

## CHAPITRE 11

# BREVETER L'INNOVATION

La question de la propriété industrielle est cruciale pour une entreprise innovante. Elle est aussi complexe à aborder tant les compétences nécessaires pour mener à bien cette réflexion sont variées et rarement disponibles dans les petites structures. Il faut bien sûr des compétences scientifiques et techniques afin de valider le caractère novateur de la création, des compétences juridiques afin de garantir l'efficacité des procédures, des compétences commerciales et marketing afin de mettre en place la stratégie optimale. L'accompagnement se révèle donc nécessaire mais aussi obligatoire pour les aspects de validité juridique. Des acteurs majeurs permettent aux entreprises de prendre les bonnes décisions : les CCI, l'INPI, les conseils en propriété industrielle.

## REPÈRES



### Stéphane Taliana, coordinateur innovation, CCI Languedoc-Roussillon

Les CCI (Chambre de commerce et d'industrie) sont des acteurs majeurs du développement économique des régions. Ces organismes représentent les intérêts des entreprises et proposent différents services. La CCI de la région Languedoc-Roussillon, basée à Pérols, compte plus de cinquante salariés qui ont pour objectifs d'accompagner et de conseiller les entreprises régionales dans leur projet. L'innovation est un des domaines stratégiques sur lequel la CCI Languedoc-Roussillon se positionne.



### *Quelles sont les missions d'un coordinateur innovation au sein de la CCI Languedoc Roussillon et à quel niveau intervenez-vous ?*

Au service innovation, nous intervenons sur le développement de l'innovation à plusieurs niveaux : nous fédérons les CCI sur le conseil et les actions à l'innovation qu'elles vont délivrer, sur l'accompagnement de PME au marché innovant par l'action SMARTEC (opération collective qui a pour objectif d'aider les entreprises dans la commercialisation de leurs innovations), sur la structuration des filières régionales, sur le mentorat des PME innovantes et sur la propriété industrielle. Sur cette partie propriété industrielle, nous intervenons en amont de la prise de brevet. Notre spécificité est de réaliser, pour l'entreprise qui nous contacte, une étude qui positionne la future demande de brevet. Cette action se matérialise sous la forme d'une étude sur les brevets qui peuvent poser problème au moment du dépôt. Nous ne réalisons pas le dépôt de brevet – c'est le rôle des Conseils en propriété industrielle – mais nous alimentons une réflexion sur la faisabilité. Cela peut s'appuyer sur une recherche d'antériorité. Dans ce cadre, les PME sont soutenues par des financements, notamment du Conseil Régional et de l'Europe.

### *Dans quel contexte les entreprises industrielles – et tout particulièrement les PME – viennent-elles frapper à votre porte ?*

Il faut dire que les CCI locales sont souvent les



### ZOOM L'ENVELOPPE SOLEAU

L'enveloppe SOLEAU, du nom de son inventeur, est un produit proposé par l'INPI qui permet de dater un projet, une idée, une invention. Cette création peut revêtir un caractère technique ou artistique comme les concepts d'entreprise ou de services, les procédés, les méthodes de fabrication.

L'enveloppe Soleau sert de preuve d'antériorité dans la création et identifie formellement son auteur. Comme le précise le site de l'INPI : « si l'enveloppe Soleau permet de déposer une création et de donner une date certaine à son contenu, elle ne constitue pas un titre de propriété industrielle. Il n'en découle aucune protection directe. Ainsi, l'enveloppe Soleau ne peut pas se substituer au brevet d'invention ».

L'enveloppe coûte 15 euros l'unité. Elle comporte deux compartiments : un pour l'auteur, un pour l'INPI. Elle contient une description sous forme de texte ou une reproduction sous forme de dessin, schéma ...

prescripteurs de ce dispositif. Concernant plus particulièrement les innovations techniques, il n'est pas rare que le brevet soit envisagé comme moyen de soutenir une levée de fonds. Si le procédé ou le produit peut rentrer dans le champ du brevet, le dépôt va sécuriser le futur investisseur. Bien souvent aussi, la PME se présente comme porteuse d'une « idée » qu'elle veut protéger et dont elle se pense « propriétaire ». Notre travail est d'expliquer les différents outils de la propriété intellectuelle et comment ils s'intègrent dans la stratégie du projet et de l'entreprise. En effet, la distinction entre les différents droits de propriété intellectuelle n'est pas toujours bien établie dans les esprits : qu'est-ce qui est brevetable ? Comment se déroule la procédure ? Comment étendre celle-ci ? Combien cela coûte ? Quels sont les autres outils disponibles ? (marque, dessin & modèle, droit d'auteur, secret, etc.). Notre rôle est, souvent dans un premier temps, un rôle de formateur car il y a un grand besoin de clarification. Une fois ce travail fait, nous mettons en place un plan d'action, aidons le chef d'entreprise à mobiliser les différentes aides présentes (BPI, Région, INPI) et réalisons la recherche d'antériorité. A l'issue de ces rendez-vous, les chefs d'entreprises ont un niveau d'informations suffisant pour se lancer ou non dans une démarche de brevet.

