

**AMORÇAGE //** La propriété industrielle rassure les investisseurs et favorise les partenariats à l'étranger. Les jeunes pousses détenant des brevets ont trois fois plus de chances de survivre.

# Le brevet facilite le financement et le développement des start-up

Bruno Askenazi

**D**étenir un brevet multiple par trois les chances de succès d'une start-up. Tel est le constat d'une étude réalisée au printemps 2017 par Mines Paris-Tech pour France Brevets auprès d'un échantillon de 800 start-up. L'étude montre aussi que 30 % des jeunes pousses ayant déposé au moins un brevet ont soit fusionné ou ont été rachetées, soit ont réussi une introduction en Bourse. A titre de comparaison, ce destin « favorable » est celui de 8 % seulement des start-up dépourvues de titre de propriété industrielle.

De quoi faire réfléchir les entrepreneurs et les réseaux d'accompagnement, puisque seules 15 % des jeunes entreprises en France détiennent au moins un brevet en phase d'amorçage, contre 23 % en Allemagne. Et c'est bien dommage,

car les brevets peuvent avoir un effet bénéfique et accélérateur. Par exemple, au moment de se présenter devant des investisseurs, un titre de propriété industrielle ou un dépôt en cours crédibilise l'innovation et donne une vraie valeur à l'activité. « C'est un passage obligé pour se faire financer », déclare Cédric Michel, président de Pollen AM, fabricant d'imprimantes 3D pour l'industrie. L'un de nos investisseurs nous l'a même quasiment imposé. »

## Un facteur de succès

De même dans les biotechnologies, où l'entreprise doit travailler plusieurs années le développement de ses produits avant de réaliser le moindre chiffre d'affaires. Là encore, les brevets rassurent les business angels et les fonds d'investissement. Selon le cluster Genopole, qui accompagne actuellement 114 porteurs de projet et start-

up des biotechnologies, 90 % de ceux qui parviennent à lever des fonds ont investi dans des brevets.

Et pas seulement en France ! D'après l'étude de France Brevets, la couverture géographique de la propriété intellectuelle à trois régions (Europe, Etats-Unis et Japon) améliore encore les chances de réussite. « La qualité d'un brevet, qui se mesure à la capacité à bloquer des solutions alternatives, est également un facteur clé de succès », explique Didier Patry, directeur général de France Brevets. Un portefeuille de plusieurs brevets solides rend aussi la démarche de blocage plus efficace. » La rédaction du brevet est elle aussi essentielle. Un texte truffé de failles rend l'innovation plus fragile.

Empêcher la concurrence de copier un concept inédit, c'est bien sûr l'un des objectifs clés du brevet. Fondamental, si l'on veut imposer une innovation à l'international,

aux Etats-Unis ou en Asie par exemple. Un véritable investissement que la start-up devra anticiper avec ses actionnaires dès la phase d'amorçage. « Une protection efficace à l'international dans les pays clés peut coûter environ 100.000 euros sur dix ans », prévient Didier Patry.

## Doper les ventes

Sans atteindre ces montants, chez InnovPulse, le budget propriété intellectuelle représente tout de même 70 % des dépenses de R&D de cette TPE lyonnaise, qui a conçu une orthèse releveuse de pied innovante. Mais les perspectives de retour sur investissement sont prometteuses. « Canada, Etats-Unis, Japon, Chine et Europe... Les recherches de liberté d'exploitation menées dans ces pays montrent qu'aucun concurrent ne peut potentiellement y générer notre activité », se félicite Patrice Caussé, fondateur de l'entreprise. ■

Les barrières érigées par un brevet peuvent certes sécuriser une stratégie de conquête à l'export, mais n'éliminent pas tous les risques. Malgré un brevet majeur international et déposé aux Etats-Unis, Pollen AM ne se sent pas assez sûr pour débarquer outre-Atlantique. « Les inventeurs de l'impression 3D sont américains. S'ils se sentent menacés, ils vont probablement sortir leurs avocats spécialisés pour nous mettre des bâtons dans les roues », craint Cédric Michel.

En réalité, plus qu'une arme anti-contrefaçon, les brevets facilitent la recherche d'un partenaire local, industriel ou financier, pour s'attaquer à un marché lointain. Selon Genopole, les start-up qui ont développé une innovation brevetée trouvent plus facilement les portes du marché nord-américain ou japonais, par exemple. Ce qui dope alors les ventes de l'entreprise. ■

## 3 QUESTIONS À... KAREN NOËL

Associée chez Partech Ventures

« La valeur de l'entreprise réside dans ses brevets »



### 1 Déposer des brevets est-il incontournable pour convaincre un fonds d'investissement ?

Dans de nombreux secteurs de pointe, comme les sciences de la vie, c'est indispensable. L'investisseur va vérifier la qualité de la propriété intellectuelle, si elle offre une protection suffisante contre d'éventuelles copies. Au-delà de l'avancée technologique, c'est dans les brevets que va résider la valeur de l'entreprise. Les brevets constituent des actifs stratégiques. C'est ce qui vont convoiter en priorité les acquéreurs des start-up « life sciences », des groupes pharmaceutiques dont tout le système repose sur les brevets.

