

Article

« Les déterminants de l'utilisation du brevet bloquant : Une étude des entreprises françaises »

Christian Le Bas et Caroline Mothe

Management international / International Management / Gestión Internacional, vol. 14, n° 3, 2010, p. 29-46.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/044291ar>

DOI: 10.7202/044291ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

Les déterminants de l'utilisation du brevet bloquant : Une étude des entreprises françaises



CHRISTIAN LE BAS
LEFI, Université Lyon 2

CAROLINE MOTHE
IREGE, Université de Savoie

RÉSUMÉ

A la fonction traditionnelle des brevets de protection des innovations s'ajoute aujourd'hui une dimension stratégique : celle de barrer la route de l'innovation aux concurrents. Nous cherchons à cerner les déterminants de l'utilisation du brevet bloquant, en utilisant la distinction entre stratégies offensives et défensives. Cette recherche, qui concilie déduction et induction, s'appuie sur la perception de responsables de la propriété intellectuelle et de conseils français. Les principaux déterminants de l'utilisation des brevets bloquants semblent être la taille de l'entreprise, l'intensité technologique du secteur d'activité, le type de système juridique national et la culture en matière de PI.

Mots clés : brevet bloquant, défensif/offensif, déterminants, utilisation stratégique

ABSTRACT

Today, a strategic dimension is associated to patents and to their traditional function of protecting innovations: that of blocking the route of innovation of competitors. We attempt to identify the determinants of the use of blocking patents, using the distinction between offensive and defensive strategies. This research, which combines deduction and induction, is based on the perception of French intellectual property managers and attorneys. The main determinants of the use of blocking patents appear to be firm size, the activity's technological intensity, the type of legal system and the intellectual property culture.

Keywords: blocking patent, defensive/offensive, determinants, strategic use

RESUMEN

Hoy en día, una dimensión estratégica se asocia a las patentes y de su función tradicional de protección de las innovaciones: el de bloquear el camino de la innovación de los competidores. Tratamos de identificar los determinantes del uso de patentes de bloqueo, con la distinción entre las estrategias ofensivas y defensivas. Esta investigación, que combina la deducción y la inducción, se basa en la percepción de directores de la propiedad intelectual y de abogados francés. Los principales factores determinantes del uso de patentes de bloqueo parece ser el tamaño de la empresa, la intensidad tecnológica de la actividad, el tipo de sistema jurídico y la cultura de la propiedad intelectual.

Palabras claves: patente de bloqueo, defensiva / ofensiva, determinantes, uso estratégico

Le brevet tend à exclure les tiers de l'usage économique de l'invention concernée, et permet à l'innovateur de s'approprier la rente de l'innovation tout en diffusant l'information technologique sur l'invention (Scotchmer, 2004). Toutefois, de nouvelles fonctions du brevet apparaissent : à la fonction traditionnelle de protection et de valorisation (via les licences) des innovations s'ajoute aujourd'hui une dimension stratégique forte incluant différents aspects : image, réputation, négociation, signal, blocage, etc. Les brevets (et plus généralement les actifs de propriété intellectuelle) aident les entreprises à créer et à maintenir des avantages sur leurs concurrents. En ce sens, les brevets ayant cette fonction sont « stratégiques ». Etant admis que les brevets ont un impact sur les avantages concurrentiels, les structures de marché, les barrières à l'entrée, le rapport aux fournisseurs, en bref, sur le pouvoir de marché des entreprises, il s'agit de traiter les dépôts, le suivi, l'utilisation et l'échange de brevets non comme seulement liés à la protection de certaines inventions, mais aussi comme « une arme stratégique dans l'arsenal de la firme » (Reitzig, 2004).

Les recherches fondatrices de Granstrand (1999) et les travaux empiriques, notamment ceux de Cohen *et al.*

(2002) et de Blind *et al.* (2006), dessinent une fonction dont le point essentiel est, nous semble-t-il, que le dépôt de brevet n'est plus fait principalement pour protéger directement l'invention décrite dans le document de brevet, mais une partie ou la totalité du capital de connaissances technologiques de l'entreprise. Le dépôt de brevet est ainsi vu comme un instrument pour sécuriser les champs technologiques de développement de l'entreprise contre une intrusion, réelle ou potentielle, de ses compétiteurs et/ou pour réduire leur marge de manœuvre et leurs trajectoires de développement technologique. Il y a alors une volonté d'accroître la liberté d'opérer en accroissant le pouvoir de marché de la firme sur des champs de connaissances et sur des produits (Corbel et Le Bas, 2010).

Le fait qu'on brevète aussi pour barrer les routes de l'innovation à ses concurrents définit une dimension « stratégique » essentielle dans le contexte de concurrence par l'innovation du capitalisme contemporain (Corbel, 2004, 2007; Granstrand, 1999; Hanel, 2006; Le Bas, 2007). Le brevet bloquant est sans doute le comportement de brevet dont le rôle stratégique est un des plus importants. Aussi notre objectif est-il de faire le point sur la littérature traitant de ce sujet, et de cerner les déterminants de l'utilisation

de ce type de brevet de la part des entreprises françaises¹. Notre problématique peut donc être formulée de la manière suivante : quels sont les déterminants de l'utilisation du brevet bloquant de la part des entreprises ? A partir des recherches existantes, essentiellement empiriques et utilisant des échantillons d'entreprises de nationalités diverses, nous élaborons un modèle théorique des déterminants de l'utilisation du brevet bloquant. Notre investigation empirique nous conduit à appréhender les pratiques des entreprises françaises et à enrichir le modèle théorique par des propositions théoriques issues du terrain. Dans une première partie, nous réalisons une synthèse de la littérature sur la fonction stratégique du brevet et sur les déterminants du brevet bloquant. Dans un second temps, nous exposons les résultats de notre recherche empirique, en discutant les propositions issues de la littérature d'une part (démarche déductive) et en faisant émerger d'autres déterminants du terrain d'autre part (démarche inductive). La démarche concilie ainsi une démarche inductive et déductive avec, dans un premier temps, une élaboration déductive pour ensuite, suite aux entretiens, faire émerger des propositions de nature plus inductive². Cette démarche inductive vient ainsi compléter la démarche déductive afin d'enrichir la théorique existante (Eisenhardt et Graebner, 2007). La conclusion présente les implications théoriques et empiriques de notre recherche et propose quelques pistes de recherches.

Le brevet bloquant et les déterminants de son utilisation

Cette première partie commence par positionner le brevet bloquant comme un brevet stratégique avant d'en présenter ses propriétés ainsi que les déterminants de son utilisation par les entreprises grâce à une analyse de la littérature existante, de nature essentiellement empirique.

LA DIMENSION STRATÉGIQUE DU BREVET

On trouve dans la littérature différentes manières d'appréhender le brevet stratégique. La première renvoie à l'idée que certains brevets sont considérés comme stratégiques parce qu'exemplaires des directions prises par les investissements en R&D réalisés par l'entreprise (Granstrand, 1999)³. Ces brevets sont importants parce qu'ils vont donner à son détenteur un pouvoir d'exclure les autres de l'usage des nouvelles connaissances produites et, donc, renforcer son pouvoir de marché.

La deuxième acception est typique des transformations intervenues au cours des années 80. Jusqu'alors, les firmes brevetaient essentiellement les innovations ayant une haute qualité technique qu'elles escomptaient mettre en œuvre. Les autres inventions, quel que soit le stade où elles se trou-

vaient, n'étaient pas brevetées. Cette attitude traditionnelle est issue d'une culture d'ingénieur (Granstrand, 1999). A cette époque, les firmes affectaient peu de ressources à la gestion de la propriété intellectuelle, qui ne recevait pas une réelle attention de la part des managers. Un changement est intervenu lorsque certaines entreprises se sont aperçues que, parfois, un brevet n'était pas suffisant pour protéger efficacement les rentes de l'innovateur. D'où l'idée de déposer aussi des brevets de moindre importance autour de l'invention de base pour renforcer le pouvoir du brevet central (stratégie dite de *fencing*). Reitzig (2004) montre, sur un échantillon de brevets dans différentes industries que, en moyenne, une invention est protégée par un groupe cohérent de cinq brevets, ces brevets étant souvent associés à des transformations des processus de fabrication. Si la firme n'entoure pas elle-même ses inventions importantes, ses concurrents le feront (stratégie de *surrounding*). Elle pourra alors être dans l'impossibilité de valoriser elle-même ses innovations principales. On touche ici une des racines du dépôt de brevet stratégique. Former des portefeuilles de brevets appropriés pour protéger l'innovation centrale, et aller plus vite que les concurrents pour éviter qu'ils ne gênent, constituent les conséquences naturelles de ces nouveaux comportements de course au dépôt de brevets. Cette concurrence peut éventuellement se dénouer par des accords entre les entreprises. Chacune adopte un comportement agressif de dépôt de brevets de manière à pouvoir améliorer sa capacité de négociation à l'occasion d'un échange ultérieur de brevets ou de licences. L'échange de brevets constitue ainsi un sous-produit de ces comportements stratégiques.

D'autres utilisations stratégiques du brevet sont également mentionnées. Le brevet peut aussi avoir une fonction stratégique de négociation, donc une valeur d'échange. Hall et Ham Ziedonis (2001), dans une enquête auprès de l'industrie des semi-conducteurs, démontrent qu'il est potentiellement rentable d'utiliser les brevets comme valeur de négociation. Le brevet possède également une fonction de « signal » de performance de l'entreprise. L'usage du brevet tend aussi à améliorer la réputation de la firme (Blind *et al.*, 2006). Par ailleurs, MacDonald (2004) note que des brevets sont maintenant déposés plus pour des motifs de poursuites juridiques que pour mettre en œuvre des innovations. Enfin, le dépôt de brevet peut être systématiquement encouragé même s'il n'est pas prévu d'industrialiser l'invention (simplement parce que l'entreprise ne veut pas cannibaliser ses ventes réalisées avec les produits anciens). Ce comportement peut notamment s'expliquer par la volonté de protéger de façon systématique les résultats de la R&D pour gêner les progrès technologiques des concurrents (motif stratégique s'il en est) ou par l'espérance de passer des licences ultérieurement – et donc de valoriser le brevet via

1. Nous ne cherchons pas ici à appréhender le *patent-troll* (brevet-requin), qui renvoie à des pratiques de *hold-up* surtout en vigueur aux Etats-Unis.

