

# Évaluation financière des droits de propriété intellectuelle

par Jacky Ouziel,  
Associé de Business-Models,  
Administrateur de la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers.  
[Jacky.Ouziel@Business-Models.com](mailto:Jacky.Ouziel@Business-Models.com)

## Introduction :

En ce 50ème anniversaire de l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle), il nous paraît fort pertinent de mettre l'accent sur certains volets de la propriété intellectuelle.

Que constate-t-on 50 ans après la naissance de l'INPI ?

Tout d'abord que le fruit de la cogitation de l'esprit ne s'épanouit plus systématiquement sous une forme matérielle, pour ne pas dire industrielle.

Désormais et ce depuis plus d'une vingtaine d'années, ce fruit se développe essentiellement dans les services – notamment ceux dit à haute densité informationnelle qui investissent de plus en plus la sphère industrielle- sous une forme intangible.

## I - L'investissement immatériel : une réalité essentielle et insaisissable

Ce thème est longtemps resté l'un des grands "trous noirs" des économistes, (y aurait-il trop peu d'immatérialistes ?), tant au plan macro que micro-économique, et ce tant en France qu'à l'étranger (à l'exception des USA et des pays scandinaves).

Ainsi, il aura fallu attendre 1982 avec le rapport Bonnaud destiné au Plan et surtout 1992 pour que l'OCDE se préoccupe du sujet en tentant une première définition.

Dans une économie de plus en plus fondée sur le Savoir, il n'est plus possible d'ignorer son importance comme déterminant de la performance des firmes et des nations.

Il est patent qu'il convient de mieux cerner les contours de l'immatériel (identification, mesure, évaluation des effets).

### 1 - Quelques données chiffrées :

L'immatériel constitue l'essence de l'économie moderne.

1.1 Ainsi, d'un point de vue macro-économique :

- les montants véhiculés par les flux de l'audiovisuel et celui des transactions financières des marchés internationaux représentent plus de 50 fois celui du commerce mondial de marchandises.
- Sur un autre registre, celui de la main d'œuvre, les Services représentent plus de 50% des emplois dans différents pays :

80% aux États-Unis,  
les 2/3 au Royaume-Uni et en France,  
56 % au Japon et 53% en Allemagne.

1.2 Pour illustrer davantage notre propos, signalons encore le poids de l'immatériel au plan micro-économique :

On a coutume à dire que la valeur boursière d'une firme correspond en général à sa Situation Nette (capitaux propres), élément connu, majorée d'un Goodwill, donnée inconnue, particulièrement volatile, dans laquelle on inclut pêle-mêle tel un inventaire à la Prévert :

les brevets, marques, notoriété, réputation, parts de marché, fonds de commerce, risques divers, tels que conflits sociaux, valeur des dirigeants, etc.

Ce Goodwill (sans omettre un éventuel Badwill qui se soustrait alors de la Situation Nette) sur lequel nous reviendrons, a autorisé ainsi dans la décennie 90 un doublement en moyenne du Price Book Ratio (PBR), c'est à dire la valeur mathématique d'une société cotée.

Exactement x 1.7 dans l'économie classique et x 2.5 dans les TIC.

Selon la SFAF (Société française d'Analyse Financière), le poids de l'immatériel s'est encore accru entre 1999 et 2000, puisqu'il est passé dans l'indice SBF 120 de 50% en 99 à 75% en 2000.

Il pèse désormais entre 80 à 90% des valeurs TMT (Télécoms, Médias, Techno).

- Plus le poids de l'immatériel est prépondérant dans la valorisation d'une société,
- plus il s'agit d'un indicateur favorable quant à son avantage concurrentiel
- et donc quant à sa capacité à créer de la valeur.

Précisons qu'à nos yeux, le capital humain et organisationnel, en particulier, les compétences clés, constituent le meilleur avantage compétitif car ils sont difficilement reproductibles. Il y a nombre de domaines (spécialement en R&D) pour lesquels l'avance technologique par rapport aux concurrents dure à peine six mois.

La valeur du GW traduit donc la capacité d'une firme à générer de la valeur dans l'avenir, capacité qui renvoie entre autres à la dynamique humaine et organisationnelle et non plus à la seule dynamique financière.

