



FIG.1

Siège de voiture adaptable à toutes les morphologies

Inventeurs : Gérard Bloch & Jean Loeb - janvier 1989

Notre invention concerne un siège automobile pouvant s'adapter à toutes les morphologies suivant le principe de l'utilisation du vide comme pour les matelas coquille inventés par Jean Loeb pour le ramassage des blessés.

1 Les problèmes : 2 problèmes complètement différents.

Un problème personnel. Je dirigeais deux PME familiales en Alsace. Autour de 1985, grâce aux investissements de modernisation des deux usines, j'ai réussi à les vendre juste à temps avant que la crise n'emporte la totalité de l'industrie de la filature de coton en France.

Reconversion. Je m'estimais trop jeune pour prendre ma retraite à 60 ans et je cherchais à me reconvertir, si possible dans un domaine scientifique. Après de nombreuses recherches infructueuses, je suis tombé sur l'invention de Jean Loeb et j'ai été séduit par l'homme et son invention. Après de nombreuses visites d'usines, je lui ai demandé pourquoi son invention n'intéresse pas l'industrie automobile. Il me répondit qu'il avait fait une proposition à Renault qui n'avait pas donné suite. J'ai insisté pour revoir la question avec leur service sièges. Nous avons été très bien reçu au Centre de Recherches près du Mont Valérien à Paris par une ingénieure très aimable qui nous a dit que les billes de polystyrène utilisées dans les matelas coquille étaient trop fragiles et se transformaient en poudre avec les vibrations de la voiture. C'était la raison pourquoi ils avaient abandonné le projet Loeb.

2 La solution industrielle

De retour à Strasbourg, j'ai trouvé la solution super géniale (je plaisante) « si les billes ne conviennent pas, supprimons les billes ». Quinze jours après, après avoir réalisé des échantillons avec diverses matières en particulier des feuilles de papier format A4, nous étions de retour à Paris où notre ingénieure m'a dit : « Vous avez résolu un problème que nos ingénieurs ont cherché à résoudre pendant des années ». Ma réponse : « J'ai trouvé la solution parce que je ne connais rien en siège automobile ». 2ème réplique : « Votre idée est brevetable ». Réponse : « Je n'y connais rien ; pourquoi ne rédigeriez-vous pas vous-même le brevet ? » Réponse : « C'est d'accord ».

3 Brevet et commercialisation

Et c'est parti !

Commande de 3 prototypes à prix très faible mais il fallait bien amorcer la pompe. Prototypes acceptés – puis rédaction du brevet au service brevet à Boulogne Billancourt. Patron alsacien ultra correct, rédacteur très sympathique et vraiment pédagogue pour moi dans la science de la rédaction des brevets. Puis instruction supérieure de Renault de refile le brevet à son fournisseur de sièges Bertrand Faure et de rester dans le projet comme assembleur. Nous avons gardé le brevet à notre nom en payant la rédaction à un prix d'ami. Bertrand Faure a donc rédigé le contrat

d'achat, mais quinze jours avant la signature, toute l'équipe avec qui j'avais négocié est partie chez Fiat en Italie. Nous décidons d'aller jusqu'au PCT car un brevet concernant l'automobile n'est valable que s'il est mondial. Aller plus loin devant être pris en charge par la grande société acheteuse. Le directeur remplaçant de Bertrand Faure, submergé de travail par le départ de tout le service siège me donna alors le nom et l'adresse de son homologue de Peugeot !

Celui-ci s'intéressa de suite à ce brevet et nous arrivons très vite à un contrat de vente correct en quelques semaines avant la prescription du PCT. Avec ECIA, la filiale sièges de Peugeot.

En gros, le contrat est divisé en trois chapitres :

1. un prix cash payable de suite
2. une collaboration à l'étude de ce siège sous forme d'une somme annuelle fixe.
3. des royalties en cas de commercialisation, variables suivant le nombre de sièges vendus

Il a été signé pour 3 ans renouvelables et a duré environ 6 ans.

