Protéger ses innovations grâce

- Le brevet constitue un outil de protection des inventions particulièrement efficace.
- Pour autant, les PME du BTP lui préfèrent des procédés moins coûteux mais aussi plus aléatoires.

«J'ai mis cinq ans avant de réaliser qu'en créant une équerre millimétrique pour mon usage personnel, j'avais inventé quelque chose de brevetable. Aujourd'hui, j'en ai vendu un peu plus de 100 000, sous la marque Maped.» Cette histoire «incroyable», que l'on rencontre bien plus dans les livres que dans le monde du BTP, est celle de Sophie de Hauteclocque, architecte, co-créatrice de l'agence Zelphis. «Au cours de mes études d'architecture, je me suis fabriqué mon propre outil, faute d'en trouver un sur le marché: j'ai associé la trame millimétrique à une équerre, et ça a marché.»
Sophie de Hauteclocque a fini par aller voir un ingénieur-conseil à l'Institut national de la propriété industrielle. Le résultat de ses recherches a été sans appel: «Déposez un brevet!» Le risque était grand en effet de voir cette géniale invention tomber dans le domaine public, ou être brevetée par un autre. Car pour être brevetable, une invention doit remplir trois conditions: être susceptible d'application industrielle, c'est-à-dire pouvoir être fabriquée ou utilisée dans tout genre d'industrie; être nouvelle, c'est-à-dire ne pas être «comprise dans l'état de la technique» à la date du dépôt. Enfin, l'invention doit témoigner d'une réelle activité inventive, c'est-à-dire ne pas avoir été évidente pour l'homme du métier.
Le brevet est bien l'outil de protection de la propriété industrielle le plus efficace, sur la plus longue période: à condition de payer une redevance annuelle, l'innovation peut être protégée pendant 20 ans. «Mais il ne reste qu'un outil parmi d'autres, précise Christophe Tessier, responsable recherche et développement chez Extha, entreprise spécialisée dans la protection incendie. Lorsque, sur le produit final, il n'y a pas de trace du mode de fabrication, il est préférable de garder le secret. Plus la recette est techniquement compliquée, moins il y a d'intérêt à breveter.» Cette stratégie trouve particulièrement à s'appliquer dans les entreprises qui travaillent sur des «niches», comme Extha ou encore Cinier, PME spécialisée dans la fabrication de radiateurs en pierre d'olycale. «Nous avons déposé un brevet européen qui nous a coûté environ 46 000 euros, sans les re-

6 %
du nombre total de brevets nationaux concernent le BTP.

« Le brevet ne vaut que si l'entreprise dispose de moyens pour le défendre »

« Je ne pense pas que le brevet soit la meilleure protection pour les petites entreprises. Car si nous découvrons des contrefaçons, que pouvons-nous faire ? Entamer une procédure reviendrait à engager des frais colossaux. Or un brevet ne vaut que s'il peut être défendu.
La véritable arme dont les jeunes sociétés innovantes comme la nôtre disposent, c'est leur avancée technologique. Le plus opérationnel pour nous consiste à garder en interne les véritables innovations, et proposer nos produits directement auprès de l'industriel. Ensuite, soit ce dernier saisit l'opportunité de disposer immédiatement de produits innovants qu'il valorise à son tour, soit il nous copie pour disposer à terme des mêmes avancées. C'est un risque que nous acceptons de prendre... En outre, le réveil de la concurrence peut prendre deux, trois ans : des années d'exploitation qui nous autorisent, une fois la copie sortie, à diminuer nos coûts, faire évoluer le produit. Sans oublier que pendant ces années, nous avons également développé d'autres innovations...
Si aujourd'hui des petites sociétés déposent des brevets, c'est davantage pour accroître leur patrimoine et ainsi disposer d'arguments supplémentaires auprès des capitaux risqueurs, que pour protéger une réelle invention industrielle. »

PHILIPPE GUIONIE

LAURENT AURET, P-DG DE NÉOSENS SA, DÉVELOPPEMENT DE CAPTEURS ET SONDES DE MESURE POUR LES MILIEUX AQUEUX ET NON-AQUEUX (TECHNOLOGIES MICROSYSTÈMES), 5 SALARIÉS.

aux brevets

devances annuelles, explique Stéphane Cinier, responsable du développement marketing et commercial de l'entreprise. C'est pour cela qu'aujourd'hui, nous avons adopté une autre démarche: pour les "petites" innovations et les modifications, nous préférons garder le secret, enfoui à l'intérieur de la pierre. Et placer l'argent ainsi économisé dans le marketing. C'est lui qui nous fait vivre.»

Une procédure simple en France

«Miser sur le secret pose deux problèmes, répond Patrice Vidon, président de la Compagnie nationale des conseils en propriété industrielle. D'abord, il faut l'organiser, pour être sûr que les informations ne soient pas connues. Ensuite, il est rapidement éventé, car il est facile de retrouver le procédé dans le produit en vente, ou en débauchant le personnel. Au final, il rend très vulnérable, alors que le brevet permet de verrouiller efficacement son innovation.»

