

## ANALYSE

Évaluation et valorisation financière de la propriété  
intellectuelle : nouveaux enjeux, nouveaux mécanismes

*Longtemps gérés comme un simple outil de protection, les droits de propriété intellectuelle sont désormais utilisés de plus en plus comme une source primaire de création de valeur, sous l'effet conjugué de la dématérialisation de l'économie et de sa financiarisation. En témoigne par exemple le fait que la gestion des licences (brevets, marques, etc.) représente à elle seule près des deux tiers des profits du groupe Thomson. Ce nouveau rôle de la propriété intellectuelle dans la stratégie des entreprises, ainsi que dans leur évaluation financière et comptable, reflète-t-il une tendance de fond ou plutôt un phénomène passager, que l'actuelle crise financière pourrait réduire à la portion congrue ?*

Pour nombre d'entreprises, la **propriété intellectuelle (PI) joue un rôle croissant comme source primaire de création de valeur**. Il y a encore un quart de siècle, la principale source de richesse résidait le plus souvent dans la maîtrise d'un outil de fabrication ; les droits de propriété intellectuelle (DPI) – et notamment le système du brevet – avaient alors un rôle protecteur et secondaire, consistant surtout à conforter les positions acquises. Depuis, et alors que le schéma de l'« entreprise sans usine » (*fabless firm*) a fait beaucoup d'émules, le rôle du brevet est devenu plus offensif, d'autres outils tels que les marques ont pris un essor considérable et **les entreprises ressentent de plus en plus le besoin de mettre en avant leurs actifs intellectuels dans leur communication financière**. Cette évolution renvoie plus généralement à la montée en puissance de l'économie de l'immatériel et au fait que, désormais, les stratégies d'entreprise reposent davantage sur des logiques financières. Constitue-t-elle une tendance de fond ou plutôt un phénomène passager ?

En réponse à ce type d'interrogation, la présente note<sup>1</sup> souligne tout d'abord l'importance grandissante de la PI dans la stratégie et la gestion financière des entreprises, ainsi que l'apparition de nouveaux métiers ou instruments financiers axés sur la PI. Elle montre ensuite en quoi l'évaluation financière et comptable des DPI constitue désormais une nécessité. Elle n'en fait pas moins ressortir que cette évaluation des DPI et leur gestion financière continuent de buter sur de sérieuses difficultés.

### L'importance croissante de la propriété intellectuelle dans la stratégie et la gestion financière des entreprises

Dans le contexte concurrentiel actuel, les entreprises sont incitées à gérer leurs DPI non plus seulement de manière défensive mais aussi – et de plus en plus – comme un outil de valorisation financière, c'est-à-dire comme une source de revenus, un moyen d'afficher la valeur de leurs actifs immatériels dans leurs bilans et – surtout dans le cas des jeunes entreprises innovantes – un levier crucial pour obtenir certains financements<sup>2</sup>. Alors que, traditionnellement, les entreprises voyaient dans cet outil un simple moyen juridique de protéger des concurrents leurs investissements en matière d'invention et de production, beaucoup d'entre elles considèrent désormais les DPI – et notamment les brevets – comme **une partie constitutive de leur capacité à créer de la valeur, même si elles n'effectuent elles-mêmes aucune activité de fabrication manufacturière**<sup>3</sup>. Qui plus est, la pression des investisseurs et analystes financiers a

<sup>1</sup> Ce texte se fonde en partie sur : Commissariat général du Plan, *Quel système de propriété intellectuelle pour la France d'ici 2020 ?*, rapport du groupe « Prospective de la propriété intellectuelle pour l'État stratège » (PIETA), 2006.

<sup>2</sup> Cf. Lallement R., « Politique des brevets : l'enjeu central de la qualité, face à l'évolution des pratiques », *Horizons stratégiques* n° 7, janvier-mars 2008.

<sup>3</sup> Cf. Office européen des brevets (2007), *Scenarios for the future*, Munich.

conduit certaines grandes entreprises à rendre publiques des informations dont la divulgation demeure jusqu'à présent non obligatoire, notamment concernant les montants de redevances issus d'actifs de propriété intellectuelle ou les recettes de cession de certains de ces actifs (*encadré 1*).

**Encadré 1 : La place croissante de la propriété intellectuelle dans la communication financière et la stratégie des entreprises : deux exemples dans l'industrie électronique**

Parmi les grands groupes multinationaux qui ont le plus placé les DPI et la gestion des licences (*licensing*) au cœur de leur stratégie, en particulier en termes financiers, il convient de citer les cas de Thomson et IBM.

