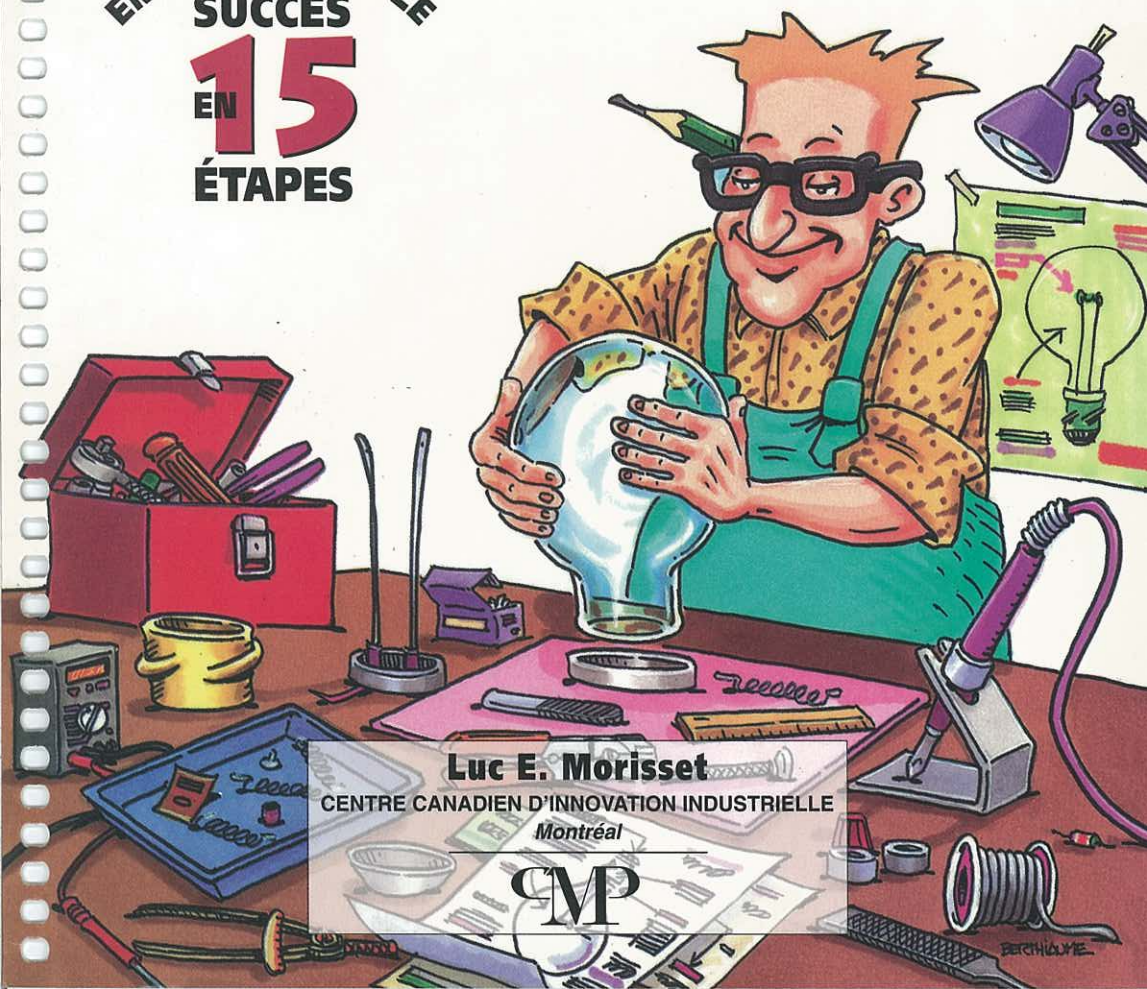


LE GUIDE PRATIQUE DE L'INVENTEUR

EN ROUTE VERS LE
SUCCÈS
EN **15**
ÉTAPES



Luc E. Morisset

CENTRE CANADIEN D'INNOVATION INDUSTRIELLE
Montréal

CM

LE GUIDE PRATIQUE DE L'INVENTEUR

EN ROUTE VERS LE SUCCÈS EN 15 ÉTAPES

Luc E. Morisset



CENTRE CANADIEN
D'INNOVATION INDUSTRIELLE
Montréal

Direction artistique

Marc Sénécal

Illustrations

Pierre Berthiaume

Éditeur



409, rue St-Nicolas, 2e étage
Vieux-Montréal (Québec) H2Y 2P4
Téléphone: (514) 847-8899

Tous droits réservés

ISBN 2921710 00 5

Dépôt légal - 2e trimestre 1994

R E M E R C I E M E N T S

La réalisation de cet ouvrage a été rendue possible grâce à l'appui financier du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie du Québec (MICST) et d'Industrie Canada.

Nous tenons à remercier les organismes suivants qui ont contribué à la réalisation de ce guide en acceptant de relire et de valider les textes: l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, la Direction des transferts et des alliances stratégiques (MICST), Goudreau Gage Dubuc & Martineau Walker, l'équipe du CCIIM et Technovaction, ainsi que toutes les personnes qui ont été consultées à l'étape de création du guide. À vous tous, merci de votre collaboration et de votre encouragement.

Nous tenons également à reconnaître l'équipe de CMP inc. pour son dynamisme, son efficacité et son enthousiasme face à ce projet.

Enfin, nous aimerions remercier les inventeurs du Québec qui ont inspiré la conception de ce guide. Que leur esprit créatif, leur audace et la clarté de leur vision contribuent au développement des générations actuelles et à venir.

Note: bien que ce guide trace l'ensemble des étapes du processus d'innovation, cet ouvrage n'a pas la prétention de répondre à toutes vos questions.

Nous sommes donc intéressés à connaître vos commentaires, vos suggestions sur **Le guide pratique de l'inventeur** ainsi que les résultats que vous obtenez dans vos démarches de commercialisation de votre invention. Par votre participation, vous nous aiderez à préparer les prochaines versions révisées du guide qui devrait répondre encore plus étroitement à vos besoins. Nous vous invitons à nous écrire à l'adresse suivante:

Centre canadien d'innovation industrielle, Montréal
Le guide pratique de l'inventeur
75, rue de Port-Royal Est, bureau 600
Montréal (Québec) H3L 3T1.

Ne dit-on pas que les Canadiens et plus particulièrement les Québécois, sont des *patenteux*, des gens débrouillards et pleins de ressources lorsqu'il s'agit de trouver des solutions innovatrices et inventives à leurs problèmes.

Toutefois, il est paradoxal de constater que selon les statistiques publiées à chaque année par l'Office Mondial de la Propriété Intellectuelle, les Canadiens obtiennent moins de brevets d'invention per capita que les citoyens de la plupart des autres pays industrialisés. Cette surprenante constatation est le résultat de plusieurs facteurs. L'un d'eux est sans doute une méconnaissance des avantages concurrentiels considérables découlant des divers types de protection disponibles selon les lois traitant des droits de propriété intellectuelle.

Le présent guide vise justement à mieux faire connaître les moyens à prendre pour sauvegarder et mettre en valeur les droits de propriété intellectuelle découlant du génie créatif à tous les niveaux. L'information est pertinente et l'approche est pratique. Ce guide est donc un excellent outil de référence à la portée de tous.

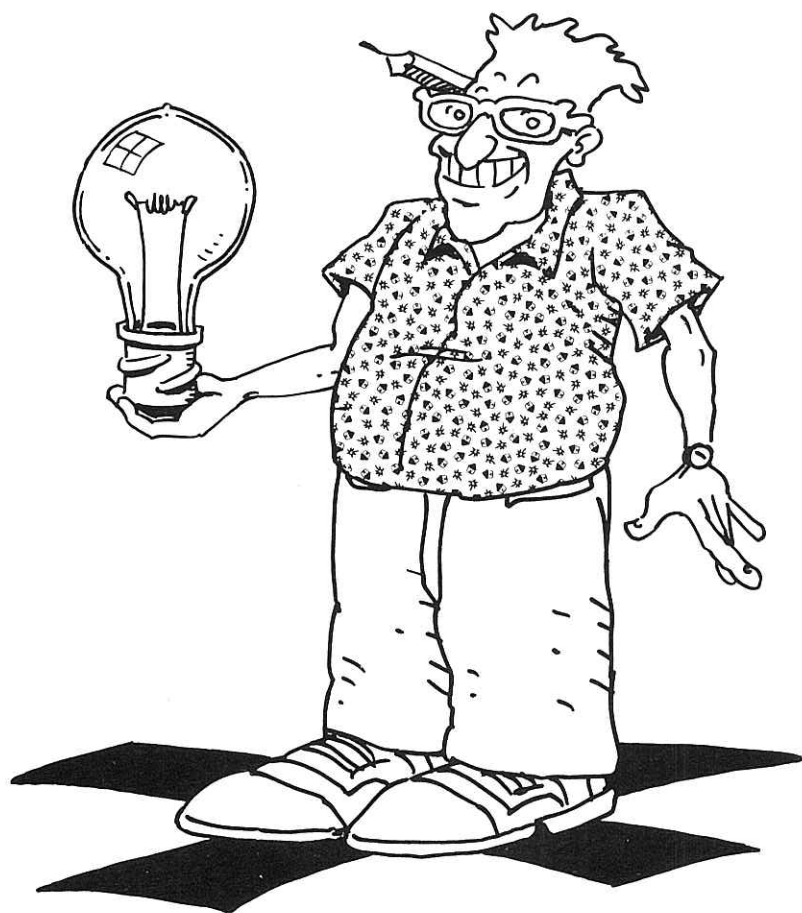
Me Georges T. Robic

Me Georges T. Robic est associé dans le cabinet ROBIC, Agents de brevets et marques, ainsi que dans la firme d'avocats LÉGER, ROBIC, RICHARD.