***Peut-on dire qu'une meilleure compréhension des règles de base de la propriété intellectuelle par les PME serait un facteur favorable à une meilleure valorisation des actifs immatériels des entreprises ?***

Oui, incontestablement s'agissant de la plupart des PME. Ces aspects sont maîtrisés par les grandes sociétés mais les PME sont un peu perdues et n'ont pas toujours les repères essentiels. La généralisation des problématiques de propriété intellectuelle – quels que soient la taille de l'entreprise et le secteur d'activité – ne s'est pas accompagnée d'une généralisation des compétences de base dans ce domaine. De ce point de vue, les acteurs de certains secteurs sont mieux armés que d'autres. Je veux prendre pour exemple le secteur médical où le recours au brevet est une pratique ancrée dans les pratiques et stratégique pour le développement. Le brevet apparaît comme un élément de valorisation incontournable. Il l'est moins pour les secteurs traditionnels. Parmi les secteurs qui émergent, nous avons une forte demande d'informations dans les TIC. En ce moment, sept demandes sur dix qui nous parviennent émanent de sociétés du secteur du logiciel. Que ce soit par des startups ou des sociétés bien structurées, le nombre de brevets dans le secteur logiciel augmentent fortement et les PME françaises se doivent de comprendre les enjeux. Souvent, on nous sollicite quand un mouvement de société est en discussion et la question de la propriété industrielle devient vite cruciale.

***Au-delà des aspects plus techniques de la propriété intellectuelle, y a-t-il aussi des questions de stratégie ? Ce n'est pas tout de connaître l'outil, il faut en faire quelque chose d'utile...***

Oui bien sûr et les démarches sont diverses. On a parlé des entreprises qui veulent rassurer un investisseur. Il

y a celles aussi qui souhaitent afficher un brevet à des fins avant toutes commerciales. Je pense, par exemple, à une PME du secteur du bâtiment qui avait déposé une demande de brevet avant un salon national et a fait valoir ce dépôt comme argument de vente. L'inventivité dans ce projet n'était pas certaine, mais la mention « brevet déposé » a fait son effet. De manière très différente, je pourrais citer une PME qui a répondu à un appel à innovation d'une société d'autoroutes. Sa solution de contrôle des véhicules en sortie de péages a été retenue et même si elle n'était pas encore certifiée comme sous-traitant, ce qui était un prérequis, elle a pu signer un contrat avec cette grande société. Le brevet a été un point fort, ce qui a apporté une crédibilité supplémentaire au projet. Les usages de la Propriété Intellectuelle peuvent donc être très variés.



**Le brevet est un outil parmi tous les outils de la propriété intellectuelle.**



***Faut-il conclure que la prise de brevet est un passage obligé ?***

Non surtout pas. Le brevet est un outil parmi tous les outils de la propriété intellectuelle. Son intérêt doit être bien évalué dans la stratégie du projet. Dans certains cas de figures, le brevet est même contre-productif, l'alternative pertinente étant le secret. Quand les concurrents ne peuvent pas avoir accès à la partie qui fait l'innovation, quand le process n'est pas visible, le secret est un outil très adapté. Je pense à une PME de la pisciculture qui fait arriver ses produits à maturité en huit semaines au lieu de douze par une méthode de croissance très ingénieuse. Ils ont bien aménagé les règles du secret pour garder leur valeur ajoutée. Parfois, l'ingéniosité suffit : je peux citer l'exemple d'une société qui commercialisait des matériels d'analyse du sang. Il s'agissait d'une PME de huit personnes qui faisait environ 2 M€ de CA et avait des concurrents de très grande taille. Pour exister, elle innovait sans cesse. Sur un de ses produits, elle a amélioré des aspects logiciels intégrés à un dispositif optique, et l'ensemble semblait rentrer dans le champ du brevetable. Faute de moyens et dans une situation compliquée au moment du lancement sur le marché, l'entreprise ne pouvait se lancer dans la procédure et choisit une méthode originale : si un tiers démontait la machine et notamment l'accès à la partie très innovante, il se trouvait face à une petite trappe dont l'ouverture se faisait avec une clé sécurisée. Dans ce cas d'intrusion non reconnue, un mécanisme effaçait l'ensemble des données de la machine et du système d'exploitation. Cela s'est révélé très ingénieux pour retarder les tentatives de copie du dispositif innovant. En conclusion, tout est une question d'équilibre, de stratégie, de moyens. La propriété intellectuelle offre plusieurs outils et leur bonne compréhension permet de mettre le maximum de chances de son côté. Le brevet en est la figure de proue, mais loin d'être la seule solution.



