

M. Michel BABAZ
24 A, rue du Serre-Paix
Les Balcons de Briançon
05100 BRIANCON

Amiens, le 15/08/2016

Monsieur,

Après la lecture de plusieurs articles de votre site internet inventerpasrever.com, je vous écris pour vous adresser mes plus chaleureux encouragements.

Je suis conseiller en propriété intellectuelle [redacted] et à ce titre amené à rencontrer de nombreux inventeurs, dont des particuliers et des fondateurs de start-up. Je rédige les demandes de brevets pour ces inventeurs, et je les conseille.

Votre site internet constitue une des seules sources d'informations fiables actuellement disponibles sur le sujet. Permettez-moi d'apporter mon témoignage, pour confirmer les dysfonctionnements dans le système des brevets que vous dénoncez. Je ne peux pas signer ce courrier, étant actuellement en poste, mais je vous autorise à le publier.

Tout d'abord, comme de nombreux jeunes dans le métier de conseiller en propriété intellectuelle, je rédige les brevets et conseille les inventeurs sans avoir reçu la moindre formation juridique. On m'a donné quelques documents à lire au début, j'ai assisté à un entretien au cours duquel j'ai noté des phrases-types à dire à l'inventeur, et cela suffit. Il est très facile de bernier un inventeur, car peu de gens comprennent le fonctionnement des brevets. Sans parler du fait que les inventeurs sont en général des naïfs, ils ont une culture de scientifiques et d'ingénieurs que n'importe quel commercial peut « emballer » facilement. L'argument central pour vendre un brevet à un inventeur est de lui laisser entendre (sans le dire clairement) qu'en investissant seulement quelques milliers d'euros aujourd'hui pour la rédaction et le dépôt, il pourra gagner beaucoup plus d'argent plus tard sans se fatiguer en revendant ou licenciant son brevet. Le mécanisme mental est le même que celui du LOTO : « certes vous payez un peu à coup sûr aujourd'hui, mais vous gagnerez peut-être beaucoup plus demain ». Peut-être.

Ce que l'on ne dit pas aux inventeurs lors des premiers entretiens (sauf s'ils nous le demandent explicitement, ce qui n'arrive presque jamais) c'est qu'on va leur envoyer régulièrement des factures pendant des années. Une fois que vous avez déposé un brevet (pour environ 5000€), il faudra payer la réponse au rapport de recherche 9 mois plus tard (autour de 2000€), puis 12 mois plus tard nous allons inciter l'inventeur à déposer des demandes internationales (compter environ 20000€ par pays). Le meilleur client est celui qui hésite à étendre son brevet à l'étranger : on lui propose « d'acheter du temps » en passant par une procédure PCT, ce qui lui coûtera 6000€ supplémentaires immédiatement pour un résultat nul pour lui. La plupart des inventeurs tombent dans le panneau, payent cette procédure PCT qui ne leur apporte strictement rien. Il suffit en général pour les convaincre et leur vendre des prestations de leur sortir de longues tirades juridiques incompréhensibles, de faire de vagues menaces de déchéance de leur demande de brevet menant à une contrefaçon Chinoise immédiate qui pillerait leur invention, de leur faire miroiter un important

gain futur grâce à leur invention, de les flatter en leur disant qu'on en voit beaucoup des inventions mais que la leur est particulièrement inventive et prometteuse (même s'il s'agit de l'extincteur à confettis), d'enrober le tout dans un habillage d'amabilité et d'anecdotes pittoresques, et de donner une impression de sérieux (costume cravate, bureaux vitrés impeccables, cheveux grisonnants).

Vous l'aurez compris, l'objectif est de vendre le plus de brevets possibles. Le montant des factures qu'un conseiller en propriété intellectuelle (PI) envoie à ses clients (inventeurs) est additionné au chiffre d'affaire qu'il « fait » dans l'année. Si le chiffre d'affaire d'un conseiller en PI est trop faible (c'est-à-dire qu'il n'a pas vendu assez de brevets), il est licencié. D'où un turn-over important dans les cabinets de conseil en Propriété Intellectuelle. Si son chiffre d'affaire dépasse les objectifs, le conseiller touche des primes qui peuvent être très élevées. Pour vendre plus de brevets il faut faire vite, bien souvent en bâclant la rédaction du texte des demandes de brevet. Et un brevet déposé mal rédigé ne vaudra jamais rien, comme protection ou devant un tribunal.

