



A quoi sert un brevet ?

C'est une bonne question à se poser lorsque l'on a l'impression que l'on est en face d'une innovation qui mérite d'être protégée.

Cette question revient souvent car la protection de la propriété intellectuelle est considérée par les PME comme une charge qui, non contente de requérir des ressources financières, accapare des ressources humaines, notamment en temps.

Les responsables de sociétés voient généralement le brevet comme une clôture empêchant les autres sociétés de venir brouter l'herbe verte de leur marché protégé. Ils savent également que la solidité de cette clôture dépend de la taille de leur société et des moyens de l'adversaire.

Ces considérations sont certes correctes, mais réductrices car le brevet a bien d'autres raisons d'être que nous verrons dans cet article.

1. Penser global

Un bon brevet est une généralisation du cas particulier développé par l'inventeur. Cette généralisation est une démarche utile et nécessaire qui est faite de concert avec l'ingénieur en brevet disposant de solides connaissances dans le domaine d'activités de la société. L'inventeur ou l'entrepreneur est concentré sur sa solution alors que l'ingénieur brevet doit dégager un concept inventif de portée générale. Le dialogue entre l'inventeur et son ingénieur brevet peut déboucher sur une réflexion permettant d'optimiser l'invention par l'apport d'autres formes de réalisation.

Cette réflexion permet également de dégager les parties indispensables, bases de la protection, des parties annexes. Après une telle démarche, l'inventeur est au clair sur ce qui constitue son point fort par rapport à la concurrence.

2. Connaître l'activité de la concurrence

Bien que le dépôt du brevet ne soit pas la seule solution pour atteindre ce but (des recherches documentaires peuvent être effectuées), la procédure aboutissant à la délivrance d'un brevet passe nécessairement par la comparaison de l'invention avec l'état de la technique (sauf dans certains pays où un simple enregistrement est effectué).

La rédaction du brevet a permis de dégager les points innovants de sa technologie et le rapport de recherche va nous informer sur la situation des concurrents, leurs solutions et leurs faiblesses. Ceci va permettre à la société de se positionner, voire de poursuivre le développement dans la direction la plus prometteuse en terme de position inoccupée.



3. Vitrine de l'innovation

Une société qui obtient des brevets est par définition une société en avance sur ses concurrentes. Un brevet est un atout et les jeunes entrepreneurs le savent lorsqu'il faut présenter un business plan à un financier. La question souvent posée est "Qu'est ce qui différencie votre projet d'un projet concurrent ?".

Si l'entrepreneur peut avancer comme atout une demande de brevet, celle-ci joue un rôle positif dans la décision du financement. En effet, de par la protection qu'il confère, le brevet permettra de rentabiliser l'investissement à l'abri de la concurrence et offre une certaine sécurité au financier qui a ainsi de meilleures chances de faire fructifier son investissement.

De plus, il faut savoir que pratiquement toutes les grandes entreprises sont outillées pour surveiller l'activité de la concurrence dans leur domaine. Le fait d'apparaître dans ces bases de données avec des inventions pertinentes crée une bonne réputation pour le titulaire de ces demandes. Lors d'un contact commercial avec cette grande entreprise, l'accueil sera fort différent car un respect a été acquis, au vu de la capacité d'innovation dont a fait preuve votre société.

4. Création d'un patrimoine

Il est bon de rappeler que le brevet fait partie des actifs de la société. Ce fait est généralement occulté car il existe une réelle difficulté à en apprécier la valeur. Néanmoins, il est important pour les entrepreneurs de savoir négocier leur part du capital initial de la société par l'apport de ce type d'actif. Il est courant de constater qu'entre 10 et 20% du capital est constitué par l'apport en nature d'un ou plusieurs brevets (souvent d'ailleurs des demandes de brevet à ce stade).

Ceci est particulièrement important lors de la constitution d'une entreprise dans laquelle l'un des partenaires amène une

Les Suisses, champions de l'innovation ?

L'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE) définit un certain nombre de critères permettant de mesurer la capacité d'innovation technologique d'un pays. Parmi ceux-ci, deux d'entre eux nous intéressent particulièrement : le coefficient d'inventivité et la balance des paiements technologiques.

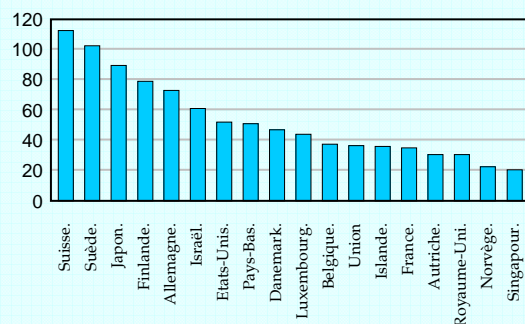
Le **coefficient d'inventivité** est défini par le nombre de demandes de brevets désignant la Suisse, déposées par des titulaires suisses, par million d'habitants. Plus ce coefficient est élevé, plus l'activité innovante est grande.

