



Appareil pour le nettoyage de pipe
Gilbert BISCH / 26 octobre 1964

Cette invention est un dispositif pour nettoyer l'intérieur des pipes. Elle met en œuvre une petite cornue en verre à bec courbé contenant de l'alcool et un brûleur. Un raccord souple permet de raccorder le bec de la cornue à la pipe. Chauffé, l'alcool se vaporise et pénètre dans la pipe. Il en dissout les résidus goudronneux. Le brûleur est alors éteint. En refroidissant l'alcool se condense, redevient liquide, et retourne par dépression dans la cornue emportant avec lui toutes les impuretés. La pipe devient alors parfaitement propre et sèche. Le mélange alcool nicotine étant ensuite déversé dans une poubelle.

1 Le problème

Dans les années 1950 les fumeurs de pipe représentaient 70% de la population. Tous les jours ils devaient, moi le premier, nettoyer leurs pipes. On utilisait pour cela un cure pipe et des chenilles. C'était fastidieux, un peu rebutant et pas très efficace à mon goût. J'ai donc décidé de m'attaquer au problème. Comme point de départ, j'avais en tête qu'un solvant chaud et vaporisé (type alcool) dissout les graisses et les impuretés.

2 La solution

A l'époque de ma découverte, j'étais souffleur de verre. Un jour j'interviens dans un laboratoire et découvre par hasard un dispositif de nettoyage de conduite par vaporisation/condensation. Je me suis dit alors : *si ça fonctionne à grande échelle, cela doit pouvoir fonctionner à petite échelle !*

Le soir même, dans mon atelier, je me lance dans le soufflage d'une petite cornue à bec. Je mets quelques centilitres d'alcool dans la cornue. J'y connecte la pipe. J'allume le petit brûleur puis chauffe le tout. "Eurêka" ça fonctionne parfaitement. Je suis moi-même étonné du résultat. Un deuxième passage avec du cognac neutralisera l'odeur de l'alcool à brûler. Pas le meilleur des Cognac tout de même !

3 Brevet et Commercialisation

J'avais 31 ans. C'était ma première aventure d'inventeur. Ma demande de brevet fut rédigée et déposée par le Cabinet Pierre Nuss de Strasbourg. Une demande visant la France uniquement.

Version 3

Après dépôt, je me lance immédiatement dans la fabrication et dans la commercialisation de mon invention. J'en fabrique plus d'un millier. Un ami buraliste strasbourgeois les vendra en quelques mois. Ce fut un véritable succès local.

La suite fut lors d'un déplacement professionnel sur Paris. Je découvre, place Vendôme, un magasin spécialisé dans la vente de pipes. Il s'agissait d'un des principaux intervenants ("P") du marché mondial. Je franchis la porte du magasin. Trois semaines plus tard je conclusais la cession de mon brevet. C'est allé vraiment très vite.

" P " m'a acheté mon invention pour en empêcher la diffusion. En effet, elle représentait en un véritable danger pour son marché. Mon invention en permettant un nettoyage non agressif des pipes en augmentait significativement la durée de vie. On comprend alors aisément la logique de " P " !

Conclusion :

Mon histoire a été heureuse et inespérée. Un beau concours de circonstance. Je n'ai fait aucune publicité dans les médias, n'ai pris ni marque ni modèle. En tant qu'inventeur je regrette que mon invention n'ait pas été diffusée. Néanmoins je considère avoir réussi car elle m'a rapporté une belle petite somme.

4 Les leçons à retenir

a) les bonnes choses :

- choisir un problème pour lequel j'avais les moyens de construire la solution,
- découvrir par hasard un dispositif qui va me donner la solution de mon problème,
- concevoir un dispositif simple, facilement réalisable et facilement brevetable,
- commencer moi-même la commercialisation,
- contacter puis négocier la cession de mon brevet avec un des principaux intervenants du marché de la pipe.

b) les erreurs :

- négocier la cession de mon brevet à un prix encore trop bas,

5 Les liens

Lien vers ma demande de brevet :

<http://bases-brevets.inpi.fr/fr/document/FR1412241/publications.html?p=5&s=1450856078731&cHash=c86affbd0b3a2d19c157d24067264041>