

SOMMAIRE

- *Évaluation financière des droits de propriété intellectuelle*
- *Ouverture de la nouvelle extension .sport*
- *Ipside est maintenant certifié ISO 9001*



Évaluation financière des droits de propriété intellectuelle

1^{ère} partie

Aujourd'hui, **l'essentiel de la valeur d'une entreprise réside dans ses actifs incorporels**. En 1982, en moyenne, 20% de la valorisation d'une société était constituée d'immobilisations incorporelles, alors que cette moyenne s'élève aujourd'hui à 86%. Par conséquent, dans de nombreuses occasions, une évaluation de ces actifs incorporels est nécessaire, par exemple dans le cadre de fusions-acquisitions, d'une introduction en bourse, d'un octroi ou d'une cession de licence, ou d'une garantie pour un prêt ou un investissement.

Le but de cet article et des suivants est de donner un aperçu de la manière dont une telle évaluation est réalisée et quel devrait en être le résultat. La plupart des principes énoncés ci-dessous s'appliquent à tous les droits de propriété intellectuelle et assimilés, par ex. brevets, dessins et modèles, marques, logiciels, secrets commerciaux et savoir-faire, même si nous nous concentrerons ici sur les brevets.

Un droit de propriété intellectuelle est un actif fournissant à son propriétaire une forme d'exclusivité et, dans le cadre de cet article, une exclusivité commerciale. Une telle exclusivité peut être conférée par la loi, comme pour les brevets, les marques ou les droits d'auteur, ou peut être organisée par le propriétaire, sur la base du secret, comme pour les secrets commerciaux et le savoir-faire. C'est un actif en raison même de cette exclusivité qui procure au propriétaire un avantage concurrentiel.

Pour commencer il convient de conserver à l'esprit quelques points. Tout d'abord, les actifs incorporels sont les actifs les moins liquides d'une entreprise. Parmi ces actifs incorporels, les droits de propriété intellectuelle, plus particulièrement les brevets, sont fréquemment considérés comme les plus liquides. À l'heure actuelle, il n'existe pas de bourse ou de marché hautement transactionnel comme l'immobilier pour les droits de propriété intellectuelle. La valeur du portefeuille de droits de propriété intellectuelle d'une société ne peut pas dépasser la valeur de la société elle-même, bien que ce principe puisse dans certains cas très exceptionnels faire l'objet d'une exception. Un brevet ne confère à son titulaire un droit exclusif que s'il est délivré et à condition qu'il soit maintenu de manière appropriée en payant les annuités. Une demande de brevet ne confère pas un droit exclusif. Enfin, à titre de référence, une étude de 2008 a montré que seuls 20% des brevets européens délivrés pouvaient prétendre à une valeur supérieure ou égale à 3 M€, la somme de la valeur de ces 20% représentant 90% de la valeur totale de tous les brevets européens délivrés et actifs à cette date. Toutefois, la plupart du temps, une évaluation concerne un portefeuille de droits de propriété intellectuelle et non un brevet unique.

Le terme « valeur » englobe de nombreuses notions qui doivent être clarifiées. Dans le cadre de cet article, nous considérons la valeur dans une perspective commerciale. Cela signifie que la valeur se matérialise in fine dans une transaction où un acheteur paie un prix à un vendeur pour obtenir une forme de propriété sur l'actif. La « valeur réelle » de l'actif est donc le prix de conclusion de cette transaction, qui résulte d'un accord, et ladite transaction est caractérisée par les parties (un acheteur et un vendeur), un objet (les droits de propriété intellectuelle) et une date. Changer l'une de ces caractéristiques peut changer le prix et par conséquent la valeur dite vraie.

Néanmoins, **la plupart du temps, lorsqu'une évaluation est demandée, il n'y a pas de transaction existante. Dans ce cadre, la valeur est initialement une attente qui devra être transformée en offre par l'analyste.** Cette offre constituera une offre d'achat ou une offre de vente. Le but d'une offre est de déclencher une transaction.

