

## Moving Magnet Technologies : seulement de l'innovation à vendre



Guillaume Loussert, responsable de la propriété intellectuelle chez Moving Magnet Technologies. Photo ER /Frédéric JIMENEZ

À Besançon, Moving Magnet Technologies fait du dépôt de brevet son « fonds de commerce », explique Guillaume Loussert, responsable de la propriété intellectuelle au sein de cette entreprise fondée voici trente ans. Classée dans le top cinq régional derrière les deux universités et la société bourguignonne Urgo, MMT ne fabrique rien mais elle innove. « Notre boulot, c'est de trouver des solutions dont nos clients tireront un avantage concurrentiel. » Bref, du cerveau de sa quarantaine d'ingénieurs et autres docteurs, cette originale PME tire une agilité et une réactivité qui lui permettent d'être référencée par les plus grands donneurs d'ordres de la planète automobile. C'est en imaginant un petit moteur « très simple, très fluide et très peu cher » accolé à une aiguille de compteur de

vitesse qu'elle a gagné ses galons. « Il a été produit à plus d'un milliard d'exemplaires, au point de devenir un standard équipant un véhicule sur deux à une époque... »

### Des idées et du temps à vendre

Aujourd'hui, les cartes sont rebattues par le digital mais MMT a bien d'autres challenges à relever dans un secteur difficile, où de gros clients, comme Valeo, sont aussi ses concurrents. « Mais on ne vend pas seulement des idées. On vend aussi du temps de développement... Cela exige de nous d'être vraiment à la pointe. »

Reste que chaque brevet déposé est un pari à haute valeur d'investissement : « Outre le développement, il faut défendre chaque brevet dans quatre ou cinq pays en Europe, aux États-Unis, au Japon et en Chine, en attendant sa valorisation qui peut prendre plusieurs années. La défense d'un brevet revient entre 100 000 et 150 000 euros sur vingt ans. Actuellement, nous avons ainsi entre 300 et 400 brevets exploités sur la planète... »