Si Sophie de Hauteclocque décrit son dépôt de brevet européen comme un «parcours du combattant, abominable et coûteux», la procédure, pour un brevet français, est relativement simple: «Le dépôt du brevet proprement dit peut prendre de quelques jours, dans les cas d'urgence, à quelques semaines», résume Patrice Vidon. Quant au coût, il dépend de plusieurs facteurs: pour déposer en France, il faut compter 35 euros pour la taxe de dépôt, et 320 euros pour le rapport de recherche de l'administration, auxquels s'ajouteront 85 euros au moment de la délivrance. Les annuités sont ensuite de 25 euros durant les 5 premières années puis passent à 135 euros de la sixième à la dixième, sachant que les inventions deviennent en géné- ▶

Quel niveau de protection choisir ?

● **Le secret**
Le moins coûteux, mais aussi le plus précaire des modes de protection. Sans titre, l'inventeur ne pourra rien faire pour s'opposer à l'exploitation de son idée par un tiers.

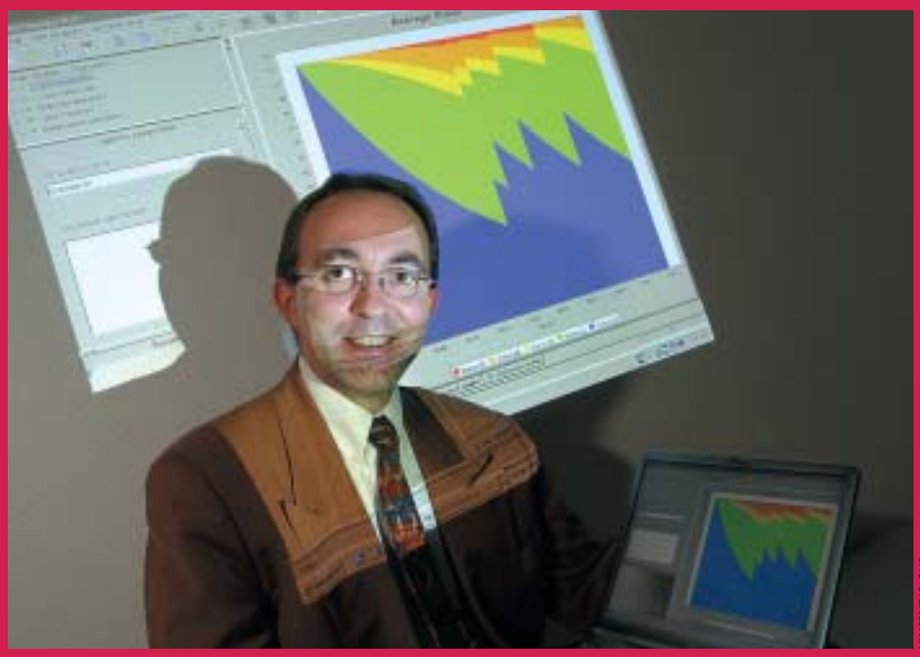
● **L'enveloppe Soleau**
Constitue simplement une preuve de la création et de sa date. Il suffit d'envoyer à l'Inpi une description de son invention sous enveloppe Soleau (10 euros). Intérêt principal: pouvoir continuer à exploiter personnellement sa trouvaille si un tiers obtient ultérieurement un brevet pour la même invention.

● **Le certificat d'utilité**
La même protection qu'un brevet, mais seulement pour 6 ans. Ce «sous-brevet» ne fait pas l'objet d'une recherche d'antériorité par l'Inpi: il est donc moins coûteux mais aussi plus fragile.

● **Le brevet**
EN FRANCE
Le plus haut niveau de protection. Le brevet confère à son titulaire un monopole d'exploitation pour une durée de 20 ans, sur le seul territoire national; à condition de payer les redevances annuelles.
Inpi: www.inpi.fr; numéro indigo, tél.: 0.825.838.587.
EN EUROPE
– Brevet européen: au terme d'une procédure de délivrance unique devant l'Office européen des brevets (OEB), le brevet se scinde en autant de brevets nationaux que de pays européens visés dans la demande.
– Brevet communautaire: à l'état de projet, il devrait permettre d'obtenir un brevet unique valable dans toute l'Union européenne.
Office européen des brevets: www.european-patent-office.org
A L'INTERNATIONAL
Le système «PCT» permet de déposer une demande de brevet dans plus de 120 pays en une seule démarche. Mais il faut ensuite mener individuellement les procédures de délivrance dans chaque Etat souhaité.
Organisation mondiale de la propriété intellectuelle: www.ompi.int

« Le brevet nous oblige à faire de l'innovation pertinente »