## ZOOM LE RÔLE ET LES MISSIONS DES CONSEILS EN PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

La profession de Conseil en propriété industrielle (CPI) est une profession réglementée. L'accompagnement est obligatoire pour la représentation en matière de brevets, marques, dessins et modèles. Cet accompagnement peut être réalisé par un CPI qui est rémunéré sous forme d'honoraires. Les CPI sont validés par l'INPI à la suite d'un examen et ont tous une formation de haut niveau (diplôme d'ingénieur ou master). Ils accompagnent les entreprises et les particuliers sur l'ensemble des procédures : préparation du dépôt, réalisation du dépôt, suivi du dossier. Interlocuteurs experts, ils conseillent notamment les entreprises dans la stratégie à adopter face à la propriété industrielle : est-il nécessaire de déposer un brevet ? L'innovation est-elle déjà protégée ? Sur quels territoires doit-on protéger l'innovation ? Ils interviennent aussi sur les questions de défense des droits de propriété industrielle, notamment sur le sujet de la contrefaçon. Les CPI sont tous membres de la Compagnie Nationale des Conseils en Propriété Industrielle (CNCPI). La CNCPI est présente sur tout le territoire français et propose des entretiens gratuits avec des CPI.



Lexando & Caracteq  
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

### Jérôme Ferrando, conseil en propriété industrielle, LEXANDO & CARACTEQ

Les conseils en propriété industrielle appartiennent à une profession réglementée. Ils ont pour charge de conseiller et d'assister leurs clients dans le domaine de la propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles). Ils ont une qualification vérifiée et sont des acteurs majeurs dans ce domaine.

## TÉMOIGNAGE

### Comment les PME en viennent-elles à prendre contact avec vous ?

Il y a bien sûr des entreprises qui sont au fait des services que nous proposons et qui nous contactent en quelque sorte spontanément. C'est vrai cependant qu'il y a un environnement incitatif qui doit porter le chef d'entreprise à s'intéresser aux questions de propriété industrielle. Je pense particulièrement aux CCI ou à l'INPI dont les correspondants régionaux ont une mission d'évangélisation. Nous travaillons vraiment en collaboration avec l'INPI qui a un rôle prescriptif et qui propose des prédiagnostics.



**Prendre un brevet pour prendre un brevet n'a pas de sens. La démarche doit être plus globale et s'inscrire dans une stratégie.**



### Le prédiagnostic offre-t-il un conseil sur la brevetabilité d'une innovation ?

Pas tout à fait. Le prédiagnostic est un audit à minima. Il se situe en quelque sorte en amont de notre mission de conseil. On examine l'historique de l'entreprise, son environnement concurrentiel, ses perspectives de développement, etc. Il est important de comprendre

que prendre un brevet pour prendre un brevet n'a pas de sens. La démarche doit être plus globale et s'inscrire dans une stratégie. Le prédiagnostic intervient en ce sens, il s'agit – avec l'entreprise – d'établir un projet et de dégager des préconisations.

### Vous parlez de stratégies liées au brevet ; quelle est la posture des PME industrielles à cet égard ?

Les PME industrielles sont plus dans une démarche de protection. Il faut se garder de généraliser, mais alors que les startups déposent des demandes de brevets pour accompagner leur développement et leurs levées de fonds, les PME le font souvent dans une perspective défensive pour se protéger sur leur marché local. Ce qui est gratifiant – du moins pour nous – s'agissant des PME industrielles, c'est qu'elles sont assez peu dans des démarches astucieuses. C'est rare d'être confronté à une entreprise industrielle qui cherche à déposer une demande de brevet purement commercial, de simple affichage, c'est-à-dire peu susceptible de déboucher sur un brevet solide.