TABLE DES MATIÈRES

VOUS ÊTES ICI	7
Par où faut-il commencer?	
L'idée d'un guide	
Comment utiliser ce guide?	
L'ITINÉRAIRE	15
À l'image de ceux qui ont réussi	
Planification: première clé du succès	
Destination: profit	
Une carte pour vous y retrouver	
MISE AU POINT DE VOTRE INVENTION	19
Évaluation de l'invention	
Antériorités de brevet	
Financement	
Étude du marché	
Développement technique	
Prototypes et essais	
Protection intellectuelle	
ACCORDER UNE LICENCE	57
PARTIR EN AFFAIRES	67
Plan d'affaires	
Financement	
Préproduction	
Stratégie marketing	
Test de marché	
Production commerciale	
Vente et distribution	
Arrivée à destination	
CONCLUSION	77
ANNEXE A: LIVRES ET PUBLICATIONS	
ANNEXE B: AIDES À L'INVENTEUR	
ANNEXE C: QUESTIONS À VOUS POSER	
ANNEXE D: PETITS TRUCS	
ANNEXE E: ACCORD DE NON-DIVULGATION	

V O U S Ê T E S I C I



Monsieur Brillant se décrit comme étant un inventeur prolifique car il lui est arrivé à plusieurs reprises de trouver des moyens astucieux pour contourner de petits problèmes auxquels il devait faire face au travail et à la maison.

Il y a quelques mois encore, observant le comportement des moustiques près de son chalet, monsieur Brillant est arrivé à imaginer un moyen ingénieux qui règle, une fois pour toutes, les problèmes de visibilité causés par ces bestioles volantes qui ont la fâcheuse tendance de se coller au pare-brise des voitures voyageant par de chaudes nuits d'été.

Au bout de quelques semaines, monsieur Brillant réussit à concevoir un appareil qui ressemble à un petit sifflet et qui produit un son imperceptible à l'oreille humaine mais qui éloigne les moustiques. Dès qu'il trouve cette idée, monsieur Brillant commence à réfléchir dans le secret de son atelier, aux moyens qu'il peut prendre pour prouver l'efficacité de son invention. Il fixe l'appareil aux essuie-glace de sa voiture avec grand soin et décide de l'essayer sur les routes menant à son chalet.

Madame Brillant, voyant son compagnon de vie passer plus de temps qu'à l'habitude dans son atelier et faire, en solitaire, de longues sorties en voiture, commence à se demander ce qui peut bien intéresser son mari à ce point. Elle se promet alors de tirer la situation au clair dans les jours suivants.

Un soir, monsieur Brillant revient plus tard que de coutume d'une de ses balades en voiture. Madame Brillant l'attend. La voyant bien décidée à obtenir des explications, monsieur Brillant n'a d'autre choix que de dévoiler le secret de son projet, d'autant plus que son appareil vient tout juste de démontrer, hors de tout doute, son efficacité.

En plus des explications qu'il donne à sa femme, monsieur Brillant tente de lui faire partager, avec une certaine fierté, la

vision qu'il a nourrie en mettant au point son appareil. Avec tout l'argent récolté par la vente de son invention à travers le monde, ils pourraient enfin laisser leurs emplois, voyager et planifier une retraite confortable.

Pragmatique, madame Brillant se met à rappeler à son conjoint-inventeur que leurs économies sont très modestes et qu'elle ne voit pas comment ce petit appareil pourrait transformer leur vie. Plus la conversation avance, plus grand est le nombre de questions qui demeurent sans réponses.

Que faut-il faire en premier: protéger l'idée ou approcher des compagnies pour commercialiser l'appareil? Doivent-ils risquer d'investir leurs économies durement gagnées pour démarrer leur propre entreprise et voir ainsi par eux-mêmes à la fabrication et à la distribution? Avec qui peuvent-ils en parler en toute confiance? **Par où faut-il commencer?**

Voyant qu'il est inutile de continuer de soulever d'autres questions à cette heure tardive, madame Brillant prend la main de son mari, visiblement troublé par la complexité du sujet qu'ils viennent de discuter et le convainc, comme elle seule en est capable, de laisser la nuit porter conseil...

*par où faut-il
commencer?*

Quel inventeur n'est pas passé des moments d'euphorie de la création aux moments d'inconfort du questionnement?

Tout en vous consacrant à la création de votre invention, vous vous êtes sans doute posé les questions suivantes:

☺ J'ai conçu une invention que j'aimerais commer-

cialiser mais par quoi dois-je commencer mes démarches?

- ☺ Faut-il protéger mon idée et si oui, comment?
- ☺ Est-il nécessaire que je parte en affaires?
- ☺ Quelles étapes dois-je parcourir?
- ☺ Quelles sont mes chances de succès?
- ☺ Qui peut m'aider?
- ☺ Combien cela peut-il me coûter?
- ☺ Combien cela peut-il me rapporter?

Votre premier réflexe vous pousse certainement à tenter d'obtenir le plus rapidement possible réponses à ces questions. Vous essayez alors d'identifier qui pourrait vous aider dans ce domaine. Vous en parlez à vos amis proches et aux gens de votre famille. Vous consultez les annuaires téléphoniques et vous appelez à divers endroits qui eux-mêmes vous réfèrent à d'autres numéros de téléphone...

Toutefois, il arrive en général que l'information que vous obtenez soit incomplète, nébuleuse et parfois même, peu fiable. Il demeure pourtant que vous avez besoin d'obtenir des informations claires et adaptées à vos besoins pour prendre une décision sur l'avenir de votre projet d'invention.

Le présent guide tente justement de vous assister dans vos démarches.

L'idée d'un guide

L'expérience acquise au fil des ans démontre clairement qu'il est nécessaire d'obtenir **réponses** à certaines questions de base le plus tôt possible après avoir trouvé une idée. Cela augmente les **chances de succès** pour la commercialisation de l'invention.

Une information claire, fiable et complète permet de **comprendre** la démarche. En ayant une meilleure compréhension des étapes à parcourir et des différents pièges à éviter, vous vous sentirez plus **confiant** et vous serez en mesure de prendre des **décisions éclairées** quant à la poursuite de votre projet.

Tout comme lorsque l'on part en voyage pour une longue période de temps, le trajet à suivre pour mener votre invention à destination doit être bien **planifié**.

C'est donc pour vous aider à trouver des réponses claires à toutes ces questions que le **Centre canadien d'innovation industrielle, Montréal (CCIIM)** a décidé d'élaborer *Le guide pratique de l'inventeur*.

Créé grâce à la collaboration du gouvernement du Québec, ainsi que celle de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, ce guide vise principalement à **répondre aux questions** les plus fréquemment posées.

En décrivant en **termes simples** les différentes étapes nécessaires pour amener votre invention sur le marché, ce guide tente de démystifier la démarche utilisée par ceux qui obtiennent du succès et vous la rend ainsi **accessible**.

Enfin, les outils que nous vous proposons devraient vous permettre de vivre votre aventure dans le monde de l'invention de la manière la plus **profitable** tant au niveau financier que personnel.

Comment utiliser ce guide?

Ce guide est destiné aux individus qui, comme vous sans doute, ont conçu une invention; peu importe qu'ils en soient à leur première expérience ou qu'ils aient à leur actif plusieurs concepts qui attendent d'être commercialisés.

Nous avons donc conçu ce guide pour vous aider à planifier votre itinéraire en vue d'arriver à la **réussite commerciale** de votre invention. À cet effet, la **carte routière** que vous retrouvez à la page 15 permet de constater que différents chemins s'offrent à vous. Pour chaque étape indiquée, vous trouverez dans ce guide une description de ses principales **caractéristiques** ainsi que des **réponses** à plusieurs questions que vous vous posez.

Pour chacune des questions, une réponse à la fois succincte et complète est présentée en **caractères gras**. Des explications viennent compléter cette réponse. Pour vous faciliter le repérage de ces éléments, le code suivant a été utilisé:

Q Question

R Réponse

E Explications

Ces informations vous permettront de clairement déterminer le bout de chemin que vous pouvez faire par vous-même et les moments où il vous sera plus profitable de recourir à l'aide de spécialistes dans le domaine.

Pour vous qui désirez **approfondir** certains sujets, une liste d'ouvrages de référence ainsi que les coordonnées de divers **organismes** qui peuvent vous assister dans vos démarches, se trouvent en annexes A et B.