La **balance des paiements technologiques** représente la différence entre les montants consentis pour l'achat de technologies étrangères et ceux reçus pour la vente de technologies suisses. Une balance positive indique une capacité des entreprises suisses à exporter leurs technologies.

Le tableau ci-dessous représente le **coefficient d'inventivité** comparé de différents pays industrialisés.

Nombre de familles de brevets par million d'habitants

(selon le domicile des inventeurs, pour l'année de priorité 1999)



Bien que les données disponibles pour réaliser ce tableau datent de 1999, un calcul basé sur le nombre de demandes de brevets déposées en 2003 auprès de l'Office européen des brevets (OEB) fait apparaître un classement comparable, dans lequel la Suisse détient également un rang honorable.

Toutefois, le taux de croissance annuelle du nombre de demandes de brevet déposées par des suisses auprès de l'OEB est particulièrement faible. Cela signifie que, sans réaction efficace des milieux de la recherche et de l'industrie, la position enviable de la Suisse pourrait être occupée par d'autres, avec les conséquences que nous verrons plus loin.



innovation technologique et un savoir-faire et un autre partenaire amène du financement. Faute d'une évaluation correcte de l'apport immatériel par rapport à l'apport matériel, l'innovateur risque de se voir très rapidement "minorisé" au sein de son entreprise, ceci d'autant plus rapidement que des fonds extérieurs arrivent sous forme d'augmentations successives de capital.

Lors d'une faillite, on peut sans exagérer placer les brevets comme la valeur qui est la plus recherchée par un repreneur. En effet, les actifs tels que bureaux, matériel, stocks sont bradés pour des montants insignifiants. Seuls restent les brevets car ils ne protègent pas uniquement les produits de l'entreprise, mais tout autre produit équivalent.

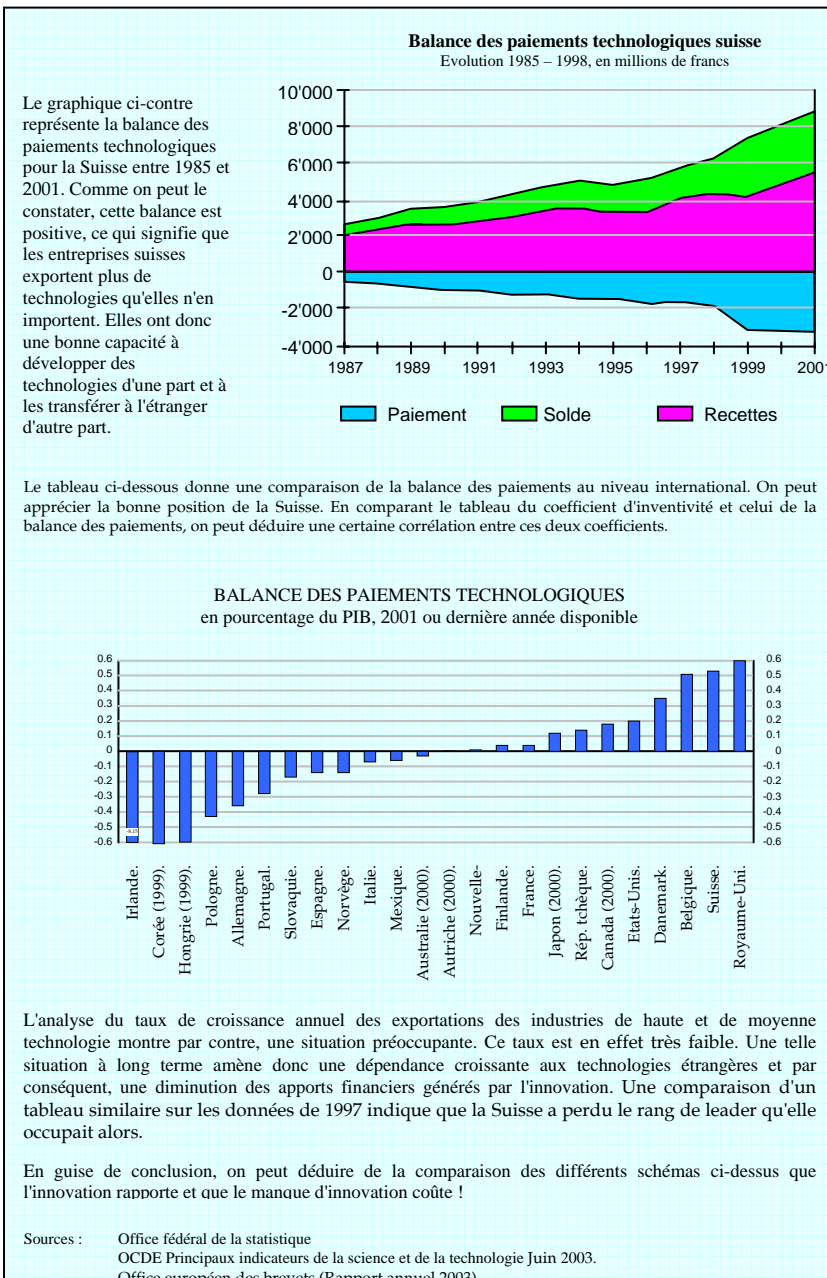
Ceci est important car le repreneur souhaite très souvent intégrer la technologie dans sa ligne de produits plutôt que de poursuivre le produit original.