### Tous les prédiagnostics réalisés par les PME industrielles n'ont donc pas vocation à déboucher sur le dépôt d'une demande de brevet...

Non en effet, mais le taux de transformation est tout de même assez élevé, environ 70 % pour ce type de structures. Parmi les freins, il y a la question des moyens financiers. C'est un vrai problème pour les PME

qui doivent arbitrer entre des engagements de nature très variés : l'équipement productif, les dépenses de communication ou encore la prise d'un brevet. Il y a un besoin d'éléments de réflexion pour aider cette décision d'arbitrage.

### À cet égard, qu'est-ce qui peut être décisif ?

Outre une bonne compréhension des avantages concurrentiels et stratégiques du brevet, c'est la prise de conscience que le brevet est un actif patrimonial de l'entreprise. Il s'agit d'une valeur immatérielle inscriptible au bilan. Le brevet n'est pas toujours perçu pour ce qu'il est : à savoir un bien meuble incorporel qui entre dans le patrimoine de la société. Ce bien a vocation à être valorisé et le droit de la propriété intellectuelle accompagne cette valorisation en encadrant les opérations contractuelles de licence, de cession, etc.

### Les conseils en propriété industrielle collaborent-ils avec les services R&D des PME lors de l'identification des innovations brevetables et lors de la rédaction du brevet ?

La plupart des PME industrielles n'ont pas de service R&D, ni même un ingénieur en interne. L'innovation est souvent le fruit de l'expérience et de la pratique. Il s'agit d'innovations d'amélioration de dispositifs ou de procédés que l'entreprise connaît bien. C'est de cette expertise de terrain, très concrète, que naissent des solutions innovantes et brevetables. Dans ces structures, notre interlocuteur est directement le chef d'entreprise. Nous ne sommes pas dans un dialogue de scientifique à scientifique. Le chef d'entreprise nous expose sa solution technique et nous devons caractériser l'invention, définir ce qu'il convient de protéger.



### Michel Pernelle, conseil en propriété industrielle

Le conseil en propriété industrielle est l'un des acteurs de l'innovation. La moitié des conseils en propriété industrielle est spécialisée dans le domaine des brevets et l'autre moitié dans le domaine des marques, des dessins et modèles. C'est la même profession mais les spécialistes de brevets ont en général une formation scientifique assez poussée ce qui permet un dialogue facilité avec ceux qui réalisent l'innovation dans les entreprises.

### Cette compréhension technique et scientifique des innovations et leur traduction sous forme de rédaction d'un brevet caractérisent-elles donc le métier de conseil en brevets ?

Oui en partie, mais pas seulement. Idéalement, le conseil en propriété industrielle intervient en amont de la prise de brevet, avant même que l'action de développement ne soit entamée. Il intervient pour vérifier que, dans le domaine concerné, il n'y aura pas de problèmes d'exploitation ultérieure. Il s'agit d'éviter des investissements en pure perte lorsque l'accès au marché ne sera pas possible ou trop difficile en raison précisément de droits de propriété intellectuelle



## ZOOM L'INSTITUT NATIONAL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

L'INPI (Institut national de la propriété industrielle) est un établissement public à caractère administratif, placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique. Son rôle est de permettre notamment aux entreprises de manager leur capital immatériel.

Ses missions sont (source : [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)) :

- **Axe 1** : Concevoir de nouveaux services créateurs de valeur pour les entreprises à un coût très attractif pour les PME et avec des procédures simplifiées.
- **Axe 2** : Développer les relations avec les entreprises et les partenaires institutionnels, aux niveaux territorial, national, européen et international.
- **Axe 3** : Accompagner la montée en puissance des collaborateurs.
- **Axe 4** : Garantir des services fiables et de qualité tout en inscrivant l'INPI dans une démarche de responsabilité sociale et environnementale (RSE).

## TÉMOIGNAGE

détenus par des tiers. L'action du conseil en propriété industrielle est aussi tournée vers l'aval, c'est-à-dire, vers l'exploitation de l'invention lorsqu'elle a été brevetée. Nous pouvons mettre en lien les possédants de brevets avec des exploitants potentiels. Nous établissons les contrats qui peuvent accompagner l'exploitation de l'invention, ainsi que des contrats de licence ou de cession de brevet. Il faut ajouter aussi l'expertise de la valeur des portefeuilles de brevets. Quelle que soit l'étape dans la chaîne de l'innovation et de son exploitation, le conseil en propriété industrielle propose une vision stratégique qui est sans doute la partie la plus importante.