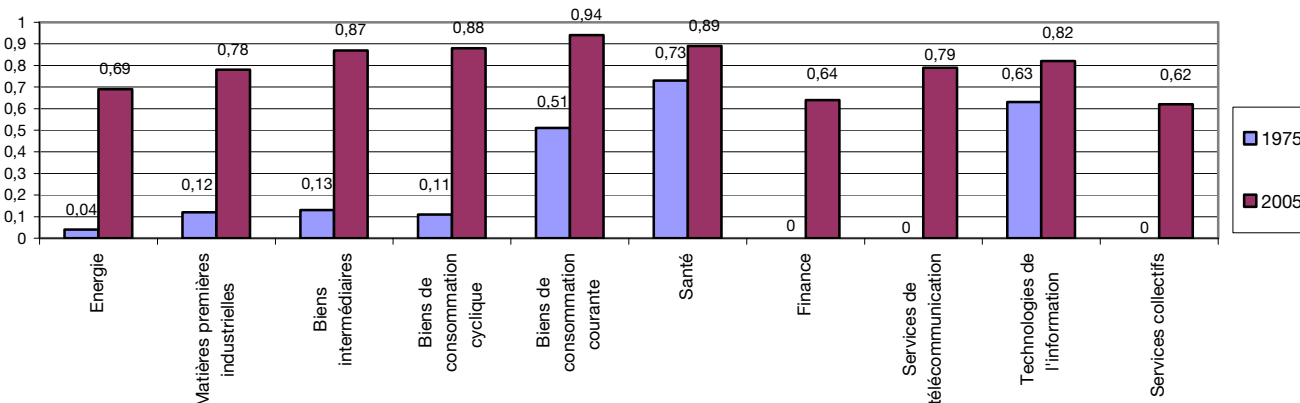
- **Thomson** – ex-Thomson Multimedia (TMM) – détient actuellement un portefeuille mondial de plus de 55 000 brevets, correspondant à des technologies numériques de l'image et du son. En grande partie sur cette base, 991 contrats de cession de licences étaient en vigueur dans le monde, fin 2007. Pour Thomson, les revenus de licences ont fortement progressé depuis la reprise du portefeuille de brevets du groupe américain RCA, qui a pris effet début 1999. **L'activité « propriété intellectuelle et licences » a représenté en moyenne annuelle près de 450 millions d'euros de chiffre d'affaires net consolidé sur la période 2005-2007.** Dans l'électronique grand public au sens étroit (hors brevets et hors décodeurs numériques), la rentabilité était en effet progressivement devenue négative (par exemple dans le domaine de la télévision, depuis l'année 1998). En réaction, Thomson s'est totalement désengagé, entre 2004 et la fin 2007, de l'ensemble de ses activités d'électronique grand public. Il a ainsi fortement recentré son métier autour de la PI. L'unité « technologie », qui constitue l'une des trois grandes divisions de Thomson et correspond essentiellement à **la gestion des brevets et licences, a ainsi représenté à elle seule près des deux tiers des profits du groupe** (résultat opérationnel avant charges financières et impôts : EBIT), **pour moins d'un dixième de son chiffre d'affaires net**, en moyenne sur les deux derniers exercices (2006 et 2007). Les marchés financiers s'interrogent cependant sur cette situation, se demandant dans quelle mesure le portefeuille de brevets de Thomson permettra à l'avenir de maintenir sa rentabilité<sup>4</sup>.

- **IBM**, qui contrôle un portefeuille mondial de plus de 40 000 brevets, engrange désormais plus d'un milliard et demi de dollars de recettes par an à partir de licences et de ventes de ses actifs de propriété intellectuelle. Ce groupe a cédé en 2005 l'ensemble de ses unités de production d'ordinateurs à l'entreprise chinoise Lenovo. Ceci étant, **la majorité des recettes tirées de la propriété intellectuelle provient de la vente de savoir-faire et non des seules licences de brevet.** Ce fait – de même que le cas Thomson – donne à penser qu'une entreprise doit en général se garder de se concentrer exclusivement sur une pure activité de propriété intellectuelle car le *licensing* ne fonctionne le plus souvent que de pair avec une offre de biens ou de services<sup>5</sup>. Ces éléments permettent de remettre en perspective le débat lancé par Serge Tchuruk, l'ex-PDG d'Alcatel, sur le thème de l'« entreprise sans usine ».

Synthèse d'après diverses sources, dont la présentation de B. de Russé (Thomson), à la conférence *The New Intellectual Property Economy* organisée par Orrick au Cercle de l'Union Interalliée à Paris, le 18 janvier 2007.

La raison de fond en est qu'en tant que facteur de production, le capital physique (équipements, usines, biens fonciers, stocks, etc.) a vu son importance relative décroître fortement, au bénéfice du capital intangible (capital humain et organisationnel, propriété intellectuelle, réputation et position sur le marché, etc.). Diverses études estiment qu'en moyenne les actifs immatériels représentent de 75 % à 90 % de la capitalisation boursière des grandes entreprises cotées, voire plus de 90 % dans le cas d'entreprises telles que Microsoft et Amazon. Cette situation résulte d'une évolution assez récente. Pour les 500 plus grandes entreprises américaines, une étude a ainsi évalué que ce ratio est passé de 16,8 % en 1975 à 32,4 % en 1985, 68,4 % en 1995 et 79,7 % en 2005, avec des écarts sectoriels qui se sont restreints, au cours de ces trois décennies (graphique ci-dessous).

Graphique : **La part des actifs immatériels dans la capitalisation boursière des grandes entreprises cotées<sup>a</sup>, selon le secteur d'activité** (en pourcentage)



(a) : Entreprises de l'indice S&P 500, aux États-Unis. Données : Ned Davis Research, Inc. Source : Keith Cardoza, CFA, Justin Basara, Liddy Cooper et Rick Conroy, *The Power of Intangible Assets - An Analysis of the S&P 500*, Ocean Tomo, Chicago, janvier 2006.