2. Nous remercions un évaluateur anonyme pour cette précision.

3. En quelque sorte représentatifs des compétences clés de la firme.

le « marché de la technologie ». Nous nous focalisons ici sur le brevet bloquant, brevet stratégique par excellence.

LE BREVET BLOQUANT

Nous donnons ici une définition du brevet bloquant, des stratégies offensives et défensives, et des demandes de brevets bloquantes. Un brevet est un document légal donnant à l'inventeur des droits exclusifs quant à l'exploitation commerciale d'une invention pour une période de temps limitée (20 ans en général) et une aire géographique précise (un pays), moyennant la publication du descriptif de l'invention. Il empêche les tiers de fabriquer, d'utiliser, de vendre l'invention protégée sans l'autorisation de l'inventeur (Granstrand, 1999). En contrepartie de la révélation d'une information concernant la nouvelle connaissance technologique, le titulaire du brevet a le pouvoir d'exclure les tiers de l'usage économique des connaissances protégées. Un brevet comprend plusieurs revendications, c'est-à-dire plusieurs éléments clairement identifiés de l'invention, sur lesquels le déposant veut marquer qu'il est le premier à avoir proposé ces progrès de manière à en « revendiquer » la propriété. En général, un déposant désire mettre dans sa demande de brevet le plus grand nombre possible de revendications – celles-ci ont d'ailleurs augmenté vertigineusement ces dernières années - et élargir au maximum la portée des revendications de manière à prendre en considération toutes les caractéristiques d'une invention, y compris de futures versions possibles. D'une certaine façon, ce brevet peut « bloquer » le développement technologique d'une autre entreprise qui recherche dans des champs de connaissances proches et qui se trouve confrontée à des revendications déjà acceptées par l'examinateur d'un office de brevet. Sa dynamique de recherche n'est pas matériellement « bloquée » mais, si une invention valorisable économiquement était trouvée, il ne pourrait pas l'exploiter sans l'accord du titulaire, car gênée par les revendications du brevet déjà accepté.

Définition du brevet bloquant

Ce qu'on entend par brevet « bloquant » va au-delà de la définition du brevet⁴. Pour Granstrand (1999), un brevet bloquant tend à empêcher les concurrents de valoriser leur R&D en protégeant de façon *ad hoc* des éléments de connaissance qui ne sont donc plus brevetables par d'autres. Au mieux, ce brevet gêne les concurrents et les dissuadera d'investir des ressources de R&D dans ces champs. Ici, le blocage apparaît comme volontaire, délibéré. Le « vrai »

brevet bloquant est donc le fruit d'efforts appropriés pour bloquer, sa vraie fonction n'étant pas tant de protéger l'invention, mais de gêner les progrès technologiques des concurrents. En cela, le brevet bloquant est stratégique.

Ce blocage n'est toutefois pas indéfini. Les concurrents peuvent utiliser des tactiques pour essayer de lever le blocage (Granstrand, 1999) : invalider le brevet, inventer autour (ce qui n'est pas toujours facile), acquérir la technologie (notamment par un contrat de licence), attendre que le brevet expire, ignorer le blocage et contrefaire, ou encore construire une position de force pour négocier. Les entreprises peuvent aussi ne rien faire en arrêtant les programmes de recherche affectés par ce blocage⁵. Le fait qu'il y ait plusieurs réponses possibles démontre que le champ concurrentiel est riche d'alternatives stratégiques au blocage lié à des brevets. Un blocage par un seul brevet est donc, dans ce contexte, plutôt transitoire. Il n'est ainsi pas étonnant que, dans ces conditions, les chercheurs ne trouvent pas de preuves empiriques tangibles de blocage indéfini (Reitzig, 2004). La négociation semble souvent le dénouement, avant que ne recommence une nouvelle vague de dépôts de brevets bloquants. Le blocage sera d'autant plus fort que c'est un ensemble de brevets qui bloque, autrement dit un portefeuille de brevets. Les directions de R&D des concurrents ont alors beaucoup plus de mal à progresser.

Définition des brevets bloquants défensif et offensif

On trouve dans la littérature deux types de stratégies de blocage : défensive et offensive (Arundel et Patel, 2003; Blind *et al.*, 2006, Cimoli et Primi, 2008). La définition de ces deux catégories est maintenant bien établie. La stratégie de blocage défensif renvoie à l'objectif de sécuriser la flexibilité technologique propre à l'entreprise, c'est-à-dire de pouvoir, dans le futur, investiguer certaines directions de recherche. On retrouve ici le « clôturage » (« *fencing*⁶ », Granstrand, 1999) en tant que motivation défensive. Cette stratégie vise à empêcher d'autres entreprises de breveter des inventions similaires, mais non identiques, à l'invention que l'entreprise projette de commercialiser. Il s'agit de construire une famille de brevets, un « mur » autour de l'invention – même si l'entreprise ne projette pas de mettre sur le marché ou d'accorder des licences sur ces autres produits. La stratégie défensive permet soit d'empêcher une autre firme de breveter son invention, même si elle n'a pas immédiatement besoin du brevet pour bénéficier de retours sur investissements, du secret ou d'un avantage en termes de temps, soit de l'utiliser dans des négociations avec d'autres entreprises en échange d'accès à des technologies (notam-

4. Précisons d'emblée que le brevet bloquant se distingue du brevet dormant, qui ne correspond à aucun usage industriel ou stratégique (Giuri *et al.*, 2007). Il s'agit donc de deux types différents de brevets.

5. Selon Lallement (2006), les brevets, en pratique, ne bloquent qu'en partie la concurrence, et ce uniquement pour ce qui est des solutions précises revendiquées dans ces brevets. Aussi les brevets véritablement bloquants demeurent-ils rares, les brevets des concurrents conduisant même plutôt, *in fine*, à stimuler l'innovation.

6. Le *fencing* signifie qu'un groupe de brevets est ordonné d'une certaine façon pour protéger une invention centrale. Même si le motif est défensif, il tend à bloquer certaines voies de recherche des concurrents. Ces brevets sont bloquants parce qu'ils empêchent les concurrents de rechercher à proximité du brevet initial. La valeur de ces brevets est faible en apparence mais, en réalité, ces brevets ont une valeur forte à cause du lien avec le brevet initial.

ment les technologies de l'information et de la communication). Le blocage offensif, quant à lui, vise explicitement à gêner les progrès technologiques des concurrents. La stratégie de *surrounding* (entourage) est typique de ce motif (Granstrand, 1999) : un groupe de brevets individuellement moins importants peut limiter l'efficacité commerciale d'un important brevet central d'un concurrent⁷.

Définition d'une «demande de brevet» bloquante

On assiste aujourd'hui à un raffinement des stratégies de blocage avec l'apparition d'une nouvelle classe de brevets : les brevets préemptifs (Guellec *et al.*, 2009). On peut les définir comme des *demandes* de brevets dont l'effet principal est d'empêcher la délivrance d'autres brevets. Destinés à préserver les marges de manœuvres de leur déposant, ils visent à maintenir des concurrents sans brevets à l'écart du marché ou de la technologie. Guellec *et al.* (2009) montrent que ces demandes de brevets correspondent à une faible inventivité et peuvent même être retirées avant que les examinateurs aient statué. Leur analyse statistique indique qu'elles sont très souvent un «*repackaging*» d'inventions antérieures, un «*remix*» de l'état de l'art à bas coût. Conçues pour bloquer les dépôts de brevets des concurrents, elles entrent dans la catégorie du «*blocage défensif*» puisqu'elles sont proches des inventions antérieures de la firme et visent à préserver sa marge de manœuvre.

Aussi des demandes de brevets sont-elles stratégiquement conçues par leur titulaire pour bloquer la prise de brevets par d'autres. Dans cette configuration, le brevet n'a pas besoin d'être accordé, la demande possède en elle-même un pouvoir bloquant. Remarquons que ce pouvoir bloquant perdure même si la demande de brevet est retirée, puisqu'il est suffisant que cette demande soit publiée. Une demande de brevet présentée ultérieurement par un concurrent ne pourrait être acceptée puisqu'un des critères de la brevetabilité, celui de la nouveauté, ne serait plus rempli⁸. On retrouve ici le phénomène d'astuce juridique ayant un pouvoir sur l'environnement de concurrence, dont Aliouat (2009) a récemment fait l'analyse.

En synthèse, le brevet bloquant correspond à une certaine sophistication du comportement autour du brevet, qui se trouve au cœur de la dimension stratégique du dépôt et de la fonction du brevet, qui va bien au-delà de la fonction traditionnelle de protection. Il est en effet motivé par la recherche d'avantages concurrentiels dans le domaine de la production de connaissances technologiques nouvelles, cruciales pour la position concurrentielle de l'entreprise dans les économies fondées sur la connaissance.

7. Jung (2009) associe le comportement de «*thicket builder*» à la stratégie offensive, et le comportement de «*fence builder*» à la stratégie défensive.

VERS UN MODÈLE DES DÉTERMINANTS DU BREVET BLOQUANT

Nous avons procédé à une analyse de la littérature, encore peu abondante, sur les facteurs pouvant avoir des effets sur la propension à déposer des brevets bloquants, en examinant leur poids sur les deux types de brevets bloquants (défensifs et offensifs). Les déterminants identifiés sont la taille de l'entreprise et son secteur d'activité (appréhendé au travers du type de technologie et de son intensité technologique).

Taille de l'entreprise

Les recherches existantes témoignent d'un réel effet taille s'agissant de la mise en œuvre du brevet bloquant. L'étude PATVAL (Giuri *et al.*, 2007), la seule étude portant sur un large échantillon de brevets européens, fait ressortir que 21,7% des brevets des grandes entreprises (plus de 250 employés) entraînent dans cette catégorie, contre 13,9% pour les moyennes et 9,6% pour les «*petites*» (moins de 100 employés). Blind *et al.* (2009) montrent également l'existence d'un effet taille, qui n'est toutefois pas monotone. On sait par ailleurs que les grandes entreprises ont les ressources financières et les compétences pour gérer efficacement la protection de leurs inventions via le dépôt de brevets, et suffisamment de visibilité pour inscrire leur comportement dans la durée, ce qui est nécessaire à toute action stratégique. Un autre élément joue également en faveur d'un effet positif de la taille de l'entreprise : la taille des actifs de propriété intellectuelle. Elle constitue un facteur incitant à mener des stratégies de protection par des dépôts de brevets (défensifs) autour des actifs principaux (Jung, 2009). Certains auteurs ont avancé que les PME (y compris les *startups*) possédant une technologie mais manquant d'équipements industriels peuvent (doivent) créer une clôture autour de leurs technologies pour bloquer l'entrée de leurs concurrents sur les mêmes technologies et sur leurs marchés. Il s'agit pour elles de comportements vitaux leur permettant de s'approprier les retombées économiques de leur investissement en R&D (Jung, 2009). Cette stratégie de brevets bloquants est néanmoins coûteuse, y compris pour les grandes entreprises, certaines d'entre elles commençant à limiter le nombre de brevets non valorisés (Jung, 2009)⁹. D'où la proposition suivante :

P1 : plus la taille de la firme est élevée, plus son utilisation du brevet bloquant sera élevée

Parallèlement, et en règle générale, on peut considérer que la PME, compte tenu du volume limité de ses ressources de R&D, ne développera que très peu de programmes de recherche, et principalement autour des programmes existants (donc fortement liés les uns aux autres). Les inventions qu'elle pourra breveter seront liées, et, par conséquent,

8. Le même argument vaut pour les publications dans des journaux académiques et professionnels que certaines grandes entreprises font pour empêcher leurs concurrents de breveter.