### **On dit que le brevet coûte cher : est-ce un instrument à la portée des PME ?**

Une demande de brevet en France accompagnée d'une étude de brevetabilité et de la conduite de la procédure revient à environ 4 500/5 500 euros. Si l'entreprise souhaite une protection dans d'autres pays - on parle d'extension - il est possible d'en différer une partie du coût en procédant par la voie du PCT (Patent Cooperation Treaty) qui unifie la demande pour une liste de 100 pays environ. Il convient de se décider avant l'échéance du droit de priorité qui est de 1 an. Il faut savoir que passé ce délai, l'extension de la protection à l'étranger ne sera plus possible. Donc, procéder par la voie PCT permet de temporiser un peu pour un coût d'environ 5 à 6 000 euros environ. Dans les 18 mois de la demande PCT, il faudra nécessairement désigner les pays dans lesquels la protection est sollicitée. Dès lors, la procédure devient nationale, pays par pays. Le coût sera alors déterminé en fonction du nombre de pays dans lesquels la protection sera demandée. Prenons un exemple : si l'on souhaite une extension de protection au Japon, il faudra un correspondant-conseil en propriété industrielle dans ce pays. Des frais de traduction devront être engagés. La conduite de la procédure d'examen - qui sera plus ou moins longue et complexe - va générer des frais de conseil et des taxes et redevances à verser à l'office des brevets. Cela pourra avoir un coût de 8 000 à 15 000 euros.

### **Donc une protection dans, disons 30 ou 40 pays est un investissement substantiel !**

En effet, il faut raisonner en termes d'investissement. Sauf dans certaines industries comme la pharmacie, personne ne prend de brevets dans tous les pays. Il faut déterminer les pays clés, les marchés pertinents, et ajuster au mieux le périmètre de la protection. Là encore, il y a une démarche stratégique. Le principe de la protection et sa portée sont fonction de l'importance de l'innovation en termes d'accès au marché. Une innovation déterminante et difficilement contournable méritera une protection plus étendue. Il faut prendre en compte aussi l'obsolescence plus ou moins rapide de l'invention. L'investissement ne vaudra pas la peine si l'innovation a vocation à être rapidement dépassée.



**Il y a la perspective du brevet unitaire à l'horizon 2017 : une seule procédure, un seul brevet pour tous les pays de l'UE.**



### **Les sommes en jeu peuvent-elles exclure les PME ?**

C'est vrai que le risque et le poids de l'investissement sont à rapporter au volume d'affaires potentiel. Pour un médicament qui a nécessité 2 à 3 milliards d'euros de R&D et de phases cliniques (le coût moyen de développement d'un médicament est de 0,78 milliard

d'euros) et qui peut générer 3 à 4 milliards de CA annuel, le coût des brevets, même avec une très large protection géographique, est marginal. S'ajoute à cela, la qualité de la protection. Dans un tel cas, on va procéder à des études de brevetabilité approfondies et bien souvent il n'y a pas un seul brevet mais plusieurs autour du concept central afin de renforcer la protection. À l'échelle des PME, il s'agit de budgets considérables, hors de portée. Une PME ne peut pas s'offrir une protection aussi approfondie et étendue sauf à être soutenue par des investisseurs qui jouent la cession de la société. Mais, là, on entre dans l'univers des startups.

### **Les PME peuvent baisser les bras !**

Il ne faut pas, car les stratégies de protection sont adaptables. Entre une protection maximale et internationale qui soutient la stratégie d'un grand groupe et l'absence de toute protection, il y a des voies moyennes. On peut limiter la protection à quelques pays clés pour la commercialisation ou la fabrication des produits incorporant l'invention. Et puis il y a la perspective du brevet unitaire à l'horizon 2017. Ce sera un facteur de réduction important des coûts. Le brevet unitaire sera valable dans tous les pays de l'Union européenne et sans obligation de réaliser de traductions : une seule procédure, un seul brevet pour tous les pays de l'UE. Cela existe déjà pour les marques, les dessins et modèles. Les PME se saisiront de cette perspective : le nombre de brevets déposés par cette voie sera important. Une protection en Europe, à coût modéré, et quelques pays clés en plus : on voit qu'il y a place pour les PME.