Notons que l'I.I (Investissement Immatériel) -peut-être en raison de sa contrepartie partiellement inobservable, liée à nos traditions- est encore considéré par nombre d'investisseurs comme plus risqué que l'I.M (Investissement Matériel).

Sans vouloir polémiquer sur ce thème, pas plus que sur celui du point de vue sécuritaire du créancier qui préfère prêter sur du nantissable, l'I.I représente une dynamique de création et de diffusion de la connaissance à l'œuvre dans le processus productif, qui diffère fondamentalement du processus de production de marchandises.

Il convient de prendre le terme connaissance dans son acception la plus large : celle d'un continuum qui s'étend du non représentable (intuition) à l'information interprétée et qui intègre, en tant que composante essentielle, la dimension tacite des savoirs, individuels et collectifs.

Cela regroupe les notions de :

- Savoir-quoi (information donnée),
- de Savoir-pourquoi, (information traitée),
- de Savoir-comment (aptitudes pratiques) et
- de Savoir-qui (connaissance en réseau).
- 

## **2 - Débat conceptuel :**

Par ailleurs, l'un des points essentiels sur lequel il convient de mettre d'emblée l'accent, concerne le distinguo qu'il convient d'apporter entre le capital immatériel et les actifs immatériels.

En effet, le débat, notamment au niveau des financiers, économistes et juristes, porte sur cette subtile différence, à savoir :

- d'un côté, les actifs immatériels (comme les brevets et marques par exemple) sont mieux appréhendés au niveau formel au moins, car ils sont actés tant d'un point de vue juridique en terme de protection que d'un point de vue comptable (durée de vie limitée des actifs, donc amortissables au fur et à mesure de

leur consommation/destruction alors qu'en réalité, ils se régénèrent ou doivent être régénérés car l'obsolescence est rapide),

- d'un autre côté, le capital immatériel est difficilement identifiable, généralement non protégeable, donc peu ou mal chiffrable pour les différents partenaires tant internes qu'externes des sociétés (en particulier, pour les analystes financiers).

En effet, il s'agit pour l'essentiel du capital humain (compétences, apprentissage et connaissance) regroupé sous le sigle du KM (Knowledge Management) qui fédère notamment le capital-veille, le capital formation, le capital recrutement & intégration.

Pour ne prendre que quelques exemples, l'acquisition d'équipements nouveaux s'accompagne le plus souvent d'un effort conséquent de formation auprès d'intervenants externes ou/et internes. S'il est possible, le brain drain peut s'avérer bien moins onéreux !

Comment traiter en terme comptable cette formation ? Doit-on la passer en dépenses ?

L'immobiliser en vue de l'amortir ? Selon quel délai ? Quid en cas de transmission, voire d'amélioration du Savoir ?

On sent bien ici la vanité de la démarche consistant à vouloir tout calculer en terme financier, notamment le rendement de ce type d'investissement.

Mentionnons d'ores et déjà le fait que les techniques d'évaluation financière des droits de propriété intellectuelle sont plus aisées à pratiquer car plus rationnelles et plus rôdées alors que l'évaluation du capital immatériel en est encore à sa phase de balbutiements pour ne pas dire qu'il s'agit encore d'un véritable terrain vierge à décrypter.

Ceci étant, il est clair que les synergies entre les divers éléments incorporels : d'une part, les titres de propriété intellectuelle (brevets, licences, concessions, marques, dessins, fonds de commerce ...) et d'autre part, les valeurs intangibles : savoir-faire, réseaux de distribution, parts de marché, fichiers clients, bases de données, réputation, notoriété, etc. ce que l'on qualifie de GW représente bien davantage que le cumul de chaque élément pris séparément.

On sait bien que grâce au capital financier, on accède au capital humain lequel autorise, à son tour, l'accès au capital organisationnel ou structurel qui (via la R&D, if any) permet ainsi d'acquérir et fidéliser le capital client.

D'une façon plus générale, personnellement, optons de préférence pour l'expression d'I.I (Investissement Immatériel) qui associe ces deux concepts entretenant, à l'évidence, des relations complémentaires et génère de par leurs synergies une forte création de valeur.

Le débat que nous connaissons dans le monde économique sur l'Immatériel est sensiblement de même nature que celui des juristes, par exemple, qui constatent que le « paradigme de la chose » est supplanté par le « paradigme de la valeur », ouvrant ainsi la porte à l'Immatériel dans le statut des choses. Là encore, les instruments juridiques se doivent d'évoluer ...

