



**MAURICE
NUSSENBAUM**

Président de Sorgem
Evaluation, Expert
Financier Agréé
par la Cour de cassa-
tion, Expert du Club
des juristes

Qualcomm-Apple : ni Friend ni Frand

La bataille entre Apple et l'équipementier Qualcomm ne cesse de s'envenimer puisque le premier conteste les redevances de brevets que lui réclame le second et que celui-ci menace d'interdire l'entrée aux États-Unis des iPhones assemblés en Chine. Apple a engagé de nombreuses actions contre Qualcomm, notamment aux États-Unis où il lui réclame 1 milliard de dollars, mais aussi en Chine pour 145 milliards et en Grande-Bretagne. Ces conflits traduisent la difficulté d'établir des redevances acceptables par les deux parties, dans le contexte très particulier des brevets considérés comme essentiels par les standards internationaux. Leurs détenteurs sont en effet obligés de les mettre à disposition des fabricants de téléphones. Dans le cas de ces deux entreprises, il s'agit d'accords complexes car Apple ne paie des redevances à Qualcomm qu'indirectement à travers les prix d'achat versés aux sous-traitants qui emploient ses composants et qui ont signé des accords de licence.

Assigné par la firme de Tim Cook aux États-Unis, Qualcomm l'accuse, dans sa réponse du 10 avril dernier, d'être intervenue auprès de ses sous-traitants pour qu'ils suspendent leurs paiements de redevances au titre des produits qu'ils lui fournissent, et d'avoir témoigné contre lui en Corée du Sud dans une procédure pour abus de position dominante où l'entreprise a été condamnée à une amende de 853 milliards de dollars. Qualcomm lui reproche également de ne pas avoir négocié de bonne foi le niveau des taux de redevance. Une telle négociation doit permettre de déterminer des redevances Frand (« fair, reasonable et non discriminatory ») mais il n'existe pas de règles prédéfinies pour y parvenir. L'originalité du système est de laisser aux parties le soin de négocier de bonne foi ces redevances. Les débats portent autant sur les taux que sur l'assiette. En l'espèce, l'équipementier fait porter ses redevances sur le prix de vente net du produit alors que la firme à la pomme voudrait limiter cette assiette à la valeur de la plus petite unité commercialisable relevant du standard, comme le recommande la jurisprudence.

Ce conflit illustre les difficultés de mise en œuvre des redevances Frand. Elles ne doivent théoriquement pas prendre en compte l'avantage pour les composants d'être incorporés dans un standard, ce qui en fait un passage obligé. Elles doivent intégrer l'existence des autres brevets concourant à la fabrication du produit et ne pas porter sur la totalité du produit fini, pour éviter le risque de « hold-up et de royalty stacking ». En l'espèce, les deux intervenants dominent leur marché, l'un en amont, l'autre en aval (Qualcomm domine le marché des modems téléphoniques) et le résultat des négociations dépend du pouvoir de marché effectif des parties alors que l'esprit des redevances Frand est de ne pas imposer des redevances qui reflètent ce pouvoir de monopole. Il s'agit de promouvoir le progrès économique et comme pour les facilités essentielles, les redevances doivent rémunérer tous les coûts mais pas extraire des rentes nuisibles au consommateur. Dans ce contexte, le juge intervient en dernier ressort pour fixer le niveau des redevances lorsque les négociations entre les parties ont échoué. Il met alors en œuvre les principes Frand pour éviter les abus de position dominante aboutissant à des cumuls de redevances excessifs et non justifiés. ■