### **Les PME doivent penser aussi aux stratégies de secret, à la protection par le droit des marques, au design...**

Il est bien certain qu'il n'y a pas que le brevet. Bien souvent, la marque est déterminante pour rallier les consommateurs. Le coût de protection d'une marque est faible en comparaison du coût d'un brevet. La protection du design est importante aussi. Elle est assurée par le droit d'auteur qui est acquis de manière universelle et sans avoir de formalités à accomplir ni de redevances à payer. Une protection complémentaire par le droit des dessins et modèle est souhaitable, mais là encore le prix de cette protection est réduit. Je peux citer l'exemple d'une petite PME qui emploie moins de 10 personnes et dont un produit avait - au plan du design - été contrefait par une grande enseigne. Ils viennent d'obtenir gain de cause en justice et vont percevoir 600 000 euros d'indemnités. Il ne faut jamais oublier le bras armé de la justice qui est un appui précieux pour les PME. On pourrait parler aussi des stratégies de secret. Beaucoup de PME le font très bien pour protéger leurs investissements. L'important est d'avoir une vision claire des outils en place et de la stratégie à adopter. Ce n'est pas simple mais il y a la possibilité d'en retirer un avantage concurrentiel significatif et une sécurisation des investissements.



## Gaëtan Lan Sun Luk, Directeur de l'innovation et des partenariats, Université de Montpellier



La Direction de l'Innovation et des Partenariats de l'université de Montpellier a, entre autres, une mission d'aide à la création et au développement des partenariats de l'université avec le monde académique, industriel, et institutionnel. Elle a donc un rôle moteur dans la valorisation de l'innovation et la sensibilisation aux problématiques de création d'entreprise.

### *L'Université de Montpellier dispose d'un portefeuille de brevet. Est-il significatif ?*

Il faut prendre la mesure de notre environnement : l'université compte 2 500 agents, répartis en neuf départements scientifiques et 76 structures de recherche. L'université dispose d'un portefeuille de 700 familles de brevets, c'est-à-dire 700 inventions brevetées en France et à l'étranger. Ce portefeuille est géré par le service contrats et valorisation de la Direction de l'innovation et des partenariats (DIPA), en lien avec la Société d'Accélération du Transfert de Technologies (SATT) dont l'Université est l'un des actionnaires. Une partie de ces inventions est brevetée en copropriété avec des industriels.

### *Une PME peut-elle venir vous voir pour bénéficier d'une licence sur une invention brevetée ou pour solliciter une prestation de la part d'un laboratoire ?*

Nous essayons de favoriser l'accès des entreprises à nos droits de propriété intellectuelle. C'est dans notre intérêt puisqu'actuellement le taux de valorisation de nos brevets est de 20 %. Nous pouvons même proposer des licences gratuites sur certaines inventions en carence d'exploitation, avec l'idée de relancer la technologie ou de favoriser des développements complémentaires. La voie de valorisation la plus courante est de prendre contact avec la SATT. Pour ce qui est des prestations, nous n'avons pas à proprement parler de catalogue des laboratoires et des prestations. Les chargés d'affaires de la DIPA, spécialisés dans différents domaines technologiques, sont la porte d'entrée pour rencontrer des chercheurs. En pratique, on constate qu'il y a des proximités préexistantes entre les dirigeants ou le personnel des entreprises et les chercheurs. Certains sont issus des laboratoires. Dans 90 % des cas, ce sont des scientifiques qui s'adressent à d'autres scientifiques. La démarche est sans doute moins naturelle et moins pratiquée par ceux qui ne sont pas du milieu scientifique, ces derniers peuvent compter sur l'accompagnement de structures telles que Transferts LR ou le Business Innovation Center (BIC) de Montpellier pour les orienter.

### *Sur le plan juridique, comment sont structurées les relations entre les laboratoires et les entreprises ?*

Il faut distinguer les opérations de prestation de service qui se traduisent par une obligation de résultat, des collaborations de recherche qui se traduisent par une obligation de moyen. Dans le premier cas, la

demande ne suscite pas l'émergence de connaissances nouvelles. Nous sommes en terrain connu, mais ce n'est pas dire sans difficultés à résoudre bien sûr. Dans le second cas des collaborations de recherche, la difficulté sera de repousser les frontières du savoir. L'entreprise doit en être consciente et l'économie de la relation fondée sur ce principe. Les collaborations de recherche sont le terreau naturel des inventions brevetables. Celles-ci pourront être brevetées en copropriété avec l'entreprise, à parts égales ou non. Chaque cas est particulier selon les apports de chacun : apports financiers, humains, matériels ou intellectuels. Dans tous les cas, l'entreprise est le mandataire unique de la valorisation : elle a la maîtrise de l'exploitation de l'invention.



