

STARTUPPEURS FRANÇAIS, AYEZ LA CULTURE DU BREVET !

LE CERCLE/POINT DE VUE - Les créateurs de start-up considèrent trop souvent le brevet comme une charge financière plutôt qu'un actif. C'est une erreur qui peut parfois leur être fatale. L'inventeur dépossédé de son idée par un tiers n'est pas rare. C'est d'ailleurs la mésaventure de Studio Banana, une start-up espagnole qui, après une levée de fonds réussie sur KissKissBankBank pour développer a vu son produit copié et distribué à grande échelle par une entreprise chinoise. Sans brevet, Studio Banana n'a pu faire valoir son invention ni stopper la commercialisation de ces copies.



Selon le fonds d'investissement France Brevets, seulement détiennent au moins un brevet dans leur phase d'amorçage contre 23 % pour l'Allemagne, 22 % pour les États-Unis et 22 % pour la Chine. Un moyen pourtant efficace pour lutter contre la contrefaçon. Pourquoi alors si peu de brevets sont déposés en France ? Le dépôt d'un brevet représente une somme conséquente pour ces toutes jeunes entreprises puisqu'il faut déboursier environ 5.000 euros la première année pour une protection européenne, auxquels il faut ajouter un montant à peu près équivalent la deuxième année. Et si on souhaite une protection internationale, les coûts s'envolent.

Sans brevet, difficile de lever des fonds

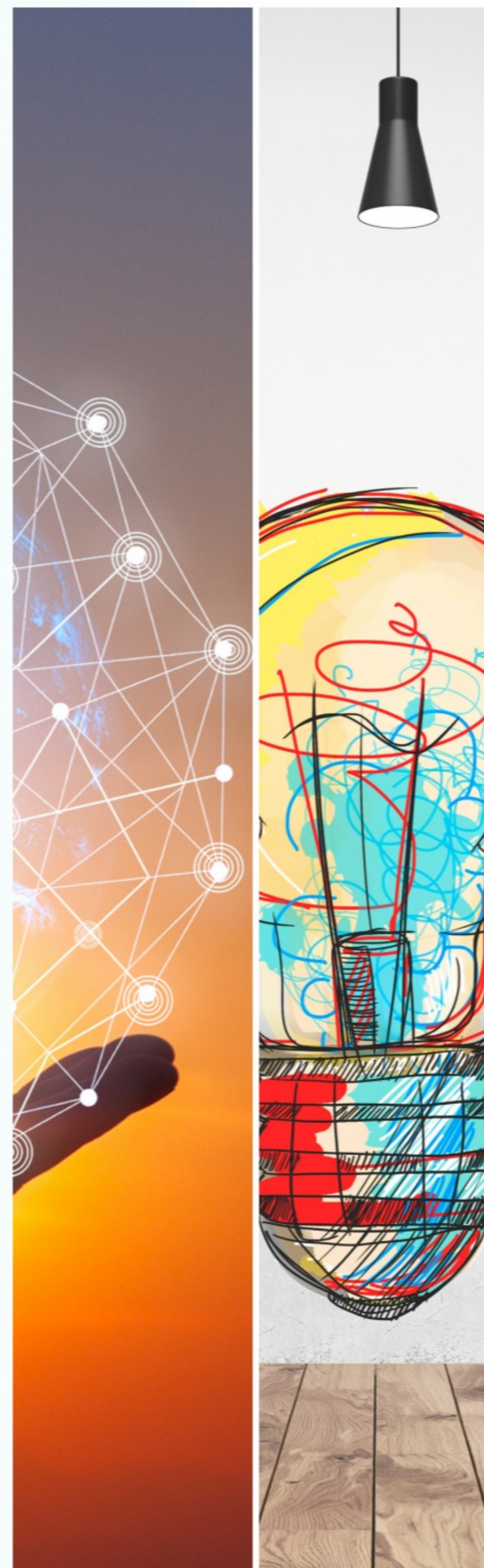
Rien d'étonnant donc que les créateurs de start-up préfèrent investir leurs fonds - qui bien souvent ne s'élèvent qu'à quelques milliers d'euros -

dans la communication, le marketing ou la commercialisation de leur projet et attendre une levée de fonds pour s'engager dans cette dépense. Mais c'est une erreur, et à plusieurs titres. Outre le fait qu'une invention divulguée ou commercialisée n'est plus brevetable, une stratégie de protection des inventions notamment par le dépôt de brevets est indispensable pour lever des fonds. En sécurisant l'investissement fait dans la R & D contre les copies et en accréditant la valeur de l'innovation, le brevet donne une image de sérieux à l'entreprise et rassure les investisseurs. Un brevet est un actif de l'entreprise tout autant que le sont les usines, ou les outils de production dans l'économie traditionnelle. Sans brevet, et même si l'invention est révolutionnaire, la start-up aura bien des difficultés à lever des fonds. En effet, rien ne prouvera à l'investisseur qu'une fois le produit sur le marché, un compétiteur ne commercialisera pas une copie

moins chère puisque n'ayant pas à supporter les frais de R & D, mettant ainsi son investissement en grand danger. Un risque qu'aucun fonds d'investissement n'est prêt à prendre.

Un outil de communication efficace

Le brevet est également un excellent outil de communication. En effet, c'est un moyen de gagner en visibilité. Après 18 mois, les demandes de brevets sont publiées au «Bulletin Officiel» et accessibles sur de nombreuses bases de données gratuites, telles qu'Espacenet ou Google Patents. D'ailleurs, les fonds et les grandes entreprises les épluchent en vue d'une prise de capital ou d'une acquisition. Selon une étude réalisée au printemps 2017 par Mines ParisTech pour France Brevets auprès d'un échantillon de 800 start-up, 30 % des jeunes pousses qui ont déposé au moins un brevet ont soit



fusionné, été rachetées, ou ont réussi une introduction en Bourse. Un taux qui chute à 8 % pour les startups sans titre de propriété industrielle. Détenir un brevet multiplie par trois les chances de succès d'une startup

Choisir le bon brevet

Mais attention, tous les brevets ne se valent pas. Pour être un atout, un brevet doit être de qualité, mais aussi couvrir les principaux marchés visés et pays où sont susceptibles de sévir les contrefacteurs. Dès lors qu'une entreprise touche un marché international, le brevet doit donc être déposé au minimum en Europe, aux États-Unis et en Asie.

Là encore, le prix est conséquent puisqu'il peut s'élever à 100.000 euros, voire plus selon la complexité de l'invention. Il est donc important de bien identifier ces frais en amont d'une levée de fonds, car si un investisseur ne s'engage pas dans une start-up sans brevet, il prendra toutefois en compte les frais d'une extension de brevet à l'international, qu'il sera prêt à financer s'il croit au projet.

Par Magali Touroude Pereira
(Fondatrice du cabinet
Touroude & Associés et
yesmypatent.com)

**TOUROUDE
& ASSOCIATES**