Par conséquent, s'il s'agit d'une offre d'achat, celle-ci doit être suffisamment attractive pour qu'un acheteur soit prêt à payer le prix correspondant et inversement s'il s'agit d'une offre de vente. De ce point de vue, une juste valeur est une offre émise par une partie et qui convient à l'autre partie et qui se caractérise par les parties en présence, un objet, une date et la partie émettrice. La partie émettrice doit être connue, généralement c'est la partie qui demande l'évaluation, l'autre partie peut être virtuelle. La date est également très importante, c'est la date de la transaction prévue, même si cette transaction est virtuelle. Habituellement, la date sera proche de la date de l'évaluation ou sera une date future.

Compte tenu de ce qui précède, l'évaluation commence par définir l'attente de la partie requérante. Que cette partie soit un acheteur ou un vendeur, l'offre qui sera calculée par l'analyste doit être conforme à cette attente, sinon elle est fondamentalement inacceptable. Bien sûr, il peut y avoir des discussions, mais l'objectif de ces discussions n'est pas de convaincre l'analyste que la valeur calculée est trop élevée ou trop faible, mais d'analyser pourquoi et de voir quel type d'actions peuvent être prévues pour améliorer la situation et effectuer une nouvelle évaluation qui, espérons-le, correspondra mieux aux attentes.

En cas de divergence entre l'évaluation de l'analyste et l'attente de la partie requérante, c'est la plupart du temps lorsque cette partie fonde son attente en examinant la situation du mauvais côté. Par exemple, le demandeur est essentiellement un vendeur ou un vendeur potentiel (ce qui est le cas la plupart du temps) et évalue ses attentes comme s'il était en fait un acheteur.

La valeur d'un actif incorporel est une combinaison de 6 valeurs:

- un coût d'acquisition
- la valeur des revenus générés par l'actif (passés ou futurs)
- La valeur des options activées par la propriété de l'actif
- un retour minimum
- l'amortissement
- un bénéfice attendu

La valeur d'acquisition est la valeur dépensée pour obtenir une forme de propriété de l'actif, lorsque la partie demandant l'évaluation est le propriétaire de l'actif (essentiellement un vendeur), cette valeur d'acquisition correspond aux sommes payées pour obtenir un brevet, éventuellement (en fonction du projet), les sommes dépensées pour réaliser l'invention correspondante, c'est-à-dire les coûts de R & T. C'est essentiellement un investissement.

Du point de vue de l'acheteur, qui émettra une offre d'achat, cette offre doit pouvoir convaincre le vendeur de vendre.

Du point de vue du vendeur potentiel, ce dernier recevant l'offre d'achat, dans ce cadre, une juste valeur est :

$$(coût\ d'acquisition) - (amortissement) - (revenus\ passés) + (rendement\ minimum) + (profit) \text{ [équation 1]}$$

L'analyste devra évaluer cette valeur en conséquence.

Les 4 premiers termes peuvent être déterminés à condition que l'analyste ait accès aux comptes du vendeur potentiel ciblé. Ils sont essentiellement définis en regardant le passé. Le (profit), qui est le profit potentiel réalisé par le vendeur (et non la partie qui fait la demande), doit être ajusté pour que l'offre soit attractive, sa valeur sera évidemment limitée par des considérations de l'acheteur. Fondamentalement, l'acheteur sera prêt à payer une prime à condition que son retour sur investissement attendu soit atteint.

Lorsque le demandeur est un vendeur potentiel (la grande majorité des cas), il émettra une offre d'achat à un acheteur potentiel (le plus souvent virtuel).

Du point de vue de l'acheteur qui reçoit cet offre d'achat, une offre équitable ou une juste valeur est:

$$(revenus\ futurs) + (valeur\ des\ options) - (rendement\ minimum) - (profit) \text{ [équation 2]}$$

Encore une fois, l'analyste devra évaluer cette valeur en conséquence.

