

# Razzia sur les idées de génie

Mallette d'argent liquide, piratage d'ordinateur, faux clients et vrais escrocs, tous les moyens sont bons pour s'approprier les inventions originales à moindres frais. Témoignages d'innovateurs floués.

**U**NE VRAIE SCÈNE de polar ! Après un bref salut, l'homme, un industriel italien, pose une mallette sur la table et regarde son visiteur. « A l'intérieur, il y a 100 000 euros en petites coupures, lui dit-il. Cédez-moi votre invention et l'argent est à vous. » Face à lui, Sylvain Appert cache mal son embarras. Il pensait avoir affaire à un honnête fabricant d'appareils de jardinage, il se retrouve dans la gueule d'un requin prêt à tout pour lui arracher sa dernière invention – un système permettant d'éviter que l'herbe coupée n'engorge les tondeuses. « Une révolution, sur ce marché qui n'a pas innové depuis quinze ans », affirme ce descendant de Nicolas Appert, découvreur, il y a deux siècles, du procédé de mise en conserve des aliments. L'Italien s'impatiente. Sylvain Appert refuse et s'en va. Quelques mois plus tard, il reçoit par courriel une carte de vœux du fameux « requin ». Il clique dessus. Erreur : elle contient un cheval de Troie – un virus informatique qui permet d'entrer dans un

ordinateur pour en voler le contenu. Il parvient à le neutraliser. L'histoire ne s'arrête pas là. Quelques mois plus tard, Sylvain Appert lève plus de 400 000 euros auprès d'investisseurs pour développer son invention, mais ne convainc pas d'industriel. Il décide de fabriquer lui-même ses tondeuses et signe un contrat avec une société chinoise. Mais le secret s'ébruite. Alors qu'il n'a toujours pas lancé la production, un concurrent anglo-saxon a tenté de corrompre son partenaire chinois pour produire les tondeuses en contrefaçon !

Bienvenue dans le monde impitoyable de l'invention. « Aujourd'hui, tout va très vite, un petit innovateur peut bouleverser un marché en un rien de temps, analyse Alon Rozen, professeur au MBA de l'École des ponts et chaussées. Alors tout le monde est à l'affût, prêt à tout pour capter les bons concepts. »

Voilà bien le drame de tous les Géo Trouvetou qui, un jour, dans l'atelier de leur PME, sur une paillasse ou dans leur garage, ont une idée de génie. Pour la faire aboutir, ils vont devoir l'éprouver, la valider auprès de futurs clients, chercher des financements. Autant d'étapes durant lesquelles ils vont exposer leur « bébé » alors



## L'inventeur du GPS a déjà mené douze procès

Gérard de Villeroché est opiniâtre. Le système de navigation qu'il a mis au point en 1982, le fameux GPS, est contrefait de tous les côtés. « Le brevet ne protège pas l'inventeur, il n'est utile qu'en cas de recours devant la justice », fulmine-t-il.

même qu'ils ne peuvent pas encore le protéger. Si certains en ont conscience, d'autres ne voient pas les rapaces qui tournoient au-dessus de leurs projets. Le résultat est cruel : des porteurs d'idées floués par des investisseurs, des industriels piégés par des partenaires indéliçats, des chercheurs trahis par leurs associés... Ces problèmes seraient monnaie courante, si l'on en croit les avocats spécialisés dans la propriété industrielle. Circonstance aggravante, nos ingénieurs et nos scien-



## CONVOITÉE OU VOLÉE, LEUR INVENTION LEUR A COÛTÉ CHER

### Il refuse 100 000 euros en cash ? On tente de pirater son ordinateur

Sylvain Appert n'a toujours pas lancé la fabrication de sa tondeuse à gazon. Mais il a déjà échappé à un piratage informatique et à une tentative de contrefaçon.



### Depuis dix ans, il est en litige avec l'équipementier

En 2000, Daniel Teboul signe un contrat avec Faurecia. « Je leur ai cédé la technologie de mon filtre à particules. Après, ils ont décrété qu'elle n'était pas assez performante. Moi, je suis ruiné... »

tifiques ont rarement le réflexe de protéger leurs inventions. Pour reprendre un slogan célèbre, en France, on a des idées, mais on se les fait souvent voler. Et cela dans des circonstances et dans des lieux insoupçonnables. Jugez vous-même.