### 2 Et pour les start-up de la tech ou du digital ?

Pour toutes les innovations d'usage, comme des applications, les brevets ne sont pas toujours déterminants pour lever des fonds. Dans ce domaine, la protection viendra surtout des accords de confidentialité que la start-up aura conclus avec des prestataires en amont et en aval du projet. En tant qu'investisseur, nous le vérifions. La sécurisation est de nature contractuelle et passe plus rarement par le dépôt de brevet. Mais dès que l'on touche au hardware, comme la caméra 360 degrés de Giroptic, où Partech Ventures a investi, les brevets redeviennent un élément vital.

### 3 Quels autres éléments de la propriété intellectuelle vérifiez-vous ?

Nous serons très sensibles à la titularité de la propriété intellectuelle, aux conditions qui rendent la start-up pleinement propriétaire de sa technologie. Cela passe par des clauses précises dans les contrats de travail des collaborateurs et des sous-traitants, notamment, et en vérifiant que les fondateurs non salariés ont bien transféré la propriété intellectuelle à la société.

Propos recueillis par B. A.

## CLEM'

# Un élément de différenciation plus qu'une arme

Clem' s'appuie sur sa propriété industrielle pour attaquer l'international.

Le spécialiste de l'auto-partage de véhicules électriques possède deux brevets.

Opérateur d'auto-partage de véhicules électriques, Clem' vient d'ouvrir une station de recharge test à Philadelphie et une autre à Hong Kong. Aux Etats-Unis et en Chine, la start-up française a de grandes ambitions pour fournir une alternative verte aux dispositifs classiques de transport dans les zones périurbaines.

## Cap sur les Etats-Unis et l'Asie

Dans les prochains mois, son objectif est de s'installer dans une dizaine de villes, dans chacune de ces deux régions du monde. A partir de Hong Kong, Clem' espère se projeter à Singapour et en Chine continentale, par exemple. Jusqu'à présent, l'entreprise, basée à Neuilly-sur-



Aux Etats-Unis et en Chine, la start-up française Clem' a de grandes ambitions pour fournir une alternative verte aux dispositifs classiques de transport dans les zones périurbaines. Photo Clem'

Seine, s'était focalisée sur l'Hexagone, avec actuellement 350 stations de recharge en service.

Avant de commencer à implanter sa solution d'auto-partage locale à l'étranger, Clem' a déposé un pre-

mier brevet en 2015 et un autre en février 2017, bientôt étendus à l'Asie et à l'Amérique du Nord. A ses débuts, en 2010, il n'était pourtant pas question pour ce service d'investir dans la propriété intel-

lectuelle. Mais, à partir du moment où une expansion à l'international a commencé à être envisagée, le dépôt de brevets était devenu indispensable. « Nous avions besoin de lever des fonds pour nous déployer dans de nouveaux pays », explique Bruno Flinois, président de Clem'. Vis-à-vis des financiers, les brevets apportaient plus de crédibilité. »

Une stratégie payante puisque, fin 2015, la start-up a effectivement réussi à lever 3,4 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques (fonds régional FRCI, réseaux de business angels) auxquels est venue s'ajouter la Caisse des Dépôts. Au passage, la start-up abandonne également son nom d'origine, Mopeasy, pour adopter celui, plus international, de Clem'.

## Un accord avec GE

Par ailleurs, sur des marchés aussi concurrentiels que les Etats-Unis ou la Chine, Clem' a jugé plus prudent d'ériger des barrières afin de compliquer la vie à d'éventuels copieurs. Le premier brevet concerne un élément de sécurisation du service pour éviter les vols de véhicule. Le

deuxième protège la technologie permettant d'ajouter le covoiturage à l'auto-partage. « Mais ces brevets sont surtout le garant de nos derniers développements, ceux qui nous permettent de garder un temps d'avance sur la concurrence », estime Bruno Flinois. Dans un pays comme les Etats-Unis, c'est plus un élément de différenciation commerciale qu'une arme de dissuasion. »

Outre-Atlantique, la start-up française a signé fin 2016 un accord avec General Electric pour l'aider à déployer ses installations. A travers sa branche GE Grid Solutions, le géant américain cherche des partenaires pour commercialiser conjointement des solutions innovantes de mobilité durable dans les villes intelligentes (« smart cities »).

