

OMPI/INN/ABJ/99/3

ORIGINAL : français

DATE : septembre 1999



GOUVERNEMENT DE LA
RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE



ORGANISATION MONDIALE DE LA
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

SEMINAIRE REGIONAL DE L'OMPI SUR L'INVENTION ET L'INNOVATION EN AFRIQUE

organisé par
l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI)
en coopération avec
le Gouvernement de la République de Côte d'Ivoire

1^{er} – 3 septembre 1999

COMMENT ENCOURAGER LES INVENTEURS AFRICAINS DANS LA MISE EN APPLICATION DE LEUR SAVOIR-FAIRE ?

Exposé de M. Mamadou Traoré, Directeur Général du Bureau d'Analyse d'Ingénierie et de Logiciel (BAILO), Président, Association Ivoirienne pour la Promotion des Inventions et Innovations (AIPI), Abidjan

Par innovation, on entend généralement tout processus introduisant une nouveauté dans un domaine quelconque. Selon cette définition, l'exploitation d'un marché entièrement neuf ou encore peu développé, la mise au point de nouvelles techniques de vente ou de gestion constituent des innovations autant que la création de produits, de matériels nouveaux ou la découverte d'un procédé de fabrication original.

L'innovation peut donc concerner tout autant des produits ou des modes de production que des activités commerciales et des services.

L'innovation est un processus social. C'est le dénouement de l'ensemble du savoir-faire et des actions engagées, consciemment ou non, par une société, pour faire face à son problème de survie, d'existence. Cela va de l'éveil de l'enfant à son environnement, à l'édification d'une société de droit où chacun est libre d'entreprendre et de conserver le fruit de son travail, l'État garantissant à chacun et à tous un environnement prévisible et le respect des règles de bonne conduite.

C'est en cela que l'innovation est au cœur des problèmes de développement et que, de ce fait, nous appelons de tous nos vœux à une plus grande implication de l'OMPI dans les activités de développement en Afrique.

Il n'est donc pas aisé de traiter en une demi-heure d'un thème comme « Comment encourager les inventeurs africains à innover », surtout qu'en la matière, il y a beaucoup d'idées reçues qui circulent, principalement en ce qui concerne le financement de l'innovation.

Le financement de l'innovation représente l'ensemble des ressources nécessaires au processus qui conduit l'invention du stade de la recherche technologique à celui de l'exploitation industrielle, puis de la commercialisation.

Dans cet exposé toutefois, par innovation, nous entendons le sens restreint du mot, c'est à dire les inventions corporelles qui permettent un progrès technologique et dont l'application implique de nouvelles fabrications ou de nouveaux procédés de production.

On distingue plusieurs phases entre la conception d'une innovation et son exploitation et chaque phase a des problèmes spécifiques, en dehors du problème de financement. Ce sont :

- **La phase de recherche** proprement dite qui comprend essentiellement des aspects scientifiques et techniques.

Cette phase se subdivise en :

- Recherche pure (désintéressée économiquement),
- Recherche fondamentale (déjà intéressée économiquement puisque sa motivation est de dégripper un problème de recherche appliquée),
- Recherche appliquée. (Elle met au point les présomptions d'applications possibles. Sans spéculer, elle est très intéressée économiquement.)

Au niveau de la recherche pure et de la recherche fondamentale, le continent manque d'équipement. Il faudrait équiper les universités, établissements techniques et les instituts de recherche de laboratoires performants, d'équipement informatique ainsi que de crédits de fonctionnement avec un strict contrôle budgétaire. On fait malheureusement plus cas du statut du Chercheur africain que de son environnement professionnel.

– **La valorisation de la recherche** qui regroupe:

- L'évaluation des possibilités d'exploitation économique,
- La protection des résultats de la recherche (dépôts de brevets),
- La construction de prototypes,
- Les travaux de diffusion, d'études de marché et de publicité.

Quelques rares pays se sont dotés d'instituts de recherche capables de prendre en charge la valorisation de la recherche. Cependant la rareté de l'expertise dans ce domaine et le manque de contrôle sur ces institutions en ont fait des administrations où l'auto-justification s'est le plus souvent substituée à l'obligation de résultat.