9. De ce point de vue, la demande de brevet bloquante et rapidement retirée, est moins coûteuse.

elle ne pourra que mettre en œuvre une stratégie défensive, manquant de moyens pour inventer autour des inventions de ses concurrents. La grande firme aura plus de capital investi en recherche pour travailler autour des inventions de ses concurrents, et pourra « faire du brevet offensif ». Cette analyse, directement issue des travaux entrepris par Jung (2009), nous conduit aux propositions suivantes :

P2a/b : plus la taille de la firme est élevée/faible, plus le brevet bloquant sera offensif/défensif

Secteur/type de technologie

La littérature fait état de différences réelles entre industries quant aux formes de blocage. De manière quelque peu schématique, elle retient deux types d'industries, fondées sur des modèles technologiques distincts selon que les technologies sont discrètes ou complexes¹⁰ (Merges et Nelson, 1990; Reitzig, 2004). Dans les technologies discrètes (pharmacie ou chimie), les connaissances sont codifiables, c'est-à-dire qu'elles peuvent être, en totalité et dans les détails, décrites par une formule (Anand et Khanna, 2000). L'objet à protéger peut être strictement défini, et il est parfaitement possible de faire la différence entre une formule et une autre. Dans cette configuration, il est difficile d'imiter. On ne peut alors qu'inventer autour de l'innovation. Le *fencing* constitue alors le schéma pertinent de la stratégie de blocage : on protège l'innovation centrale par des brevets périphériques. Le brevet bloquant serait donc plutôt défensif. Dans ces industries discrètes, le blocage de brevet est en général efficace et peut persister : on aboutit à une exclusion des concurrents. En chimie pourtant, la tendance est moins nette, des échanges de licences ayant lieu permettant des échanges de connaissances.

Dans le cas des technologies complexes, les connaissances sont moins facilement codifiables. On peut apporter une description, fournir des dessins, mais il n'en demeure pas moins que l'invention n'est pas totalement, ou facilement, « *enfermable* » dans une formule. Les contrats conçus pour empêcher l'imitation par d'autres sont, en fait, incomplets. Il y a donc place pour de « l'invention autour », surtout si on n'a pas multiplié les revendications claires. Le système de brevet est donc, dans ce cas, moins « performant ». Un exemple type est celui de l'électronique¹¹. Dans ces industries où la dimension systémique des technologies est très forte, les firmes ont besoin des technologies mises au point et brevetées par les autres¹². L'échange de brevets et/ou les échanges croisés de licences constituent le plus sûr moyen de lever les blocages. La littérature récente (Guellec *et al.*, 2009) souligne une autre spécificité des secteurs à technologies complexes. Leurs produits sont un assemblage

de plusieurs sous-systèmes ou sous-produits, reposant sur des inventions complémentaires : il suffit donc de détenir un brevet sur une toute petite partie pour « bloquer » la commercialisation du produit.

A notre connaissance, peu d'études empiriques distinguent les stratégies de brevet bloquant défensive et offensive. Le rapport PATVAL met en exergue que c'est dans la chimie/pharmacie que la proportion de brevets bloquants est la plus forte, suivie par la construction électrique/ingénierie (Giuri *et al.*, 2007), mais sans précision sur le type de blocage. L'étude de Cohen *et al.* (2000) sur les stratégies de brevet des firmes américaines conclut pourtant que la stratégie offensive est favorisée avec les technologies complexes alors que la stratégie de *fencing* domine pour les technologies « discrètes ». Ce lien entre type de technologie semble toutefois assez controversé. Nous faisons la double proposition suivante :

P3a/b : les secteurs à technologies discrètes utilisent plutôt le brevet bloquant défensif/ les secteurs à technologies complexes plutôt le brevet bloquant offensif

Secteur/intensité technologique

L'intensité technologique des secteurs est définie par rapport au volume relatif (rapport à la valeur ajoutée) des dépenses de R&D. Compte-tenu de la forte corrélation entre les dépenses de R&D et les dépôts de brevets, on peut s'attendre à trouver, en quelque sorte par définition, plus de brevets bloquants dans les secteurs intensifs en R&D. D'ailleurs, les travaux fondateurs dans le domaine du brevet bloquant s'appuient sur des données empiriques issues de secteurs intensifs en R&D (e.g., Blind *et al.*, 2006; Cohen *et al.*, 2000; Palomeras, 2003; Reitzig, 2004). Le travail de Lelarge (2009) sur les brevets des entreprises françaises des secteurs de haute technologie (1998-2004) fournit des résultats intéressants en ce qu'il montre que d'autres effets interfèrent ou pourraient modérer l'effet intensité en R&D, notamment la distribution par âge des entreprises faisant des dépôts de brevets. Il y aurait ainsi deux pics en termes d'âge, au niveau des entreprises de 6 à 10 ans et de celles de 40 et plus, la densité la plus grande étant localisée au niveau du premier groupe. Toutefois, la situation est quelque peu renversée si on pondère le poids des firmes par le nombre de brevets déposés, les firmes matures déposent alors le plus grand nombre de brevets. Si on pense que le nombre de brevets bloquants est proportionnel au nombre de brevets déposés, au bout du compte, un effet âge de la firme agissant positivement s'ajouterait à (et pourrait être confondu avec) un effet de l'intensité technologique. D'où la proposition :

10. Ces deux mots sont la traduction littérale, donc peut-être imparfaite, des termes américains. Il n'y a, à notre connaissance, pas de traduction qui se soit imposée dans la littérature francophone.

11. Voir la recherche menée par Grindley et Teece (1997) auprès de grands groupes en électronique, notamment sur la politique de licences croisées (AT&T, IBM, Texas Instruments, Hewlett-Packard).

12. La prolifération des brevets (sous la forme de portefeuilles) est alors la voie naturelle pour échanger en position de force. Hall et Ham Ziedonis (2001), dans une enquête dans les semi-conducteurs, démontrent qu'il est potentiellement rentable d'utiliser les brevets comme valeur de négociation, utilisation stratégique qui tendrait ainsi à entretenir le maquis de brevets.

P4 : plus l'intensité technologique de l'entreprise est élevée, plus son utilisation de brevet bloquant sera élevée (l'âge de la firme pouvant modérer cet effet)

Ces propositions issues d'une logique déductive sont synthétisées dans le modèle théorique des déterminants de l'utilisation du brevet bloquant en Figure 1.

Les entreprises françaises et le brevet bloquant

L'objectif de cette partie empirique est triple :

- décrire les pratiques des entreprises françaises en matière de brevet bloquant;
- discussion des propositions issues de la littérature au regard des éléments empiriques;
- faire émerger du terrain d'autres déterminants de l'utilisation du brevet bloquant.

Pour ce faire, nous présentons la méthodologie de la recherche et les principaux résultats obtenus, qui nous permettent d'affiner et de compléter notre modèle théorique.

LA MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE AUPRÈS DE CONSEILS EN PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

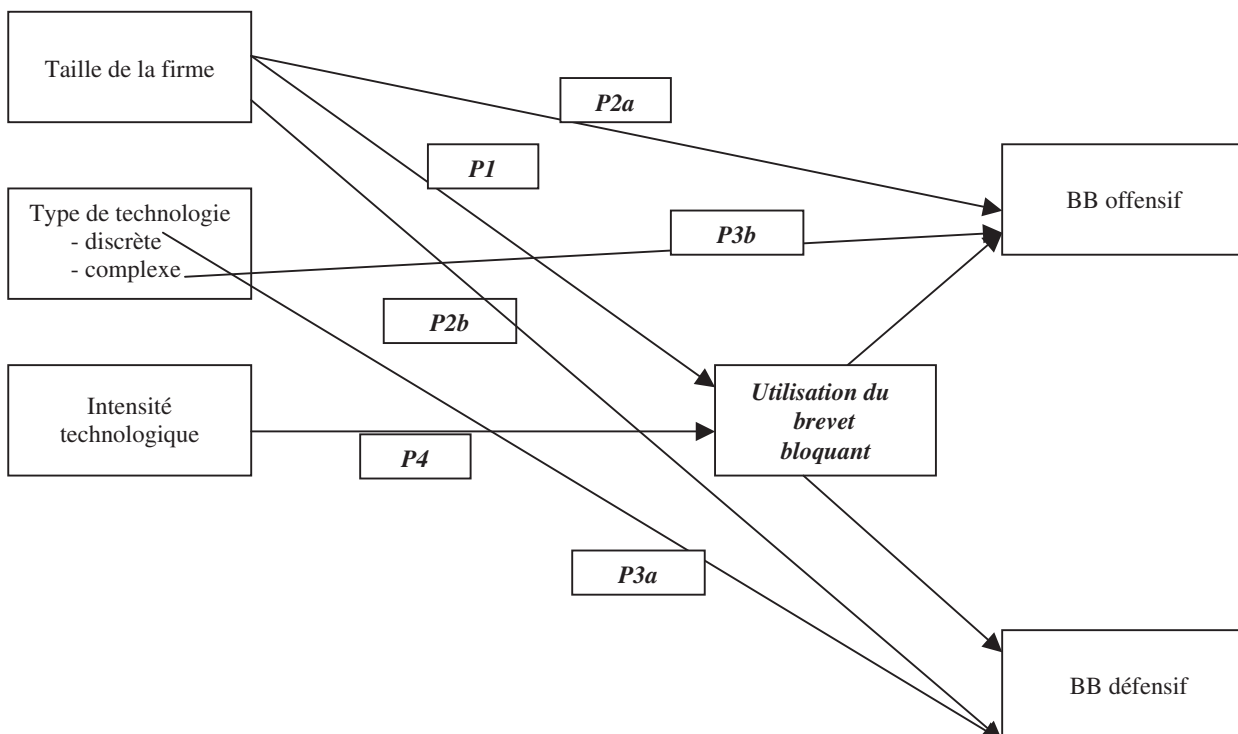
Plusieurs motivations nous ont conduits à entreprendre une étude sur le comportement des entreprises françaises en

