les problèmes la rendent insoluble aux yeux de beaucoup. Bien sûr que nos machines spéciales sont créées en équipe, mais le rapport chiffre d'affaire bénéfique est très faible, surtout en ce moment.

En revanche, pour ce qui est des produits de grande consommation, je suis un des seuls à travailler dessus. J'ai pour habitude de toujours prendre les problèmes techniques comme des défis, souvent je dégrossis et oriente le projet sur des idées que personne n'a proposées, j'arrive, je ne pourrais pas réellement vous expliquer comment, à débloquer des situations critiques et toujours faire avancer le schmilblick.

La création, quelle soit artistique, industrielle ou de design, n'est pas basée uniquement sur une expérience, ou une culture propre, non, sinon les musées regorgeraient de chefs-d'œuvre, mais plutôt sur des bases innées.

:oops:

Je me rends compte en écrivant que je suis bien loin de ma modestie malade  , qui 

m'interdit souvent d'exposer mes capacités à créer, j'en suis conscient, et je m'en excuse d'avance, ce n'est pas une volonté narcissique, mais plutôt afin d'exposer ma situation.

Pour revenir au travail à proprement parler. Le fait de développer des produits propres n'est absolument pas dans mes attributions. Il est vrai que dans notre secteur d'activité où nous créons de toute pièce des machines spéciales, souvent unique, et qui ne se trouve nulle part dans le commerce, la notion "d'attributions" est un pis aller.

Je retiens de votre réponse qu'il me faudra que je sois diplomate, discipline que je ne maîtrise que très sommairement, la logique floue n'est pas ma tasse de thé, mais soit, j'aime apprendre...

Carl

Par **Lorella**, le **25/10/2009** à **11:15**

Bonjour

Voici un article sur la rémunération pour invention de salarié rédigé par un ingénieur brevets

[url:214qjq8l]http://www.legalbiznext.com/droit/Remuneration-pour-invention-de[/url:214qjq8l]

et un article commenté sur une décision de la Cour de cassation :

[url:214qjq8l]http://www.tripalium.com/fiches/conditions/inventions.htm[/url:214qjq8l]

Consultez également la convention collective. Elle a peut être prévu quelque chose à ce sujet.

Par **Camille**, le **26/10/2009** à **09:54**

Bonjour,

[quote="carl":ga4bvm2f]

En revanche, pour ce qui est des produits de grande consommation, je suis un des seuls à travailler dessus. J'ai pour habitude de toujours prendre les problèmes techniques comme des défis, souvent je dégrossis et oriente le projet sur des idées que personne n'a proposées, j'arrive, je ne pourrais pas réellement vous expliquer comment, à débloquer des situations critiques et toujours faire avance le schmilblick.

[/quote:ga4bvm2f]

Oui, mais ça, c'est un peu le lot commun, la règle non écrite, de tout technicien/ingénieur de conception, qu'il soit dit "de bureau d'études" ou dit "chef de projet". Travail pour lequel il touche précisément un salaire.

Si je ne m'en tiens qu'à ce que vous décrivez, je fais ça tous les jours aussi, c'est justement mon métier...

D'ailleurs, en général, quand des clients viennent nous voir, c'est bien parce qu'ils n'ont pas

trouvé de solutions ailleurs... Image not found or type unknown

[quote="carl":ga4bvm2f]

Je retiens de votre réponse qu'il me faudra que je sois diplomate, discipline que je ne maîtrise que très sommairement, la logique floue n'est pas ma tasse de thé, mais soit, j'aime apprendre...

[/quote:ga4bvm2f]

Ben, je comprends pas... Reprenez ce que vous avez écrit plus haut...

Avec les correspondances :

"produit de grande consommation" <=> "produit carl"

"client à convaincre" <=> "patron à convaincre"

"négociation client" <=> "négociation patron"

"carl convaincant son client" <=> "carl convaincant son patron"

Exactement la même problématique...  
Appliquez les mêmes "techniques de vente"...  
:wink:

Image not found or type unknown

Par **Camille**, le **26/10/2009** à **10:02**

Bonjour,  
[quote="Lorella":36skbpjf]Bonjour

Voici un article sur la rémunération pour invention de salarié rédigé par un ingénieur brevets

[url:36skbpjf]<http://www.legalbiznext.com/droit/Remuneration-pour-invention-de/>[/url:36skbpjf]

et un article commenté sur une décision de la Cour de cassation :

[url:36skbpjf]<http://www.tripalium.com/fiches/conditions/inventions.htm>[/url:36skbpjf]

Consultez également la convention collective. Elle a peut être prévu quelque chose à ce sujet.[/quote:36skbpjf]

Oui mais, tel que Carl décrit ses activités (dont je me doute un peu), sauf peut-être cas particuliers, il n'a pas réellement une activité de "création innovante" au sens d'un brevet. "conception" ne veut - généralement - pas dire "création". Au moins dans le domaine industriel.