Même dans les secteurs relatifs aux biens de consommation, la part des actifs immatériels dans la capitalisation boursière atteint désormais près de 90 %, ce qui tient en grande partie à l'importance grandissante des marques. Selon certaines estimations disponibles, **la valeur de la marque Google** – la plus cotée dans le monde aux termes du classement considéré – **équivalait en 2008 à plus de 80 % de la capitalisation boursière de la société éponyme**, tandis que **la marque Louis Vuitton représente à elle**

<sup>4</sup> Cf. Ducourtieux C. et Girard L., « Crise de confiance et de gouvernance chez Thomson », *Le Monde*, 1<sup>er</sup> avril 2008.

<sup>5</sup> Cf. Cukier K., « A market for ideas – A survey of patent and technology », *The Economist*, 22 octobre 2005.

seule près de la moitié de la capitalisation du groupe LVMH, la première société française du classement, au 19<sup>e</sup> rang.

Tableau : Un classement mondial des marques ayant la plus grande valeur<sup>a</sup> (2008 ; en milliards \$)

Rang	Marque	Valeur <sup>a</sup>	Propriétaire	Capitalisation boursière du propriétaire
1	Google	86,1	Google Inc.	104,2
2	GE (General Electric)	71,4	General Electric Company	369,6
3	Microsoft	70,1	Microsoft Corp	264,1
4	Coca-Cola	58,2	The Coca-Cola Company	141,5
5	China Mobile	57,2	China Mobile (HK) Limited	298,1
6	IBM	55,3	IBM Corp.	159,4
7	Apple	55,2	Apple Inc.	126,1
8	McDonald's	49,5	McDonald's Inc.	64,2
9	Nokia	44,0	Nokia Corp.	120,6
10	Marlboro	37,3	Altria Group Inc.	46,9
19	Louis Vuitton	25,7	LVMH	54,7
38	L'Oréal	16,5	L'Oréal	77,9
44	Carrefour	15,1	Carrefour SA	54,6
50	Orange	14,1	France Télécom	88,0

a : Compte tenu notamment de la valeur actualisée des revenus anticipés liés aux marques considérées. Données : pour les marques, classement BrandZ de la société d'études en marketing Millward Brown ; pour la capitalisation boursière, état au 31 mars 2008. Sources : Millward Brown, *BrandZ Top 100*, avril 2008 ; « FT Global 500 », *Financial Times*, juin 2008.

Le fait que la PI devienne de plus en plus une source de revenu autonome concerne aussi les industries culturelles. Ainsi, *via* le droit d'auteur et les droits voisins, la gestion des catalogues de droits engendre des revenus importants et irrigue même des pans entiers de l'économie, dans des domaines tels que l'audiovisuel, l'édition littéraire, la publicité, etc.

Certes, le processus par lequel la gestion de la propriété intellectuelle devient une source majeure de valeur pour l'entreprise en est encore à ses balbutiements et **cette financiarisation de la PI s'est jusqu'à présent surtout développée aux États-Unis<sup>6</sup>**. De même, et tous outils de propriété intellectuelle confondus (en particulier pour les brevets), l'exploitation des licences (*licensing*) demeure essentiellement le fait d'un assez petit nombre de secteurs d'activité. Aux États-Unis, les principaux concernés sont la chimie, le logiciel, l'équipement électrique et non électrique, l'ingénierie et les services professionnels, les semi-conducteurs, la pharmacie et les biotechnologies, à travers des entreprises telles qu'IBM, Hewlett-Packard, Merck, Monsanto ou Dupont<sup>7</sup>. Quel que soit le secteur et au-delà des seuls grands groupes, ces phénomènes sont cependant aussi le fait d'un nombre croissant de PME. Avec l'essor de ces marchés ou de ces filières, **de nouveaux acteurs ou instruments montent ainsi en puissance, dans une optique d'intermédiation technologique et d'amélioration des performances financières** (encadré 2).

#### Encadré 2 : Nouveaux métiers ou instruments financiers axés sur la PI : quelques exemples

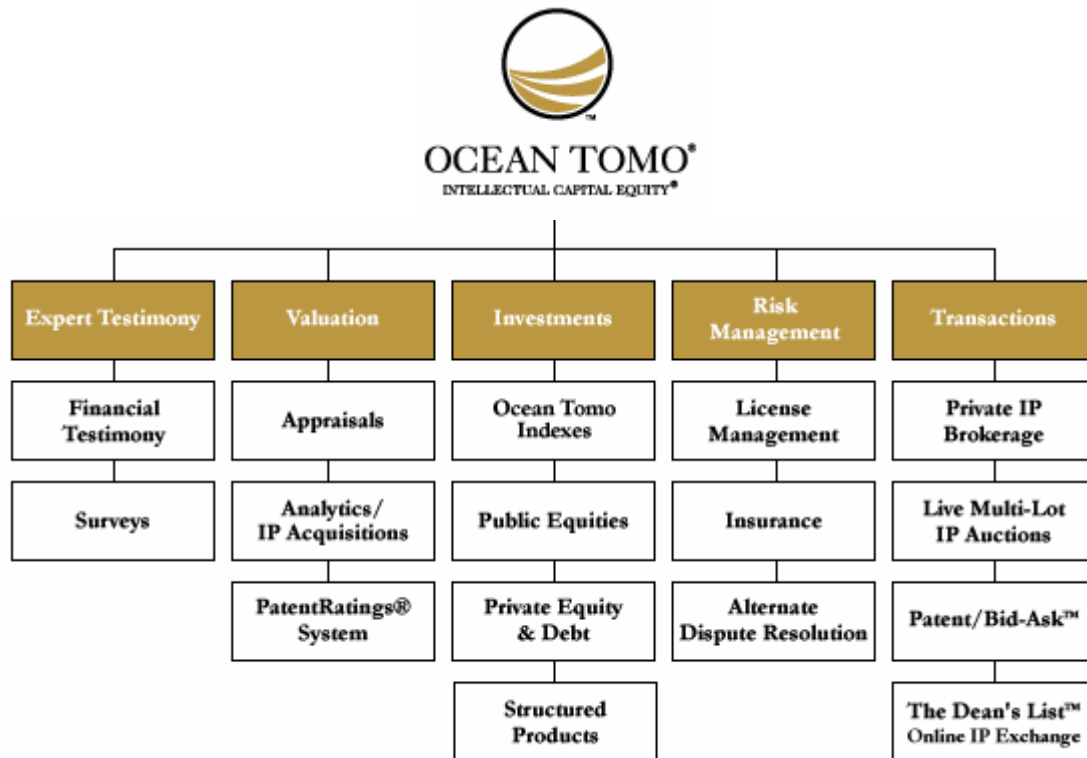
L'affirmation de la PI comme vecteur – voire comme fondement ultime – de la création de valeur va de pair avec l'apparition ou le développement de divers métiers et structures d'intermédiation axés sur cette dimension.