Enfin, deux outils complémentaires vous sont proposés à la fin de cet ouvrage:

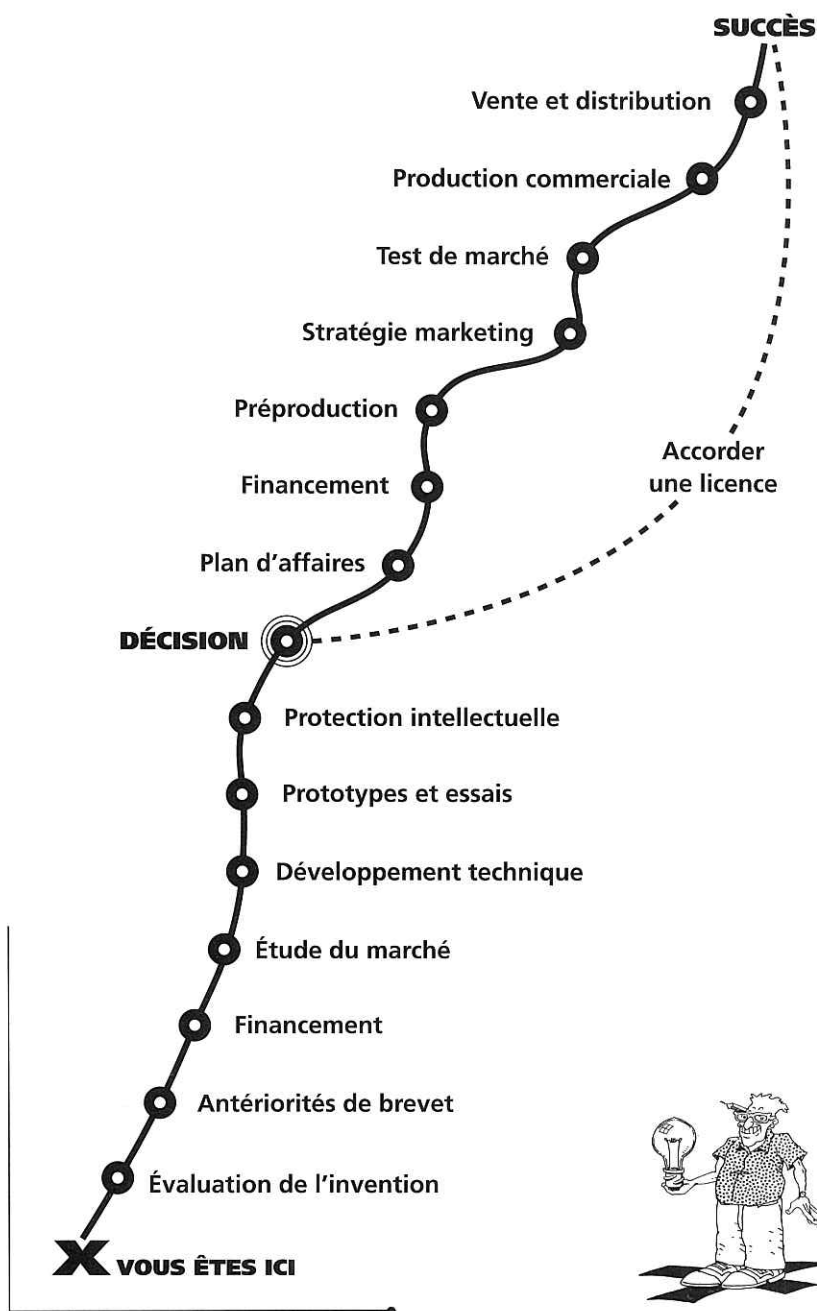
- ☺ une liste des questions que vous devriez vous poser une fois que votre invention a été conçue et avant de poursuivre vos démarches;
- ☺ une liste de petits trucs utiles que ce soit pour améliorer votre invention ou pour guider votre créativité vers une invention qui pourrait obtenir un succès commercial.

Bien que le masculin du mot inventeur soit utilisé dans ce guide, les informations qui y sont présentées s'adressent également aux femmes.

Alors bonne route et suivez le guide!



L'ITINÉRAIRE



À l'image de ceux qui ont réussi

Les étapes et les conseils présentés dans ce guide sont inspirés d'exemples d'inventeurs et d'entreprises qui ont réussi.

Il est important de **planifier** les différentes étapes que devra franchir votre projet. Il en va de sa réussite.

L'expérience tend à démontrer que les inventeurs qui ont obtenu un succès commercial sans utiliser d'approche méthodique ont tôt ou tard franchi chacune des étapes proposées. Par contre, les risques d'échecs et de pertes d'argent étaient largement plus importants sans approche méthodique.

Planification: première clé du succès

Imaginez un instant que vous désirez partir en voyage mais que vous ne savez pas clairement où vous voulez aller et que vous ne connaissez pas le chemin qu'il vous faudra prendre. De plus, vous n'êtes pas certain que votre véhicule sera en mesure de vous conduire à destination de façon sécuritaire et vous n'avez aucune idée du montant qu'il vous faudra dépenser pour arriver à destination.

Bien peu d'entre vous opéreraient pour ce genre d'aventure. Et pourtant nombreux sont les inventeurs qui se lancent, leur invention sous le bras, sur des chemins qui leur sont totalement inconnus.

Ce que la **planification** peut vous apporter, c'est de limiter vos pertes et **augmenter vos chances** d'arriver à destination.



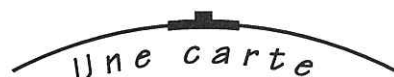
Destination: profit

Peu d'inventeurs arrivent à lancer leur invention sur le marché et bien peu réussissent à récupérer les sommes d'argent qu'ils ont investies dans leur projet. Parmi ceux qui obtiennent un gain financier pour la **commercialisation** de leur invention, une minorité parviennent à vivre uniquement du fruit de leur invention.

Cela ne veut pas dire qu'il n'est pas possible de tirer bénéfice de la commercialisation d'une invention. Mais il faut évaluer ses chances avec rigueur et réalisme.

Que vous soyez un inventeur qui désire partir en affaires pour commercialiser son invention ou un inventeur qui cherche une compagnie dans le domaine pour l'exploitation de son invention, la **destination** est la même: celle du **profit**.

Mais quel chemin devez-vous prendre pour augmenter vos chances d'atteindre votre but?



Une carte pour vous y retrouver

Pour vous aider à planifier l'itinéraire de votre projet, une **carte routière** de l'innovation (voir page 15) vous donne une vue d'ensemble des **étapes** à parcourir pour arriver à **destination** (qu'on a appelée aussi étape de succès ou étape de profit).

Pour y arriver, il est possible de passer uniquement par des étapes de préparation de l'invention ou de passer à la fois par des étapes de préparation et des étapes liées au démarrage d'une entreprise. Selon vos capacités et vos intérêts, vous pourrez **choisir le chemin** qui vous convient le mieux.

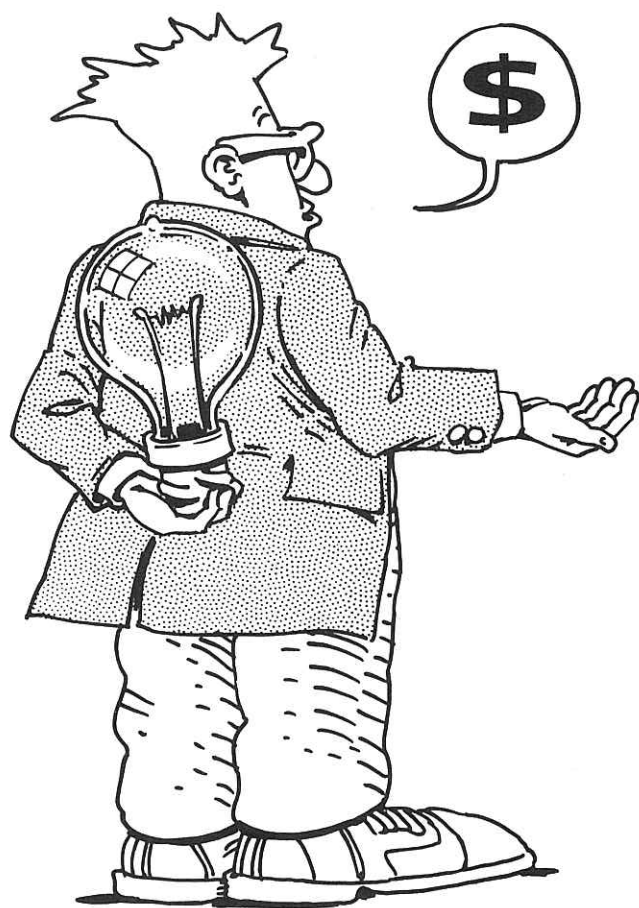
Afin de vous aider à planifier votre itinéraire, vous devez connaître les caractéristiques de chaque étape. Vous pourrez ainsi franchir un bon bout de chemin par vous-même et reconnaître à quel moment il est préférable de faire appel aux spécialistes dans le domaine.

Dans l'élaboration de votre itinéraire, n'hésitez donc pas à communiquer avec le conseiller d'un des organismes cités en annexe B que vous aurez sélectionné selon vos besoins. Cette personne pourra vous assister dans votre planification. Cela s'apparente à l'aide que vous obtiendriez auprès d'un agent de voyage. Vous vous assurerez ainsi que votre **trajet** se fera de la façon la plus profitable possible.