Chacun d'entre nous est confronté, à des degrés divers, au fait que les Investissements Immatériels interviennent essentiellement en amont du processus productif, et plus précisément en début du cycle de produit (conception, mise en place des systèmes). De ce fait, ils ont une dimension spécifique, largement irréversible et très structurante pour l'avenir.

## **II - Évaluation financière des droits de propriété intellectuelle**

### **1 - Remarque préalable à l'évaluation financière des droits de Propriété Intellectuelle**

Selon l'OCDE, la mesure de l'I.I (Investissement Immatériel) se calcule au plan macro-économique sur la base de l'équation suivante :

## **I.I = R&D + éducation publique + logiciels + dépenses publicitaires**

(en excluant, pour des raisons d'hétérogénéité, la formation permanente et les dépenses de marketing autres que publicitaires).

Nous suivrons quant à nous, au niveau micro-économique, un plan limité à la valorisation des éléments de l'I.I suivants :

- R&D
- Brevets
- Marques
- autres

## **2 - La R&D constitue la partie visible de l'iceberg de l'I. I.**

On sait que le coût en moyenne d'un budget recherche et développement est nettement supérieur à un budget de recherche scientifique.

On disait autrefois : quand la recherche scientifique coûte un franc, la recherche et développement va coûter dix francs et la mise au point du procédé industriel, s'il y a vraiment transfert dans l'industrie, coûte cent francs. Cet axiome converti en Euros sera identique !

Dans le budget R&D, le coût du brevet va se monter à près de 3% et les revenus varieront entre 2% et 20 % du chiffre d'affaires du produit ainsi protégé.

Mais sur 100 brevets :

- 1 brevet rapporte beaucoup,
- 9 rapportent largement,
- 20 couvrent leurs frais, et
- 70 sont déficitaires.

## **3 - La valorisation du capital immatériel**

L'évaluation quantitative des actifs de la propriété intellectuelle (PI) doit prendre en compte deux paramètres :

- La protection juridique de la technologie (durée, pays, risques notamment)
- La nature de la technologie et la taille du marché des produits et services afférents.

C'est la protection légale (marque, brevet) qui justifie la valeur de la PI.

L'établissement de la formule d'évaluation quantitative de la valeur des actifs de la PI prend en compte le développement du marché que la PI protège.

Diverses étapes d'évaluation sont nécessaires :

1. l'importance scientifique de la technologie (« le fit ») : « la solution technologique »
2. la taille du marché : en fonction de la diversité des utilisations prévues par la technologie
3. le marché idéal – après des études comparatives/concurrentielles
4. le temps nécessaire de pénétrabilité du marché : pour que la nouvelle technologie soit adoptée par les innovateurs.

	A	B	
	Valeur actuelle d'une série de flux en croissance constante pendant n années (le premier flux arrive dans un an)		
5	Nombre d'années (n) de protection		15
6	Premier flux généré (CA, CF, EVA)		2000
7	Taux de croissance du flux		0,25
8	Taux d'actualisation		0,15
	Valeur de la PI	$(B5/(B7-B6)) * (1 - ((1+B6)^{B4}) / ((1+B7)^{B4}))$	
	soit		49 857

### 3.1 - Valorisation des Brevets

Il existe diverses méthodes parmi lesquelles :

#### 3.1.1 - La méthodologie 5D d'évaluation des brevets repose sur 5 diagnostics :

un exercice de créativité intellectuelle. Les droits conférés par un brevet.

Diagnostic juridique	(les marchés ?	coefficient D1
Diagnostic marketing	Quelle est la valeur marketing de la PI : identité, image, notoriété, impact, potentiel d'expansion ?	coefficient D2
Diagnostic stratégique	Quelle est l'aptitude de la société à se constituer un capital intellectuel, à innover et à communiquer ?	coefficient D3
Diagnostic cessibilité	A quel degré la PI est-elle indépendante de la société, de ses dirigeants, de ses produits ?	coefficient D4
Diagnostic financier	Quelle est la valeur de base de la PI d'après les coûts engagés, la valeur de revente, l'impact sur les revenus ?	coefficient D5

Le pavé central du diagnostic juridique est vide car cela correspond à ce que j'indique juste ci-dessous « en fonction de la protection juridique du brevet (couverture géographique, durée ...) ».