Et encore une fois, le (profit) est une valeur, dans ce cas cédée par le vendeur, visant à rendre l'offre attrayante, cette valeur étant également dans ce cas subordonnée à certaines considérations du vendeur. Contrairement au cas de l'équation 1 où les valeurs peuvent être déterminées par des chiffres disponibles, l'équation 2 nécessite de regarder l'avenir et d'évaluer la valeur des revenus futurs ainsi que la valeur des options. Par conséquent, ces valeurs doivent être prédites et elles ne peuvent être prédites qu'en supposant un projet. En conséquence, ce type d'évaluation, la plus courante, exige qu'un projet, c'est-à-dire le projet de l'acheteur potentiel, soit défini.

Il s'ensuit également que l'offre minimale acceptable pour un vendeur est définie par l'équation 1 avec (profit = 0) et symétriquement, l'offre maximale acceptable pour un acheteur est définie par l'équation 2 avec (profit = 0). Bien entendu, ces offres limites ne sont pas les plus attractives, quel que soit le point de vue.

Une fois que les principes susmentionnés sont compris, effectuer une évaluation ne nécessite pas, et ne doit pas nécessiter la mise en œuvre de mathématiques complexes.

90% d'une évaluation peut être effectuée en utilisant une simple feuille de calcul de type Excel®. **Cependant, cela nécessite de la rigueur et le plus souvent le calcul d'une grande quantité de données.** L'évaluation doit être effectuée à l'aide de méthodes connues, éprouvées et vérifiables. Une évaluation sérieuse ne doit pas fournir une valeur unique mais une plage de valeurs associée à des probabilités. À cette fin, un logiciel implémentant une méthode de Monte Carlo peut être utile mais n'est pas obligatoire. La partie la plus difficile consiste à prévoir la valeur des revenus futurs et la valeur des options.

Une option est une possibilité donnée par le caractère exclusif des droits de propriété intellectuelle. Il y a fondamentalement deux types d'options à considérer : l'option d'abandon et l'option de report. Ces options sont à évaluer dans le cadre du projet de l'acheteur potentiel si toutefois elles sont pertinentes.

En résumé, avec l'option d'abandon, l'acheteur potentiel ayant acheté la propriété intellectuelle, son projet n'ayant pas le succès escompté, il a encore la possibilité d'arrêter le projet et d'essayer de récupérer une partie de son investissement en revendant la propriété intellectuelle. L'option de report se produit dans le même cadre, le projet ne réussit pas comme prévu, mais l'acheteur a la possibilité de suspendre le projet pendant un certain temps et d'attendre des conditions plus favorables pour reprendre le projet.

Les méthodes de base à connaître pour faire une évaluation sont les méthodes de calcul d'une VA (valeur actualisée), d'une valeur actualisée nette (VAN) et d'un taux de rentabilité interne (TRI). Ce sont des méthodes de base expliquées dans de nombreuses pages Internet. Le calcul de la valeur des options peut être effectué à l'aide de l'équation de Black-Sholes ou, de manière plus simple, en utilisant la méthode du réseau binomial. Ces méthodes, bien qu'un peu plus compliquées, sont également expliquées dans de nombreuses pages Internet.

Lorsque l'on considère l'avenir, la prévision des revenus futurs doit tenir compte de la volatilité et du risque. C'est l'une des parties les plus délicates et cela peut malheureusement avoir un effet énorme sur la valeur calculée. La définition de ces valeurs nécessite généralement que l'analyste fasse des hypothèses en fonction de ses recherches et de son expérience.

Pour en savoir plus : contactez nous et ne manquez pas la 2^{ème} partie de cet article.

Jean Christophe HAMANN
Conseil en propriété industrielle
spécialité Brevets



Lancement de réservation du nom de domaine .sport

La rentrée s'annonce sportive avec le lancement du **.sport**, extension très attendue en matière de noms de domaine.