- **Des fonds de capital-investissement** (*private equity*) **spécialisés** dans les DPI lèvent des capitaux auprès de grandes entreprises de haute technologie ou auprès des marchés financiers et promettent des taux de rendement élevés, sur la base d'achats de brevets, de programmes de gestion de licences ou de différentes techniques d'arbitrage. Il s'agit par exemple d'Intellectual Ventures (États-Unis), société créée en 2000, qui détient plus d'un millier de brevets et dans laquelle des firmes telles que Microsoft, Intel, Sony, Nokia, Apple, Google et eBay sont réputées avoir investi au total plus d'un milliard de dollars.
- De façon similaire, des banques rachètent aux entreprises des brevets sur la base desquels elles constituent des **fonds de brevets** destinés à des investisseurs en quête de placements à fort rendement. En Allemagne, par exemple, les pionniers en la matière sont le Crédit Suisse Deutschland depuis 2005 et la Deutsche Bank depuis 2006.
- Des banques – notamment au Japon (cas de l'Intellectual Property Bank Corporation : IPB) et en Allemagne – acceptent dorénavant de considérer un brevet ou un portefeuille de brevets comme **couverture de garantie, pour l'octroi d'un prêt**.
- Les brevets font l'objet d'opérations de **cession-bail** (*lease-back*) ou de titrisation, devenant par ce biais l'équivalent de titres hypothécaires.
- Certaines sociétés de conseil sont spécialisées dans les **opérations de fusion-acquisition focalisées** sur les actifs de PI.
- **Des courtiers** (*brokers*) en technologies s'attachent à faciliter des transactions portant sur des brevets, en recherchant des vendeurs ou acheteurs potentiels. Un exemple en est fourni par la société britannique BTG, depuis 1995.
- **Des agents de gestion de licences** aident des détenteurs de DPI à trouver des preneurs de licence.
- Sur Internet, des **plates-formes d'échange en ligne** contribuent à ce « marché du transfert technologique » (*yet2.com*, *pl-x.com*, *innovationsmarkt.de*, etc.).
- **Des maisons de vente aux enchères** mettent à l'encan des lots de brevets, notamment à Taiwan (*via* l'institut ITRI) et au Japon depuis 2003, aux États-Unis (avec le *leader* mondial Ocean Tomo Auctions depuis 2006) et en Allemagne (avec IP Auctions depuis 2007).

*Synthèse d'après diverses sources, dont Millien R. et Laurie R., « Meet the middlemen », Intellectual Asset Management Magazine, n°28, février/mars 2008, p. 53-58. Cf. également le compte-rendu des Entretiens de Paris sur la PI, notamment « Business forums : quels sont les enjeux ? », mai 2008 : <http://www.lesentretiensdeparis.fr/data/document/jeudi-15-mai-matin3.pdf>*

<sup>6</sup> Cf. Sullivan P. et Harrison S., « La propriété intellectuelle et les entreprises : gérer la propriété intellectuelle comme un actif commercial », *Magazine de l'OMPI*, février 2008, p. 15-17.

<sup>7</sup> Cf. Guilhon B., *Les marchés de la connaissance*, (coll. Connaissance de la Gestion), Economica, Paris, 2004.