Il est temps maintenant de donner une vue d'ensemble des étapes qu'il vous faudra franchir avant d'espérer voir votre invention commercialisée de façon profitable.

MISE AU POINT DE VOTRE INVENTION

LES ÉTAPES



Les activités liées à la mise au point de votre invention regroupent les principales étapes qui sont nécessaires pour arriver à un concept qui peut être commercialisé. Ces activités commencent du moment où l'invention est conçue jusqu'au moment où vous décidez si vous accordez une licence ou si vous partez en affaires.

En vous rapportant à la carte, les activités de nature créative correspondent aux sept premières étapes que vous devez franchir sur votre itinéraire.



Des études dans le domaine révèlent que pour cent nouvelles idées d'inventions, une seule est appelée à devenir un succès commercial profitable à l'inventeur. Dans un cas sur mille, l'inventeur pourra vivre uniquement des revenus que lui rapporte son invention. Ces chiffres s'appliquent également aux inventions qui proviennent de l'entreprise. D'où l'importance d'évaluer l'invention tôt dans les démarches au moment où les investissements nécessaires sont encore minimes. Si le projet n'est pas viable, on a tout intérêt à le savoir le plus tôt possible.

L'évaluation du potentiel de votre invention peut se faire par vous-même, par quelqu'un de votre entourage ou par des experts dans le domaine.

En général, on recommande que vous débutiez vos démarches en procédant à l'évaluation de votre invention par vous-même.

Vous devez alors vous pencher sur les questions qui sont

indiquées en annexe C. Cette liste de questions regroupe les principaux facteurs de réussite qui caractérisent les inventions qui ont obtenu du succès sur le marché. En répondant à ces questions par vous-même, vous évaluez si votre invention peut se comparer favorablement aux inventions gagnantes.

Vous pouvez également demander à quelqu'un de votre entourage de se prononcer sur chacune des questions; ses perceptions et commentaires vous seront certainement utiles. De plus, n'hésitez pas à communiquer avec des spécialistes du secteur d'activités de votre invention pour connaître leur point de vue sur les tendances du marché. Vous avez alors une mine d'informations pour déterminer si votre invention est réellement prometteuse.

Procéder à l'évaluation par soi-même, vous permet non seulement de repérer les principales forces et faiblesses de votre invention, mais également de vous familiariser avec le langage utilisé par les conseillers et les experts que vous aurez à rencontrer à un moment ou à un autre dans vos démarches.

Si l'évaluation que vous faites de votre invention n'est pas aussi favorable que vous l'auriez souhaité, **ne vous découragez surtout pas!** Voyez comment vous pouvez améliorer votre invention. Poursuivez votre réflexion sur d'autres inventions qui pourraient s'avérer plus profitables. Inspirez-vous de la liste de suggestions jointe en annexe D du guide. Ces **petits trucs** devraient vous aider à trouver de nouvelles idées.

Par contre, si vous sentez que votre invention est prête, il est recommandé de la soumettre à un organisme qui est habilité à procéder à une évaluation objective. Cela sert à vérifier si les experts dans le domaine partagent votre enthousiasme quant aux chances qu'a votre invention, d'obtenir du succès

sur le marché.

L'expérience démontre clairement qu'il est primordial d'obtenir un **avis objectif** sur les chances de succès d'une invention et ce, le plus tôt possible après que vous ayez conçu votre idée.

Qu'arrive-t-il aux inventeurs qui négligent de soumettre leur invention à cette étape? Souvent, ils investissent d'importantes sommes d'argent à mettre au point leur invention, à fabriquer des prototypes, à protéger leur concept et à lancer leur produit sur le marché pour s'apercevoir que leur invention ne répond pas aux **attentes** des consommateurs. Nombreux sont les inventeurs qui se sont lancés dans l'aventure sans passer par cette étape fondamentale et qui ont vu leurs produits refusés par les distributeurs, faute d'acheteurs.

Les experts dans le domaine ont l'habitude d'étudier des projets d'invention et utilisent une **démarche méthodique** basée en grande partie sur les mêmes questions que celles sur lesquelles vous vous êtes penché. Cette démarche vise à s'assurer de juger du potentiel de votre invention de la façon la plus rationnelle et **réaliste** possible. Pour ce qui est de garder votre invention secrète, ces professionnels s'engagent à en faire l'évaluation sous le couvert de la **confidentialité**.

Pour donner leur appréciation sur le potentiel global de votre invention, les experts jugent, à titre d'exemple, de sa sécurité d'utilisation, de sa faisabilité technique, de l'accueil réservé par les consommateurs, du prix que ces consommateurs seront prêts à payer, de la rentabilité du projet et des moyens qui devront être utilisés pour faire connaître votre invention.

L'étude des réponses et des commentaires de ces experts vous aide à prendre une **décision éclairée** quant à l'avenir de votre projet.

Enfin, l'évaluation d'une invention serait incomplète sans une étude des brevets trouvés dans le domaine. Il est essentiel de procéder à cette brève étude car votre invention se trouve peut-être parmi les millions de brevets qui ont été accordés en Amérique du Nord depuis la fin du siècle dernier. Au moment de répondre aux questions de l'annexe C, vous pouvez vous rendre au Bureau des brevets du Canada à Hull pour prendre connaissance des brevets qui se trouvent dans le domaine de votre invention.

L'un des organismes cités en annexe B peut également voir à faire cette étude pour vous et vous conseiller. Cette recherche de brevets apporte des informations essentielles pour évaluer le contenu inventif de votre concept. Il est alors possible de se prononcer sur la pertinence de procéder à une recherche d'antériorités de brevet.

Q Combien l'évaluation de mon invention peut-elle coûter?

R Les frais pour procéder à l'évaluation d'une invention varient selon l'organisme que vous consultez et l'étendue de l'étude. Les frais peuvent varier de quelques centaines de dollars à quelques milliers de dollars, selon la complexité du concept et la profondeur de l'étude.

E Prenez soin de vous renseigner auprès des quelques organismes qui offrent ce service sur la méthode utilisée, sur l'expertise des spécialistes et sur les délais requis pour obtenir les résultats. Le temps nécessaire pour effectuer une évaluation varie entre deux et douze semaines selon l'étendue de l'étude.

Q Quelles précautions dois-je prendre avant de parler de mon invention?

R Avant de parler de votre invention à des gens que vous ne connaissez pas ou dont vous ne connaissez pas la réputation, il est recommandé de faire signer une entente de confidentialité.

E En général, il est préférable de divulguer les particularités de votre invention au moins de gens possible. Par contre, vous devrez éventuellement montrer votre invention à des personnes que vous ne connaissez pas ou dont vous ne connaissez pas la réputation. La précaution à prendre est de leur faire signer une entente de confidentialité.

Votre interlocuteur s'engage alors à ne pas divulguer votre invention à quiconque et à ne pas l'utiliser pour ses propres fins sans avoir obtenu votre accord au préalable. Cette entente est valable en autant que l'information que vous lui présentez ne soit pas déjà disponible ailleurs. Un modèle est présenté en annexe E à titre d'exemple. Ce modèle propose une clause concernant un dédommagement en argent dans l'éventualité où votre interlocuteur ne respecte pas l'entente. Cette clause est facultative.

Cette démarche n'est habituellement pas nécessaire lorsque vous présentez votre invention à un agent de brevet reconnu par l'Office de la propriété intellectuelle du Canada.

*Antériorités
de brevet*

Votre invention a franchi l'étape d'évaluation et les résultats encouragent la poursuite de vos démarches. Selon l'opinion des experts dans le domaine, votre concept est non seulement techniquement **faisable** mais il montre un certain potentiel de réussite commerciale et semble présenter des caractéristiques

nouvelles et inventives qui pourraient être protégées.

Dans ce cas, la prochaine étape vise à vérifier en profondeur quelles sont les chances pour votre invention d'obtenir une protection par brevet.

La recherche préliminaire en antériorités de brevet (aussi appelée recherche en **brevetabilité**) est effectuée par un agent de brevet reconnu par le Bureau des brevets du Canada qui fournit un avis professionnel sur les possibilités que le gouvernement accorde un brevet pour votre invention. L'agent de brevet base son **opinion** sur l'analyse de la Loi sur les brevets, sur la jurisprudence ainsi que sur l'étude de brevets qui ont été localisés dans le domaine et qui s'apparentent à votre concept. L'étude des brevets qui sont relevés permet non seulement de vérifier si votre idée est nouvelle mais suggère généralement des moyens pour aider à la mise au point technique de votre invention.

Pour l'inventeur qui désire accorder une licence d'exploitation de son invention à une entreprise oeuvrant dans le domaine en échange de redevances (aussi connues sous le mot **royautés**), l'étape de recherche préliminaire en antériorités de brevet est déterminante. En effet, les résultats de cette recherche indiquent s'il est possible d'obtenir un brevet qu'il pourra utiliser comme **valeur négociable** auprès de cet éventuel acquéreur.