Il y a un conflit d'intérêt défavorable aux inventeurs, car la personne qui doit lui dire si son invention est valable ou non est la même personne qui a intérêt à lui vendre un brevet : son conseiller en propriété intellectuelle. Les offices comme l'Office Européen des Brevets (OEB) ou l'Institut National de la Propriété Intellectuelle (INPI) ont tout intérêt à encourager ce système de dépôts massifs de brevets, peu importe leur contenu : ils vivent des taxes et annuités réglées par les inventeurs.

Sans compter un malentendu que nous entretenons subtilement auprès de l'inventeur : nous lui délivrons uniquement des conseils portant sur la brevetabilité de son invention. C'est-à-dire des conseils sur le plan juridique, où nous cherchons à estimer ses chances d'obtenir un brevet. Mais l'inventeur n'entend pas seulement ce que nous lui disons. Il croit entendre dans notre bouche des conseils portant sur la faisabilité technique et l'intérêt économique de son invention. Or sur ces points, essentiels, nous sommes ignorants et devrions être silencieux. Bien souvent, quand on dit à un inventeur « vous pouvez obtenir un brevet » (conseil sur le plan juridique), l'inventeur entend « vous avez intérêt à déposer un brevet » (conseil sur les plans économiques et techniques). Ce malentendu joue en notre faveur.

Le problème pour les inventeurs (mais pas pour nous), c'est qu'en réalité un brevet ne sert à rien. Presque tous les brevets sont délivrés, mais moins d'un brevet sur dix arrivera un jour devant la justice. Et devant la justice, nous facturons au propriétaire d'un brevet au minimum 100 000€ pour une attaque en contrefaçon. Pour ce prix, le plaignant sera en face de juges qui ne sont pas des ingénieurs, qui n'ont aucune connaissance technique et ne comprennent rien aux brevets en général. Un avocat de mon cabinet qui a l'habitude de plaider dans ce genre de procédures m'a littéralement dit que « en général, la partie qui gagne le contentieux est celle qui arrive à expliquer le mieux son invention au juge ». Un enfant au musée des sciences de La Villette, voilà le juge lors d'un procès en contrefaçon.

Enfin et surtout, l'affaire est rentable pour les cabinets. En général, un conseiller en PI débutant fait un chiffre (c'est-à-dire vend des brevets) pour 50 000€ sa première année de travail, puis 100 000€ sa deuxième année, 150 000 € à 200 000€ la troisième année. Certains conseillers en PI seniors font à eux seuls des chiffres d'affaire de l'ordre de 450 000€ par an, voire plus. Et ce chiffre d'affaire, en-dehors des taxes à payer aux offices (INPI, etc.) et une fois déduits les frais de fonctionnement (un bureau, un ordinateur, pas grand-chose en somme), est du bénéfice. Les salaires

dans la profession sont donc très élevés. Un consultant senior (après 5 ans d'expérience) est payé 150 000€ par an. Naturellement, la concurrence est féroce dans le milieu et l'ambiance mauvaise. Grâce à tous les brevets et extensions internationales vendues, les cabinets de conseil en PI font des bénéfices considérables. Rien que les commissions sur les annuités des brevets rapportent à un cabinet de taille moyenne autour de 500 000€ par an sans nécessiter la moindre charge de travail. On utilise cet argent pour embaucher du personnel inutile (20 secrétaires pour 8 conseillers en PI), on débouche des magnums de champagne tous les vendredi midi, on achète des locaux et ouvre des filiales (qui n'ont aucun client) à Rio ou Saint-Barth' uniquement pour occuper le fils du patron du cabinet, etc. Tout cela est payé par nos clients naïfs pour lesquels nous déposons d'inutiles demandes de brevets.

Vous l'aurez compris, M. BABAZ, je confirme votre opinion sur le système des brevets. Je vous félicite d'avoir consacré de votre temps à entretenir un site internet d'information honnête sur le sujet déconseillant aux inventeurs particuliers de déposer des demandes de brevets, et je vous encourage à continuer votre travail d'information.

Bien Cordialement,

A. B.