

GÉRER PRÉVOIR OPTIMISER

GPO

N° 45 - 2003 - 6,10 €



GERER



PREVOIR



- **Flotte Automobile**
 - Un concentré de technologie
- **Stratégie internationale**
 - L'année de toutes les transitions
- **Politique sociale**
 - La gérance de fonds placée sous l'œil vigilant du Conseil de Surveillance
- **Décentralisation**
 - Bretagne
 - Normandie
- **Courrier**
 - Sur la route de l'automatisation
- **Voyages d'affaires**
 - Quand les PME réservent on-line

OPTIMISER

CLERY & DE LA MYRE MORY

GPO : Présentez-nous votre cabinet

Alain CLERY : Il s'agit d'un cabinet spécialisé dans le domaine de la propriété industrielle. Il a été créé de façon individuelle en 1987. En 1990, un premier associé m'a rejoint, suivi d'un second en 1995. Depuis le départ de ce dernier en 2000, le cabinet compte aujourd'hui deux associés, spécialisés dans la propriété industrielle, épaulés par deux collaboratrices, également spécialisées.

GPO : Quelle est votre cible de clientèle ?

A. C. : Essentiellement des sociétés à vocation internationale. Bien souvent, des multinationales leaders dans leur domaine. Historiquement, et comme beaucoup d'autres, nous avons commencé à travailler avec l'industrie du luxe, mais aujourd'hui nos clients évoluent dans des secteurs plus divers, notamment l'industrie agroalimentaire.

GPO : Comment opérez-vous auprès de vos clients ?

A. C. : Il faut rappeler que le droit de la propriété industrielle est un petit marché, très organisé. En premier lieu, on trouve les industriels, les clients. Ensuite, viennent les cabinets de Conseils en Propriété Industrielle (CPI), qui rédigent et déposent les brevets, les marques et les modèles, et qui souvent choisissent les avocats spécialisés pour leurs clients. Enfin, arrivent les avocats spécialisés, qui interviennent essentiellement pour le contentieux. Notre Cabinet est un peu atypique, car il est en relation directe avec sa clientèle et n'est pas systématiquement alimenté par les CPI. Ce faisant, notre action auprès de nos clients s'inscrit dans la durée : de la stratégie et du conseil, en passant par les dépôts (que nous confions aux CPI) jusqu'à la gestion des contentieux. Nous entretenons ainsi des rapports privilégiés avec nos principaux

clients. Avec certains d'entre eux, il nous arrive d'être consultés plusieurs mois, voire plusieurs années, avant le lancement d'un nouveau produit ou d'une nouvelle marque.

GPO : Votre cabinet est de taille réduite. Quels en sont les avantages ?

A. C. : Nous essayons de faire preuve d'une grande réactivité. De plus, nos clients ont l'assurance que leur dossier sera vraiment traité par un associé. N'étant pas soumis à des objectifs de gestion interne stricts, nous pouvons privilégier le qualitatif par rapport au quantitatif. En outre, les tarifs sont certainement moindres que dans des structures plus lourdes. Notre dimension modeste ne nous empêche évidemment pas de travailler pour de très importantes sociétés, parfaitement conscientes des enjeux et de la spécificité de la propriété intellectuelle, ni d'intervenir aux cotés de cabinets généralistes ou d'affaires beaucoup plus importants. Qualitativement, notre portefeuille de clients n'a pas grand chose à envier à celui d'un gros cabinet.

GPO : Pourriez-vous nous préciser ce que l'on entend par la propriété industrielle ?

A. C. : Elle fait partie de la grande famille de la propriété intellectuelle, qui regroupe la propriété industrielle et la propriété littéraire et artistique. La propriété industrielle concerne plus particulièrement le droit des inventions (les brevets), des arts appliqués (les dessins et modèles), des signes distinctifs (essentiellement les marques), des appellations d'origine, des obtentions végétales et enfin tout ce qui touche à la concurrence déloyale.

GPO : Les entreprises françaises sont-elles sensibilisées à la problématique de la propriété industrielle ?

A. C. : Elles le deviennent de plus en plus. En

période de crise et de tension, on a plus tendance à défendre son territoire. En raison de son caractère monopolistique, la propriété industrielle est un remarquable outil de captation et de conquête de marchés. On peut soit l'aborder de façon défensive, ou dissuasive, en déposant une marque ou un brevet et en recourant au contentieux, soit de façon offensive, en faisant intervenir des notions d'exploitation exclusive. Depuis plus d'une bonne dizaine d'années, les entreprises françaises et les Pouvoirs Publics ont compris que la propriété industrielle n'était pas que l'affaire d'un cercle restreint des professionnels du luxe. Toutes les industries sont concernées, même les petites entreprises.

GPO : Quels sont les intérêts liés à la protection de la propriété industrielle ?

A. C. : Dans un contexte de mondialisation accru, la propriété industrielle apparaît d'autant plus essentielle que l'industrie et le commerce évoluent avec une liberté de concurrence très importante. Car, elle permet de faire face à cette concurrence en instaurant la possibilité de constituer des monopoles de droit (pour soi-même et/ou avec autrui, grâce au système des licences), de faire barrage aux concurrents, et donc de prendre de l'avance sur un marché.

GPO : Quels sont vos objectifs et vos perspectives de développement ?

A. C. : Je crois que nous sommes reconnus pour notre compétence, notre sérieux et nos résultats judiciaires. Nous n'ambitionnons pas de grandir pour grandir, mais nourrissons la volonté de croître pour nous adapter à l'évolution du marché et aux besoins de la clientèle. Quoi qu'il en soit, nous privilégierons toujours la qualité de nos prestations et la confiance de nos clients.

CLERY & DE LA MYRE MORY

Contact : Maître Alain CLERY

146-150, Avenue des Champs-Élysées • 75008 PARIS

Tel : 01 56 59 60 61 • Fax : 01 56 59 60 79

a.clery@clerymory.com