Comme en France, les zones périurbaines restent encore relativement peu concurrentielles, contrairement aux centres des grandes métropoles, terrain de chasse des grands acteurs de l'auto-partage. Nul doute que les brevets ont pesé lourd pour convaincre GE et conclure cet accord si important pour la start-up. — B. A.

## SMART IMPULSE

# Convaincre les grands groupes et sécuriser le déploiement à l'étranger

La start-up a déjà dépensé plus de 100.000 euros en propriété intellectuelle.

Les technologies brevetées de son compteur intelligent rassurent les clients.

Depuis sa création en 2011, Smart Impulse a déposé six brevets pour protéger son compteur électrique nouvelle génération, capable de différencier la consommation de chaque type d'équipement d'un bâtiment : bureaux, hôtel, magasin, habitation, etc.

L'objectif de la start-up est d'abord défensif : empêcher qu'une autre entreprise ayant fait la même découverte bloque Smart Impulse

en déposant des titres de propriété équivalents. Une sorte d'assurance tous risques pour l'avenir.

L'autre objectif est de convaincre les grands groupes qui disposent d'un parc immobilier important. « Nous sommes trois ingénieurs de moins de trente ans et nous arrivons avec une technologie complètement nouvelle », explique Charles Gourio, cofondateur de Smart Impulse (25 salariés) avec Dorian Tourin-Lebret et Henri Colas. « Vis-à-vis des grandes entreprises utilisatrices, les brevets rendent notre projet plus crédible. »

Ainsi rassurés, SNCF, Crédit Agricole et plusieurs fournisseurs de services énergétiques (Dalkia, Engie, Bouygues Energies et Services) font partie des premiers utilisateurs du compteur innovant, qui

permet d'identifier les sources potentielles d'économies d'énergie des bâtiments. Lesquelles économies permettraient de rentabiliser l'équipement en un an seulement.

« Toutes ces entités accordent une grande importance à l'existence de brevets », ajoute Charles Gourio. Et, sur certains marchés publics, le fait d'avoir de la propriété intellectuelle permet de justifier que notre solution n'a pas d'alternative directe. Un moyen de bien nous positionner vis-à-vis des donneurs d'ordre publics. »

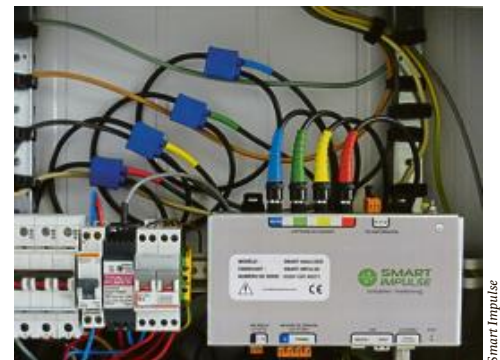
## Une caution de poids

Les brevets ont également rassuré les investisseurs de la start-up, des business angels entrepreneurs à succès qui ont investi jusqu'à présent 2 millions d'euros. En 2016, Smart Impulse a également décro-

ché le Pass French Tech, un programme d'accompagnement pour jeunes pousses en forte croissance.

Pour le moment, la start-up parisienne revendique « plus de 5 millions de mètres carrés analysés par ses compteurs nouvelle génération et une croissance du chiffre d'affaires de 100 % par an, en moyenne ».

Une hypercroissance alimentée en grande partie par l'international. Les groupes qui ont testé la solution en France commencent à la déployer dans les pays où ils opèrent. Du coup, les compteurs de la pépite française sont présents dans 22 pays sur cinq continents. Dans la plupart d'entre eux, Smart Impulse a déposé ses brevets majeurs. « Nous avons choisi les zones géographiques où nous risquons de nous confronter à une forte concurrence,



Depuis sa création en 2011, Smart Impulse a déposé six brevets pour protéger son compteur électrique nouvelle génération.

en Europe, aux Etats-Unis et dans certains pays d'Asie », précise Charles Gourio.

Evidemment, cette stratégie de propriété intellectuelle a un coût : environ 100.000 euros depuis les débuts de la start-up. Cela n'empêche pas Smart Impulse de préparer de nouveaux brevets. « Nous restons

dans une démarche de recherche intense, assure l'ancien ingénieur de Centrale Paris. Au fur et à mesure de nos découvertes, nous créons de nouvelles protections. » Plus ces titres de propriété seront nombreux et plus, en tant qu'actifs stratégiques, ils compteront dans la valorisation de l'entreprise. — B. A.