

Innover c'est bien... breveter c'est mieux!

Comment faire de l'argent avec des brevets



innover
ingénierie technologie
concept idée

MIREILLE JEAN

**Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives
nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada**

Jean, Mireille, 1960-
Innover, c'est bien— breveter, c'est mieux!

ISBN 978-2-89472-448-4

1. Brevets d'invention. 2. Propriété intellectuelle.
3. Brevets d'invention - Évaluation. I. Titre.

T339.J42 2009 608 C2009-942410-X

Conception graphique de la couverture : Hélène Thériault

Imprimé au Canada
© Mireille Jean, Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales
du Québec, 1^{er} trimestre 2010
Bibliothèque et Archives Canada

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation réservés

Mireille Jean

Innover c'est bien... breveter c'est mieux !

Comment faire de l'argent avec des brevets

Table des matières

Préface	11
Préambule	15
Introduction	19
Ma démarche d'entrepreneure.....	19
Petites et grandes vérités sur le brevet	22
SECTION I – LE BREVET : MYTHES ET RÉALITÉS	25
CHAPITRE 1	
Mythe 1 : un brevet, ça protège un produit	29
CHAPITRE 2	
Mythe 2 : il n’y a pas d’argent à faire avec un brevet	37
CHAPITRE 3	
Mythe 3 : un brevet, ça coûte trop cher	43

CHAPITRE 4	
Mythe 4 : un brevet, c'est toujours copié	49
CHAPITRE 5	
Mythe 5 : on n'a pas les moyens de défendre un brevet	53
SECTION II – Comment faire de l'argent avec un brevet ?	57
CHAPITRE 6	
Avec ou sans brevet : la différence	59
Faire de l'argent avec une innovation non brevetée	59
Faire de l'argent avec une innovation brevetée	63
CHAPITRE 7	
Faire de l'argent avec un brevet en 4 volets	65
Faire de l'argent avec un produit exclusif	65
Faire de l'argent avec des licences.....	68
Faire de l'argent en vendant son brevet	75
Faire de l'argent avec une contrefaçon	79
CHAPITRE 8	
Donner une valeur financière à son brevet	87
Comment monnayer un brevet ?.....	88
Une méthode d'évaluation rapide.....	89
La valeur de base	90
La valeur de base bonifiée	93
La valeur commerciale.....	94
La valeur commerciale bonifiée	100
Évaluer un brevet : un travail d'équipe	105

SECTION III – TRUCS ET ASTUCES POUR LA PME	109
CHAPITRE 9	
La robustesse du brevet	111
Les risques d'invalidation du brevet	111
Comment faire une recherche d'antériorité ?	114
CHAPITRE 10	
La contrefaçon du brevet	119
Le contrefacteur est une grande entreprise.....	120
Le contrefacteur est une petite entreprise	125
Le contrefacteur est une moyenne entreprise	128
Les moyens de défense du contrefacteur	132
Comment se défendre quand on a un brevet ?	134
CHAPITRE 11	
Une contrefaçon : une cause à défendre	137
Qui peut être un contrefacteur ?	137
Les qualités d'une bonne cause	138
Comment financer votre cause ?	144
Comment un contrefacteur évite de payer	146
CHAPITRE 12	
Le brevet et la licence	149
Comment tirer le maximum de la licence ?	149
Doit-on signer une entente de licence avec un compétiteur ?	158
Comment un manufacturier contourne-t-il un brevet ?	159
CHAPITRE 13	
Agent de brevets ou avocat ?	163
L'entrepreneur face à l'agent de brevets.....	164
L'entrepreneur face à l'avocat.....	172

Conclusion	179
Une dernière petite histoire	179
Quelques recommandations	180
Annexes	183
Les étapes de prise de brevet	183
Qu'est ce qu'une demande PCT ?	188
Quelques références intéressantes	190
Dix portefeuilles de brevets imposants (2008)	192

Préface

Les PME et les entrepreneurs qui les dirigent constituent une force économique importante au Québec. S'inspirant du fameux QUÉBEC INC., les entrepreneurs québécois font constamment preuve de créativité dans leur façon de faire des affaires. Pensons seulement à Armand Bombardier et à sa motoneige, à Madeleine Desbiens et à sa pâte à modeler Tutti Frutti, ou à Paul Gallant et à son casse-tête 3D! Oui, l'entrepreneur québécois est inventif.

L'entrée des pays émergents sur l'échiquier économique mondial modifie l'environnement dans lequel évoluent nos entrepreneurs. Dans ce nouvel ordre, la propriété intellectuelle, dont le brevet fait partie, prend de plus en plus d'importance. Les multinationales ont déjà amorcé le virage pour s'adapter à ce changement. Qui aurait imaginé un jour voir IBM vendre sa division de fabrication d'ordinateurs pour se concentrer davantage sur sa propriété intellectuelle?