Valeur estimée de la PI après expertise :

$$V = D1 + D2 + D3 + D4 + D5$$

Cette méthode permet de prendre en compte le poids de chaque paramètre dans l'analyse en fonction de la protection juridique du brevet (couverture géographique, durée ...).

### **3.1.2 - La règle du quart**

- La règle du quart : Il s'agit d'une méthode souvent utilisée qui consiste à diviser les profits, avant impôts, découlant d'une invention, au sens large, en tranches de 25% entre l'inventeur, le responsable de l'élaboration, le fabricant et le distributeur.

Cette règle est souvent valable. Le paragraphe suivant tend à la pondérer

Il faut noter que les marges de profit avant impôts pour chacun de ces acteurs varient énormément d'un secteur à l'autre. Par ailleurs, si l'invention ne représente qu'une infime partie, et non l'essence même, du produit ou/et du service, les redevances devraient être établies selon la valeur relative de l'invention par rapport au produit ou/et service dans son ensemble.

- Les solutions de rechange offertes au licencié : La valeur de la PI peut être établie en fonction de la somme que le licencié aurait à déboursier pour atteindre le même but avec des solutions de rechange.

Cette somme peut inclure : le coût d'invention de solutions qui éviteraient l'utilisation de la PI en question; les coûts d'élaboration des solutions de rechange jusqu'à une étape similaire à celle de la PI en question et les coûts entraînés par le retard de l'élaboration du produit.

- Les solutions de rechange offertes aux clients du licencié : La valeur de la PI est déterminée en fonction du coût des solutions de rechange aux problèmes auxquels font face les utilisateurs finaux de la technologie.
- Les normes du secteur industriel : La valeur et surtout les redevances sont établies en fonction des pratiques antérieures utilisées dans le secteur.

S'il s'agit d'une méthode simple et utile, la marge définie peut toutefois être assez large. En outre, il est difficile de comparer les contrats, car les conditions n'ayant pas trait aux redevances peuvent varier énormément. L'accessibilité aux renseignements précis en matière de normes industrielles n'est pas chose facile, étant donné que les conditions d'un contrat de licence ne sont généralement pas divulguées.

- L'appel d'offres : Dans le cas où il existe plusieurs licenciés éventuels, il est possible de choisir tout simplement l'offre la plus intéressante.

### **3.1.3 - La méthode de la Valeur ajustée en fonction du risque**

Cette méthode est également très répandue. Elle répartit les risques sur les divers aspects suivants :

- la portée de la protection de la PI (nationale, pays couverts);
- la nature de la technologie, ainsi que la nature et la taille du marché pour les produits s'y rattachant et services afférents;
- le stade de l'élaboration (à quel point la technologie est/sera prête pour la mise en marché);
- l'importance scientifique de la technologie (une percée ou une amélioration progressive);
- la variété des utilisations prévues de la technologie;
- les chances d'obtenir un brevet et sa valeur commerciale;
- l'investissement nécessaire pour élaborer un produit commercialisable;
- la nature des méthodes ou des produits concurrents.

Chaque professionnel établit sa propre grille et ses facteurs de pondération.

nouvelle, ce qui augmenter

### **3.2 -Valorisation des Marques :**

- Les marques sont un élément capital, notamment dans la « nouvelle » industrie des portails, si l'on en juge par les budgets « com » qui ont fait en 1999/2000 la fortune des Web Agencies (rappelons que plus de la moitié, voire les 2/3 des fonds levés étaient affectés au Branding des Start-up), car elles permettent d'attirer du flux et de le rendre captif.

La marque correspond à une valorisation de la capacité d'attraction du flux de clientèle vers les produits ou/et services de l'entreprise.

La base de données correspond à une valorisation du savoir-faire, notamment commercial.

C'est pourquoi, certaines entreprises sont valorisées très cher alors qu'elles ne cessent de perdre de l'argent : les pertes correspondent à un investissement immatériel dans une marque et dans une base de données dont la valeur sur le marché peut dépasser l'investissement consenti.

Cette valorisation est d'autant plus importante que des effets de réseau ou des facteurs d'encombrement du marché peuvent interdire l'arrivée d'un nouveau concurrent. C'est le principe du (supposé) « first mover advantage ».