matière de brevet bloquant. A ce jour, peu d'informations sont disponibles sur les entreprises françaises. Les résultats de l'enquête PATVAL (Giuri *et al.*, 2007), qui interroge les inventeurs de plus de 9000 inventions brevetées en Europe, ne fournissent pas de conclusions utiles pour la France, l'importance des non-réponses dans ce pays ayant rendu la lecture des données difficile. Par ailleurs, l'échantillon avait volontairement été déporté en faveur des brevets de grande valeur. Les informations sur ces sujets, souvent stratégiques, sont difficiles à obtenir de la part des entreprises elles-mêmes, et ce d'autant plus qu'on touche au brevet dans sa fonction de blocage des concurrents. L'autre étude sur les entreprises françaises (Duguet et Kabla, 1998) ne concerne que les grandes entreprises. En outre, les recherches sur les déterminants des stratégies de blocage, qu'ils soient de nature technologique, sectorielle ou liés à la taille des entreprises, sont récentes (à l'exception du travail précurseur de Reitzig, 2004) et les résultats encore préliminaires. Il y a peu de données quant à l'impact du secteur ou de la taille sur le type de stratégie (défensive ou offensive) poursuivie lors de l'utilisation du brevet bloquant.

Notre objectif était de combler quelque peu ces vides afin d'identifier si le comportement des entreprises françaises en matière de brevet bloquant rejoint celui des entreprises internationales déjà sondées, notamment par la prise en compte de différences de taille et de domaine technologique. Tout « naturellement », nous avons commencé, pour notre partie empirique, par nous tourner vers

FIGURE 1

Déterminants de l'utilisation du brevet bloquant



des responsables PI. Nous avons interrogé 10 dirigeants¹³ ou responsables de PI d'entreprises industrielles, de tailles et de secteurs industriels divers : Danone, Michelin, le groupe SEB, Somfy (volets roulants), Mécacalac (machine-outil), Maped (fournitures de bureau), SNR (roulements), Pilot (instruments d'écriture), Staubli (machines pour les industries textiles) et Salomon. Les dirigeants interrogés nous ont aisément parlé de leur stratégie de protection, de leurs attaques en contrefaçon et de leurs maquis de brevets. En revanche, peu d'entre eux ont souhaité développer le thème du brevet bloquant : certains ont refusé de traiter ce thème, d'autres ont dit ne pas utiliser ce type de brevet, ne pas connaître cet usage, ne pas savoir ce qu'il signifiait, ou répondait de manière rapide : « en fait, vous savez, il est très difficile d'avoir des brevets de barrage » (groupe SEB), « ce n'est pas trop le cas de Salomon, en fait on protège par un brevet large », etc., coupant court à l'entretien ou changeant de sujet. Michelin (entretien avec Michel Rollier, gérant) adopte une stratégie de plus en plus offensive en matière de PI de manière générale, et de brevets bloquants en particulier, de même que Somfy (entretien avec Bernard Gréhan, directeur de la PI), qui annonce que 2/3 des brevets déposés sont des brevets de barrage. En outre, les personnes interrogées ne connaissaient pas les pratiques dans d'autres secteurs. Aussi avons nous poursuivi nos investigations en nous tournant vers les Conseils en Propriété Intellectuelle (CPI), qui non seulement ont parlé de manière plus libre, et ont une vision plus globale des pratiques des entreprises en matière de PI, puisqu'ils interviennent souvent pour des entreprises dans différents secteurs d'activité.

La majorité des CPI a essentiellement un rôle de rédaction de brevets et de suivi stratégique. Toutefois, nous avons sélectionné des conseils dont le rôle était aussi, notamment parce qu'ils interviennent auprès de PME industrielles souvent leaders sur leur marché, de suivre la stratégie de leurs clients en matière de PI. Les CPI interrogés avaient donc, pour la plupart, une grande connaissance des pratiques de leurs clients et, de manière générale, de l'ensemble des acteurs des secteurs d'activité concernés. Passer par les conseils, qui suivent le dépôt des brevets et la gestion du portefeuille des brevets de leurs clients, constitue une démarche originale permettant, en outre, de contourner, au moins dans une certaine mesure, la difficulté pour les entreprises de communiquer sur ces thématiques souvent hautement stratégiques. La sélection des cabinets interrogés s'est faite de la manière suivante : dans un premier temps, nous avons envoyé un courrier électronique à tous les cabinets français en PI, et avons effectué une relance sélective pour obtenir un échantillon « représentatif » en termes de taille et de secteur technologique d'intervention, d'après les indications données sur les sites Internet des cabinets et celles fournies par les conseils interrogés, qui nous ont aidés à mieux cibler et connaître leurs confrères (effet « boule de neige »).

Nous avons pu interroger 14 cabinets, et plusieurs conseils au sein des gros cabinets, pour un total de 18 entretiens (cf. **Annexe 1** pour la description des cabinets interrogés, et **Annexe 2** pour le guide d'entretien). Ces entretiens en face à face, d'une durée d'1h30 en moyenne, se sont déroulés entre juin et décembre 2008. La première partie du guide d'entretien visait à caractériser le portefeuille de clients du cabinet (taille et secteur d'activité), la deuxième se focalisait sur la stratégie en matière de dépôt de brevets des clients du cabinet, la troisième sur les brevets stratégiques et leur utilisation selon les entreprises et les différents domaines technologiques. Tous les entretiens ont été enregistrés et retranscrits intégralement, puis validés par les personnes interrogées. Nous avons procédé à un codage des données par regroupement thématique. Des *verbatim* sont donnés par thème en **Annexe 3**. Nos résultats sont présentés autour de deux principaux thèmes : perception du brevet bloquant (appelé brevet « de barrage » par les conseils) et déterminants de l'utilisation de ce type de fonction du brevet.

PERCEPTION DU BREVET BLOQUANT

Plusieurs aspects sont perçus dans le brevet, le meilleur effet étant celui de barrer la route aux concurrents (*verbatim 1 et 2*). Le brevet est considéré, par nature, comme bloquant (*V.3 et 4*). Les conseils parlent généralement, pour caractériser les brevets dont l'objectif intentionnel est de barrer la route à la concurrence, de brevets « de barrage ». A priori peu utilisés par les PME, les grandes entreprises en font, en revanche, un usage intensif, et souvent par l'intermédiaire de filiales à l'étranger (*V5*). D'après les CPI, ce phénomène se produit dans tous les domaines d'activité. Les adeptes des brevets de barrage pratiquent une politique (« souvent inavouée »¹⁴) ayant pour but de créer un maximum de difficultés à tout concurrent au moyen de droits découlant d'un brevet. Très souvent d'ailleurs, ces brevets « de barrage » ne sont pas exploités par leur titulaire. Leur finalité essentielle est de bloquer les voies que doivent emprunter chacun des concurrents du titulaire dudit brevet. Les entreprises déposent souvent plusieurs brevets par invention (sur les différentes applications possibles de l'invention, et non en considérant le nombre de brevets déposés dans les différents pays), même si ce phénomène dépend largement du type d'invention, d'entreprise et de marché (*V6*). Dans ce cas, les CPI mentionnent que l'entreprise tente de bloquer les exploitations possibles qui concurrencent leur produit. Dans les cas de dépôt d'un seul brevet, il n'y a pas de brevet bloquant, les entreprises ayant alors l'intention de l'exploiter ou de réaliser des échanges technologiques par des licences. La rédaction ingénieuse de revendications se développe également fortement (*V7*).

13. Dans les PME, c'est la plupart du temps le dirigeant qui s'occupe de la PI. Pour elles, le recours à un CPI est la règle (cf. OSEO, 2009).

14. Ce qui explique la difficulté à obtenir des données primaires auprès d'entreprises industrielles...

Le brevet de barrage est peu courant chez les PME (V11). Ceci va dans le sens de notre **proposition 1** sur l'effet de la taille. Parmi les brevets bloquants, l'utilisation de la stratégie offensive est encore rare (environ 20% des cas), et réservée aux grandes entreprises (ce qui conforte notre **proposition 2a/b**). Les petites entreprises ont tendance à adopter des comportements plus défensifs, n'ayant pas les ressources financières et humaines pour déposer beaucoup de brevets. Deux cabinets (un petit et un grand) considèrent que la stratégie offensive sera de plus en plus fréquemment utilisée, surtout par les grandes entreprises à fort contenu technologique (ce qui est en accord avec la **proposition 4**), du fait d'une concurrence internationale de plus en plus «rude». Du coup, ce qui fait la différence, c'est l'exclusivité. C'est aussi la qualité de la recherche, la nature de l'invention et le type de R&D : des recherches incrémentales (ou «étroites») donneront lieu à un comportement plutôt défensif, des innovations radicales (ou «larges») à des stratégies plus offensives – comme c'est le cas dans les biotechnologies, en pharmacie ou dans le diagnostic (V6 et 10). Les situations de brevets mutuellement bloquants, nombreuses, touchent tous les secteurs d'activité : ce sont des brevets «perfectionnant» (V14). Par ailleurs, les entreprises déposent souvent des brevets sans aller jusqu'au bout du processus d'examen : cette stratégie de barrage est fréquemment utilisée, y compris par les PME (V15).

Les avis ne sont en revanche pas unanimes quant aux domaines technologiques où les brevets bloquants sont le plus utilisés. Notre étude empirique ne valide pas la **proposition 3**. En effet, les secteurs à technologies discrètes (pharmacie/chimie) sont vus comme non seulement plus fortement utilisateurs de brevets bloquants mais plus offensifs. Les CPI font par ailleurs une autre distinction que la littérature entre les types de technologies : ils «assimilent» la santé, les biotechnologies, la pharmacie, le diagnostic, l'informatique, l'instrumentation, l'électronique. Ces industries nécessitent un portefeuille large de brevets. Appelées «technologies complexes» par les CPI, ces secteurs induisent une interdépendance forte entre les technologies et les produits - et donc des interactions entre acteurs (V8 -10). Certains mentionnent les domaines de haute technologie, comme l'électronique ou l'informatique, d'autres, la pharmacie, les biotechnologies ou la chimie (V16-18)¹⁵. L'utilisation de brevets bloquants diffère selon les secteurs. Dans les technologies complexes, il est véritablement utilisé avec l'intention de bloquer; dans la pharmacie en revanche, il en va de la survie de l'entreprise, qui est obligée de se ménager l'avenir (V19).