Un exemple de réussite en ce domaine sur le continent est le CSIR à Pretoria en Afrique du Sud.

A cet exemple, des centres d'innovations technologiques pourraient être construits à raison d'au moins un par pays selon un modèle qui pourrait être celui développé par l'OMPI.

– **Le lancement industriel et la commercialisation**.

Le lancement industriel et la commercialisation d'une innovation diffèrent de ceux du produit traditionnel (existant) par l'incertitude qui pèse sur la réussite commerciale de l'opération.

Cette incertitude en fait accompagne l'innovation tout au long de son cycle.

- Comment prévoir l'évolution technologique ?
Le processus est long qui va du laboratoire à la prise de décision éventuelle de lancer la commercialisation du produit. Les sciences et les techniques vont évoluer pendant ce délai, mais aussi l'environnement économique et social, la concurrence, les besoins. Il faudrait, dès le départ et de façon permanente, tenter de prévoir ces évolutions et de les intégrer.
- Comment déterminer, pour une entreprise ou une nation à un moment donné de son développement technique, économique et social, l'importance des ressources financières et en personnel qu'il est rationnel d'affecter à l'effort d'innovation ?
- Comment choisir entre différents projets de Recherche-Développement possibles ? Comment répartir l'enveloppe budgétaire en fonction des objectifs poursuivis et des probabilités de succès des opérations ?
- Comment programmer les moyens et les rendre cohérents avec les objectifs de l'organisme qui a pris la décision d'investir en Recherche-Développement ?

- En moyenne, le partage des taux de profits d'exploitation d'une licence est de 15 à 30 % au breveté mais, qui pourra déterminer à l'avance ce profit ?

Des méthodes et outils de gestion de la Recherche-Développement se sont développés et affinés au cours des quarante dernières années sous le vocable générique de *Méthodes d'évaluation technologique*.

A la frontière commune aux univers de la Recherche Scientifique et de l'activité économique, ces méthodes, très nombreuses et très diverses, sont autant d'outils pour réduire cette incertitude, d'instruments de préparation des décisions - les décisions elles-mêmes étant toujours politiques.

Le continent souffre d'un déficit de connaissance de ces méthodes et outils. A notre connaissance, la seule expérience en ce domaine est l'enseignement mis en place de 1993 à 1997, à l'Institut Panafricain de Management de l'Innovation, à Pointe Noire au Congo (Brazzaville). Là encore, L'OMPI pourrait prendre sur soi d'organiser, deux fois par an au moins, un cours de formation pour francophones et un autre pour anglophones à ces méthodes et outils.

Nous ne traiterons pas ici de ces méthodes mais du financement de la commercialisation du produit nouveau.

A chacune de ces étapes, l'innovateur doit engager des dépenses importantes, que les recettes escomptées ne viendront couvrir qu'éventuellement et ultérieurement. Ces dépenses sont très inégales quant à leurs volumes (généralement pour un franc dépensé en recherche pure on dépensera dix dans la phase développement et cent francs lors de la commercialisation) et non maîtrisables dans le temps puisqu'elles devraient continuer jusqu'à ce que la dernière phase du processus soit réalisée avec succès.

LE RISQUE INHÉRENT A L'INNOVATION

En moyenne, sur cent idées de recherche, cinq seulement passent le seuil de l'expérimentation et une seule se traduit par une réalisation industrielle. Et en règle générale, il faut lancer quarante produits nouveaux pour en vendre cinq.

Ces chiffres certes n'ont pas valeur de règle mais ils indiquent des ordres de grandeur qui donnent une idée du caractère aléatoire de la rentabilité des investissements en Recherche-Développement.

En plus du caractère aléatoire, il faut aussi rappeler que la rentabilité de la recherche est lente à apparaître.