NB Les méthodes de valorisation des Marques s'apparentent sensiblement à celles évoquées pour les brevets.

(avec la gracieuse p

### **3.3 - Le capital intellectuel**

Le capital intellectuel d'une entreprise représente le savoir qui doit/devoir être converti en profit: les inventions, le savoir en général, les dessins et modèles, le software, les idées et les publications. Le capital intellectuel évolue en même temps dans un domaine protégeable et dans un environnement ouvert.

Pour extraire de la valeur du capital intellectuel, il y a plusieurs possibilités dont l'impact est plus ou moins rapide, d'une part, et certain en terme de succès, d'autre part :

- intégrer les idées dans les affaires en cours (croissance interne) ou dans les projets pour créer de nouveaux créneaux (via d'éventuels spin-off = croissance externe),
- utiliser les possibilités de protection défensive,
- passer des accords de licence,
- nouer des réseaux de partenariats ou d'alliance
- et vendre directement ou indirectement sa propriété industrielle.

La valorisation de ce capital est délicate car les approches traditionnelles ne fonctionnent pas toujours (approche par les coûts versus projection de Cash Flow ou de Chiffre d'Affaires ou de nouveaux concepts comme l'EVA, création de valeur, théorie des options, etc.), encore moins une approche unique. Il convient de panacher plusieurs méthodes.

L'expérimentation doit être encouragée car cette mesure est indispensable pour améliorer le management de l'immatériel.

Certaines sociétés utilisent déjà le capital intellectuel comme un atout économique mais dont la formulation, en terme de communication, est plus ou moins fantaisiste, voire non stationnaire.

Puisque tout le monde répond positivement à la question «la matière grise a-t-elle un prix ?», un effort international coordonné apparaît indispensable pour normaliser la recherche et le calcul de ce prix.

Les immatériels constituent une source essentielle d'avantages compétitifs. La valeur dynamique des actifs immatériels se découvre en constatant par exemple la différence significative entre les ratios : valeur boursière et valeur comptable d'une entreprise disposant d'immatériels (différence de 12 pour Microsoft versus 2.5 pour les TIC en général).

Pour approcher cet immatériel, plusieurs méthodes peuvent être retenues: comptable, stratégique. La théorie des ressources et les processus relatifs à la fonction combinatoire des immatériels peuvent contribuer à une vision dynamique et cohérente des immatériels. Il en ressort plusieurs constatations: l'avantage compétitif de l'immatériel est supérieur à celui des facteurs conventionnels (production ).

Ex : Gillette

Selon un rapport d'un grand cabinet d'audit, la valeur des intangibles représenteraient plus de 86% du total de la valeur de ce groupe, dont 10% pour ces actifs immatériels stricto sensu et plus de 76% au titre de ses PI. lesquelles dégageraient une rentabilité respective de 11 et 86% versus 6% au titre de ses actifs industriels.

Ce type d'avantage compétitif réside surtout dans la qualité des produits & services, réputation, sans omettre les femmes et les hommes de l'entreprise. Nous assistons à un développement des pratiques centrées sur le capital immatériel; certaines d'entre elles possèdent des indicateurs de performance.

L'approche dynamique des immatériels doit toujours respecter une procédure par étapes :

- définition des processus clés,
- mise en place d'un indicateur de valeur de processus d'activité pour arriver, in fine, à l'appréhension de la performance immatérielle de l'entreprise.

A partir de ces résultats, il est alors possible d'imaginer les composantes et l'architecture des ressources immatérielles. Il en va de même quant aux méthodes de valorisations.

## **Conclusion**

L'évaluation financière des I.I et notamment autres que ceux issus de la Propriété Industrielle représente encore une véritable énigme théorique qui nous plonge dans un univers d'inconnues.

En univers complexe, flou et mouvant, le schéma traditionnel entrée-sortie montre ses limites.

Il convient à l'évidence de forger de nouveaux outils, en particulier, pour appréhender en terme de calcul économique, le capital organisationnel et le capital humain dans son acception qualitative. Cela passe par un profond renouvellement théorique.

C'est sur cette voie de réflexions nouvelles que s'engage la CNCEF et ses membres, en particulier, Business-Models. Nous aurons l'occasion d'y revenir prochainement.