Si les résultats de cette recherche découragent le dépôt d'une demande de brevet, l'inventeur doit faire un choix: il peut raffiner son invention pour introduire des caractéristiques nouvelles, profitables et brevetables; il peut mettre en marché son invention sans brevet, en s'assurant évidemment que son produit n'empiète pas sur les droits de brevets en vigueur; ou il peut mettre fin à ses démarches sans investir davantage.

Q Qu'est-ce qu'un brevet?

R Un brevet (en anglais: Patent) est un document légal délivré par le gouvernement d'un pays qui vous donne le droit, à compter de la date de délivrance, d'empêcher d'autres personnes de fabriquer, d'employer ou de vendre votre invention pendant une période maximale de 20 ans (au Canada) suivant la date de dépôt de votre demande de brevet.

E Les droits conférés par un brevet s'appliquent à un pays en particulier. Pour obtenir des droits à l'étranger, il faut déposer une demande distincte dans chacun des pays où l'on croit que l'invention pourra être commercialisée avec succès. Réciproquement, une invention canadienne déposée dans un pays étranger n'est pas nécessairement protégée au Canada.

Les brevets représentent également des sources d'information technique utile que le gouvernement d'un pays met à la disposition du public. Cela permet à tous les citoyens de tirer profit de l'innovation que le brevet représente au point de vue de la technologie et des connaissances.

Au Canada, les demandes de brevets sont rendues publiques 18 mois après la date du dépôt ou la date de priorité de la demande. Les gens peuvent alors prendre connaissance de votre invention, mais ils ne peuvent ni la fabriquer, ni l'utiliser, ni la vendre au Canada sans s'exposer à devoir vous verser une compensation. Ce n'est qu'une fois la période de protection écoulée que n'importe qui peut fabriquer, utiliser ou vendre votre invention.

Vous pouvez vous servir de votre brevet pour réaliser un bénéfice en le vendant, en accordant une licence d'exploitation ou en l'utilisant comme actif lors de la négociation d'un emprunt bien que ce dernier point arrive peu fréquemment.

Précisons enfin que, bien qu'une invention puisse faire l'objet d'un brevet, cela n'est pas un gage de succès commercial. À preuve, la très grande majorité des brevets ne sont pas commercialisés.

Pour plus de renseignements sur les brevets, veuillez vous référer au Guide des brevets disponible auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (voir annexe B).

Q Qu'est ce qu'un agent de brevet?

R Un agent de brevet est un spécialiste autorisé à donner son opinion sur les possibilités d'obtenir une protection intellectuelle. Il est également autorisé pour rédiger et voir à l'avancement d'une demande de brevet à votre place. Certains agents de brevet sont qualifiés pour présenter une demande de dessin industriel et voir au suivi du dossier.

E Bien que l'on puisse soi-même préparer une demande de brevet, il est très fortement conseillé de faire appel à un expert.

Habituellement, un agent de brevet est un professionnel qui a obtenu une formation universitaire dans un domaine scientifique tel l'ingénierie, la chimie, la physique et la biotechnologie. Il a également reçu une formation spécialisée tant théorique que pratique sur la Loi des brevets et sur sa mise en application. L'agent de brevet doit réussir une série d'examens rigoureux portant sur la Loi et la pratique des brevets avant de pouvoir représenter un inventeur auprès des autorités gouvernementales.

Le travail de l'agent de brevet consiste principalement à s'occuper de la rédaction et de la présentation des documents nécessaires à la demande d'un brevet autant au Canada que dans les pays dotés d'une Loi sur les brevets d'invention.

L'agent de brevet voit à faire le suivi du dossier de la demande et à répondre aux objections des examinateurs qui analysent la demande. Il peut vous conseiller sur la stratégie de protection intellectuelle à adopter pour s'assurer de la reconnaissance des droits de l'inventeur et vous représenter en cas de contrefaçon. **Nulle autre personne ne peut rédiger et déposer un brevet en votre nom.**

Financement

Vous avez franchi avec succès l'étape d'évaluation et les résultats de la recherche préliminaire en antériorités de brevet encouragent la poursuite de votre projet. Il devient alors important de vous assurer, à cette étape, que vous aurez suffisamment de **capitaux** pour vous rendre à destination. Car chacune des prochaines étapes implique des déboursés de plus en plus importants.

Si vous envisagez d'approcher d'éventuels **partenaires** financiers, soyez **prudent!** Faites-leur signer une entente de confidentialité et de non-utilisation. Cela devrait vous rassurer sur les intentions de votre interlocuteur.

De plus, utilisez les résultats obtenus dans les étapes précédentes pour les convaincre du potentiel de votre projet.

Ces éventuels partenaires, même s'ils semblent partager votre passion et votre vision des choses, vous demanderont certainement une part des bénéfices. Rappelez-vous alors un vieil adage: «Il est préférable de **partager** une tarte avec autrui pour s'assurer d'un bon morceau que garder pour soi un plat de tarte vide...».

Q Existe-t-il des aides financières gouvernementales pour me permettre de poursuivre le développement de mon projet d'invention?

R La réponse à cette question change selon la disponibilité des programmes d'aide financière des différents paliers du gouvernement. Un conseil: informez-vous auprès de Communication Québec dont le numéro se trouve dans les pages bleues de votre annuaire téléphonique.

E Pour obtenir de l'information sur les aides financières accordées par le gouvernement, vous pouvez également communiquer avec le bureau du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie de votre région.

Les organismes cités en annexe B peuvent aussi vous fournir de l'information sur le sujet et vous conseiller sur les démarches à entreprendre pour présenter votre projet d'invention.

Q Qui peut m'aider à financer mon projet?

R Que ce soit pour poursuivre les démarches menant à une éventuelle commercialisation de votre invention ou pour le démarrage d'une nouvelle entreprise, il est possible d'obtenir de l'aide financière de vos proches, d'investisseurs qui partagent votre passion et de certaines autres sources.

E Voici quelques-unes des principales sources de financement qui doivent être considérées pour obtenir des capitaux:

- ☺ les membre de votre famille proche;
- ☺ vos amis;
- ☺ les professionnels (médecins, avocats,

comptables) pour lesquels vous êtes client;

- ☺ un réseau d'investisseurs;
- ☺ un fournisseur potentiel;
- ☺ les banques.

En plus d'une bonne préparation, vous devrez faire preuve d'une grande persévérance dans vos démarches auprès des sources de financement. Si l'invention a démontré un certain potentiel, rappelez-vous que vous avez tout à gagner et que le jeu en vaut certainement bien la chandelle!

Q Que dois-je préparer pour approcher et intéresser un éventuel investisseur?

R Pour approcher et intéresser un éventuel investisseur, vous devez préparer un document de présentation qui mettra en valeur votre invention. Avant de montrer votre document, vous prendrez soin de vous assurer de l'intégrité de votre interlocuteur. Vous pourrez lui faire signer une entente de confidentialité pour plus de précaution. Rappelez-vous que ce document doit représenter une opportunité d'affaire pour votre interlocuteur.

E L'investisseur sera intéressé à votre projet dans la mesure où ses chances de succès sont prometteuses et qu'il y a un avantage pour lui à investir son argent et son temps dans votre projet plutôt que dans tout autre projet.

C'est pourquoi il est primordial de prendre soin de bien préparer le document de présentation sur votre projet. Les informations regroupées dans ce document s'apparentent à celles que l'on retrouve généralement dans un plan d'affaires.

Dans votre document, décrivez avec rigueur les caractéris-

tiques de votre invention qui se démarquent avantageusement des produits concurrents et des méthodes actuelles qui remplissent les mêmes besoins. Vous devrez inclure toute l'information qui traite du **potentiel commercial** ainsi que tous les documents qui mettent en valeur les aspects inventifs de votre concept. Surtout, n'oubliez pas de joindre une description suffisamment claire de votre invention pour que l'investisseur puisse y percevoir une **opportunité d'affaire** intéressante. Présentez des estimations optimistes et réalistes.

Définissez également vos attentes concernant le partage des responsabilités, des tâches, des droits de propriété intellectuelle, des dépenses et des profits, etc. Avant de présenter votre document, prenez le temps de le relire et de vous mettre dans la peau de l'investisseur. Vous pouvez également demander l'avis de votre entourage.

Préparez-vous à discuter de chaque point de votre document. Prenez note des commentaires des investisseurs auxquels vous présentez votre document et apportez les modifications nécessaires. À cette étape, la persévérance est essentielle pour intéresser un éventuel partenaire financier et cela pourrait faire la différence entre le succès commercial d'une bonne invention et l'avortement d'un bon projet.

Enfin, rappelez-vous que vous devez voir à l'ensemble de la préparation de votre dossier par vous-même. Par contre, n'hésitez pas à faire appel à l'un des organismes cités en annexe B pour vous aider dans vos démarches. La consultation d'un de ces experts peut vous sauver beaucoup de temps, d'argent et de déceptions.

Q À quoi dois-je m'attendre en terme de partage des profits avec un éventuel partenaire d'affaires?

R Pour intéresser un partenaire d'affaires à investir dans

vosre projet, il faut vous attendre à partager les bénéfices avec lui. Il n'existe pas de norme sur la portion du partage. Par contre, voici une règle d'or: plus l'investisseur doit contribuer monétairement et partager les risques associés au projet, plus grande sera la portion qu'il estimera en droit de vous demander. Ces aspects doivent faire l'objet de discussions entre vous et lui.