« Dans notre métier pluridisciplinaire, nous pouvons avoir une idée innovante chaque jour. Pour autant, nous ne déposons pas systématiquement de brevets, car cela demeure un sacrifice financier. Le brevet a cet avantage : il nous oblige à faire de l'innovation pertinente. En fait, nous ne déposons de brevets que sur des segments concurrentiels, ou qui ont vocation à le devenir rapidement; dès que nous estimons avoir une longueur d'avance, nous préférons garder le secret, en accord avec les clients. En 18 mois d'existence, nous avons déjà déposé trois brevets à l'international, et d'autres sont en préparation. Ces brevets sont à la fois une source de création, et un bon moyen de se protéger. D'ailleurs, nos "budgets brevets" sont déjà planifiés pour les cinq prochaines années, intégrés dans le poste marketing. J'estime en effet que lorsqu'on crée une entreprise, la moindre des choses, pour son dirigeant, est de lui donner une visibilité à 5 ans. C'est ce qu'autorise le brevet : une démarche volontariste à moyen et long terme et, du coup, un développement plus solide de l'entreprise. Attention toutefois : si le brevet ralentit la concurrence, il la met également en éveil ! »



VINCENT LELOUP

BRUNO GÉRARD, P-DG DE OXAND, SUIVI PRÉDICTIF D'OUVRAGES, 20 SALARIÉS.

Protéger ses innovations grâce aux brevets

ral obsolètes au bout de 10 ans. Ce sont les honoraires des conseils qui font ensuite la différence: «Ils peuvent aller de 2 000 à 5 000 euros pour un dépôt, estime Patrice Vidon. Sachant qu'une invention complexe appellera davantage d'explications et la mise en jeu de compétences plus pointues et donc plus onéreuses de la part du conseil.»
Le coût, la procédure, la veille sont autant de «freins» mis en avant par les dirigeants de PME qui semblent davantage friands de modes de protection plus précaires, comme les enveloppes Soleau, ou la publication dans des revues spécialisées dans d'autres domaines que celui de l'invention... «Ce type de publication fait effectivement partie de notre panel d'outils, explique Christophe Tessier. Car une fois publiée, le caractère innovant tombe dans le domaine public: personne ne pourra déposer de brevet dessus.»
Des pratiques qui montrent qu'aujourd'hui, les petites entreprises semblent davantage innover «malgré» le brevet que «grâce» à lui. Un choix sans doute peu coûteux, mais qui n'est pas sans risque.

AXELLE SAADA AVEC SOPHIE DELUZ ■

CLAUDE ALMODOVAR

ANNE-FRANÇOISE HIERHOLZER, cabinet Marek (6 personnes), membre de la Compagnie nationale des conseils en propriété industrielle.

L'expert

« Notre savoir-faire réside dans la rédaction des brevets »

Quel rôle jouez-vous?
Notre rôle premier consiste à identifier la meilleure protection possible pour notre client. Nous sommes un petit cabinet, et notre clientèle est essentiellement constituée de particuliers et de petites entreprises. Nous leur expliquons s'il est possible de protéger leur invention au regard des grands principes de la loi, et comment.

Suivez-vous vos clients tout au long du processus?
Tout à fait! Dans un premier temps, nous les aidons à effectuer des recherches sur leur invention. Ils ont un grand rôle à jouer à ce stade-là, car ce sont eux qui connaissent le mieux leur domaine, souvent très technique. Une fois que nous avons bien compris l'invention, nous pouvons rédiger le brevet. C'est dans cette rédaction que réside notre savoir-faire, car c'est sur elle que repose la protection. Nous soumettons le brevet rédigé au client, puis le déposons à l'Inpi. Toute cette procédure de dépôt prend généralement entre trois semaines et un mois.

Que se passe-t-il une fois le brevet délivré?
Nous assurons notamment son suivi « administratif », rappelant au client le moment de payer ses annuités, par exemple. Lorsque des contrefaçons sont identifiées, nous enquêtons pour voir s'il y a matière à poursuivre.
Si tel est le cas, le plus souvent nous résolvons les litiges amiablement.

« L'entreprise a déposé 70 brevets en 25 années d'existence »

« Les brevets sont une tradition familiale : il y a 25 ans, ils reposaient sur la capacité d'innovation de mon père, fondateur de l'entreprise. Aujourd'hui, c'est la cellule Recherche et développement qui s'en occupe. En 25 années d'existence, l'entreprise a déposé 70 brevets, dont une quarantaine demeurent effectifs. Le dépôt de brevets représente 2 % de notre chiffre d'affaires. Cette stratégie de brevets était jusqu'à présent assez passive, et peu structurée. Aujourd'hui, nous l'organisons davantage : notre portefeuille de droits est suffisamment conséquent pour que l'on s'attaque de façon plus "tonique" à ceux qui ne les respectent pas. Pour les localiser, nous avons développé notre veille. Celle-ci est assurée en partie par nos distributeurs, qui nous font remonter l'information sur des contrefaçons éventuelles. Les salons, également, permettent de s'assurer que nos brevets sont bien respectés... Batimat a marqué à cet égard le lancement de la phase "active" de notre politique de brevets : des actions en saisie contrefaçons ont été réalisées sur certains stands de nos concurrents, ainsi qu'au siège de leur entreprise, pour des copies de brevets. Nous ne souhaitons pas pour autant garder un quelconque monopole : nous pensons rentabiliser ce que nous brevetons grâce à des contrats de licences. »

VINCENT LELOUP

SÉBASTIEN GOUBAUD, CHARGÉ DE PROJETS RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DE DIMOS, MATÉRIEL DE COUVERTURE, 80 SALARIÉS.