Les découvertes sont progressives, et nombreuses sont les années qui séparent la recherche pure ou la recherche fondamentale de la recherche appliquée et de la recherche de développement. Ce délai est devenu très court de nos jours (18 mois pour l'électronique grand-public) mais reste difficile à raccourcir. Ce délai est d'autant plus difficile à réduire qu'il met en présence deux catégories d'agents économiques: les industriels et les scientifiques, dont les comportements, les centres d'intérêts et les motivations sont loin d'être compatibles.

Le passage de l'invention à l'innovation est obéré par le fait que ni la demande ni l'offre ne s'ajustent instantanément ; il faut du temps pour que le marché apprenne et perçoive la nature des produits nouveaux ou améliorés et acquière l'expérience nécessaire pour en tirer le maximum. C'est ainsi que 90% des produits nouveaux voient leur essor se ralentir dès la quatrième année de leur commercialisation, 60% d'entre eux n'ayant pas plus de trois ans de durée de vie.

L'innovation est une opération assortie d'un risque d'autant plus élevé que son dénouement est lointain. Cette caractéristique explique les difficultés que rencontrent les innovateurs pour obtenir des concours financiers extérieurs suivant des procédures traditionnelles. Le métier du banquier classique n'est pas de prendre des risques. Il n'est pas formé pour cela. Il ne participe ni aux bénéfices ni aux pertes des entreprises financées par l'argent qu'il prête. Il prête dans des conditions connues d'avance et se couvre de tous les risques par des garanties.

L'idée reçue selon laquelle les Banques n'aident pas les entreprises est fautive surtout quand on sait qu'en Afrique, les risques liés à l'imprévisibilité de l'environnement sont tels que la plus banale des opérations commerciales devient extrêmement risquée avec de hauts niveaux de taux de retour inconnus sous d'autres cieux. Prendre du risque est le métier du Capital-Risque qui finance la partie haute du bilan. Lui, partage avec l'entrepreneur les bénéfices et les pertes de son entreprise.

Toutefois, la nature et l'ampleur des obstacles rencontrés varient considérablement selon les cas et particulièrement selon l'origine de l'innovation.

Deux situations peuvent se présenter :

1. La conception est l'œuvre d'un particulier

Celui-ci peut céder ses droits (cession de brevets, licence exclusive ou non) à une firme existante qui exploitera l'invention, ou alors créer sa propre société d'exploitation. Dans le premier cas, les besoins de financement ne portent que sur les dépenses de mise au point de l'invention et de présentation aux firmes susceptibles d'être intéressées. Dans le second cas, ces besoins ont pour objet la création d'une entreprise nouvelle. Dans les deux conditions, à des degrés divers, le risque dépasse largement les normes habituellement retenues par le système bancaire, qui, en l'absence de garanties très substantielles du demandeur, est habituellement très réticent à apporter son concours. Il faut faire appel au Capital Risque qui est inconnu en Afrique.

2. La conception est l'œuvre d'une entreprise

L'entreprise, à *moins de disposer d'une capacité suffisante d'autofinancement*, se heurte également à des obstacles de financement. Certes, la firme peut faire valoir que la mise au point et l'exploitation de l'invention correspondent à son développement normal et obtenir l'attribution de crédit d'équipement. Par rapport à l'entreprise nouvelle, une entreprise existante a l'avantage de pouvoir présenter aux organismes de financement des renseignements et des éléments d'appréciation liés à son activité antérieure. La Recherche-Développement allonge cependant considérablement le cycle de la production parce qu'il ne s'agit plus de reprendre à son compte une activité productive quelconque, mais plutôt de trouver quelque chose qui aujourd'hui n'existe pas mais, qui dans six ou sept ans sera une importante source de revenus. Les conditions d'exploitation de l'entreprise se trouvent donc sensiblement modifiées, les références antérieures ne jouent plus ou ne suffisent pas à convaincre l'organisme prêteur de participer à l'opération.

A l'heure de la mondialisation, une adaptation des mentalités est nécessaire quant à la viabilité financière d'une entreprise. *Toute entreprise se doit aujourd'hui de construire sa viabilité par une marge brute d'autofinancement suffisante pour sa pérennité.*

Il apparaît donc, quelles que soient les hypothèses retenues, que seule une source spécifique de financement du haut de bilan peut répondre aux besoins de l'innovateur.

