



## La propriété industrielle, un levier pour l'export

jeudi 2 juin 2016, par [lpe](#)

S'il est aujourd'hui évident pour tous les chefs d'entreprises qu'un dépôt de marque, une demande de brevet en France sont primordiaux pour garantir un développement commercial serein, ces mêmes dirigeants se montrent beaucoup plus réticents lorsqu'il s'agit d'envisager d'investir dans la protection de leurs actifs dans le cadre de leur campagne de prospection à l'export...

Trop long, trop cher, trop compliqué, inutile... les stéréotypes sur la propriété industrielle ont la vie dure.

Il est évident que devoir prévoir des coûts juridiques avant toute divulgation sur les marchés étrangers et avant même d'y avoir un début de chiffre d'affaires peut apparaître comme une contrainte.

Il est, par ailleurs, souvent considéré que le budget « propriété industrielle » est bien trop élevé pour une PME.

Or, s'il est vrai que protéger sa marque dans certains pays, tels que le Brésil, le Koweït, les Emirats Arabes Unis, peut s'avérer extrêmement onéreux, il convient de rappeler ici certains fondamentaux :

- Le coût de protection de son brevet, de sa marque, en France et à l'étranger sera toujours inférieur aux manques à gagner sur des marchés non sécurisés et aux frais de procédure judiciaire pour tenter d'obtenir réparation d'un préjudice commercial ;
- Des ressources sont mobilisables pour accompagner la prospection Export et protéger les droits de PI : BPI France, les aides régionales Export, l'INPI... sous certaines conditions ;
- Certaines procédures permettent d'optimiser les dépôts et les frais inhérents : la procédure d'enregistrement « international » de marques centralise les demandes pour une centaine de pays, la marque de l'Union européenne couvre les 28 Etats membres, la procédure PCT (Patent Cooperation Treaty) permet d'étaler le budget taxes et frais de traduction sur près de 3 années...
- Les droits de PI peuvent être sources de revenus par le biais de licences, de cession... mais aussi de dommages et intérêts dans le cadre de procédures judiciaires.

Il existe effectivement des délais légaux, incompressibles : délais de publication, d'opposition, d'examens... qui peuvent sembler incompatibles avec le temps économique d'une entreprise. Or, ces délais peuvent devenir des atouts pour le déposant pour s'imposer sur des marchés avant que les concurrents n'aient pu avoir connaissance de son brevet, pour communiquer sans crainte dès le dépôt de sa demande.

L'a priori toutefois le plus important est « quelle utilité ? » : face aux incertitudes que peut représenter l'arsenal législatif d'un pays, qui plus est étranger, la tentation du fatalisme et de la négligence de la défense de ses DPI peut être grande.

Or, il faut garder en mémoire que les DPI sont, notamment, des outils de communication importants, auprès des clients, des concurrents, des prospects mais également de confiance, pour les commerciaux et distributeurs locaux qui voient ainsi leur exclusivité de marché préservée.

Pour ces raisons, entre autres, il convient de considérer la propriété industrielle comme un levier à l'export et non comme une contrainte : sécurisation des marchés avant implantation, confiance des investisseurs et des distributeurs, frein à distance aux concurrents et possibles contrefacteurs... l'adage

populaire « qui veut aller loin ménage sa monture » prend ici tout son sens.

Cabinet IPSPHERE

Laetitia Canezza (depuis 2018 L. Canezza travaille au sein de la structure [INES PI](#))