Source: Ocean Tomo

**yet2.com®** Search  Technologies  Technology Needs  >| go

[Browse Technologies](#)  
[Browse Technology Needs](#)

---

Find a Technology | List a Technology | Insight | Using this Site > **About Us** | home | customer support | help

<b>The Company</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <a href="#">About Us</a></li> <li>&gt; <a href="#">Job Opportunities</a></li> <li>&gt; <a href="#">Products &amp; Services</a></li> <li>&gt; <a href="#">Leading Clients</a></li> <li>&gt; <a href="#">Professional Staff</a></li> <li>&gt; <a href="#">Contact Us</a></li> </ul>
<b>The Marketplace</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <a href="#">Marketplace Mission</a></li> <li>&gt; <a href="#">Site Services</a></li> <li>&gt; <a href="#">Site Partners</a></li> <li>&gt; <a href="#">What's New</a></li> <li>&gt; <a href="#">References</a></li> </ul>
<b>News</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <a href="#">Press Releases</a></li> <li>&gt; <a href="#">In the News</a></li> <li>&gt; <a href="#">Global Calendar</a></li> </ul>
<b>Become a Member.</b>	<span style="font-size: 1.2em; letter-spacing: 0.5em;">L O G I N</span>

**The Mission of the Marketplace**

Innovation is the engine that drives the worldwide economy, and yet2.com's global online marketplace is the most efficient way to locate the innovation that you need and the most efficient way to place innovations that you want to sell, license, or leverage.

Why?

Because even the licensing professionals at yet2.com can't personally know the needs of every organization or which companies may be interested in acquiring every technology. A marketplace brings together companies that never knew of each other's existence, and brings together companies that know each other well--as companies--but where individuals may not know about particular needs or know the right individuals to contact. It's an extremely valuable adjunct to the yet2.com professional staff and to the array of value-generating services that yet2.com offers its clients.

Founded in 1999, yet2.com's network of clients has access to about half the world's R&D capacity through the listings on the yet2.com global marketplace and through our professional contacts. Our headquarters are located in Boston, Massachusetts, with offices in Nevada, the United Kingdom, and Japan. Clients include many of the Fortune 500 and many more medium-sized and smaller innovators, too.

**Intellectual Property Needs a Marketplace**

The technology acquisition and licensing market is estimated at \$105 billion USD and is growing rapidly. But without a global marketplace dedicated to the transfer of intellectual assets, finding potential buyers and sellers of technology would be a hit-or-miss proposition. "R&D intellectual property is not a traditional product, so people don't know quite what to do with it," says Forrester research analyst Steve Kafka. "It's usually the old-boy network. You call up your friend at Philips because that's who you know."

Source: Yet2.com



 L'évaluation financière et comptable de la propriété intellectuelle : nécessaire mais fragile

L'évaluation des actifs relevant de la PI correspond sans aucun doute à un vrai besoin, pour l'entreprise comme pour la sphère financière. Au sein de l'UE, elle découle aussi de la réforme des normes comptables s'appliquant aux sociétés cotées, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, avec l'introduction des normes IFRS-IAS<sup>8</sup>, qui transposent la directive européenne applicable aux actifs incorporels. Précédemment, les normes comptables ne prenaient guère en compte les DPI dans le bilan des entreprises. La valeur de ces droits était envisagée principalement pour des raisons fiscales, pour déterminer l'assiette d'imposition en cas de mutation de ces droits. En outre, les DPI obtenus par voie externe – par exemple des marques et des brevets acquis dans le cadre d'une fusion-acquisition – apparaissaient au bilan pour leur coût d'acquisition, bien que celui-là ne fournisse en général qu'un reflet daté de la valeur du bien considéré. Quant aux DPI constitués en interne, c'est-à-dire engendrés par l'entreprise elle-même, ils n'apparaissaient pas dans ses comptes ou bien seulement sous la forme des dépenses de protection juridique occasionnées.

Ceci a eu pour conséquence d'accentuer **l'écart entre la valeur comptable de l'actif économique et sa valeur de marché**, qui inclut notamment le fonds de commerce et les actifs incorporels. Or cette survalueur (*goodwill*) **repose pour une grande part sur la PI**. Cette situation impliquait aussi que, du point de vue de la direction financière des entreprises, les DPI apparaissaient surtout comme un poste de dépense et parfois comme une variable d'ajustement. N'ayant qu'une idée très approximative de la valeur de leur portefeuille de DPI, les entreprises n'avaient *ipso facto* que rarement défini une stratégie d'ensemble pour valoriser ces actifs immatériels dans leurs comptes. Le plus souvent, les spécialistes du capital-risque ne prenaient, de même, guère en compte les DPI dans leurs décisions d'investissement et ils ne disposaient que de peu de connaissances en la matière ; ils jugeaient en effet plutôt les entreprises en fonction de leurs compétences managériales et de leur marché potentiel<sup>9</sup>.

Pourtant, **les DPI permettent de rendre plus visibles les actifs intellectuels de l'entreprise, ce qui peut jouer un rôle très important en cas de fusion-acquisition, d'OPA comme pour la levée de fonds auprès d'intermédiaires ou de marchés financiers**. Précisément, *via* l'essor du capital-risque, la prise en compte croissante de l'importance des DPI par les investisseurs, ainsi que la multiplication des opérations de fusion-acquisition ayant pour principal objectif l'achat de technologies ou de marques, les exigences du monde de la finance ont conduit à développer les méthodes d'évaluation financière d'actifs incorporels.

Telles sont les raisons pour lesquelles, **depuis l'entrée en vigueur des normes comptables IFRS-IAS début 2005, les sociétés cotées sont tenues de réévaluer chaque année les DPI qu'elles ont acquis**. Pour ce faire, elle doivent désormais effectuer un test de réactualisation ou de dépréciation (*impairment test*), afin de s'assurer que la valeur comptable de ces droits acquis est au plus égale à la valeur de marché, dite aussi « juste valeur » (*fair value* ou valeur d'utilité). Dès lors, **les DPI sont considérés aussi comme un élément d'actif**. Sur la base d'indicateurs financiers, **cette mesure plus systématique de la valeur des DPI modifie la façon dont ceux-ci sont gérés**. Leur présentation bilancielle se rapproche ainsi de la réalité économique des sociétés cotées : la prise en compte des facteurs de risques et des revenus liés aux DPI permet d'approcher de façon plus réaliste la valeur effective de ces droits.