Pour piquer des idées, le mieux, c'est encore d'aller les chercher là où elles sont. En l'occurrence, dans les réunions d'investisseurs. Imaginez la scène : le porteur de projet se présente devant un parterre de *business angels*, il a dix minutes pour

convaincre. Il sait qu'à peine 3 % des projets qui seront présentés durant cette réunion recevront un financement.

**P**OUR EMPORTER LE MORCEAU, il a donc intérêt à donner des arguments percutants. Tout en espérant, en son for intérieur, qu'aucun démon ne se sera glissé parmi ces « anges des affaires ». « Et pourtant ça arrive, explique un ancien investisseur. Beaucoup de gens viennent dans ces réu-

nions pour faire de la veille. » Un autre précise : « On voyait ça surtout durant les premières années d'Internet. Certains faisaient venir des entrepreneurs, les laissaient parler de leur idée, et, après, la donnaient à leurs poulains. » « Ça se pratique encore ! » assure le *business angel* Daniel Zumino, l'un des rares à en parler ouvertement. Lui-même a failli en être victime, il y a quelques années. Il cherchait des partenaires pour investir dans une société prometteuse, Vistaprint (impression ➔➔



➔ personnalisée à partir d'Internet), qui pèse aujourd'hui plus de 340 millions d'euros. « Un investisseur m'a contacté, qui se disait intéressé, raconte-t-il. Au fil des rencontres, il me pressait de questions. Finalement, il a essayé de me doubler. Il a lancé sa propre affaire. Heureusement, il s'est planté. »

Pour trouver de l'argent, Sylvain Appert a écumé ces fameuses réunions. « Récemment, j'ai revu un porteur de projet que j'avais rencontré durant l'une de ces présentations. Il m'a avoué qu'il avait trois copains dans le jury. Après la réunion, ces investisseurs lui avaient conseillé de miser sur un dossier qu'ils avaient repéré, l'installation de panneaux solaires sur les toits. Ça se passe souvent comme ça dans ce milieu. » Pas forcément par malhonnêteté, d'ailleurs. « Difficile de se porter garant d'investisseurs qui, volontairement ou non, colportent des informations confidentielles dans les dîners en ville, affirme le patron d'un réseau de *business angels*. Mais les professionnels ne font pas mieux. Souvent, quand il y a fuite, elle vient d'un fonds d'investissement. »

Comment échapper aux prédateurs ? « Mieux vaut privilégier le face-à-face,

## Personne ne croit aux clauses de confidentialité. Un bon avocat arrive à casser n'importe quel accord.

conseille Christophe Raimbault, lui aussi *business angel*. Et ne pas lâcher d'informations confidentielles avant d'avoir tissé une relation de confiance. On ne s'en rend pas compte, mais donner deux ou trois schémas qui résument un projet et son plan de financement, ça peut faire très mal. » Et les clauses de confidentialité ? Personne n'y croit vraiment. Un bon avocat arrivera à casser n'importe quel accord, disent les spécialistes. De toute façon, *business angels* et fonds d'investissement refusent de signer tout engagement.

Piller les jeunes pousses, c'est bien. Mais avec le risque que les projets ne tiennent pas leurs promesses. Il est beaucoup plus rentable de plumer des entrepreneurs expérimentés. Surtout lorsqu'ils font

preuve de bonne volonté. « Quand une société d'ingénierie m'a contactée, je ne me suis pas méfiée », raconte Hélène Szulc, DG de Tech Sub Industrie Environnement, un prestataire qui réalise des travaux sous-marins. Le dirigeant de cette société se dit prêt à signer un partenariat avec Tech Sub ; il a juste besoin de données techniques – notamment sur un équipement fonctionnant à l'énergie solaire que Tech Sub est en train de mettre au point. La jeune femme joue le jeu. Mais, bizarrement, la relation s'étiole. Plus tard, alors qu'Hélène Szulc veut protéger ses travaux, elle se rend compte que la société d'ingénierie a déjà déposé un brevet à partir des informations qu'elle lui avait fournies ! « Nous étions totalement bloqués », raconte-t-elle. Ce n'est que bien plus tard qu'elle pourra récupérer son dû, lorsque le « voleur » fera faillite. Elle a retenu la leçon : « Désormais, quand je reçois des demandes d'informations, je me méfie. »

## Ces découvertes qu'on a laissé filer à l'étranger

Ces inventions ont changé le monde, et elles sont françaises. Mais nous n'avons pas su les valoriser, par manque d'intérêt ou par naïveté. Voici deux cocoricos qui ont tourné au fiasco.