Je souligne que l'accord sur ce contrat s'est fait d'une manière absolument correcte de part et d'autre et n'a donné lieu à aucun contentieux tout au long de notre collaboration. En 1997, comme convenu dans le contrat, nous reprenons le brevet à nos noms gratuitement et valable pour l'Europe, les USA et le Japon ; avec aussi les frais de maintenance d'un brevet mondial qu'il s'agit de financer. La solution a été trouvée dans des contrats d'exclusivité pour acheter le brevet contre le paiement des frais de brevet, d'études et de voyage.

Ce système de financement nous a permis de chercher un acquéreur sans soucis financiers. Pendant cette période, nous avons eu des contacts prolongés très intéressants mais qui n'ont pu aboutir à cause de la crise dans l'automobile – en particulier avec les firmes Recaro en Allemagne, une usine d'aménagement de bus près de Lyon et surtout le n°1 mondial des sièges d'automobiles – Lear Corporation située à Détroit aux USA. Je raconterai peut-être plus tard les détails de ces aventures mondiales. Au cours de cette période nous avons réussi à nous financer correctement sans problèmes.

Au décès de M. Loeb en 2005, et conformément à son désir, nous avons arrêté le brevet qui n'avait plus que 5 ans de validité.

4 Les leçons à retenir

a) les bonnes choses :

Beaucoup de satisfactions de fréquenter des personnalités intéressantes. D'abord, M. Jean Loeb, figure de l'invention en Alsace avec qui je me suis parfaitement entendu jusqu'à son décès et dont le reste fier d'avoir été son ami.

Ensuite, les personnes qui nous ont aidé à mettre au point notre brevet. Chez Renault, l'ingénieur-chef du département sièges, le responsable des brevets sièges, véritable as de la rédaction de brevet.

Chez Peugeot : l'ingénieur-chef de la recherche sièges. Tous les ouvriers hautement qualifiés selliers chez Peugeot et appartenant tous à la confrérie des compagnons du devoir qui m'ont aidé à mettre au point mes différents prototypes.

Le chef juriste de Lear Corporation à Détroit – USA – ainsi que tous les gens, sympathiques, coopératifs que j'ai rencontrés lors de mes nombreux déplacements.

Sans oublier AIFA où je suis rentré à la suite de Jean Loeb, ses présidents successifs, M. Muller, directeur de l'INPI de Strasbourg qui m'a initié bénévolement aux subtilités du brevet d'invention ainsi que tous les membres que je salue ici.

b) les erreurs

Ne pas m'être assez méfié des ingénieurs subalternes chez Renault et Peugeot qui ont pratiqué le NIH (Not Invented Here). Ils ont dû jouer un rôle important dans la fin de notre collaboration avec Peugeot, mais cette rupture avait d'autres raisons objectives : crise de l'automobile, recherche d'économies, coût de l'investissement etc.

Il est certain que le fait d'avoir vendu le brevet nous a empêchés d'intervenir. C'est le jeu et il faut l'accepter.

Reste une aventure que je n'ai jamais regrettée. Dommage qu'elle ne se soit pas terminée par la commercialisation effective de voitures ayant des sièges utilisant notre brevet.

c) Quelques conseils pour les nouveaux inventeurs voulant traiter avec des grandes firmes :

1. Etre parfaitement intègre avec les directions, les cadres supérieurs et tout le personnel des firmes contactées ainsi qu'avec l'administration française.
2. Choisir soigneusement le niveau du cadre supérieur à contacter. Exemple : un directeur de recherche plutôt que le PDG d'une boîte importante. Fréquenter les cadres curieux et bienveillants, éviter les ingénieurs pratiquant le NIH.
3. Ne pas s'endetter au-delà du PCT. Les brevets mondiaux devant rester à la charge des grandes firmes. Attention aux délais.
4. Rester positif, dynamique et optimiste et surtout avoir de la chance !

Bonne chance à tous !

5 Lien vers notre brevet

<http://bases-brevets.inpi.fr/fr/document/WO9007890.html?s=1454689539346&p=5&cHash=44d4ac2cfb5ca184cf0c411308c2fae9>