5. Renforcement des liens avec les partenaires commerciaux

Il n'est pas rare qu'après plusieurs années de bons et loyaux services à vendre votre produit sur un marché donné, votre partenaire commercial rompe le contrat, soit pour obtenir un produit similaire par une autre source, soit pour fabriquer à moindre coût le même produit pour son compte.

Certes les contrats ont un rôle à jouer dans ce type de relation, mais le contrat a une durée donnée qui excède rarement 2 à 3 ans.

Le brevet vient comme un garde-fou à ce contrat et permet de sécuriser sa relation en affichant clairement la couleur. Pour mémoire, la durée de vie d'un brevet est de vingt ans. Le produit est protégé par ce brevet et toute velléité d'autonomie sera





sanctionnée sur la base de la loi sur la propriété intellectuelle.

En général, le risque juridique que prend le partenaire dans ce type de situation l'incite à privilégier la négociation plutôt que la rupture. Il est à noter qu'il pourra de plus difficilement invoquer l'ignorance du brevet devant un tribunal.

Le brevet peut également servir de monnaie d'échange. En effet, en disposant d'un bon portefeuille de brevets, il est possible d'autoriser un concurrent à utiliser une invention que nous avons protégée, en échange du droit d'utiliser une technologie brevetée par ce concurrent.

6. Ça peut rapporter !

A quelques rares exceptions près, aucune entreprise n'est capable de gérer une commercialisation mondiale de ses produits, dans tous les secteurs d'activité couverts par son savoir-faire.

Pour utiliser de façon judicieuse ce savoir-faire, il est possible de concéder des licences ou des cessions, pour autant que ce savoir-faire soit protégé par un brevet.

En deux mots, une licence n'est rien de plus qu'une location qui, généralement contre rémunération, donne le droit au licencié d'exploiter la technologie brevetée.

Cette licence peut être territoriale. Dans ce cas, à défaut d'être en mesure d'exploiter, en Asie ou aux États-Unis par exemple, une innovation brevetée, un ou plusieurs licenciés pourront l'exploiter à leur compte, tout en permettant au donneur de licence de garder un certain contrôle sur son invention et d'être rétribué pour son innovation.

La licence peut également être délimitée par secteur d'activité. Une même innovation générique pourra faire l'objet d'une licence pour la téléphonie et d'une autre licence pour l'horlogerie par exemple.

Une licence représente donc un moyen de valoriser son savoir-faire sans nécessairement se lancer dans une diversification d'entreprise qui, l'Histoire nous le montre régulièrement, présente certains risques.

La cession se distingue de la licence dans la mesure où le titulaire du brevet change. Le brevet n'est donc plus loué comme dans le cas d'une licence, mais vendu.

Dans tous les cas, il convient de définir clairement les "règles du jeu" entre les différents partenaires liés par l'exploitation d'une même invention.



7. Exclusivité de la technologie brevetée

C'est à dessein que ce paragraphe est placé après les autres. Cette exclusivité est à relativiser par rapport aux enjeux commerciaux et à la taille des acteurs. Dans ce domaine, l'information joue un rôle important car personne n'apprécie de se voir accusé de contrefaçon sur la base d'un brevet dont il ignorait l'existence. Plus tôt les différents intervenants connaissent l'existence de votre brevet, plus vite ils pourront intégrer les coûts d'une licence dans leur business plan. La réaction sera fort différente si l'on vient réclamer des royalties sur la production des cinq dernières années. La réponse sera inmanquablement "Nous ne sommes pas contrefacteurs".

A ce petit jeu, une PME n'aura pas les moyens techniques et juridiques d'une grande entreprise et le combat est inégal. Cette confrontation peut déboucher sur une proposition de rachat de la PME si le brevet en vaut la peine pour clore définitivement le litige.

8. Conclusion

Le but de cet article est de faire prendre conscience des différentes raisons de se lancer dans la constitution d'un portefeuille de brevets. Il est néanmoins certain que, comme toute opération, le rapport coûts/avantages doit être pesé. Sans mise en pratique de la technologie protégée, le brevet ne présente que peu d'intérêts. En effet, contrairement aux Etats-Unis, notre pays ne dispose pas de sociétés qui ont comme seul but de faire payer des licences et qui ne sont donc constituées que par des avocats.

Cette approche peut bien sûr payer à moyen terme, mais nécessite des moyens importants avant de récolter les premiers résultats. Comme dernier exemple en date, citons la société British Technology Group qui a racheté un brevet dans le domaine de la téléphonie mobile et se prépare à des actions contre les fabricants des cartes SIM.