



Europäisches
Patentamt
European
Patent Office
Office européen
des brevets

Inventions et succès commercial

Tableau de bord de l'exploitation commerciale des brevets :
PME européennes

Novembre 2019 | Principales conclusions



Aller plus loin dans l'innovation

Les brevets européens sont loin d'être la chasse gardée des grandes entreprises industrielles. En 2018, une demande de brevet sur cinq déposée à l'OEB par des demandeurs établis en Europe provenait d'une petite ou moyenne entreprise (PME) ou d'un entrepreneur individuel.



Les PME qui font usage de brevets européens sont innovantes et cherchent à développer leurs activités. Les brevets permettent à ces PME non seulement de protéger et de commercialiser leurs inventions, mais aussi d'obtenir des marges plus élevées, de concéder des licences technologiques, de mettre en place des accords de collaboration et d'attirer des investisseurs.

Contribuer à la croissance en Europe

S'appuyant sur une enquête auprès des déposants, cette étude montre comment des PME européennes aux profils divers tirent parti des brevets européens pour soutenir la croissance en Europe, et cite des études de cas concrètes.

Elle inaugure une série de tableaux de bord portant sur l'exploitation commerciale des brevets, dont l'objectif est de rendre compte du succès commercial des brevets européens sur la base de données collectées lors d'enquêtes.

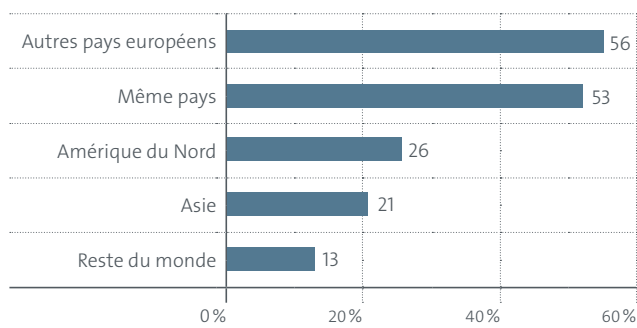
Téléchargez le rapport complet à l'adresse suivante :
epo.org/scoreboard-smes

Publié et édité par L'OEB
Munich, Allemagne
epo.org
© EPO 2019

Brevets, collaboration et commercialisation

L'étude révèle que les PME ont généralement recours à des brevets européens pour protéger leurs inventions à fort potentiel. Jusqu'à deux tiers de ces inventions sont exploitées commercialement – dans la moitié des cas par la PME elle-même, dans les autres cas en coopération avec un partenaire généralement établi dans un autre pays européen. Les brevets européens facilitent ce type de collaboration, puisqu'ils permettent d'obtenir une protection couvrant jusqu'à 44 marchés nationaux.

Emplacement géographique des partenaires des PME



Cependant, il est souvent difficile pour une PME de trouver des partenaires en dehors de son réseau existant de contacts personnels ou commerciaux. D'après l'étude l'exploitation commerciale des brevets pourrait être renforcée par des mesures aidant les PME à identifier des partenaires commerciaux en Europe.



ISBN 978-3-89605-248-3