15. Notons que les personnes interrogées (responsables PI et conseils) n'ont pas de vision claire de la distinction entre le rôle offensif ou défensif.

LES AUTRES DÉTERMINANTS DE L'UTILISATION DU BREVET BLOQUANT

La section précédente nous a permis de conforter les propositions émises quant à l'impact de la taille et de l'intensité technologique sur l'utilisation du brevet bloquant, et des stratégies offensive ou défensive. Le «réflexe» en matière de brevet stratégique (notamment dans son aspect bloquant) ne concerne pas encore, ou encore très peu, les PME industrielles françaises. La majorité des entreprises, hormis les PME, tentent de barrer la route aux concurrents.

En revanche, l'effet du type de technologie (discrète/complexe) a été invalidé, d'une part parce que les personnes interviewées n'ont pas toutes la même définition de ce qu'est une technologie «complexe», d'autre part parce que certaines technologies dites discrètes, comme la pharmacie et la chimie, sont vues comme adoptant largement des stratégies offensives en matière de brevet bloquant, alors que d'autres, de nature complexe, comme la mécanique, ont des brevets bloquants essentiellement défensifs. Les déterminants sectoriels semblent ainsi assez flous. Les avis des conseils ne sont pas unanimes quant aux domaines technologiques où les brevets bloquants sont le plus utilisés. Ce point mérite de plus amples investigations car il n'est pas dans la lignée des conclusions de Reitzig (2004), qui opposait de façon claire les technologies discrètes (pharmacie-chimie) où le brevet stratégique serait plutôt défensif, et le champ des technologies complexes (électronique) où règne le maquis de brevets.

D'autres facteurs semblent intervenir, ayant un impact soit direct soit modérateur sur le lien entre certains déterminants et l'utilisation du brevet bloquant, et/ou le type de stratégie adoptée (défensive/offensive). Cet usage du brevet bloquant dépendrait donc d'autres facteurs que ceux déjà identifiés, externes (législation, culture nationale en matière de PI, type de marché) et internes (stratégie et culture de l'entreprise, type de produits).

Facteurs externes

Système juridique (et judiciaire) national. S'agissant des législations nationales (ou supra nationales, comme pour le brevet européen), lorsque les examens des demandes de brevets sont plus tolérants ou indulgents en permettant à des brevets de peu de valeur (avec une très faible inventivité) d'être acceptés, cela renforce ou facilite les pratiques de brevets bloquants (comme aux Etats-Unis). Les CPI mettent l'accent sur le fait que le système juridique français ne privilégie pas le recours au tribunal, l'indemnisation en cas d'action judiciaire y étant minime¹⁶. L'importance croissante de la PI conduit, certes, au développement des brevets bloquants, mais celui-ci est aussi conditionné par l'évolution de la législation (aboutissement des procès, domma-

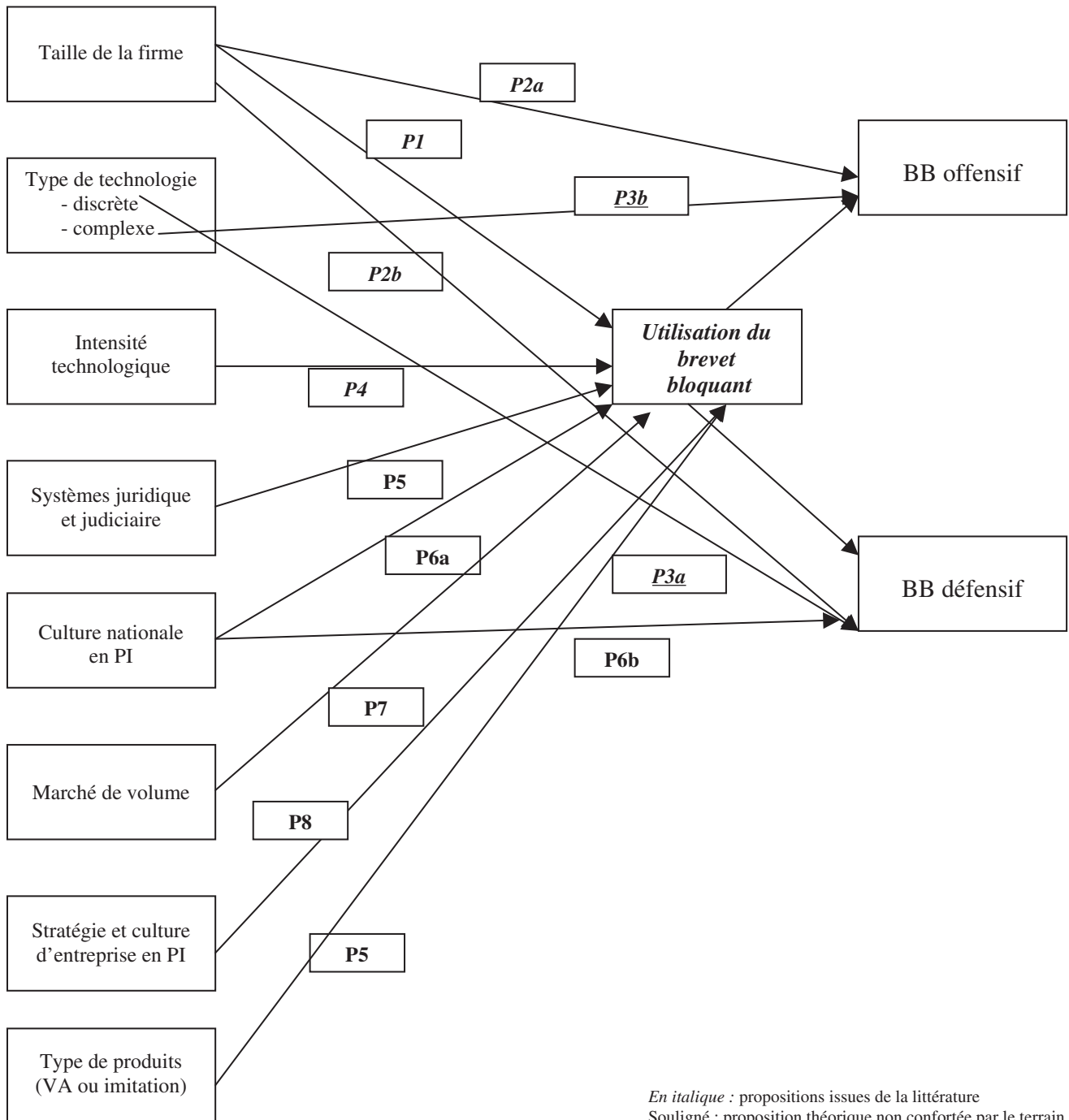
16. Aussi le brevet-requin reste-t-il peu répandu en France (Lallement, 2008), ce qui ne devrait pas changer avec la loi du 29 octobre 2007 par laquelle le mode d'évaluation devient plus favorable en termes de dommages et intérêts aux titulaires de brevets victimes de contrefaçon.

ges perçus, etc.). Jusqu'à présent, l'image de la PI et les caractéristiques du système juridique français découragent les PME (V13). La perception de cette relative «inefficacité» et de la longueur des procédures juridiques semble donc influencer sur les pratiques des entreprises en matière de brevet, de PI et, *a fortiori*, de brevet bloquant (V14). D'où :

P5 : les caractéristiques des systèmes juridique et judiciaire influent sur les pratiques en matière de brevet bloquant. Les entreprises dans un système nord-américain (ou d'inspiration nord-américaine) recourraient au brevet bloquant.

Culture nationale en matière de PI. Les entreprises françaises, qui ont la culture du mérite inventif, non seule-

FIGURE 2
Modèle général combinant approches déductive et inductive



En italique : propositions issues de la littérature
Souligné : proposition théorique non confortée par le terrain

ment déposeraient moins de brevets bloquants, mais adopteraient une attitude plus défensive que leurs homologues allemands (V12-13). La majorité des personnes interrogées, y compris les responsables de PI, indiquent que la culture de la protection de l'innovation (ou de l'invention) est encore insuffisante en France, et en tout cas très en deçà de celle que l'on trouve dans les autres pays européens (Allemagne), japonais ou américains¹⁷. D'après les CPI, les entreprises françaises, y compris les grandes, n'ont pas de forte culture de la PI, hormis dans certains secteurs d'activité où les brevets sont au cœur du métier (pharmacie). On met traditionnellement en avant deux effets pour expliquer ce retard, notamment par rapport à l'Allemagne : la culture technique forte des industriels et des ingénieurs allemands, qui remonte loin dans le passé, et le système allemand d'indemnisation de la contrefaçon qui, protégeant bien (par rapport à ce qui se fait en France par exemple), donne une réelle force au brevet (cf. P1 au point précédent). D'où :

Proposition 2a/b : la culture nationale en matière de PI influe sur le degré d'utilisation du brevet bloquant, et de son caractère plus ou moins offensif. Les entreprises françaises ayant un retard par rapport aux entreprises allemandes (P2a), américaines ou japonaises, utiliseraient des stratégies plus défensives (P2b).

Type de marché. Les entreprises opérant dans des industries de volume (chimie, pharmacie) et/ou grand public (pneumatiques comme Michelin, volets roulants comme Somfy, Sport comme Salomon, etc.), fortement concurrentielles, sembleraient plus utilisatrices de brevet bloquant (V6 et 18). D'où :

P6 : les industries de volume et/ou grand public où la concurrence est agressive utiliseraient plus le brevet bloquant que les autres industries.

