

Très peu déposent des brevets

Une fortune échappe aux inventeurs

ISABELLE LABRIE
ilabrie@lequotidien.com

JONQUIÈRE - En 2008, sur les 3932 brevets déposés au Canada, un seul l'avait été par une entreprise du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Et pourtant, il y a de l'argent à faire avec un

tel outil qui vient assurer l'exclusivité de l'utilisation d'une invention.

Celle qui vante ainsi les mérites des brevets sait de quoi elle parle. La cofondatrice de l'entreprise chicoutimienne Trioniq, Mireille Jean, a vendu en 2007 son portefeuille de brevets

à la multinationale IBM. Et si elle ne dévoile pas les détails de cette transaction, elle est prête à témoigner qu'un brevet peut rapporter gros. Mais à condition qu'il y ait un marché pour commercialiser l'innovation.

Hier soir, à Jonquière, M^{me} Jean a prononcé une conférence intitulée « Innover, c'est bien... breveter, c'est mieux », inspiré du livre qu'elle a écrit sur ce sujet. Elle s'est rendue aux quatre coins du Québec pour partager le fruit de ses pratiques d'affaires et faire tomber les préjugés sur ce sujet. Elle en était à sa 14^e présentation sur ce sujet et elle terminera sa tournée à Montréal.

Mireille Jean a confié que c'est grâce à un brevet que son entreprise a pu survivre, lors que le marché des télécommunications s'est effondré, au début des années 2000. Après une période de prospérité, Trioniq se retrou-

vait avec un projet en recherche et développement de six millions \$ sur la table à dessin, mais sans clients.

Mireille Jean a confié que c'est grâce à un brevet que son entreprise a pu survivre, lorsque le marché des télécommunications s'est effondré.

Avec la volonté de se battre, une bonne réputation et un peu de crédit, Mireille Jean et ses partenaires ont regardé dans leurs actifs et ont ressorti des brevets déposés dans les années 1990 pour une fonction précise des boîtiers d'ordinateurs. Silicon Graphics a acheté la licence pour fabriquer ses propres boîtiers en 2005, et Trioniq a reçu des royalties intéressantes pour l'utilisation du brevet. Puis en 2007, IBM a acquis la technologie. « Une belle transaction », affirme Mireille Jean.

« Aujourd'hui, évidemment, elle se réjouit d'avoir obtenu ces précieux brevets. Mais elle se souvient que lorsque son partenaire Daniel Bindley avait mis sur la table l'idée d'entreprendre de telles démarches, elle était plutôt réfractaire, devant les coûts et la lourdeur de la tâche. Elle a trouvé le travail difficile et laborieux, mais le jeu en valait la chandelle. Car tous les éléments étaient réunis pour qu'elle retire un bénéfice intéressant de ce processus.

« La seule raison qui justifie de ne pas prendre de brevet, c'est qu'il n'y a pas d'argent à faire avec. C'est une manière de récompenser le talent des inventeurs. Faites ce que vous voulez avec cet argent, il vous revient », a fait valoir M^{me} Jean. □

Le coût élevé des brevets est le plus tenace

Mireille Jean s'attaque aux mythes et aux préjugés

ISABELLE LABRIE
ilabrie@lequotidien.com

JONQUIÈRE - Bien des préjugés et des mythes entourent les brevets. Mireille Jean s'est amusée hier à les faire tomber un à un.

Le préjugé le plus tenace, selon elle, est le coût lié à une telle démarche. La cofondatrice de Trioniq croit que c'est à l'entrepreneur d'évaluer le potentiel de son invention. Au total, au Canada, il en coûte entre 3200 \$ et 6200 \$ pour déposer un brevet et le maintenir pendant 20 ans. Il faut ajouter les honoraires d'un agent de brevet si on fait appel à un tel spécialiste. Il faut donc analyser si les gains en valent la peine par rapport à ces investissements.

Le second préjugé est que le brevet ne protège pas le produit. C'est vrai, concède Mireille Jean. Le brevet assure l'exclusivité de son utilisation, mais pas le produit. Il se peut que si le produit comprend des composantes d'un autre brevet, il soit poursuivi par un autre manufacturier pour contrefaçon. Sauf que c'est un risque qu'il faut être prêt à assumer.

Le troisième préjugé est le risque d'être copié. Une telle hypothèse représente une bonne nouvelle, affirme Mireille Jean, car cela signifie que le produit a un fort potentiel de commercialisation. Il faut donc tirer parti de cette situation pour travailler avec les concurrents et s'en faire des clients potentiels, qui verseront des royalties.

David contre Goliath

Les entrepreneurs croient également qu'ils n'auront pas les moyens de défendre leur brevet contre une multinationale qui a pris le concept.

Mais c'est sous-estimer l'étape de la négociation, souvent fructueuse, puisque les multinationales ne souhaitent pas avoir à rendre des comptes à leurs actionnaires sur un litige en contrefaçon.

Enfin, sur l'idée préconçue qu'il n'y a pas d'argent à faire avec un brevet, M^{me} Jean estime qu'il faut se plutôt se demander comment faire de l'argent avec un brevet. « C'est un actif. On peut l'utiliser, le partager ou le vendre », a fait valoir la femme d'affaires.

Pour en savoir plus sur les brevets : www.opic.ic.gc.ca □



TRIONIQ

La cofondatrice de Trioniq, Mireille Jean, a partagé hier ses conseils sur les brevets dans le cadre d'une conférence.

(Photo Sylvain Dufour)

JONQUIÈRE
Clinique dentaire Dr Jacques Bélanger, D.M.D.

Soins dentaires pour toute la famille
Ouvert jours et soirs URGENCE sur rendez-vous
Maintenant à Place St-Michel
3885 Boul. Harvey, bureau 209, Jonquière

Dr Jacques Bélanger
Dentiste généraliste

418-542-6366

Fusion
Coiffure et esthétique

• 418.543.0170 •
• 418.698.0007 • Marie-Noëlle Boucher
de retour de congé maternité

218, rue Sainte-Anne, Chicoutimi • Suivez-nous sur **facebook** et surveillez nos promotions!

En panne de volume?
Demandez **TANDEM**.

Votre couleur manque d'éclat?
Rehaussez-la avec **CELLOPHANES**.

NOUVELLES HEURES D'OUVERTURE:
mardi: 8 h à 17 h, mercredi: 8 h à 20 h
jeudi: 8 h à 20 h, vendredi: 8 h à 18 h
samedi: 8 h à 12 h

Certificats-cadeaux disponibles

Sandra Girard s'est jointe à l'équipe!