L'entrepreneur québécois n'échappera pas à cette nouvelle réalité, et les inventions de nos entrepreneurs ne pourront être à l'abri sans une solide protection. Or, le brevet constitue la meilleure des protections pour ces inventions.

Plusieurs hésitent cependant à s'aventurer dans cette voie. Prendre des brevets semble difficile, compliqué et inaccessible pour l'entrepreneur. Pire encore, faire des affaires avec des brevets semble encore plus difficile, compliqué et inaccessible.

J'ai croisé pour la première fois le chemin de Mireille Jean en 2005. Nous étions alors tous les deux finalistes au concours de personnalité de l'année en TI (Technologies de l'information). Elle avait signé, à cette époque, une importante entente de licence avec la société Silicon Graphics Inc. J'étais curieux de savoir comment cette entrepreneure et propriétaire d'une PME située en région avait pu placer sa technologie chez une aussi grande entreprise californienne.

En 2008, alors que j'arrivais au poste de P.D.G. de la Fondation de l'entrepreneurship, j'ai croisé M^{me} Jean une seconde fois. Elle était déjà membre de la fondation à titre de mentor. Elle m'apprend qu'elle a vendu ses brevets. Elle me parle de son nouveau projet, celui d'écrire un livre sur les brevets. Un livre qui présenterait le sujet selon le point de vue de l'entrepreneur.

Convaincu qu'un tel ouvrage serait d'une grande utilité à la communauté de l'entrepreneurship, j'ai attendu avec impatience son arrivée. C'est aujourd'hui chose faite.

Dans son ouvrage baptisé *Innover, c'est bien... breveter, c'est mieux !*, Mireille Jean propose un survol des différentes situations reliées au brevet qui peuvent survenir dans la vie d'un entrepreneur innovateur, et elle partage généreusement des trucs pratiques qu'elle a développés au

cours de sa carrière, ainsi que son expérience sur la manière de s'en servir efficacement pour s'enrichir. Elle nous donne des pistes pour calculer la valeur d'un brevet et nous fournit aussi des moyens de défendre celui-ci, le cas échéant.

Loin de traiter de l'aspect légal du brevet, Mireille Jean en parle sous l'angle des affaires, dans un style simple et efficace, un point de vue que les entrepreneurs apprécieront, quoi !

Bref, voilà un nouvel outil qui s'adresse d'abord aux entrepreneurs qui se posent des questions sur les brevets, mais aussi aux entrepreneurs qui en ont déjà une certaine expérience et qui sauront sans doute trouver dans ce livre quelques pistes de réflexion fort intéressantes.

Bonne lecture,

Mario Girard
Président directeur général
Fondation de l'entrepreneurship

Préambule

Laissez-moi vous raconter une petite histoire

Nous sommes en 2004. Je me trouve au cœur de Silicon Valley, capitale mondiale de la technologie moderne. Je suis invitée par un leader mondial en fabrication de superordinateurs. Je trouve enfin, au milieu du complexe immobilier qui appartient à la multinationale, le siège social où l'on m'attend. Je prends soudainement conscience du fait que moi, jeune vice-présidente d'une PME québécoise ayant son siège social à Chicoutimi, je m'apprête à négocier avec une des plus grandes entreprises du monde. C'est pourtant d'égal à égal que les discussions s'amorcent. Quelques mois plus tard, je signe une licence avec la prestigieuse société Silicon Graphics Inc.

En voici une autre

Près de deux ans plus tard, je me retrouve à Armonk, petite ville située à quelques kilomètres au nord de New York. Je vais rencontrer les représentants du leader mondial en propriété intellectuelle. Dès mon arrivée, je comprends qu'on n'entre ici que si on y est invité. Je passe

enfin la barrière de sécurité et j'arrive au fameux siège social de cet empire. J'entre dans le majestueux hall et donne timidement mon nom à la réceptionniste. Impressionnée, je commence à douter qu'on va me recevoir. Qui suis-je, moi, pour être ici ? Je ne suis, au fond, que la vice-présidente d'une PME située à Chicoutimi, à plus de 1 000 kilomètres au nord. Les représentants que je rencontre se demandent ouvertement comment on peut se rendre à cet endroit au nom imprononçable. Je sens le rythme de mes pulsations augmenter et mes mains devenir moites. Pourtant, là encore, on m'ouvre la porte, on m'accueille avec égards, et les discussions s'engagent d'égal à égal. Quelques mois plus tard, je signe fièrement une entente avec la prestigieuse société International Business Machine (IBM).

Comment cela a-t-il pu m'arriver ? Eh bien, tout cela s'est passé grâce à des brevets que nous avons obtenus quelques années auparavant ! Des brevets que nous avons déposés sans trop savoir à quoi cela nous servirait. Force est de constater qu'ils m'ont permis d'entrer chez les plus grands, de m'y faire respecter et d'y signer des ententes lucratives.