### Cyclades, l'ancêtre d'Internet

Il s'appelle Louis Pouzin, il est ingénieur en informatique et, voilà trente-cinq ans, il a mis au point Cyclades, un système qui permet à des ordinateurs en réseau d'échanger des

données, dites « datagrammes ». Est-ce par corporatisme technologique ? Le monde des télécoms boude l'invention de l'informaticien. Tandis qu'en France le réseau meurt lentement, les Américains s'en inspirent pour mettre au point leur propre système, un certain... Internet.

### La technologie qui booste la capacité de stockage des ordinateurs

En 1988, le physicien Albert Fert invente ➔ la magnétorésistance géante. Cette invention, qui lui vaudra le Prix Nobel en 2007, permet de multiplier par 100 les capacités de stockage d'un ordinateur. Pourquoi les

industriels français n'ont-ils pas déposé de brevet ?

« Manque de motivation », commente Yves Marcellin,



avocat et spécialiste du droit de la propriété intellectuelle. Quelques mois plus tard, un chercheur allemand, Peter Grünberg, publie des résultats similaires. Il sera lui aussi « nobélisé ». Mais, à la différence des Français, les Allemands ne tergiversent pas. Et ce sont eux qui protègent en premier cette découverte majeure.



**C**EN'EST PAS OLIVIER GAUTHERET qui la contredira. Aller « soutirer » des idées aux concurrents, il en a fait son métier. « Souvent, des clients me contactent lorsqu'ils butent sur un problème technique, explique le dirigeant du Centre européen de documentation – une société de renseignements. J'organise un appel d'offres, et les concurrents nous envoient leurs solutions, souvent dans le détail. » Et, contrairement au débauchage de cadre, c'est légal.

C'est à vous décourager d'avoir des idées. D'autant qu'il est difficile d'obtenir réparation. Parfois, on y arrive. L'avocat Jean-Jacques Le Pen a ainsi poussé le parfumeur Kenzo à transiger avec une PME provençale. Rappel des faits : au début des années 2000, Kenzo lance son parfum vedette, Flower, trois flacons courbés, de tailles différentes, et, sur le bouchon, trois coquelicots à trois stades d'éclosion. Le problème, c'est qu'un petit parfumeur du sud de la ➔

spa  
C  
d'ac  
☆  
opé  
Carlotia  
RELAIS  
RELAI



# Quand l'entreprise pique les idées de ses salariés

## La loi sur la rémunération de l'innovation est en panne

C'est une idée qui vaut 500 000 euros. En 2005, un ingénieur de la SNCF adresse une « fiche-idée » à sa direction. Grâce à lui, la compagnie ferroviaire va prolonger de six ans la durée de vie des traverses qui soutiennent les rails.

Economie réalisée : 15 millions d'euros en 2005. L'inventeur reçoit 15 000 euros. « Un peu chiche », juge-t-il, une fois parti à la retraite. Il attaque son ancien employeur. Le juge lui donne raison et condamne la SNCF à lui verser 500 000 euros. « C'est un succès pour la reconnaissance des droits des inventeurs salariés », commente Jean-Paul Martin, ancien conseiller en propriété industrielle, qui tient un blog très fourni sur ce sujet.