Faire le point sur ces sources spécifiques de financement est assez simple sous nos latitudes.

Il n'en existe pas de spécifiques à l'innovation en Afrique et hors des accords de coopération avec des pays d'Europe et les Organismes à but non lucratifs et Non Gouvernementaux (O.N.G.), il n'en existe pratiquement pas du tout.

Il existe cependant des mécanismes de financement qui ont été mis en place aux États Unis et en Europe dont nos pays pourraient s'inspirer.

L'État est au centre de certains de ces mécanismes avec deux techniques privilégiées d'intervention: l'aide directe et les incitations fiscales.

I. FINANCEMENT DE LA RECHERCHE

Dans la phase recherche du cycle du produit nouveau on distingue traditionnellement :

- La Recherche fondamentale,
- La Recherche appliquée,
- La Recherche-Développement qui s'attache tout particulièrement à la mise en exploitation industrielle d'une découverte parvenue au stade de maturité technique.

Le coût de la recherche fondamentale ne peut être amorti par l'exploitation, trop lointaine et trop aléatoire et lointaine de ses résultats. C'est la nation tout entière qui en assurera soit directement le financement par le biais de l'État soit indirectement par le biais du secteur privé.

La Recherche appliquée et la Recherche-Développement peuvent se traduire par une exploitation rentable à moyen ou même à court terme. L'intervention de l'État peut n'être que complémentaire, voire subsidiaire à une activité de l'entreprise privée.

I.1 LES AIDES DIRECTES

Les ministères de l'Éducation Nationale et de la Recherche Scientifique, à travers les budgets des États et les fonds mis à disposition dans le cadre des accords bilatéraux, sont les sources de financement de la Recherche Fondamentale dans nos pays. Ce financement s'adresse en général à des fonctionnaires ; le chercheur indépendant ou les sociétés privées en sont exclus en général. On voit cependant certaines ONG du Nord développer un certain activisme dans ce secteur.

La Recherche Appliquée et la Recherche de Développement bénéficient également de financements publics des Ministères de l'Éducation nationale et de la Recherche Scientifique mais aussi du Ministère de l'Industrie et des Accords bilatéraux. Le domaine privilégié de cette aide est l'agriculture.

Le rôle des O.N.G. est de plus en plus prépondérant dans ce secteur.

Le secteur privé est totalement exclu des aides publiques directes à la recherche. C'est un des grands handicaps des pays en développement.

Les entreprises privées devraient pouvoir bénéficier de subventions de recherche dans le cadre de contrat conclus avec les pouvoirs publics pour des opérations d'intérêt national.

I.2 LES INCITATIONS FISCALES

L'État peut stimuler indirectement la recherche en permettant de la financer par des techniques que l'on peut classer sous deux rubriques: la détermination de l'assiette de l'impôt et les droits d'enregistrement

I.2.1 DÉTERMINATION DU BÉNÉFICE IMPOSABLE DES SOCIÉTÉS

Les entreprises devraient être autorisées à déduire de leur bénéfice imposable, pour l'établissement de l'impôt, toutes les dépenses de fonctionnement engagées dans les opérations de recherche scientifique et technique (frais de personnel, frais généraux). Sans que cette déductibilité s'étende aux immobilisations !

En ce qui est des immobilisations, les entreprises qui effectuent elles-mêmes des investissements immobiliers, en vue de réaliser des opérations de recherche scientifique et technique, devraient, sous certaines conditions, pratiquer un amortissement exceptionnel de 50 %, déductible de leur bénéfice imposable dès la première année.

Les actions souscrites au capital initial ou aux augmentations de capital de sociétés ou organismes de recherche, publics ou privés, agréés par le Ministère des Finances, devraient faire l'objet dès le premier versement de la souscription, d'un amortissement exceptionnel égal à 50 % du montant de celle-ci. La plus value engendrée par la cession des actions ayant donné lieu à cette procédure, ne devrait pas être imposée sous certaines conditions.

