

## VEILLE TECHNOLOGIQUE

# "Heureusement que les Japonais nous ont demandé une licence!"

Des Japonais demandent à une entreprise française une licence pour l'un de ses brevets. A cette occasion, l'entreprise découvre qu'elle est contrefaite par des Coréens...

RUBRIQUE ANIMÉE PAR PIERRE BREESE, PIERRE GENDRAUD, YANN DE KERMADEC ET JEAN-YVES PLACAIS.

■ **« Des Japonais de Shizoka\* ont pris contact avec nous.** Ils ont précisé qu'ils voulaient nous parler très vite de l'un de nos brevets. » Le petit mot du technico-commercial est laconique. Christelle Peschard, la responsable du bureau d'études de TCF, est étonnée. Elle ne comprend pas pourquoi les Japonais semblent si pressés de la rencontrer. Certes Shizoka, comme TCF, fabrique des pièces en céramique. On les croise dans quelques salons, mais on les connaît peu. Cette entreprise vend en Asie alors que le marché de TCF est principalement situé en Europe de l'Ouest.

Les Japonais acceptent sans discuter la date proposée par Christelle Peschard pour une rencontre au siège de TCF, en région parisienne. Le brevet concerne un procédé de fabrication de pièces isolantes en céramique. Un procédé qui permet d'obtenir une pièce hétérogène, avec une peau sensiblement plus résistante que le cœur de la pièce. TCF a longtemps hésité avant de déposer ce brevet, car la stratégie de l'entreprise consiste à garder secrets les procédés qu'elle développe. Finalement, après discussion avec son conseil en propriété industrielle, Pierre Darcy, TCF avait décidé de faire une exception pour ce procédé, car il est facile de vérifier que les pièces en céramique, obtenues grâce à lui, sont différentes des pièces obtenues avec les procédés actuellement bien connus.

### Un réseau de cinq licenciés à la clé

Dans un poste précédent, Christelle Peschard avait déjà eu l'occasion de travailler avec des Japonais. Elle sait qu'il faut prendre du temps pour établir une relation de confiance avant de traiter les points importants. Mais, pour cette affaire, ses hôtes semblent pressés et Christelle Peschard ne tarde pas à comprendre pourquoi.

Shizoka vient de perdre un gros contrat en Indonésie, face à des Coréens qui proposent des pièces en céramique réalisées avec le procédé breveté par TCF ! Tout le monde est sur-

#### Les points clés

- La décision de déposer un brevet doit prendre en compte la possibilité de **détecter les contrefaçons.**
- Les contrefacteurs sont souvent **d'excellents licenciés potentiels.**

pris : les Japonais pensaient que les Coréens avaient acheté une licence à TCF ; les Français, qui sont en train de mettre au point leur première ligne de production, découvrent que des Coréens contrefont déjà leur brevet ! Comme personne n'a pu cacher sa surprise, tout le monde autour de la table rit de bon cœur, ce qui a le mérite de détendre l'atmosphère... Et très rapidement une lettre d'intention est signée entre TCF et Shizoka.

Fort de ce premier succès, TCF prend contact avec l'entreprise coréenne qui accepte rapidement, elle aussi, de prendre une licence du brevet. Deux ans plus tard, TCF peut se targuer d'un réseau de cinq licenciés, ce qui lui a permis de renforcer sa présence à l'étranger pour l'ensemble de ses activités et de contribuer au financement de sa R & D.

Comme quoi, les concurrents vous rendent parfois des services inattendus ! ▀

*\* Les noms cités sont des pseudonymes, mais le cas est réel.*

## L'ÉCLAIRAGE DE YANN DE KERMADEC, CONSEIL EN MANAGEMENT DE L'INNOVATION BREVETER OU GARDER LE SECRET ?



MOHAMED KHALIL

Un brevet s'adresse aux spécialistes « du métier » et explique comment réaliser une invention ou une innovation. Il est donc, a priori, tentant de garder le secret, mais c'est souvent difficile. Le choix de déposer un brevet ou de garder le secret doit être guidé, au cas par cas, par la stratégie de l'entreprise. De manière classique, les entreprises brevètent davantage les produits que les procédés, car les contrefaçons sur les produits sont plus faciles à détecter.

Les personnes qui ont en charge la veille technologique de l'entreprise, ainsi que les commerciaux, ont rarement une connaissance précise des brevets de l'entreprise. Par ailleurs, les concepteurs ont souvent peu de contacts avec les concurrents et les produits qu'ils développent. La détection des contrefaçons potentielles est donc relativement difficile. Une bonne solution consiste à faire participer à l'analyse de la concurrence des experts techniques qui connaissent bien les brevets de l'entreprise. Il ne faut pas se « fâcher »

avec les présumés contrefacteurs que l'on détecte, quand il s'agit d'entreprises « correctes ». Ils ont une grande qualité : ils sont convaincus de l'intérêt de la technologie brevetée ! Les contrefacteurs sont donc souvent prêts à accepter de devenir des licenciés, si les conditions sont acceptables. S'il n'y a pas d'entente, le présumé contrefacteur va être obligé d'attaquer le brevet, faire perdre du temps au « breveté » et, peut-être, réussir à faire annuler le brevet. De plus, on ne sait jamais, les rôles seront peut-être inversés, dans le futur !