

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 industrielle 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.

Et votre site internet constitue une des seules sources d'informations fiables actuellement disponible sur le sujet, aussi permettez-moi d'apporter mon témoignage, pour confirmer les dysfonctionnements dans le système des brevets que vous dénoncez.

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 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'il nous le demande 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 20.000 € 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 immédiat qui pillerait leur invention, de leur faire miroiter un important gain futur grâce à leur invention, de les flatter et leur disant que leur invention 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'affaires qu'il fait dans l'année. Si le chiffre d'affaires d'un conseiller en P.I. 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 P.I. Si son chiffre d'affaires dépasse les objectifs, le conseiller touche des primes qui peuvent en bâclant la rédaction du texte de demande de brevet, et un brevet déposé mal rédigé ne vaudra rien, comme protection 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 brevets, peu importe le 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, ou 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.

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.

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 - 100.000 € sa deuxième année - 150.000 à 200.000 € la troisième année. Certains conseillers en PI séniors font à eux seuls des chiffres d'affaires de l'ordre de 450.000 € par an, voir plus. Et ce chiffre d'affaires, 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 sénior (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 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 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 demande de Brevets.

Vous l'aurez compris, Mr 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'informations honnêtes 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.

Signé : Le 15/08/2016.

Le conseil honnête.