E En général, le partenaire financier voudra avoir un droit de regard sur les décisions que vous prendrez pour arriver à la commercialisation de votre invention. D'ailleurs, ses conseils pourraient être fort utiles.

Souvenez-vous que rares sont les individus qui voudront injecter des capitaux dans votre projet sans demander le partage des bénéfices.

Étude du marché

Vous avez franchi les étapes précédentes avec succès. Vous êtes en mesure de supporter les coûts nécessaires aux travaux qu'il reste à faire avant de voir votre invention se vendre dans les magasins. Vous devez maintenant approfondir votre connaissance du marché pour rassembler les informations qui serviront à la mise au point de votre invention.

En pratique, cette étape sert à **valider** votre concept en vérifiant si celui-ci correspond à un **besoin** réel du **marché**. S'il existe un besoin, vous devrez alors définir quelles sont les **attentes** du marché.

L'étude du marché à cette étape met l'accent sur la perception des **forces** et **faiblesses** de l'invention et sur

l'identification de produits similaires. Elle peut également donner des indications sur la fourchette de prix qu'accepteront de payer les éventuels consommateurs. En général, cette étude de marché est préliminaire et de nature exploratoire.

Une étude de marché sert également à comprendre les caractéristiques de l'environnement dans lequel évolue le produit en question. D'autre part, cette démarche peut servir à prévoir comment le marché est susceptible de réagir à la variation des paramètres suivants: les caractéristiques du produit, des canaux de distribution, de la promotion et du prix.

L'estimation des ventes potentielles quant à elle, se fait habituellement au moment où la conception est terminée, le coût de fabrication connu et la stratégie de mise en marché définie.

Les informations recueillies à l'étape d'étude du marché donnent donc de précieuses **indications** à ceux qui seront chargés de la **mise au point** technique et esthétique de votre invention. Sans ces données du marché, la mise au point de l'invention se fait « à l'aveuglette ». Cela peut entraîner la commercialisation d'un produit qui ne répond pas adéquatement aux besoins du marché et qui devient rapidement désuet.

D'autre part, il est fréquent que les résultats découlant de cette étape apportent des éclaircissements sur les préoccupations qui ont été soulevées lors de l'évaluation de l'invention (étape précédente). Les résultats se complètent et les recommandations vous aident à prendre une décision éclairée quant à la poursuite de votre projet.

Enfin, rappelons que des études portant sur des aspects spécifiques du marché peuvent s'avérer nécessaires à

différents moments au cours des étapes menant à la mise en marché de l'invention. Dans ces cas, l'approche utilisée varie selon le type d'information qu'il est nécessaire d'obtenir. Mais en général, pour l'inventeur qui désire accorder une licence d'exploitation à une entreprise existante, l'étude décrite à cette étape peut suffire à orienter les démarches ultérieures.

Q Quand doit-on faire une étude de marché?

R Il est conseillé de procéder à une étude de marché avant de procéder à la mise au point technique et esthétique de votre invention et avant de déposer une demande de brevet.

E Afin d'augmenter vos chances de commercialiser un produit qui répondra aux attentes du marché avec succès, vous devriez envisager de procéder à l'étude du marché lorsque les résultats de l'évaluation de votre invention et la recherche préliminaire en antériorités de brevet encouragent la poursuite de vos démarches.

Q Combien peut me coûter une étude de marché?

R Selon l'étendue de l'étude de marché, les frais peuvent varier entre quelques centaines de dollars à plusieurs dizaines de milliers de dollars.

E Lorsque l'invention est à l'étape de l'idée, la réalisation d'une étude de marché demande un déboursé de quelques milliers de dollars. Par la suite, plus l'étude nécessaire est approfondie et implique une recherche d'information exhaustive et de l'analyse, plus les frais d'honoraires augmentent.

Le spécialiste en étude de marché de l'un des organismes

cités en annexe B sera en mesure de vous présenter un plan d'étude correspondant aux besoins de votre projet et qui tiendra compte de ce que vous avez trouvé sur le sujet par vous-même. Cela permettra d'orienter vos efforts de développement de façon efficace et profitable.

Q Mon concept est nouveau et fonctionne très bien. Pourquoi faire une étude de marché?

R Il ne suffit pas qu'une invention fonctionne très bien sur le plan technique. Il est essentiel que votre invention puisse satisfaire un besoin réel du marché et qu'elle puisse répondre aux attentes des consommateurs qui pourraient être intéressés à se la procurer. Pour être en mesure de connaître le marché, il est nécessaire de l'étudier de façon systématique.

E Se baser uniquement sur les avantages technologiques et sur la faisabilité technique mène à coup sûr à un échec. Une fois que l'on est convaincu que l'invention est faisable sur le plan technique, il est primordial de vérifier si le produit qui en découle va se vendre. À moins qu'il y ait suffisamment de gens qui sont prêts à acheter le produit à un prix qui vous laissera suffisamment de profit (ou à celui à qui vous avez accordé une licence d'exploitation), il est inutile de consacrer plus de temps et d'argent à votre projet.

Q Est-ce que je peux faire l'étude de marché par moi-même?

R Il n'est pas recommandé à l'inventeur de faire l'étude de marché par lui-même. Pour obtenir des résultats objectifs et des recommandations qui font suite à une analyse méthodique des informations qui ont été trouvées, il est grandement préférable de faire appel à un expert dans le domaine.

E Les experts habilités à faire des études de marché ont généralement une formation universitaire de base dans le domaine de l'administration des affaires qu'ils ont complétée par une spécialisation leur permettant de comprendre les différentes caractéristiques du marché.

Ces professionnels sont qualifiés pour interpréter les informations relevées lors de l'étude du marché. De plus, puisqu'ils n'ont pas de liens affectifs ou financiers avec l'invention, ils sont en mesure de vous conseiller de façon objective.

Par contre, si vous avez l'âme d'un entrepreneur, vous pouvez faire certaines démarches par vous-même avant de rencontrer un spécialiste. Vos démarches vous donneront un aperçu du marché et aideront les experts à vous conseiller judicieusement.

Voici quelques-unes des démarches que vous pouvez faire par vous-même:

- ☺ rendez visite à votre bibliothèque municipale. La section des périodiques recèle, probablement, des magazines et des publications spécialisés qui peuvent vous aider dans vos recherches de produits concurrents;
- ☺ à la bibliothèque, consultez les répertoires industriels qui regroupent les fabricants, les distributeurs et les exportateurs. Les répertoires du type Info Industrie du CRIQ, Canadian Trade Index, Thomas Register, RADAR, etc. sont des sources d'information très importantes. Identifiez des fabricants et faites venir de l'information sur leurs produits;
- ☺ à la bibliothèque, consultez les livres traitant d'inventions. Regardez s'il existe une invention

similaire à la vôtre;

- ☺ consultez les catalogues d'achat par correspondance, les catalogues de quincailliers et de magasins de vente au détail;
- ☺ consultez les pages jaunes pour identifier les entreprises qui fabriquent et vendent des produits similaires à votre invention;
- ☺ communiquez avec Statistique Canada pour obtenir des informations sur des produits s'apparentant à votre invention et sur le marché visé;
- ☺ communiquez avec le gouvernement du Québec pour parler à un conseiller industriel qui oeuvre dans le domaine de votre invention. Demandez-lui son opinion sur les tendances de son secteur industriel;
- ☺ visitez les salons industriels et les foires commerciales. Cueillez toute l'information que vous pouvez dans le domaine de votre invention et demandez des questions aux représentants;
- ☺ rendez visite à un magasin où votre invention pourrait être vendue et jouez le rôle du client qui cherche un produit qui répond aux mêmes besoins que votre invention. Posez le plus de questions possibles sur la demande de ce type de produit, sur l'existence de produits similaires, sur les moyens utilisés pour arriver aux mêmes résultats, sur les autres magasins où vous pourriez trouver ce genre de produit, etc.;
- ☺ rendez-vous au Bureau des brevets du Canada à Hull et consultez les brevets dans le domaine de votre invention.

Une fois que vous aurez trouvé toutes ces informations, vous serez prêt à consulter un expert dans le domaine. Celui-ci

verra à vérifier et à compléter ce que vous avez trouvé pour vous éclairer sur le potentiel commercial réel de votre invention.

Développement technique

Selon les résultats qui découlent de l'étude de marché, votre invention répondra à un besoin du marché. L'étude a permis de définir certaines caractéristiques que devrait avoir votre invention pour qu'elle puisse répondre aux attentes actuelles et à venir des consommateurs. Vous savez ce que votre invention doit faire, comment elle doit le faire, à quel coût elle doit se vendre pour obtenir un accueil favorable et vous savez également quelles sont les caractéristiques des produits concurrents. Ces résultats augmentent votre confiance quant au succès de votre projet mais il reste encore certaines étapes cruciales à franchir avant d'être prêt à présenter votre concept au marché ou à une éventuelle compagnie.

Les inventeurs considèrent souvent l'étape de développement technique de l'invention comme l'une des plus excitantes du projet car c'est à ce moment qu'ils commencent à voir **leur invention prendre forme concrètement**.