➔ France exploitait déjà l'idée avec des fleurs de lotus pour son Flore d'Aubusson. Certes, le « jus » n'a rien à voir, et les flacons ne se ressemblent pas. « Et alors ? Le juge a retenu le concept global avait été copié, dit l'avocat. Kenzo a été condamné pour parasitisme commercial. Il a transigé et a payé 300 000 euros à Aubusson. »

**P**OUR PROTÉGER SON IDÉE, on peut aussi déposer un brevet. Est-ce efficace ? Oui, s'il est étendu à l'Europe, et aux grandes zones économiques mondiales. Mais c'est coûteux. « Jusqu'à 70 000 euros, précise Benoît Battistelli, directeur général de l'Institut national de la propriété industrielle. Il faut voir cela comme un investissement. »

Certes. Mais, en cas de litige, il faudra ajouter les frais de procédure. Un conteneur sur un brevet coûtera en moyenne 50 000 euros à son propriétaire, selon l'avocat Michel Abello. Comment une petite structure peut-elle résister ? « Je suis ruiné », se désespère Daniel Teboul, le malheureux inventeur du filtre à par-

L'employeur qui vole son salaire ? Le sujet, très sérieux, a fait l'objet de plusieurs jurisprudences (Roussel-Uclaf, Pierre Fabre, RATP). Il ne concerne pas les blouses blanches et les ingénieurs, dont la mission principale est justement d'inventer, mais plutôt les salariés qui, en plus de leur job, mettent au point des procédés à même de faire gagner de l'argent à leurs employeurs. À priori, ceux-ci devraient s'en réjouir et retribuer généreusement ces bons éléments qui stimulent l'innovation maison. Il n'en est rien, car ils n'y sont pas contraints.

La loi de 1990, qui a rendu obligatoire la récompense financière, est en effet restée vague sur les modalités d'application. Et ce sont les conventions collectives qui

ticules pour pots catalytiques. Fin 2000, il signe un contrat de licence avec l'équipementier Faurecia. « Les tests qu'ils ont réalisés étaient concluants, je leur ai transmis toute ma technologie, raconte-t-il. Trois ans plus tard, Faurecia m'informe que les performances de mon filtre ne sont pas satisfaisantes et qu'ils ont développé une autre technologie.

En réalité, ils ont déposé des brevets dans mon dos ! » Son avocat, Mohand Maamour, ajoute : « C'est un subterfuge juridique, les ingénieurs de Faurecia n'ont fait qu'améliorer son invention. » « Pas de commentaire », répond-on au siège de Faurecia. S'il est avéré, le préjudice sera considérable. Car ce filtre à particules équipe désormais des millions de véhicules. Le pot de terre brisera-t-il le pot de fer ? Réponse en mars.

De telles batailles juridiques, Gérard de Villeroché en a mené durant plus de vingt ans. « Lorsqu'il y a contrefaçon, c'est à la victime d'attaquer. Les brevets ne sont utiles qu'en justice. En fait, il est



**Le sénateur PS Richard Yung** veut améliorer la législation afin d'encourager l'invention en interne.

doivent en fixer les montants. Or très peu d'accords ont été signés, hormis dans quelques groupes « vertueux », comme Air liquide. Car tout le monde est contre : les syndicats, qui estiment que c'est « un truc de cadre », et le Medef, qui, selon l'un de ses membres, ne veut pas « ouvrir la boîte de Pandore ». « Du coup, les sociétés préfèrent régler les litiges au cas par cas, avec un

moins onéreux de contrefaire que de breveter ! » tempête l'inventeur du système d'aide à la navigation, appelé GPS. Dès 1982, cet ancien pilote tient son idée : représenter les routes sous formes de vecteurs et les mémoriser sur disque dur. En 1996, il concède une licence à Philips. Mais le marché explose, tous les grands

groupes l'investissent. Le pauvre inventeur a bien du mal à faire valoir ses droits. « J'en suis à mon douzième procès pour contrefaçon », soupire-t-il. Mais son entièrement porte ses fruits, il gagne un peu d'argent. « De quoi restaurer quatre ou cinq maisons. » Dans son appartement parisien, il travaille main-

tenant à un système d'« attache universelle » pour GPS et téléphone. « Ça remplace la ventouse, dit-il. J'ai monté le prototype à des industriels. Mais le sens bien que mon invention bouscule le marché. D'ailleurs, les fabricants de ventouses refusent de me voir. » En attendant, notre Monsieur GPS a déposé deux brevets. Au cas où. **Charles Haquet**

**WWW.LEXPANSION.COM**  
Faire valoir ses droits en justice : le parcours du combattant.

M  
L'appli  
Un acc  
LEX  
L'9  
L'9