**Les actifs de PI ne se laissent cependant pas évaluer de façon univoque et indiscutable**. À ce sujet, les problèmes découlent notamment de la coexistence, en pratique, de plusieurs méthodes d'évaluation distinctes :

- l'approche par les coûts (notamment *via* le coût de remplacement, c'est-à-dire le coût auquel il serait possible de reproduire le même actif) ;
- l'approche par le marché, en référence à des valeurs forfaitaires s'appliquant à des droits de propriété intellectuelle préexistants et supposés similaires ;
- l'approche par les revenus, qui repose sur la capacité à créer des revenus, sous forme de *cash flow* futur actualisé et pondéré par les facteurs de risque et d'aléa.

Au fond, **le choix de la méthode d'évaluation dépend des objectifs attendus de l'évaluation, de sorte qu'un brevet n'a pas de valeur intrinsèque** mais une valeur qui ne saurait être que relative à son détenteur et au type d'objectif qu'il poursuit à travers ladite évaluation<sup>10</sup>. À cet égard, qui plus est, l'évaluation prend de plus en plus souvent son sens non pour un brevet individuel mais à l'échelle d'un portefeuille de brevets dans son ensemble, lorsque prédominent des considérations stratégiques et notamment lorsque est visé un effet de masse, dans une optique de dissuasion ou de négociation<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> Les normes IAS (International Accounting Standards) ont été rebaptisées IFRS (International Financial Reporting Standards) en mai 2002.

<sup>9</sup> Cf. OCDE, *Intellectual property as an economic asset: Key issues in valuation and exploitation*, EPO/OECD/BMWA, Conference summary report, Paris, 2005.

<sup>10</sup> Cf. Grünewald T. et Wurzer A., « Les motifs d'évaluation des brevets », *IPR-Helpdesk*, Bulletin n° 32, mars-avril 2007.

<sup>11</sup> Cf. Corbel P., *L'évaluation d'un droit de PI dans ses dimensions multifacettes*, présentation à l'occasion de la conférence « Propriété intellectuelle : Les Entretiens de Paris 2006 », 18-19 mai 2006.

En général, par suite, **la valeur ainsi calculée se révèle fluctuante, voire génératrice d'instabilité.** Du reste, la crise des créances à risques (*subprimes*) déclenchée à l'été 2007 renforce les critiques des experts qui estiment que l'évaluation à la « juste valeur » peut accroître l'écart entre la situation comptable des firmes et leur situation réelle, restreignant ainsi la capacité des investisseurs à apprécier leur performance<sup>12</sup>.

**Plusieurs questions connexes demeurent ouvertes, concernant notamment la prise en compte des divers risques potentiellement liés aux DPI.** *Quid* du risque qu'une entreprise enfreigne de façon non intentionnelle les brevets de tiers<sup>13</sup> ? Comment calculer la « juste valeur » d'un brevet susceptible de faire l'objet d'une contestation ? Jusqu'à quel point faut-il prendre en compte ce type de risque pour minorer la valeur de ce brevet et respecter ainsi l'obligation de présentation sincère et fidèle des comptes ? **Peut-on au contraire faire le pari de ne pas dévoiler une faiblesse ou une information stratégique, afin de protéger l'activité de l'entreprise ?** Certes, l'application des normes comptables est obligatoire et ces évaluations se font sous le contrôle de commissaires aux comptes, ce qui laisse peu de marge de manœuvre à l'entreprise. Ceci étant, une firme peut considérer que l'affichage de sa propriété intellectuelle risque de créer dans son bilan une volatilité trop importante, en particulier à la baisse, comme dans le cas de l'industrie pharmaceutique, quand le brevet protégeant un médicament très rentable (*blockbuster*) fait l'objet d'une annulation<sup>14</sup>. Pour une entreprise, **à l'inverse, il peut se révéler contreproductif de sous-estimer la valeur de ses actifs de PI.** Ainsi, selon certains spécialistes, l'ex-groupe sidérurgique Arcelor a insuffisamment pris en compte la valeur de ses centaines de familles de brevets européens (OEB) et américains (USPTO), ce qui a contribué à en faire une cible bon marché pour son concurrent indo-néerlandais Mittal Steel ; ce dernier a ainsi pu lancer une OPA sur Arcelor, début 2006, dans des conditions avantageuses pour lui, alors qu'il ne possédait qu'une vingtaine de familles de brevets européens et américains<sup>15</sup>.