Les matériels et outillages utilisés dans les opérations de recherche scientifique et technique ainsi que les ateliers de fabrication de prototypes devraient faire l'objet d'un amortissement dégressif.

Une autre incitation financière majeure serait la déductibilité par les entreprises de leurs bénéfices imposables, dans la limite d'un certain pourcentage de leur chiffre d'affaires (2 pour 1000 en France) et des dons qu'elles effectuent au profit de sociétés ou organismes agréés de recherche.

I.2.2 DISPOSITIONS AYANT TRAIT AUX DROITS D'ENREGISTREMENT

Un taux réduit des droits de mutation doit être étendu aux acquisitions d'immeubles, effectuées en vue de la création d'établissement de recherche scientifique et technique.

II. FINANCEMENT DE LA VALORISATION DE LA RECHERCHE

On entend par valorisation de la recherche, l'étape immédiatement postérieure à la mise au point définitive de l'invention et qui précède le lancement industriel et commercial.

Pour l'inventeur, il s'agit à ce stade, tout aussi bien de protéger les résultats de sa recherche que de prouver sa fiabilité sur le plan technique et de s'assurer des perspectives d'exploitation commerciale.

La valorisation recouvre le dépôt des brevets et leur cession éventuelle, la réalisation de prototypes et leur expérimentation, l'évaluation des possibilités d'exploitation de l'innovation et sa diffusion publicitaire.

A ce niveau, les virtualités commerciales de l'innovation peuvent être entrevues. Il est normal alors que l'innovateur assume le risque principal de l'opération, l'État se bornant à créer un cadre favorable à son déroulement par une aide directe ou des incitations fiscales.

La valorisation de l'innovation peut être financée par des mécanismes mis au point par des organismes privés.

Une condition essentielle au financement de la valorisation de la recherche est l'existence de droits de propriété industrielle sur l'invention susceptible d'être prise en charge, de l'organisme qui sollicite le financement. **Le brevet d'invention est à la fois la garantie de l'existence de droits privatifs sur l'invention et dans certaines conditions la garantie que l'invention a une certaine valeur.**

II.1 L'AIDE PUBLIQUE DIRECTE

Dans le cadre de contrats d'aide au développement, des subventions remboursables en cas de succès, destinées à financer dans les limites d'un pourcentage maximum de son coût (50 %), devraient être accordées aux entreprises. Cette subvention permettrait à l'entreprise de financer des études complémentaires, des expérimentations et essais, la réalisation d'échantillons, de maquettes, la mise au point de prototypes ou d'unités pilotes ou de procédés nouveaux.

II.2 LE RÉGIME FISCAL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

L'institution d'un régime fiscal de faveur pour les produits de la propriété industrielle peut favoriser la valorisation des résultats de la recherche.

Le mode d'exploitation et la nature du droit de propriété industrielle qui peut être un brevet, une marque, un dessin ou modèle, ou un procédé de fabrication non breveté, conditionneront les modalités d'application de ce régime fiscal de faveur.

II.2.1 L'EXPLOITATION DIRECTE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

Cette exploitation directe peut être le fait soit d'une entreprise soit d'une personne physique.

II.2.1.1 LE TITULAIRE DU DROIT EST UNE ENTREPRISE

Les dépenses effectuées en vue de réaliser l'invention sont déduites comme charges d'exploitation du bénéfice de l'entreprise. Par suite, le brevet ne peut donner lieu à des amortissements et doit être inscrit à l'actif du bilan pour une valeur nulle.

II.2.1.2 LE TITULAIRE DU DROIT EST UNE PERSONNE PHYSIQUE

Pour exploiter son droit, cette personne peut créer sa propre entreprise industrielle. Si elle constitue pour ce faire une société, l'apport du brevet à l'entreprise (inscription à l'actif de l'entreprise) ne devrait subir aucune taxation. Les produits de l'exploitation du brevet eux ne bénéficieraient d'aucun régime de faveur.