**Les collaborations de recherche sont le terreau naturel des inventions brevetables.**



### *Comment est fixé le prix pour cette prestation ?*

Dans le cadre des contrats de prestation, ce sera a minima un coût complet et réel. Dans le cadre d'une collaboration de recherche, le coût sera la plupart du temps partagé et l'entreprise pourra bénéficier en outre du crédit d'impôt recherche. Cela peut être très intéressant. En cas de copropriété de brevet, la rémunération de l'université, de la SATT ou des tutelles du laboratoire, tel que le CNRS, selon les cas, prendra notamment la forme d'un pourcentage sur les résultats de l'exploitation. Il en résulte un coût en partie différé pour l'entreprise. Tout cela n'a rien d'anecdotique puisque nous gérons plus de 1 000 contrats en cours d'exécution, dont 400 contrats industriels.



## Frédéric Valade, Directeur général, Arcita

**ARCITA**

La société Arcita résulte de la fusion de deux sociétés préexistantes dans le domaine de la menuiserie industrielle. Il s'agissait de sociétés implantées localement depuis longtemps, puisque l'une avait été créée en 1922 et, l'autre, en 1968. Pour des facilités de gestion, l'ensemble de l'activité a été regroupé sur un seul site. Aujourd'hui, la société compte 27 salariés pour un CA de 3 M€.

### Quels sont les marchés sur lesquels Arcita est présente ?

Nos débouchés principaux sont les secteurs de la santé et de l'enseignement et nous travaillons aussi bien pour le public que pour le privé. Notre activité connaît un recul assez significatif depuis cinq ans environ. La raison en est le repli d'acteurs plus importants que nous en taille sur notre marché, qui n'ont pas la contrainte des coûts salariaux locaux et font également appel à de la main-d'œuvre variable étrangère.

### Dans ce contexte, vous avez fait le choix de faire évoluer votre offre, de quelle manière ?

Nous avons d'abord choisi de développer le chiffre d'affaires de biens plutôt que celui de services. Nous ne cherchons donc plus à vendre l'installation et la pose sur site mais à vendre uniquement les produits à la sortie de l'atelier. Pour nous, l'intervention sur les chantiers est moins rentable. Nous avons – un peu par contrainte – évolué vers plus d'industrialisation et moins de services. Cela a quelque peu modifié notre vision et nous en sommes venus à diversifier notre offre. Ainsi, nous avons été amenés à fabriquer de la signalétique pour Gares et Connexions. Pour autant, cela n'a pas suffi à créer une dynamique suffisante de relance de l'activité.



**Grâce à l'appui d'un conseil en propriété industrielle, nous avons en effet rédigé un brevet et avons instauré une démarche de protection.**



**Par conséquent, vous avez décidé d'améliorer les produits que vous proposez ; c'est ce que font les entreprises en général !**

Non, nous sommes partis d'une page blanche en restant dans notre domaine de compétence tout en tenant compte de notre outil industriel. Nous connaissons bien le secteur de la santé et nous nous sommes concentrés sur un produit en particulier : les paravents mobiles et fixes contre les rayonnements ionisants. Cela concerne aussi bien les cabinets de radiologie, que les hôpitaux, les cliniques ou encore les cabinets dentaires. C'est un produit très spécifique. Nous avons bien étudié l'offre existante, y compris par le moyen d'une recherche d'antériorité qui a été réalisée par la CCI régionale, afin de savoir ce qui a été breveté dans ce domaine. Nous avons été surpris de voir que l'innovation brevetée concernait uniquement

des produits très technologiques et très chers et à destination essentiellement des marchés américains et japonais, très éloignés des produits couramment utilisés dans les cabinets français de radiologie. Il nous est apparu que les produits qui constituent l'essentiel du marché aujourd'hui sont perfectibles.