Il y a eu un long chemin à parcourir entre notre décision de prendre des brevets et la négociation d'ententes importantes fondées sur ceux-ci. Un chemin rempli d'inconnu, d'incertitudes, d'embûches, d'alliés et d'adversaires. Ce chemin m'a permis de comprendre les tenants et les aboutissants du domaine du brevet. J'ai surtout été à même d'apprécier les potentiels stratégiques et économiques que le brevet représente. Ces potentiels que je croyais réservés aux multinationales existent aussi dans le cas des PME.

Peut-être vous interrogez-vous sur la pertinence pour votre entreprise de déposer des brevets ? Ou sur la façon de monnayer ceux-ci ? Ou encore sur la façon de faire valoir vos droits sans nécessairement perdre votre temps devant les tribunaux ? Je me suis posé les mêmes questions il y a quelques années et j'ai travaillé très dur pour trouver les réponses.

Dans ce livre, je partage avec vous ma vision d'entrepreneure sur les défis et les opportunités d'affaires que soulève le brevet. Je fais la lumière sur certains mythes trop populaires dans le monde des affaires, des mythes qui en font hésiter plus d'un à protéger leurs inventions. En fait, je vous dévoile l'essentiel de ce que j'aurais bien aimé savoir à mes débuts en tant qu'entrepreneure dans le domaine du brevet. J'explore, entre autres choses, la manière dont on peut faire de l'argent avec un brevet. J'aborde l'univers complexe de l'évaluation financière d'un brevet. Je vous initie aux moyens à votre disposition pour défendre vos droits malgré des ressources limitées.

J'ai écrit ce livre en pensant à vous qui, quotidiennement, imaginez de nouveaux produits, inventez des procédés ou améliorez la performance de vos équipements de production. J'ai pensé à vous, innovateurs, inventeurs et même « patentoux ». J'ai écrit ce livre parce que vos innovations, vos inventions et vos « patentes » méritent peut-être une plus grande attention que celle que vous leur accordez aujourd'hui. Dans cet ouvrage, je m'adresse à vous qui sentez que prendre un brevet est important, mais qui hésitez pour mille et une raisons.

J'ai constaté au fil des ans le grand potentiel que représente le brevet pour une PME innovatrice. J'ai réalisé aussi combien ce domaine constitue un épais brouillard dans lequel nous, les entrepreneurs, devons faire notre chemin.

Ce livre met en place quelques repères à l'intention de celui ou celle qui décide de s'engager dans la voie du brevet, d'y naviguer efficacement et peut-être d'y prospérer.

Ça vous intéresse ? Alors, allons-y, et bonne lecture !

Mireille Jean
Entrepreneure

Vous pensez qu'un brevet coûte cher, ne rapporte rien, est toujours copié et qu'à moins d'être une multinationale, il est impossible de le défendre!

Voilà une affirmation qui soulève beaucoup de questions!

- Comment faire de l'argent avec un brevet?
- Que protège le brevet?
- Quelle est la valeur financière d'un brevet?
- Doit-on signer une licence avec un compétiteur?
- Comment se défendre face à une multinationale?
- Qui appeler; l'agent de brevets ou l'avocat?

Découvrez la réponse à ces questions, et plus encore dans l'ouvrage

Innover c'est bien... breveter c'est mieux!

Un livre qui tient à la fois du **guide pratique** sur comment faire des affaires avec un brevet, de l'**ouvrage de vulgarisation** du monde du brevet et de l'**histoire à succès** d'une entrepreneure québécoise.

Après avoir fait d'excellentes affaires avec mes brevets, j'accepte de les vendre, en 2007, au leader mondial en propriété intellectuelle, IBM. Cet événement marque mes 23 ans de carrière comme entrepreneure et mes 10 ans en exploitation de brevets.

D'une expérience à l'autre, j'ai pris conscience du potentiel commercial que représente une innovation lorsqu'elle est protégée par un brevet. J'ai aussi compris comment, un entrepreneur qui compte sur des ressources limitées, peut en tirer parti. Selon moi, trop d'entrepreneurs se privent de ce potentiel et des revenus qui y sont associés.

J'ai écrit ce livre en pensant à vous qui êtes entrepreneur, innovateur, inventeur, ou même "patenteux". Je partage avec vous l'essentiel de ce que j'aurais aimé savoir à mes débuts dans le monde du brevet. Je m'adresse à vous qui sentez que de prendre un brevet semble important, mais qui hésitez toujours. J'espère que mon livre vous aidera à prendre une décision éclairée sur le fait de protéger ou non votre innovation par un brevet.

Mireille Jean
Entrepreneure-Auteure

fondation de
l'entrepreneurship

Member
Groupement des
chefs d'entreprise
du Québec

ISBN 978-2-89472-448-4M