II.2.2 CESSION DU DROIT DE PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

II.2.2.1 LE BREVET

- **Le vendeur :**
Dans le cas où le vendeur est un particulier, le prix de vente perçu par le vendeur pourrait être totalement exonéré d'impôt sous certaines conditions (l'inventeur ne doit participer ni directement ni indirectement à l'exploitation de l'invention,...) et la cession, exonérée de T.V.A. dans les pays où elle existe.
- Dans le cas où le vendeur est une entreprise individuelle ou une société, les produits tirés de la cession d'un brevet ou d'un brevet en cours de délivrance pourraient être, sous certaines conditions, assimilés à des plus-values à long terme soumises comme telles à un taux réduit d'impôt et exonérées de T.V.A., là où elle existe.
- **L'acheteur :**
Dans le cas où le brevet a été acheté pour être utilisé, si l'acheteur inscrit le brevet à son actif, il ne peut faire figurer le prix de son acquisition comme une charge déductible de son bénéfice imposable. Par contre, le brevet pourrait être amorti jusqu'à ce que son exploitation tombe dans le domaine public.
- Dans le cas où le brevet est revendu, l'acheteur est dans la même situation que celle décrite précédemment. Les profits du vendeur ont le caractère de bénéfices industriels et commerciaux et sont soumis, selon les cas, à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés.
- Toutefois, lorsque le brevet cédé par l'entreprise représenterait un élément de son actif immobilisé ou lorsque le brevet acquis a été acheté depuis plus de deux ans, les profits de la vente sont assimilés à des plus-values à long terme.

II.2.2.2 LES AUTRES DROITS DE PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

Il s'agit des marques de fabrique, des dessins ou modèles, des procédés ou formules de fabrication.

▪ **Le Vendeur :**

Quand le vendeur est un particulier, les profits réalisés à l'occasion de la cession des marques de fabrique, procédés ou formules de fabrication, devraient être considérés comme des bénéfices non commerciaux et échapper à l'imposition à la T.V.A., là où elle existe. Il devrait en être de même pour la cession des dessins et modèles. Le calcul du bénéfice imposable devrait correspondre au prix de cession diminué d'une déduction forfaitaire d'au moins 30%, représentative des frais supportés par l'inventeur. (L'inventeur pourrait demander la déduction de frais réels supérieurs s'il peut en faire la preuve).

- Quand le vendeur est une entreprise individuelle ou une société, les profits tirés de la cession d'une marque de fabrique, d'un dessin ou d'un modèle, sont considérés comme des bénéfices industriels et commerciaux. Quant aux procédés ou techniques de fabrication, leur cession devrait bénéficier du régime des plus-values à long terme.

▪ **L'Acheteur :**

Dans le cas de l'utilisation par l'acheteur lui-même, au contraire des brevets, les marques de fabrique, procédés et techniques de fabrication, bien qu'inscrits à l'actif du bilan de l'acheteur parmi les immobilisations incorporelles, ne peuvent donner lieu à amortissement. Exceptionnellement, on pourrait constater une dépréciation par une provision déductible du bénéfice imposable.

- Dans le cas de la revente par l'acheteur, le régime fiscal est le même que celui des brevets dans une situation identique.

II.3 LA CONCESSION D'UNE LICENCE D'EXPLOITATION PAR L'INVENTEUR

II.3.1 LE CONCÉDANT :

Dans le cas où l'inventeur est un particulier, les redevances perçues pour la concession d'exploitation de brevets, marques de fabrique, procédés ou formules de fabrication, dessins et modèles devraient être assimilées à des bénéfices non commerciaux. La déduction forfaitaire des frais devrait être applicable pour la détermination de l'assiette imposable.

Dans le cas où l'inventeur est une société ou une entreprise individuelle, dans la mesure où la condition d'exclusivité de la concession est remplie, et sous certaines conditions, les profits tirés de concession d'exploitation peuvent être assimilés à des plus-values à long terme, qu'il s'agisse de brevets, procédés ou techniques de fabrication.