Facteurs internes

Stratégie et culture de l'entreprise. La majorité des personnes interrogées, directeurs de la PI et CPI, déplore le manque de stratégie et de culture de la PI en France (V6, 9, 12, 17, 22) – qui se concrétise notamment par un faible budget dédié à la PI. Plus cette culture de la PI est développée dans l'entreprise, plus elle utilisera des brevets de barrage, considérés par les personnes interrogées comme stratégiques pour survivre dans une économie de la connaissance où la PI, de manière générale, joue un rôle clé. Plus que jamais, le brevet (et autres marques, droits d'auteur, dessins et modèles, etc.) doit faire partie intégrante de la stratégie. D'où :

P7 : les entreprises avec une forte stratégie et culture en matière de PI utiliseraient plus le brevet bloquant que les autres

Type de produits. Les entreprises dont les produits sont à forte valeur ajoutée (comme dans l'électronique) et susceptibles d'être imités utiliseraient plus le brevet bloquant, avec des stratégies plus offensives (V18). Michelin, le groupe SEB ou Somfy l'indiquent clairement : il est nécessaire de déposer de plus en plus de brevets bloquants pour contre-attaquer les distributeurs vendant des contrefaçons, notamment venant de Chine. Toutefois, le terme « offensif » signifie souvent, dans l'esprit des personnes interrogées, un comportement offensif en matière d'attaques en contrefaçon et de résolution de litiges – et pas en termes de type de blocage. D'où :

P8 : les entreprises vendant des produits à forte valeur ajoutée ou sujets à l'imitation utiliseraient plus le brevet bloquant que les autres.

La Figure 2 présente le modèle complet issu de cette double logique déductive et inductive en incluant ces cinq propositions issues du terrain.

Conclusion

Les entreprises (et parfois aussi des CPI) ont des réticences à communiquer sur les brevets de blocage, pas toujours « avouables ». Certaines sont pourtant connues, comme d'autres, pour adopter ce comportement de barrage (V20). Selon M. Lévy (Bletry & Associés), la répartition des brevets dans l'industrie pour les grandes entreprises est, en moyenne, la suivante : « 1/3 de brevets pour l'exploitation interne, 1/3 de brevets pour bloquer les concurrents, surtout mondiaux, et 1/3 de brevets dormants qui ne servent à rien ». Si le brevet de barrage n'est pas courante chez les PME françaises¹⁸, il l'est donc en revanche pour les grandes entreprises, et ce quel que soit leur secteur d'activité (mais surtout dans le domaine du grand public, de l'électronique, de la pharmacie ou des biotechnologies). Le développement du brevet stratégique, notamment du brevet bloquant, devrait se poursuivre en France - même si les brevets bloquants ne sont pas toujours « solides » (V21).

Nous avons, dans cette recherche, identifié un certain nombre de déterminants de l'utilisation du brevet bloquant, que ce soit dans la littérature (taille, intensité technologique) ou grâce à l'étude qualitative (système juridique, culture nationale et d'entreprise en matière de PI, marché de volume, produits à forte valeur ajoutée et facilement imitables) effectuée auprès de responsables de PI et de CPI. Les propositions sont confortées par les données d'entretiens, hormis celle sur l'impact du type de secteur d'activité et de technologie, qui mériterait d'être investigué de manière plus approfondie.

Deux autres résultats peuvent être mentionnés : d'une part, la stratégie de blocage n'est pas seulement utilisée

17. Par exemple, les entreprises françaises font peu d'oppositions (cf. cabinet EGYF).

18. Comme l'indique OSEO (2009), les motivations au dépôt de brevet chez les PME sont avant tout défensives.

pour bloquer les concurrents dans leurs développements technologiques, cas le plus fréquemment évoqué dans la littérature, mais aussi pour empêcher certains concurrents d'avoir accès à un marché, pour les bloquer dans leurs débouchés commerciaux (VI5). D'autre part, les entreprises font aussi barrage aux distributeurs, fournisseurs et sous-traitants. Dans les secteurs où l'entreprise passe par des distributeurs, les fabricants n'hésitent pas à attaquer les distributeurs qui importent des produits de contrefaçon. Cette politique offensive est aussi menée par les groupes touchés par « l'invasion » des produits bon marché, en provenance de Chine notamment. Bloquer les fournisseurs est aussi une stratégie couramment utilisée, par exemple par l'Oréal, qui cherche ainsi à mettre les « bonnes PME » en situation de dépendance. En effet, « dans les entreprises qui externalisent une grande partie de la production, et dont la rentabilité provient en grande partie des marges qui sont réalisées sur les produits fabriqués en sous-traitance, cette question des fournisseurs est clé » (M. Lévy, Blety & Associés). La stratégie de blocage vise ainsi aussi à verrouiller la filière et à mettre les PME en situation de dépendance.

Cette recherche s'inscrit dans les analyses récentes se focalisant sur le « brevet stratégique » ou la fonction stratégique du brevet. Elle est de plus en plus utilisée par les entreprises pour imposer/maintenir/consolider un avantage concurrentiel pour, éventuellement, par la suite, créer un rapport de forces destiné à négocier des échanges de brevets en position favorable. Elle apparaît centrale pour le management stratégique du brevet – même si elle est, de fait, déjà partiellement contenue dans la définition du brevet. L'utilisation stratégique du brevet ne peut toutefois se concevoir sans une stratégie claire en matière de valorisation de la propriété intellectuelle¹⁹. Or, trop peu d'entreprises aujourd'hui se préoccupent de savoir la manière dont les inventions peuvent être valorisées (en interne, en externe, par des cessions de licences, par des ventes de brevets, par des licences croisées, etc.), en développant une vision et une intention stratégiques (Hamel et Prahalad, 1990). Certaines recherches (e.g. Ayerbe et Mitkova, 2005) se sont déjà penchées sur cette valorisation, notamment sur la manière dont Air Liquide s'organise en interne pour valoriser les brevets. Ces recherches sur la valorisation de la propriété industrielle méritent d'être approfondies.

D'autres pistes de recherche pourraient également être poursuivies afin de combler les limites de notre travail, d'une part sur la distinction entre les rôles défensif et offensif du brevet de blocage, d'autre part sur le couplage entre les brevets et les autres formes, moins étudiées, de protection des inventions : marques, dessins et modèles, etc. La stratégie de blocage est en effet loin de passer uniquement par les brevets : elle est souvent intimement liée avec la stratégie portant sur d'autres types de droits de

la propriété industrielle. Dans ce domaine, y compris les PME sont nombreuses à accompagner le dépôt de brevets par des demandes d'autres titres de propriété industrielle (OSEO, 2009). La thématique du brevet de blocage, et de la fonction stratégique des différentes formes de propriété intellectuelle, mérite, de par son intérêt et son importance croissante pour les entreprises quelle que soit leur taille, toute l'attention des chercheurs en management stratégique et de l'innovation.

Bibliographie

- ALIOUAT, B. (2009). « Les stratégies de propriété intellectuelle fondées sur l'astuce juridique: Une nouvelle approche managériale du droit au service de l'entreprise », Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Grenoble.
- ANAND, B.N.; KHANNA, T. (2000). « The structure of licensing contracts », *The Journal of Industrial Economics*, vol. XL VIII, p. 103-135.
- ARUNDEL, A.; PATEL, P. (2003). « *Strategic patenting, Background report for the Trend Chart Policy Benchmarking Workshop* », New Trends in IPR Policy, Luxembourg, June.
- AYERBE, C.; MITKOVA, L. (2005). « Quelle organisation pour la valorisation des brevets d'invention ? Le cas d'Air Liquide », *Revue Française de Gestion*, vol.31, n°155, p.191-206.
- BLIND, K.; EDLER, J.; FRIETSCH, R.; SCHMOCH, U. (2006). « Motives to patent: empirical evidence from Germany », *Research Policy*, vol. 35, n°5, p. 655-672.
- BLIND, K.; CREMERS, K.; MUELLER, E. (2009), « The influence of strategic patenting on companies' patent portfolios », *Research Policy*, vol. 38, n° 2, p. 428-436.
- CIMOLI, M.; PRIMI, A. (2008). « Technology and intellectual property: a taxonomy of contemporary markets for knowledge and their implications for development », ECLAC-United Nations (<http://www.lem.sssup.it/WPLem/files/2008-06.pdf>).
- COHEN, W.M.; NELSON, R.R.; WALSH, J. (2000). « *Protecting Their Intellectual Assets: Appropriability Conditions and Why U.S. Manufacturing Firms Patent (Or Not)* », WP 7552, Cambridge, MA. (<http://www.dklevine.com/archive/cohen-survey.pdf>).
- COHEN W.M.; GOTO A.; NAGATA, A.; NELSON, R.R.; WALSH, J.P. (2002), R&D spillovers, patents and the incentives to innovate in Japan and the United States, *Research Policy*, vol. 31, n° 8-9, p. 1349-1367.
- CORBEL, P. (2004). « Le brevet : un instrument d'équilibration stratégique », Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Le Havre.
- CORBEL, P. (2007). *Management stratégique des droits de la propriété intellectuelle*, Gualino, Paris.
- CORBEL, P., LE BAS, C. (2010). « The evolution of patent functions: new trends, main challenges and implications for strategic management ». Miméo, 15 pages.

19. La valorisation est la mise en œuvre des moyens nécessaires à une exploitation rentable d'un titre de propriété industrielle et du savoir-faire associé. Elle comprend l'élaboration d'une stratégie de développement, les voies de valorisation, l'étude de faisabilité technico-économique

et des marchés, la recherche et la mise en place des partenariats et les transferts de technologie (Source : <http://www.cabinetbrandon.com/valorisation.htm>)