### Avez-vous repensé les produits existants de A à Z ?

Nous avons tout revisité, et notamment la structure porteuse, en lien avec des professionnels de la radiologie qui nous ont donné des avis et fait des remarques. Une demande de brevet est enregistrée depuis novembre 2015. Grâce à l'appui d'un conseil en propriété industrielle, nous avons en effet rédigé un brevet et avons instauré une démarche de protection. C'est aussi le moyen de faire reconnaître le caractère innovant de notre produit. Notre idée, sans nous éloigner du marché potentiel en terme de prix, a été de repenser tous les aspects des produits existants : non seulement la structure et l'efficacité de la protection, mais aussi l'ergonomie et le design. Nous avons abordé ces paravents médicaux avec un regard neuf et sans a priori. Je pense que le fait ne pas avoir d'antécédents dans ce domaine a été un plus.

### Vous avez aussi pensé aux aspects esthétiques alors que le produit est quand même très fonctionnel...

En effet, nous n'avons pas écarté la dimension esthétique et nous avons eu recours à un designer. L'esthétique peut se marier à la fonction ! Pour exemple, nous nous sommes rapprochés d'une société locale qui a développé des adhésifs antibactériens. Notre produit est conçu pour accueillir ces adhésifs qui ajouteront une propriété médicale utile tout en permettant une personnalisation esthétique. On pourra y imprimer la décoration souhaitée et, pourquoi pas, le visuel de la clinique ou toute représentation agréable pour les patients d'un cabinet dentaire ou de radiologie.

### Votre démarche a-t-elle bénéficié d'appuis, en particulier financiers ?

Il y a un ensemble d'organismes qui nous ont orientés et fourni des aides. On peut citer Bpifrance, Transfert LR (Agence Régionale de l'Innovation du Languedoc-Roussillon), la CCI régionale. Pour une petite structure comme la nôtre, ces soutiens financiers, mais aussi de compétences, ont été précieux. Par ailleurs, il ne faut pas hésiter à se former, notamment aux aspects de la transformation commerciale de l'innovation. Une démarche d'innovation doit s'envisager de manière globale.



## CE QU'IL FAUT RETENIR

### LES POINTS ESSENTIELS

- **Seule une innovation matérielle peut être protégée.**
- **L'accompagnement par un Conseil en propriété industrielle (CPI) est obligatoire pour la représentation en matière de brevets.**
- **L'enveloppe Soleau est le moyen le plus simple afin de protéger une création.**
- **L'INPI, l'Institut de la propriété industrielle, aide les entreprises à manager leur capital immatériel.**

La protection des créations d'une entreprise peut sembler primordiale. Toutefois devant la complexité et le coût de ces procédures, les PME peuvent être déroutées.

Tout d'abord, seule une innovation matérielle, contrairement à une idée ou un concept, peut être protégée : une invention, une marque, un nom, un modèle... La protection d'une invention peut se faire de deux façons : avec une enveloppe Soleau pour une invention non finalisée, par un dépôt de brevet pour une idée concrétisée. Le brevet procure un monopole d'exploitation de 20 ans pour une innovation résultant d'un processus créatif et

ayant une application industrielle. La protection permet une production et une commercialisation exclusives ainsi qu'un contrôle de la contrefaçon. Ces démarches se font auprès de l'INPI, qui est un établissement public délivrant les brevets, les marques, dessins et modèles. Il gère aussi toutes les informations relatives à la propriété industrielle.

Ces démarches peuvent être complexes tant sur l'aspect juridique que sur l'aspect technique. Il est donc souvent nécessaire de se faire aider. Sur tout le territoire français, les CCI assurent un rôle de conseil. Il est cependant fortement recommandé de faire appel à un cabinet de conseil en propriété industrielle, obligatoire pour les demandes hors CEE. Le CPI est un spécialiste de la propriété industrielle, c'est une profession réglementée dont la liste nationale est tenue par l'INPI. Leur rôle va au-delà du simple conseil sur le dépôt de brevet. Leurs expertises techniques, juridiques, économiques leur permettent d'accompagner les entreprises, dont bien sûr les PME, sur la stratégie à adopter en matière de protection.



### EN SAVOIR PLUS

-> Le site Internet de l'INPI, établissement public, présente l'ensemble des points concernant la propriété industrielle pour comprendre les enjeux, effectuer les démarches, établir une stratégie : [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr).

-> Le site Internet de la CNCPI (Compagnie Nationale des Conseils en Propriété industrielle) présente les rôles et missions des conseils en Propriété industrielle ainsi qu'un annuaire les recensant région par région : [www.cncpi.fr](http://www.cncpi.fr).

-> Réseau des ARIST (Agence régionale d'information stratégique et technologique) au sein des CCI.