En tout cas, et notamment à l'issue des premières années d'application des nouvelles normes IFRS, force est de constater que **le principal objectif de cette réforme, à savoir la comparabilité des comptes, n'est pas encore atteint, dès lors que certaines normes donnent lieu à des divergences d'interprétation.** Ceci concerne notamment l'évaluation des immobilisations incorporelles, pour laquelle une même opération peut recevoir plusieurs traitements comptables différents. **Pourtant, la réforme entrée en vigueur en 2005 est considérée comme un premier pas,** dans la mesure où non seulement les nouvelles normes ne concernent que les sociétés cotées mais aussi ne s'appliquent qu'aux DPI acquis. Or dans la philosophie de ce mouvement originaire des États-Unis, *via* le Financial Accounting Standards Board (FASB), la « juste valeur » (*fair value*) a vocation, à long terme, à être appliquée à la propriété intellectuelle non seulement acquise mais aussi nouvellement créée. Ce nouveau pas promet d'être très délicat à franchir, notamment dès lors qu'il est difficile d'attribuer une valeur à un brevet au moment de son dépôt ou peu après.

En outre, ces difficultés présentes et futures ne concernent pas que les grands groupes. Les PME, pour leur part, demeurent *a fortiori* encore plus en décalage, par rapport au double objectif d'une meilleure évaluation comptable de la PI et d'une gestion plus active en la matière. Pour les entreprises de toute taille, ce scepticisme à l'égard du système des brevets renvoie notamment à l'idée, bien étayée empiriquement<sup>16</sup>, selon laquelle **seul un petit nombre de brevets se révèle de grande valeur sur le plan économique.**

Enfin, il est bien clair qu'en soi, le fait de **multiplier les brevets ne constitue pas forcément un gage de réussite, en termes de performance financière.** Comme l'a rappelé l'étude d'un cabinet de conseil, le nombre et la qualité des brevets détenus par les mille entreprises qui investissent le plus en R & D dans le monde ne sont pas corrélés statistiquement avec les résultats financiers desdites sociétés, à en juger par le niveau de leurs bénéfices ou des dividendes versés aux actionnaires<sup>17</sup>. Le rôle des brevets et, plus généralement, des DPI ne doit donc pas être surestimé à cet égard : pour important qu'ils soient dans certains secteurs, les DPI ne constituent qu'un instrument parmi d'autres au service des activités d'innovation et de création. En effet, il existe bien d'autres maillons dans la chaîne complexe qui va de la création d'idées nouvelles jusqu'à la commercialisation. Autant dire qu'à l'avenir, la mesure comptable et la gestion financière de la PI mériteront autant un surcroît d'attention qu'un regain de prudence.

> Rémi Lallement,  
Département Affaires économiques et financières

<sup>12</sup> Cf. Parlement européen, *Sur les normes internationales d'information financière IFRS et la gouvernance du Conseil des normes comptables internationales (IASB)*, rapport A6-0032/2008, février 2008.

<sup>13</sup> Cf. Hagel F., « Le brevet : questions économiques et stratégiques », *Revue des ingénieurs*, mai/juin 2005, p. 51-53.

<sup>14</sup> À titre d'exemple, un tribunal du New Jersey a invalidé le 3 mars 2008 le brevet du groupe Bayer sur son contraceptif Yasmin. Pour cette société allemande, ladite information a entraîné une baisse immédiate du cours boursier et l'annonce d'une révision à la baisse de ses objectifs de rentabilité pour l'année en cours.

<sup>15</sup> Cf. l'analyse de P. Breese rapportée dans l'article de Y. de Kerorguen, « Ces entreprises qui sous-valorisent leur innovation », *La Tribune*, 23 mars 2006.

<sup>16</sup> Cf. Gambardella A. *et al.*, *Study on evaluating the knowledge economy - What are patents actually worth? The value of patents for today's economy and society*, rapport à la Commission européenne, projet ETD/2004/IM/E3/77, juillet 2006, ainsi que Le Bas C., *Économie et management du brevet*, Economica, Paris, 2007.

<sup>17</sup> Cf. Jaruzelski B. *et al.*, « The Booz Allen Hamilton Global 1000: Smart Spending », *Strategy & Business*, n° 45, 2006, p. 46-61.

## BRÈVES

### > COMMENT FAIRE COÏNCIDER INTÉRÊTS BRITANNIQUES ET DYNAMIQUE COMMUNAUTAIRE ?

Au terme de douze mois de réflexion ayant mobilisé quatorze personnalités qualifiées, **The Royal Institute of International Affairs** (« Chatham House ») vient de rendre public son « agenda britannique pour l'Europe ». L'objectif de ce document est de renseigner le gouvernement britannique sur les voies européennes assurant prospérité et sécurité à un pays qualifié de « pouvoir intermédiaire ». Construit autour de chapitres thématiques et émaillé de considérations géopolitiques, ce document laisse délibérément de côté **la question du « super-État européen »**. Si cet « agenda » défend une poursuite de l'élargissement de l'Union européenne, il soutient néanmoins **l'Union pour la Méditerranée** défendue par la France. **La probabilité d'un recul économique et d'une place financière londonienne moins puissante** a par ailleurs incité les auteurs à laisser très ouverte la question de l'entrée du Royaume-Uni dans une eurozone annoncée en grande expansion dans les dix ans et à recommander un « débat public mature ». C'est également la voie du débat parlementaire qui est privilégiée pour les questions de **justice** et de **sécurité**, traitées avant même les questions économiques, ce qui montre en filigrane l'acuité des débats au Royaume-Uni. Deux points structurent enfin cet « agenda » : le constat d'un « éloignement » entre le Royaume-Uni et les États-Unis, d'une part, l'appel à la création d'une **agence européenne de l'énergie**, d'autre part. Cette dernière proposition, plus tournée vers l'Allemagne que vers la France, est présentée comme la clé de voûte d'une approche « radicalement différente » en matière de sécurité énergétique.

