

Valorisation

France Brevets mode d'emploi

Ce fonds souverain, financé par les investissements d'avenir et géré par la Caisse des dépôts, permet aux entreprises de valoriser certains de leurs brevets.

PAR AURÉLIE BARBAUX

Gérer un fonds de brevets n'est pas forcément une activité de voyous, comme les tristement célèbres «patent trolls» américains. Imaginé par Philippe Braidy, le président de CDC Entreprises, France Brevets tente de démontrer que l'activité de valorisation de grappes de brevets par un tiers ne se fait pas au détriment des entreprises. Au contraire, elle leur permettrait de valoriser au mieux certains brevets de leur portefeuille, en les regroupant par famille. Si besoin, en toute confidentialité. Marche à suivre en quatre étapes.

[1] IDENTIFIER LES BREVETS ÉLIGIBLES

Monter un fonds de brevets, c'est parier sur l'avenir d'une technologie. Pas question de chercher à vendre à autrui des licences sur des techniques matures. France Brevets a décidé de se concentrer sur quatre secteurs porteurs de rupture : TIC (NFC, cloud computing, géolocalisation et navigations...); distribution d'énergie (compteurs intelligents, batteries pour équipement mobile...); chimie et chimie verte (biomasse, biologie de synthèse...); technologies au service de la santé (capteurs, alertes, équipements télécoms...). À terme, France Brevets pense mettre en place une vingtaine de programmes de licensing. Certains ne seront lancés que dans quatre ou cinq ans. D'autres sont prêts, comme celui sur les technologies NFC («near field contact») de communication sans contact à courte distance, à partir principalement du portefeuille d'une PME française, Inside Secure, qui a signé avec France Brevets en juin, complété par les brevets NFC d'Orange. Pour la biologie de synthèse, ce ne sera pas avant dix ans. L'heure n'est donc encore qu'à l'identification des acteurs les mieux placés, comme le consortium toulonnais TWB (Toulouse White Biotech) ou des acteurs comme Roquette, Total ou Arkema.

[2] ENTRER EN NÉGOCIATION

Pour travailler avec France Brevets, il suffit de les contacter (francebrevets.com). Après discussion, une petite étude sera lancée pour évaluer si l'entreprise dispose de brevets sur lesquels le fonds pourra être efficace. La réponse viendra du poids économique du marché ciblé, puis de l'intensité inventive et de rupture des technologies, avec comme critère de tri : la technologie est-elle incontournable ? «Ce qui est rarement le cas dans les procédés», remarque Jean-Charles Hourcade, le directeur général de France Brevets. Ensuite, France Brevets s'intéressera à la stratégie de l'entreprise, pour être sûr d'entrer dans un partenariat gagnant-gagnant, sur une durée suffisante. Pour mener ces discussions, l'équipe de France Brevets compte aujourd'hui sept personnes (quinze dans deux ans), tous des professionnels chevronnés. Mais France Brevets va aussi s'appuyer sur leur réseau d'experts de Fist (valorisation du CNRS) pour étudier les brevets, ainsi que sur plusieurs cabinets de propriété industrielle. Sans attendre qu'on sonne à sa porte, France Brevets a pour l'instant eu une démarche proactive. Durant ses douze premiers mois d'activité, il a signé des contrats avec les organismes de recherche publique (Inria, Institut Télécom, Cnes, Onera et CNRS) et entamé des discussions avec une centaine de PME et ETI, ainsi que quelques grands groupes. «Mais nous envisageons de lancer des appels à candidatures pour tous nos domaines», annonce Jean-

e-BRIEFING

EXCLUSIF

La note d'un expert à télécharger



Nacer Eddine Sadi,
docteur en économie
industrielle,
enseignant-
chercheur associé
GEM GDF

Immatériel



➤ Les abonnés peuvent
télécharger gratuitement
ce document sur notre site
usinouvelle.com/ressources



D.R.

Le programme de licensing sur les technologies de communication sans contact à courte distance (NFC) est le premier lancé par France Brevets.

Charles Hourcade. Le fonds est aussi en train de tisser un réseau avec les antennes régionales de la CDC. Et un accord est signé avec l'Inpi pour sensibiliser les entreprises.

[3] NÉGOCIER SON CONTRAT

A priori, le modèle de France Brevets ne consiste pas à acheter des brevets pour les licencier. Même si le fonds l'a déjà fait dans le cadre d'une société en liquidation, pour éviter que des brevets intéressants - en l'occurrence sur une technologie d'affichage LCD - ne tombent de fait dans le domaine public, faute de paiements des annuités. Le modèle normal consiste à prendre la gestion de certains brevets, pour en commercialiser les licences. France Brevets s'engage en effet à financer 100 % des efforts de commercialisation. Et à reverser les licences de brevets, moins les frais de gestion. « Plus on a d'accords sur le pipe entrant, plus on peut faire de grappes et signer de contrats de licences », explique Jean-Charles Hourcade. Mais ce dernier voit cette source de revenus comme un plus, pas comme une fin : « L'objectif est que l'argent des licences revienne bien à la recherche. »

[4] RESTER DISCRET SI NÉCESSAIRE

Si la valorisation est désormais bien perçue, par les actionnaires notamment, comme une démarche positive de gestion des biens immatériels, cela n'est pas sans conséquences. Certains détenteurs de brevets ne veulent pas que leurs noms apparaissent dans les grappes, pour ne pas enregistrer de choc en retour. « Un groupe comme Siemens par exemple est très vulnérable. S'il est attaqué sur certains brevets, cela peut lui coûter des contrats dans une autre de ses activités, même si cela n'a rien à voir », indique Jean-Charles Hourcade.

France Brevets s'engage donc à la plus grande confidentialité. D'ailleurs, impossible de faire avouer au directeur général du fonds souverain quels sont les autres grands groupes avec lesquels il travaille aujourd'hui. On saura juste que pour des entreprises comme Gemalto, Alcatel-Lucent ou Technicolor, déjà engagées dans une politique de licensing de leurs brevets, « il y a une logique à travailler avec France Brevets. Nous pouvons réaliser des choses qu'ils ne peuvent pas faire, notamment en matière de défense de brevets ». ■