II.3.2 LE CONCESSIONNAIRE :

Le concessionnaire est admis à inclure dans ses charges d'exploitation déductibles du bénéfice imposable, les redevances versées à l'inventeur au titre d'une licence d'exploitation d'un brevet ou du droit d'utiliser une marque, un modèle ou un procédé de fabrication.

II.4 LE FINANCEMENT PRIVÉ

Malgré la nature particulière et l'ampleur des risques courus, des organismes privés de financement (banques) ont développé des formules spécifiques de financement de la valorisation de l'innovation, notamment en ce qui concerne l'évaluation des possibilités d'exploitation de l'invention.

Le champ d'application de ces formules de crédit est souvent limité au financement des études effectuées par des consultants et des cabinets d'organisation, à l'exclusion de celles que l'entreprise entreprend elle-même, pour formuler un diagnostic sur la rentabilité d'un investissement.

III. FINANCEMENT DU LANCEMENT INDUSTRIEL ET DE LA VALORISATION

La phase de mise en exploitation de l'innovation et des investissements qui s'y rattachent, se distingue de la période de mise en valeur de l'innovation par l'absence de tous travaux d'études ou de mise au point. Il s'agit désormais du lancement de la fabrication d'un produit dont les caractéristiques sont définitivement précisées. Les investissements nécessaires sont donc semblables à ceux qui sont requis pour le lancement de n'importe quel produit connu. Leur financement est toutefois rendu plus difficile en raison de l'incertitude qui pèse sur la réussite commerciale de l'opération.

Le Capital Risque est la source privilégiée de ce type de financement. Le Capital Risque peut avoir différentes vocations. Pour être efficace, il doit s'appuyer sur un système bancaire traditionnel crédible et sur des fonds de garantie. L'Afrique gagnerait à inciter au développement du capital risque sur le continent. Une politique agressive de greffe technologique pourrait être un facteur d'attrait pour ces sociétés. Des zones franches technologiques (non pas seulement fiscales) pourraient être un des éléments de cette politique.

Dans les pays en développement, les pouvoirs publics ont généralement mis en place des codes d'investissement dont pourraient tirer profit les innovateurs. Avec les traités de l'OMC et la nouvelle mouture de l'Accord Multilatéral sur les investissements (AMI), le champ d'intervention de l'État se réduira de plus en plus. Il existe cependant juridiquement une certaine marge de manœuvre. L'État prend souvent des participations dans ces entreprises qui bénéficient d'un agrément prioritaire avec garantie de l'État pour certains emprunts.

Ces formules d'intervention, toutefois, sont conçues plus comme des sources de subvention à la consommation que comme des aides à l'innovation. C'est là l'une des causes principales des difficultés que l'on rencontre quand on cherche à évaluer l'aide des Gouvernements des pays du tiers monde à l'innovation.

Les O.N.G., depuis le début des années 70, jouent un rôle croissant dans le financement de l'innovation en Afrique. Elles sont à l'origine du succès relatif qu'ont connu les pompes solaires dans le Sahel. (Il est vrai qu'en subventionnant la consommation, elles ont plutôt financé l'innovation dans les pays développés dans cet exemple.)

Malheureusement, une myopie humaniste empêche ces organisations de donner leur pleine mesure dans le financement de l'innovation en Afrique. Elles se veulent sans préoccupation économique. Elles font dans l'humanitaire et ne mettent pas à profit les techniques d'évaluation technologique pour l'évaluation de nombreux projets innovants qu'elles financent. Suivant en cela les organismes des Nations Unis (PNUD), elles découpent

artificiellement l'ensemble constitué du marché (avec toute sa connotation sociologique), de la technique et du produit qu'est l'innovation, en un couple produit technologique et société. Elles engloutissent ensuite, proportionnellement autant que les organismes spécialisés des Nations Unies, des sommes énormes en études sociologiques qui n'ont pour elles que de refléter la mode intellectuelle du moment et de fournir au mieux une description des difficultés inhérentes à toute innovation.

Les innovateurs et leurs associations gagneraient beaucoup à explorer cette source de financement car en Afrique, elle est aujourd'hui la seule qui véritablement s'offre à eux au stade de la valorisation industrielle.

[Fin du document]