À cette étape, l'objectif principal est de mettre au point votre invention en tenant compte des **attentes** du marché pour arriver à la fabrication des premières maquettes et prototypes. Le défi qui se présente est important. Il faut arriver à raffiner votre invention en s'assurant que le produit final sera fonctionnel, performant, esthétique, protégeable par brevet, supérieur aux produits concurrents et tout cela en maintenant le coût de fabrication le plus bas possible.

Si vous désirez présenter votre invention à une entreprise déjà établie pour lui accorder une licence, cette étape de mise au point est aussi importante que si vous désirez voir à la commercialisation par vous-même.

La mise au point technique doit être suffisamment poussée pour obtenir une forte protection par brevet et arriver à un prototype qui démontre le fonctionnement du produit. Par contre, il n'est pas nécessaire de la pousser au raffinement technique requis pour la mise en production du produit.

La mise au point technique nécessite en général, l'implication d'une équipe constituée d'ingénieurs et de designers industriels qui travaillent conjointement avec l'inventeur sur le projet. Ces spécialistes sont formés pour interpréter les informations découlant de l'étude de marché et arriver à choisir les lignes (esthétique), les matériaux et les pièces qui seront compatibles avec les méthodes de fabrication les plus appropriées.

Q Qu'est-ce qu'un designer industriel?

R Le designer industriel est un professionnel formé pour mettre au point des produits pouvant être fabriqués à l'échelle industrielle en tenant compte des caractéristiques et des besoins humains, de l'esthétisme, de la sécurité, des attentes du marché, des méthodes de fabrication disponibles, de leur usage et de leur entretien.

E Dans le cadre de la mise au point d'une invention, il arrive fréquemment qu'une équipe regroupant des designers industriels et des ingénieurs soit formée afin de couvrir toutes les facettes du développement du nouveau produit.

Ensemble, ils voient à définir quelles seraient les caractéristiques souhaitables d'un produit performant, stable et

sécuritaire à la lumière des informations sur le marché. Ils collaborent ensemble pour mettre au point un produit qui répond à ces exigences. Les ingénieurs prennent en charge les aspects techniques qui relèvent de leurs différentes spécialités (mécanique, électronique, etc.). Pour leur part, les designers s'attaquent plus spécifiquement aux questions qui touchent à l'utilisation du produit: sécurité, esthétique et ergonomie.

Dans ce contexte, les designers industriels doivent avoir une bonne compréhension des fondements de l'ingénierie ainsi qu'une solide connaissance de l'utilisation des matériaux et des techniques de production.

Q Mon invention fonctionne très bien. Pourquoi faudrait-il que je mette plus d'argent dans le développement?

R **À moins que vous soyez un spécialiste dans le domaine de votre invention, il est peu probable que vous soyez familier avec les procédés de fabrication et les matériaux optimum à utiliser pour votre invention.**

E L'assistance d'un spécialiste dans le développement de nouveaux produits peut vous éviter bien des erreurs et augmenter les chances de réussite dans la mise au point de votre invention. Quelques efforts de développement permettent habituellement d'amener l'invention à un point où son esthétique et ses caractéristiques techniques seront plus impressionnantes et plus convaincantes aux yeux d'un investisseur, d'un manufacturier potentiel et d'un consommateur.

Q Pourquoi mettre mon invention au point avant de déposer une demande de brevet?

R Parce qu'il arrive souvent qu'en cours de développement, l'invention soit modifiée de façon substantielle, ou se voit apporter des ajouts essentiels à son fonctionnement. Si la demande de brevet a été déposée trop tôt, ces modifications peuvent difficilement être incorporées dans le texte de dépôt initial sans mettre en péril la reconnaissance de la date de dépôt et sans entraîner d'importants déboursés.

E Essentiellement, vous devez mettre votre invention au point afin de protéger l'objet qui sera sur le marché et non le prototype initial. Cela peut être déterminant pour la portée de protection assurée par votre brevet.



Tout comme monsieur Brillant, vous avez probablement fabriqué un prototype de votre invention dès le moment où vous en avez eu l'idée. Vous vouliez vérifier si celle-ci pouvait fonctionner comme vous l'aviez imaginée. Certains d'entre vous ont même fabriqué plus d'un prototype, tentant d'en améliorer le fonctionnement d'une version à l'autre. Cette approche vous a certainement aidé à faire comprendre aux experts que vous avez consultés au cours des premières étapes le fonctionnement de votre invention.

Pour des raisons très similaires, lorsque les travaux de mise au point technique de votre invention aboutissent à un concept sur papier qui semble répondre aux critères de conception, il est temps de procéder à la construction d'une maquette.

Cette maquette permet de voir en **trois dimensions** si votre invention s'approche des attentes décrites dans l'étude de

marché. Elle permet notamment d'apprécier la forme du concept et d'y apporter rapidement les modifications jugées nécessaires.

Le plus souvent, une maquette est un objet fabriqué à la main en utilisant du carton, de la colle, des pièces de plastique, de la peinture, etc. À titre d'exemple, les architectes bâtissent des maquettes des bâtiments qu'ils conçoivent pour tenter de convaincre d'éventuels entrepreneurs d'investir dans leur projet.

Il peut arriver que plusieurs maquettes soient nécessaires, reflétant l'évolution du concept. En effet, les experts peuvent avoir recommandé l'utilisation de certaines pièces ou de matériaux spécifiques et doivent apporter des modifications à la maquette de base.

Une fois la mise au point de l'invention suffisamment avancée, les maquettes suffisamment étudiées, le temps est venu de fabriquer un prototype. La fabrication d'un prototype demande généralement une main-d'oeuvre spécialisée et utilise les matériaux recommandés lors de la mise au point ou des matériaux substitutifs.

Il existe différents types de prototypes: le prototype utilisé pour procéder à des tests de performance, le prototype de présentation pour faire valoir le design du produit, le prototype de préproduction qui ressemble de très près au produit qui se retrouvera dans les mains du consommateur.

La fabrication d'un prototype peut être coûteuse car sa fabrication demande beaucoup de minutie. Le plus souvent, il faudra compléter des dessins techniques (plans avec dimensions) afin que le fabricant du prototype réalise un objet précis qui corresponde parfaitement à la vision des concepteurs.

Si vous désirez approcher une entreprise pour lui accorder une licence d'exploitation, un prototype de présentation peut être suffisant. On dit souvent qu'une image vaut mille mots. Alors, vous imaginez un prototype!

Par contre, si vos ambitions sont de commercialiser votre invention par vous-même, il vous faudra un prototype de préproduction. D'une part, vous pourrez l'utiliser pour approcher les acheteurs qui prendront les premières commandes pour votre produit. D'autre part, votre prototype facilitera le travail de préparation de l'outillage de production.

Enfin, considérant la nature des travaux impliqués dans la fabrication de maquettes et de prototypes, les experts qui ont participé à la mise au point technique de votre invention sont les personnes les plus compétentes pour diriger les travaux de cette étape.

Q Quand est-il raisonnable de fabriquer un prototype?

R On peut envisager la fabrication d'un prototype une fois que le développement technique est sur le point d'être achevé.

E Cependant, tout au cours du processus de recherche d'idées et de développement technique, il peut s'avérer utile de fabriquer des maquettes. Ce sont des reproductions plus ou moins fonctionnelles du concept qui permettront de vérifier des détails esthétiques, des principes de fonctionnement et des systèmes mécaniques.

D'autre part, sachant que les coûts de fabrication d'un prototype peuvent s'avérer relativement élevés, il est plus raisonnable de vérifier le potentiel commercial et la faisabilité technique théorique de votre invention avant de

procéder à la fabrication d'un prototype.

Par contre, s'il s'agit plutôt de la fabrication d'une maquette, il peut être approprié de la faire dans les premières étapes suivant le moment où on a trouvé notre idée.

Un expert dans le domaine est en mesure de vous conseiller sur le sujet.

Q Est-il nécessaire de soumettre mon invention à des essais?

R **Même les idées qui paraissent les plus extraordinaires sur papier peuvent réserver des surprises quand elles sont concrétisées. Il est important de vérifier que ce qui constitue l'essentiel de votre invention, son idée de base, donne bien les résultats escomptés.**

Q Pourquoi est-il parfois nécessaire de fabriquer plus d'un prototype?

R **Il est parfois nécessaire de fabriquer plusieurs prototypes, par exemple, parce que des essais techniques variés devraient être conduits simultanément ou parce qu'on désire faire une étude de marché de grande envergure (essais auprès du public).**

E Pour les produits dont la fabrication implique l'utilisation de moules ou d'outillage spécialisé, la fabrication de plusieurs générations de prototypes vise à réduire les frais liés à la mise en production.

Par exemple, les produits de plastique fabriqués par injection demandent l'utilisation de moules dont les coûts de fabrication peuvent varier de quelques milliers de dollars à quelques centaines de milliers de dollars. S'il faut apporter

des modifications aux moules parce qu'on s'aperçoit que le produit ne répond pas aux attentes du point de vue de la forme ou qu'il ne fonctionne pas tel que prévu, cela entraîne soit des modifications au moule ou la fabrication d'un nouveau moule. De telles modifications sont très coûteuses.