- DUGUET, E.; KABLA, I. (1998). «Appropriation strategy and the motivations to use the patent system: an econometric analysis at the firm level French manufacturing», *Annales d'Economie et de Statistique*, vol. 49/50, p. 289-327.
- EISENHARDT K, GRAEBNER, M.E. (2007). «Theory Building from Cases : Opportunities and Challenges», *Academy of Management Journal*, vol. 50, n°1, p. 25-32.
- GIURI, P. et al. (2007). «Inventors and invention processes in Europe: Results from the PatVal-EU survey», *Research Policy*, vol. 36, n°8, p. 1105-1106.
- GRANSTRAND, O. (1999). *Economics and the Management of Intellectual Property*, Edward Elgar, 480 p.
- GRIMPE, C.; HUSSINGER, K. (2007). «Pre-empting Technology Competition Through Firm Acquisitions», WP 07-027, ZEW (<http://ideas.repec.org/p/zbw/zewdip/5590.html>)
- GRINDLEY, P. C., TEECE D. J. (1997), «Managing Intellectual Capital : Licensing and Cross-Licensing in Semiconductors and Electronics», *California Management Review*, vol. 39, n° 2, p. 8-41.
- GUELLEC D., MARTINEZ C., ZUNIGA P. (2009). «Brevets préemptifs : s'assurer l'exclusivité du marché et la liberté de manoeuvre». OECD, DSTI/DOC.
- HALL B.H.; HAM ZIEDONIS R. (2001). «The Patent Paradox Revisited: An Empirical Study of Patenting in the U.S. Semiconductor Industry, 1979-1995», *Rand Journal of Economics*, vol. 32, n°1, p. 101-128.
- HAMEL, G.; PRAHALAD, C.K. (1990). «Strategic Intent», *McKinsey Quarterly*, Spring, p. 36-61.
- HANEL, P. (2006). «Intellectual property rights business management practices: A survey of the literature», *Technovation*, vol. 26, n° 8, p. 895-931.
- JUNG T. (2009). «Uses and nonuses of patented inventions», Ph.D. dissertation, Georgia Institute of Technology and Georgia State University. August. 278 pages.
- LALLEMENT, R. (2006). «Prospective de la Propriété Intellectuelle pour l'État- stratège. Quel système de propriété intellectuelle pour la France d'ici 2020 ?», Conseil d'analyse stratégique, Paris. (http://www.ensmp.net/pdf/2007/Rapport_PIETA_2006.pdf).
- LALLEMENT, R. (2008), «Politique des brevets : l'enjeu central de la qualité face à l'évolution des pratiques», CAS, *Horizons Stratégiques*, janvier-mars, n° 7.
- LE BAS C. (2007), *Economie et Management du brevet*. Economica, Paris.
- LELARGE C. (2009). «The innovative activity of firms over their life cycle: Evidence from French micro data», Mimeo OECD DSTI/EAS and CREST-INSEE, Juin.
- MACDONALD, S. (2004). «When means become ends: Considering the impact of patent strategy on innovation», *Information Economics and Policy*, vol. 16, n°1, p. 135-158.
- MERGES, R.; NELSON R.R. (1990). «On the complex economics of patent scope», *Columbia Law Review*, vol. 90, p. 839-916.
- OSEO (2009), *PME et brevets*, Regards sur les PME, n°19, 4^e trimestre.
- PALOMERAS, N. (2003). «Sleeping patents: any reason to wake up?», IESE WP, n° D/506
- REITZIG, M. (2004). «The private values of “thickets” and “fences”: towards an updated picture of the use of patents across industries», *The Economics of Innovation and New Technology*, vol. 13, n° 5, p. 457-476.
- SCOTCHMER, S. (2004). «The Political Economy of Intellectual Property Treaties», *Journal of Law, Economics and Organizations*, vol. 20, p. 415-437.

ANNEXE 1

Description des entretiens réalisés avec les conseils en propriété intellectuelle

| Cabinets par taille et lieu | Secteur technologique des clients | Taille des entreprises (% PME)* | Nombre |
|--|---|---|----------------------|
| 6 petits cabinets (<10 p.) Ardent Management (<i>Cannes</i>) | Biotechnologies, pharmacie, chimie, mécanique | 100% PME | 1 |
| Blameuser (<i>Genève</i>) | Tous secteurs | 100% PME | 1 |
| Bletry & Associés (<i>Paris</i>) | Mécanique et chimie | 80% PME | 1 |
| Hammond (<i>Paris</i>) | Mécanique, toutes industries | 90% PME | 1 |
| Macquet et Associés (<i>Sophia Antipolis</i>) | Informatique/télécoms, électronique/physique, pharmacie/chimie | 80% PME | 1 |
| 1 cabinet ne souhaitant pas être cité | Informatique/télécommunication, pharmacie/chimie, biotechnologies, électronique/physique, mécanique | 100% PME et moyennes | 1 |
| 4 cabinets moyens (-50 p.) Brema-Loyer (<i>Paris</i>) | Tout type, y compris chimie, mécanique et biotechnologies | 100% PME et moyennes (<2000) | 1 |
| Hautier (<i>Nice</i>) | | 60% PME | 1 |
| E. Gutmann – Y. Plasseraud (<i>Paris</i>) | Pharmacie/ biotechnologies/ diagnostic et mécanique | 20% PME | 1 |
| 1 cabinet ne souhaitant pas être cité | Biotechnologies/pharmacie | 100% TPE en biotech, 100% grandes en pharma | 1 |
| 3 gros cabinets (> 50 p.) Beau de Lémonie (<i>Paris - Lyon</i>) <i>Un des plus importants cabinets en Europe, 220 pers.</i> | Biotechnologies, pharmacie/chimie | 60% PME | 2 |
| Lavoix (<i>Paris - Lyon</i>) <i>Un des plus importants cabinets en Europe, 180 pers.</i> | Mécanique, électronique, informatique | 70% PME | 3 |
| Germain et Moreau (<i>Paris - Lyon</i>) <i>5/6è cabinet français, 1er cabinet provincial, 90 pers.</i> | Mécanique/petite électronique | 80% PME | 2 |
| 1 cabinet d'avocats en droit de l'informatique : A Bensoussan Avocats (<i>Paris</i>) | Informatique | Toutes tailles | 1 |
| Total : 13 cabinets de conseil en PI et 1 cabinet d'avocats | | | 18 entretiens |

* Notons que certains CPI adoptent une définition « allemande » de la PME, incluant dans cette terminologie également les entreprises moyennes ou ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire, allant jusqu'à 2000 salariés).

ANNEXE 2

Guide d'entretien – Conseils en PI

Nom du cabinet
Nom et fonction du CPI interrogé
Date, lieu et durée de l'entretien

I. Les clients

- Taille du portefeuille de clients : large / moyen / petit
- Taille des entreprises de ce portefeuille : grandes / PME / TPE
- Etendue du réseau de commercialisation des clients : nationale / européenne / internationale
- Etendue des demandes de brevets des clients : nationale / européenne / internationale
- Domaines technologiques des clients : informatique/télécommunication, pharmacie/chimie, biotechnologies, électronique/physique, mécanique

II. Les brevets

- Nombre de dépôt(s) de brevet par innovation : un / plusieurs ?
- Les brevets dormants :
 - Evaluation du taux (%) de brevets dormants dans les portefeuilles des clients
 - Variation de ce taux selon les domaines technologiques, selon les entreprises au sein d'un même domaine ?
Explications.
 - Motif du nombre élevé de brevets inexploités ?
 - Motif de dépôt de ces brevets ?

Sur une échelle de 1 à 7, noter ces raisons : pas d'application commerciale en ce moment / pas dans le domaine d'activité de l'entreprise / motifs de blocage des concurrents

III. Le brevet bloquant

Définition 1 : Un brevet qui protège fortement un champ de connaissance en partant du principe qu'inventer dans sa proximité tend à créer des coûts de R&D très élevés pour les concurrents, ce qui les dissuade d'innover dans ce champ, et leur barre la route en quelque sorte.

Définition 2 : « un brevet qui tend à empêcher les concurrents de valoriser leur R&D en protégeant de façon *ad hoc* des éléments de connaissance, qui ne sont donc plus brevetables par d'autres. Au mieux, ce brevet gêne les concurrents et les dissuadera d'investir des ressources de R&D dans ces champs »

Que pensez-vous de ces définitions ? De ce type de brevet ? Comment l'appellez vous (barrage ? blocage ?) ? Cette définition du brevet stratégique est le blocage pour gêner les concurrents. Pouvez-vous donner votre propre définition ?

- Selon vous, ce type de brevet existe-t-il ? Dans quels domaines ? Pour quel type d'entreprise ?
- Quels sont les facteurs qui poussent les entreprises à utiliser ce type de brevet ?
- Quel est le pourcentage de ces brevets dans les portefeuilles de brevets des entreprises ?
- Deux types de stratégies bloquantes ont été identifiées (offensive/défensive). Selon vous, laquelle de ces stratégies est la plus utilisée par les entreprises ? Pourquoi ? En fonction de quels éléments les entreprises vont-elles privilégier la stratégie offensive vs défensive ?
- Valeur des brevets bloquants ? Variation selon le domaine technologique ?
Domaines dans lesquels on trouve le plus de brevets bloquants de grande valeur ?

Sur une échelle de 1 à 7, noter l'importance de la valeur selon le domaine technologique :

Informatique/télécommunication, pharmacie/chimie, biotechnologies, électronique/physique, mécanique

Variation d'une entreprise à un autre ?

Si oui, préciser l'importance de la valeur (échelle de 1 à 7) selon le type de l'entreprise.

- Avis sur le développement du brevet stratégique (et de blocage) dans les 5/10 ans ? Explications ?
- Un brevet « pur X » retiré (qui ne va pas jusqu'au bout du processus d'examen) apparaît-il comme un type de stratégie de brevet bloquant ? Anticipation d'un pouvoir bloquant quand retiré ? Quid des demandes de brevet bloquantes ?
- La rédaction ingénieuse de revendications (claims) est-elle une pratique qui se développe ?
- Les situations de brevets mutuellement bloquants sont-elles nombreuses ? Spécifiques à certains secteurs d'activité (et lesquels) ? Comment sont-elles solutionnées en pratique ?
- Certains auteurs (Grimpe et Hussinger, 2007) mentionnent que l'un des motifs d'une acquisition, c'est d'accéder aux brevets bloquants détenus par la firme absorbée (ce qui accroît la valeur de la firme absorbée, et permet de débloquer). Qu'en pensez-vous ?
- Autres éléments à ajouter sur le brevet bloquant (de barrage) ?