Les instances dirigeantes, les athlètes, les clubs, les organisateurs d'évènements, les médias/éditeurs, ainsi que les marques commerciales associées aux valeurs du sport et reflétant ces valeurs peuvent toutes postuler pour un domaine .sport.

Compte tenu du potentiel de cette nouvelle extension, nous vous recommandons de vous positionner sans tarder afin d'éviter que vos marques et/ou dénominations ne soient enregistrées par des tiers.

Nous vous rappelons que les noms de domaine sont attribués selon la règle du **premier arrivé, premier servi** et ce, même pour les marques inscrites à la Trademark Clearing House (ci-après TMCH).

Veillez trouver ci-dessous le calendrier communiqué par le Registre ainsi que le montant des frais à prévoir selon les différentes phases d'ouverture :

PHASES D'OUVERTURE	TARIFS pour 1 an
Sunrise (marque inscrite dans la TMCH) : du 4 septembre au 6 novembre 2018	992 € HT*
Early Access Period (Landrush) : du 4 septembre au 6 novembre 2018	992 € HT
Ouverture générale : à partir du 8 janvier 2019	390 € H.T*

* hors domaine premium

A noter : Au niveau de la Sunrise et de la Landrush, les enregistrements se feront selon différentes priorités (listées ci-dessous) et seront attribués en fin de période d'enregistrement (en cas de demandes multiples les domaines seront attribués selon la priorité):
Priorité 1 : SUNRISE (TMCH) – Réservée aux titulaires de marques inscrites à la TMCH ;

Priorité 2 : GAISF – Réservée aux disciplines reconnues par le GAISF (l'Association Générale des Fédérations Sportives Internationales) ;

Priorité 3 : Instances (fédérations & autres organismes sportifs) & autorités publiques ;

Priorité 4 : Clubs & autres disciplines non reconnues par le GAISF ;

Priorité 5 : Athlètes ;

Priorité 6 : Organisateurs sportifs, sponsors, médias, partenaires.

Il faudra dans tous les cas prouver un lien avec la communauté du .sport

Naturellement, notre département Noms de domaine et Numérique se tient à votre disposition pour toute information complémentaire que vous pourriez souhaiter à ce sujet.

Hortense RIVIERE

Conseil en Propriété
industrielle

Département Noms
de domaine et Numérique



Obtention de la certification ISO 9001

Nous avons le plaisir de vous annoncer qu'IPSIDE est certifié **ISO 9001:2015**, pour l'ensemble de ses activités et de ses sites. Une certification obtenue grâce à l'implication de toutes ses équipes qui ont travaillées de concert pour remplir les exigences imposées par la norme.

Mise en place par l'**ISO** (Organisation Internationale de Normalisation), la norme ISO 9001:2015, relative au système de management de la qualité, offre un cadre à l'amélioration de la performance de l'entreprise au travers de plusieurs principes comme l'amélioration continue des services, la motivation et l'implication du personnel, l'identification des besoins et des exigences des clients.

Cette certification que nous sommes fiers d'avoir obtenue est un gage de notre sérieux et de notre efficacité.



6 impasse Michel Labrousse
31 100 TOULOUSE
Tél : 05 31 50 00 22

29 rue de Lisbonne
75008 PARIS
Tél : 01 80 40 08 02

7-9 Allées Haussmann
33300 BORDEAUX
Tél : 05 33 10 00 20

4 rue du Kérogan
29330 QUIMPER
Tél : 02 98 10 24 00

Centre d'affaire ACTIVA
4 allée Catherine Bourbon
64000 Pau
Tél : 05 31 50 00 22

39 rue Grange Galand
37554 St AVERTIN Cedex
Tél : 02 40 80 49 15

14, rue Raoul Perpère
Le Forum
64100 Bayonne
Tél : 05 59 15 29 25

Centre d'affaire SIAM
81 rue de SIAM
29200 BREST
tél : 02 98 05 08 07