[http://www.chathamhouse.org.uk/files/12105\\_europe0908.pdf](http://www.chathamhouse.org.uk/files/12105_europe0908.pdf)

> *M.-C. M.*

### > SE PROTÉGER À L'ÈRE NUMÉRIQUE, UNE PRÉOCCUPATION CROISSANTE

Au moment où, en France, le Forum des droits sur l'Internet, en association avec la Commission nationale informatique et libertés, lance jusqu'au 15 janvier 2009 une consultation publique sur la protection de la vie privée à l'ère numérique, l'American Consumer Institute's Center for Citizen Research publie les résultats d'une enquête centrée sur les inquiétudes des Américains à l'égard des nuisances et des menaces qu'Internet leur fait courir. 74 % des personnes interrogées se déclarent soucieuses du fait que l'on puisse usurper leur identité contre 68 % lors d'une enquête similaire réalisée il y a deux ans. L'idée que des programmes puissent violer leurs informations personnelles et notamment enregistrer les pages Web qu'elles visitent figure également parmi leurs principales préoccupations. 70 % craignent les attaques par des virus (+ 9 points par rapport à 2006) et 56 % sont exaspérées par les pourriels (en hausse de 5 points). Par rapport à l'enquête de 2006, trois questions ont été ajoutées : les réponses révèlent que 61 % des sondés se disent préoccupés à l'idée qu'on puisse les épier et retracer leurs parcours en ligne, 50 % se déclarent lassés par la réception de publicités non sollicitées. Ils sont enfin 45 % à redouter l'intrusion de logiciels espions dans leur système informatique. Bien que portant sur un échantillon de seulement 648 foyers américains, cette enquête témoigne de **la prise de conscience croissante chez les internautes des problèmes d'usurpation d'identité et de viols d'informations personnelles**. En France, d'après une enquête du Crédoc réalisée en décembre 2007, l'insuffisance de protection en matière de données personnelles était le principal frein à la diffusion d'Internet auprès du grand public.

<http://www.theamericanconsumer.org/2008/09/29/consumer-concern-rises-about-online-threats-aci-survey-shows/>;

<http://forums.foruminternet.org/forumdisplay.php?f=42> ; [http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gspublication/etude-credoc-2007.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/etude-credoc-2007.pdf)

> *N. B.*

**> LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE SERA RICHE EN EMPLOIS ... DANS LES PAYS RICHES !**

Comment la transition vers une « éco-économie », pour reprendre le concept inventé par Lester R. Brown, se traduira-t-elle dans le monde du travail ? C'est à cette question que l'Organisation internationale du travail, le Programme des Nations unies pour l'environnement, la Confédération syndicale internationale et l'Organisation internationale des employeurs répondent à travers leur rapport « Emplois verts : Vers un travail décent dans un environnement durable à faible taux de carbone » rendu public le 24 septembre dernier. Selon cette étude, **le marché mondial des produits et services liés à l'environnement devrait doubler d'ici à 2020**, pour passer de 1 370 milliards de dollars par an actuellement à 2 740 milliards. La moitié de ce marché concerne l'efficacité énergétique, l'autre moitié les transports durables, l'approvisionnement en eau, l'assainissement et la gestion des déchets. Selon des projections, des investissements de 630 milliards de dollars **d'ici à 2030 dans le secteur des énergies renouvelables** se traduiraient par **au moins 20 millions d'emplois supplémentaires**. **Plus de 2 millions** de personnes pourraient être employées d'ici à 2030 **dans l'éolien et 6,3 millions dans le solaire**. Les investissements réalisés pour améliorer **l'efficacité énergétique des bâtiments** pourraient également créer entre **2 à 3,5 millions d'emplois verts supplémentaires en Europe et aux États-Unis**. Cette évolution favorable de l'emploi environnemental est très inégalement répartie au niveau mondial : **trop peu d'emplois verts sont créés dans les pays les plus vulnérables**. Par ailleurs, un « emploi vert » n'est pas nécessairement synonyme de travail décent. Dans les pays en développement, l'agriculture et les activités de recyclage offrent souvent des emplois dangereux pour la santé, avec des bas salaires et des contrats précaires.

[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---webdev/documents/publication/wcms\\_098488.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---webdev/documents/publication/wcms_098488.pdf)

> *N. B. et C. J.*

*Rédacteurs des brèves : Nathalie Bassaler (VPI), Cécile Jolly (DTEF), Marie-Cécile Milliat (DIS)*

Directeur de la publication :  
René Sève, directeur général

Directrice éditoriale de *La Note de veille* :  
Nathalie Bassaler, chef du Service Veille,  
Prospective, International

Responsable de l'animation de la cellule de  
veille : Jérôme Tournadre-Plancq, chargé  
de mission au Département Institutions  
et Société

Pour consulter les archives  
de *La Note de veille*  
en version électronique :  
[http://www.strategie.gouv.fr/  
rubrique.php3?id\\_rubrique=12](http://www.strategie.gouv.fr/rubrique.php3?id_rubrique=12)

Centre d'analyse stratégique  
18, rue de Martignac  
75700 Paris cedex 07  
Téléphone 01 42 75 61 00  
Site Internet :  
[www.strategie.gouv.fr](http://www.strategie.gouv.fr)