ANNEXE 3

Verbatims par thèmes

| Thème | Cabinet de conseil en PI | Verbatim |
|--|----------------------------------|---|
| Brevet « bloquant » ou « de barrage » | Lavoix, 5/12/2008 | 1. On formalise le patrimoine; on protège le produit ou la niche; on crée de la chose opposable aux tiers qui est facile à retrouver par les offices pour empêcher qu'un tiers ne brevète la même technologie. Il y a donc un effet divulgation : je ne suis pas certain d'être brevetable mais j'empêche le concurrent de m'empêcher moi, je fais en sorte que le concurrent ne puisse pas s'approprier la part de connaissances techniques. Personne après moi ne pourra se l'approprier. Le meilleur effet qu'on a du brevet, c'est de barrer la route aux concurrents. |
| | Hammond, 29/12/2008 | 2. Le brevet, c'est comme les fortifications : on a un brevet de base et des brevets autour, car un brevet, cela vit. C'est une guerre de position, la citadelle d'abord, et les fortins pour augmenter la protection. |
| | Beau de Loménie, 27/11/2008 | 3. Un brevet, c'est un droit d'interdire, d'interdire aux autres de faire ce que vous faites. Un brevet de barrage est un brevet déposé mais pas utilisé. Un brevet est toujours bloquant car, par définition, il donne l'autorisation d'interdire. Ce n'est pas un droit de faire, mais d'interdire. Il bloque par nature. Parmi ces brevets, le brevet de barrage vise à protéger des techniques qui ne sont pas exploitées. En ce sens, c'est un brevet qui, pour l'instant, est dormant. |
| | Germain et Moreau, 20/11/2008 | 4. Un brevet de blocage, ce n'est pas forcément un brevet dormant, pas du tout : car il satisfait les critères de brevetabilité, celui qui devient le brevet maître sera le seul à faire du commerce; en théorie, tout brevet a pour vocation de bloquer. |
| | Blameuser, 12/11/2008 | 5. Les entreprises utilisent les dispositions des différentes conventions internationales régissant les DPI. Le système européen permet de déposer le même brevet en tant que solution technique par une procédure unique. Notre système diffère par sa simplicité du système japonais où, par exemple, la portée de l'invention d'origine européenne se retrouve scindée en plusieurs titres différents qui portent tous le titre de « brevet ». En droit français, la portée d'une invention est déterminée par les revendications, c'est à dire par ce que l'inventeur réclame comme étant nouveau par rapport à l'état de la technique connu. |
| | Lavoix, 4/12/2008 | 6. Cela dépend de la nature de l'invention et du marché, selon que c'est une seule et même invention au sens du brevet. Cela dépend donc de la stratégie. Ce n'est pas l'idée de la forêt de brevets, mais juste de bien protéger. |
| | Beau de Loménie, 27/11/2008 | 7. Notre travail, c'est de rédiger des brevets les plus larges possibles (par rapport à ce qui est connu, à ce qui est antérieur), en se mettant dans la peau du contrefacteur, donc avec le plus de caractéristiques possibles. |
| | Lavoix, 4/12/2008 | 8. Dans certaines industries, le brevet est un support de contrat et à des flux financiers (redevances). C'est assez divers, comme la santé ou l'électronique, pour des technologies complexes, là où il faut des empilages de briques. Là le brevet prend une autre dimension car la revendication ne peut pas être large, donc cela conduit à un portefeuille de brevets, et l'approche est pertinente : il faut trouver les points de blocage, là où il y a un passage obligatoire, d'où la nécessité de plusieurs brevets sur un processus complexe. |
| | EGYP, 2/01/2009 | 9. Les multinationales ont une stratégie largement défensive; elles ne font pas de valorisation significative avec une vraie stratégie. Elles déposent car c'est une partie de leurs actifs, pour se positionner par rapport à la concurrence et pour la valorisation patrimoniale et boursière – mais pas pour une stratégie de PI ou industrielle. C'est différent en biotechnologie, en pharmacie ou dans le diagnostic où il y a une vraie stratégie, avec un dépôt large. C'est le cœur de leur métier : les brevets sont moins nombreux mais très larges (100 pages), avec plus de modes de réalisation et d'aspects. En mécanique, les brevets sont petits, nombreux mais très ciblés (10/20 pages). A croire que la recherche ne soit que très incrémentale : c'est lié à la qualité de la recherche faite, pointue ou large, donc à quel type de recherche vous faites...et là, c'est très différent entre la santé et la mécanique. |

| | | |
|---------------------------------------|--|---|
| | Cabinet X, 15/01/2009 | 10. En électronique, il y a une forte interdépendance entre les acteurs principaux : la fabrication du circuit intégré, les fabricants de téléphonie mobile etc. se tiennent mutuellement avec le système du perfectionnement. Il y a donc une interdépendance généralisée qui conduit les entreprises à se rapprocher avec leurs portefeuilles respectifs. On enlève tous les brevets non intéressants car non contrefaits et, sur les 10 % restants, on fait des accords de licences croisées sur la totalité en évaluant leur caractère contrefaisant. |
| Utilisation du brevet bloquant | Lavoix, 20/01/2009 EGYP, 02/01/2009 | 11. Les PME déposent sur ce qu'elles exploitent, quitte à mettre des variantes. 12. Les entreprises françaises sont moins offensives que les allemandes, font moins d'opposition : c'est une question de culture et de stratégie. Ce n'est que lorsque l'entreprise subit une crise, qu'elle est attaquée en contrefaçon par exemple, qu'elle commence à réagir, à réfléchir à une vision stratégique en PI. Même les grandes entreprises en mécanique ne le font pas, il y a d'ailleurs peu de procès, surtout des échanges de licences. Elles font plus de valorisation financière dans le bilan que de valorisation de la PI proprement dite. Les entreprises françaises ne donnent pas l'impression de changer, d'aller vers une fonction plus stratégique du brevet; elles restent sur leurs acquis, il n'y a pas de culture industrielle comme en Allemagne. |
| | Germain et Moreau, 19/1/2009 | 13. Les entreprises hésitent à investir dans le brevet car elles ont le sentiment que, les décisions sont longues et les indemnités faibles. Il y aurait donc un mauvais rapport coûts/efficacité juridique (par rapport au montant des réparations et à la longueur du procès : 18 mois en première instance, autant pour l'appel, soit 3 ans en tout). Alors, 3 ans pour une PME avec une situation litigieuse qui perdure, et une incertitude totale, c'est long. En Allemagne, les réparations allouées sont sensiblement plus importantes (mais les procédures plus chères). Et les juges qui rendent l'avis sur brevets sont spécialisés alors qu'en France, ce sont des juges de droit commun qui rendent des décisions souvent inattendues et erratiques. Ce troisième aspect est important. Il y a donc une méfiance dans le système de brevets. |
| | Beau de Loménie, 20/11/2008 | 14. Un brevet vise une technique de roue de vélo, mais un concurrent invente une roue de vélo avec des rayons en carbone : le deuxième ne peut pas exploiter mais le premier ne peut pas progresser car il doit acquérir la licence carbone (...). En pratique, les problèmes sont solutionnés par des licences croisées. Dans les télécoms ou en informatique, on fait un pot commun dans lequel sont versées les royalties. |
| | Beau de Loménie, 20/11/2008 | 15. Cela arrive tous les jours, y compris pour les PME, c'est un moyen dissuasif : pendant ce temps là, quelle décision prend le concurrent ? La demande de brevet déposée est publique 18 mois après la date du dépôt et certaines procédures de brevet peuvent durer jusqu'à 10 ans ! Après, c'est une question d'évaluation du risque d'être attaqué en contrefaçon et du pourcentage de chances de voir ce brevet annulé. C'est fréquent. Des brevets sont déposés pour avoir un marché, même si le brevet est nul (mais cela gêne les autres, qui peuvent prendre la décision d'interrompre leur R&D, ou cela les empêche d'avoir un marché). Alors, 5000E, même avec une PCT ²⁰ Europe à 5000E, ce n'est rien en contrepartie d'un marché ! |
| | Germain et Moreau, 20/11/2008 | 16. En biotechnologie ou en pharmacie, quand on ouvre de nouvelles voies, il peut y avoir quantité d'inventions ou de multiples manières de réalisation, là on dépose tout... et on ne sait pas si cela va servir ou pas... cela sert à la future valorisation et tout doit se déposer... y compris pour les <i>start-ups</i> . Donc, cela apparaît plus en pharmacie ou dans les biotechnologies car on est loin d'avoir fait le tour de la chose. |
| | Beau de Loménie, 27/11/2008 | 17. Dans les grosses sociétés, cela arrive souvent, systématiquement. En chimie/biologie, ou dans le domaine grand public, c'est systématique, comme pour l'électronique aussi. Après, d'autres facteurs interviennent, comme la culture d'entreprise par l'intermédiaire du budget PI. |
| Lavoix, 4/12/2008 | 18. C'est parfois un sport, l'exemple, c'est l'industrie pharmaceutique... mais dans un cadre industriel de PME, ce n'est pas l'idée. Je divulgue, je ne suis pas certain que cela soit brevetable mais j'ai l'antériorité facilement assimilable, je me ménage l'avenir, c'est un tir de barrage pour nettoyer le terrain, on démine, c'est implicite, pas forcément conscient. C'est réservé à l'électronique avec des produits à forte valeur ajoutée ou des industries de volume comme la chimie ou la pharmacie. | |

20. Une demande de brevet est « internationale » lorsqu'elle est déposée en vertu du P.C.T. et en se référant au P.C.T. (Traité de coopération en

matière de brevets), en vigueur au 1/10/2006 à l'égard de 133 pays - dont la France.

| | | |
|-----------------|--|--|
| | Hammond, 29/12/2008 | 19. Ce type de brevet existe surtout dans les grosses entreprises et dans les domaines où il y a des composants multiples qui entrent en jeu, ou des produits qui sont vendus en B to B et réutilisés dans un produit final, là on est obligé de se barricader. En pharmacie, on dépose très en amont 100 brevets en espérant que 10 produits verront le jour. C'est différent comme raisonnement, c'est lié à la longueur du processus et le fait que le produit est connu (notamment par les tests) bien avant sa commercialisation. |
| Synthèse | Brema-Loyer, 23/01/2009 Brema-Loyer, 23/01/2009 | 20. On voit des stratégies de PI parfois un peu étonnantes. Il est connu que Rossignol, à chaque fois que ses équipes avançaient, déposait sur toutes les solutions autour. Donc les tiers ne savaient pas vers quelle direction l'innovation se dirigeait en interne, et se trouvaient en face d'un mur de brevets. Tous les gros groupes font cela, déposer 5 à 8 brevets sur une invention. Mais cela demande un niveau d'investissement colossal. Donc ce n'est pas pour les PME, ou à toute petite échelle. 21. Il y a des situations où on dépose des demandes de brevets pour jouer sur son effet dissuasif : le concurrent en face, même s'il doute de la validité du brevet, préférera souvent contourner le brevet plutôt que de se lancer dans un procès. C'est une arme légitime d'utiliser la PI, les allemands, américains, japonais, coréens le font systématiquement ! En France, on le fait moins, car on inculque aux ingénieurs la culture du mérite inventif (qui n'existe pas). On ne met pas assez l'accent sur l'aspect empoisonnant pour les tiers. Si l'innovation est pertinente et que vous avez besoin du brevet, on va essayer de rédiger le brevet pour qu'il constitue un épouvantail, un instrument de la concurrence, de blocage, c'est sa finalité ! Ce n'est pas de décerner des médailles en chocolat, c'est pour freiner ses concurrents ! Mais cette dimension n'est pas très prise en compte en France |