Pour pallier à ces problèmes, une technique couramment utilisée consiste à fabriquer des moules-prototypes ou de préproduction moins chers qu'un moule de production. Ces moules sont fabriqués en matériaux peu dispendieux ou faciles à mettre en forme et permettent de fabriquer un petit nombre de prototypes. Une fois que le prototype convient aux exigences, on peut alors procéder à la fabrication du moule de production.

Q Combien de temps le développement technique de mon concept peut-il prendre?

R Cela dépend de la complexité du concept, de son avancement et du degré de développement où on veut l'amener. Certains produits simples pourront exiger huit semaines, alors qu'il faudra compter jusqu'à un an pour des systèmes plus complexes. À titre de référence, le développement d'une nouvelle voiture prend environ trois ans chez les constructeurs les plus efficaces et des investissements de plusieurs millions de dollars.

Q On m'a dit que mon invention devait se conformer à des normes. De quelles normes s'agit-il?

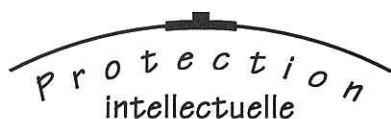
R Selon le type de produit ou le secteur d'activités auquel il s'adresse, plusieurs normes pourront s'appliquer.

E L'Association canadienne de normalisation (ACNOR), mieux connue sous son appellation anglaise CSA, a édicté un

grand nombre de normes qui visent à assurer la sécurité du public. Notons entre autres l'équipement de plomberie et d'électricité, les produits fonctionnant à l'électricité, les équipements de protection pour le sport ou le travail, etc.

Au Québec, le Bureau de normalisation du Québec (BNQ) a pour mandat d'élaborer des normes relatives aux produits industriels. D'autres organismes tels que Underwriters Laboratories (UL) et International Standard Organization (ISO) édictent également des normes.

Le groupe d'information et de conseil du BNQ peut fournir des renseignements relatifs à la certification de conformité par les organismes compétents, y compris ceux qui sont cités plus haut. N'hésitez pas à demander conseil auprès d'un des organismes cités en annexe B.



Votre invention a été mise au point, essayée et testée à l'aide de maquettes ou de prototypes. Les travaux de développement ont permis d'arriver à définir plus concrètement la nature inventive de votre concept. Le travail de mise au point a même permis de développer de nouvelles caractéristiques qui enrichissent le contenu inventif de votre concept. Les différentes approches étudiées ont également exploré divers moyens qui pourraient être utilisés pour obtenir les mêmes fonctions. Vous êtes donc arrivé à l'étape où vous devez décider s'il faut prendre une protection intellectuelle.

Avant d'investir d'importantes sommes dans le dépôt d'une demande de brevet ou de d'autres formes de propriété

intellectuelle, il est essentiel que vous prépariez une **stratégie** de protection intellectuelle claire et adaptée aux particularités de votre projet.

Cette stratégie doit tenir compte des aspects suivants: des moyens envisagés pour la mise en marché de votre invention, de ses caractéristiques, de la concurrence, de l'activité inventive dans le domaine, de l'étendue de protection qu'il est possible d'obtenir, de la stratégie de développement technique, d'accord de licences possibles, d'alliances stratégiques éventuelles, etc.

Prendre ou ne pas prendre une protection intellectuelle: voilà la question!

En effet, il peut arriver qu'il soit préférable de ne pas breveter une invention (par exemple, la recette de votre nouvelle panure ou de votre nouveau breuvage) parce que, selon l'activité commerciale du marché ou selon les tendances technologiques, il peut s'avérer préférable pour vous d'en conserver le secret industriel. Dans ce cas, vous voudrez conserver le secret sur ce qui constitue le **talon d'Achille** de votre invention. Cette situation s'applique lorsque vous considérez fabriquer et commercialiser par vous-même.

Par contre, si vous envisagez accorder une licence d'exploitation sur votre invention à une compagnie, un brevet ou un dessin industriel sont des formes de protection intellectuelle qui vous permettront d'offrir à l'acquéreur une exclusivité sur votre concept.

Parce que le sujet de la propriété intellectuelle soulève de multiples questions et considérations qu'il est difficile de traiter ici, vous devriez consulter un des organismes cités en annexe B ou un agent de brevet avant d'engager des déboursés. Ces experts seront en mesure d'éclairer votre **décision** en tenant compte de vos intentions et des particularités de votre

projet.

Q Qu'est-ce qu'une propriété intellectuelle?

R Une propriété intellectuelle est une reconnaissance légale des droits accordés par le gouvernement d'un pays pour des créations à caractère intellectuel. Un brevet, par exemple, est une forme de propriété intellectuelle.

E Outre le brevet, il existe d'autres formes de propriété intellectuelle qui protègent les droits de l'inventeur et du créateur. Le dessin industriel, la marque de commerce, le droit d'auteur, les obtentions végétales et les topographies de circuits intégrés sont d'autres formes de droits accordés à l'inventeur et au créateur. Les droits conférés par chaque forme de propriété intellectuelle diffèrent de ceux accordés par le brevet.

L'Office de la propriété intellectuelle du Canada, dont vous trouverez les références à la fin du guide met gratuitement à votre disposition des informations détaillées sur chacune de ces formes de propriété intellectuelle. Les professionnels de cet organisme sont également en mesure de vous fournir de précieux conseils.

Q Qu'est-ce qu'un dessin industriel?

R Le dessin industriel (en anglais: Industrial Design au Canada et Design Patent aux États-Unis) est une propriété intellectuelle qui porte sur la forme, le motif ou l'ornementation appliqué à un objet pouvant être produit industriellement.

E Par exemple, la forme du téléphone Contempra de la compagnie Northern Telecom était protégée par dessin

industriel. Il en est ainsi de nombreux autres articles tels que flacons de parfum, bouteilles de shampoing, fauteuils, etc.

Si votre invention présente des formes particulières la différenciant des produits concurrents, il pourrait s'avérer profitable de déposer une demande de dessin industriel.

Q Qu'est-ce que le droit d'auteur?

R Le droit d'auteur (en anglais: Copyright) est une autre forme de propriété intellectuelle accordée pour des oeuvres littéraires (incluant les logiciels), artistiques, dramatiques et musicales. Les compilations originales de données ou les compilations originales d'autres oeuvres protégées par droit d'auteur sont également protégées par droit d'auteur. Le droit d'auteur existe dès le moment de la conception de l'oeuvre mais on peut l'enregistrer si l'on anticipe des possibilités de copie.

E Par exemple, le guide que vous lisez est protégé par droit d'auteur. On indique qu'un document est protégé par droit d'auteur en utilisant le symbole © suivi de l'année et du nom de l'auteur au début de l'ouvrage.

Le livret d'instructions et le dessin des tables d'un jeu de société peuvent également obtenir une protection par droit d'auteur.

Q Qu'est-ce que la marque de commerce?

R La marque de commerce (en anglais: Trademark) peut, en autres, être un mot, un symbole, un son, un dessin ou une combinaison de ces éléments, utilisés pour distinguer les articles ou les services d'une personne ou d'un organisme des autres articles ou services offerts sur le marché. Le

façonnement ou l'emballage distinctif d'articles vendus peuvent aussi constituer une marque de commerce.

E Par exemple, le M majuscule stylisé de la chaîne de restaurants McDonald's est protégé par marque de commerce. Lorsqu'un mot, un symbole ou un dessin est enregistré sous marque de commerce le symbole^{MD} (en anglais ®) apparaît près de celui-ci. Lorsqu'une marque est employée sans être enregistrée, le symbole^{MC} (en anglais: ™) apparaît près de la marque.

Q Que sont les topographies de circuits intégrés?

R Topographie de circuit intégré désigne un schéma sous quelque forme que ce soit de la disposition des éléments et, le cas échéant, des interconnexions destinées à servir à la fabrication d'un circuit intégré. Ce type de protection concerne surtout les grandes entreprises qui conçoivent des circuits intégrés et est très peu utilisé par l'inventeur.

Q Est-il possible d'obtenir plus d'une propriété intellectuelle pour la même invention?

R En effet, il est possible d'obtenir plus d'une protection intellectuelle pour la même invention.

E Votre invention peut présenter des caractéristiques qui sont à la fois protégeables par brevet, par dessin industriel et par marque de commerce.

À titre d'exemple, le sifflet de monsieur Brillant peut obtenir un brevet si l'appareil est nouveau, utile et inventif. Si la forme du sifflet est particulière et distinctive, l'appareil peut également être protégé par dessin industriel. Enfin, si monsieur Brillant désire que les consommateurs reconnais-

sent son produit par le nom **Bzzzap^{MD}**, il peut enregistrer une marque de commerce pour son invention. Ces trois types de protection représentent, du point de vue commercial, une valeur négociable dans l'éventualité où monsieur Brillant désirerait vendre des licences d'exploitation à d'autres compagnies.

D'autre part, il est également possible d'obtenir plus d'un brevet pour la même invention. Cela se produit lorsque l'invention utilise des éléments qui sont innovateurs en soi. Ainsi, monsieur Brillant pourrait obtenir un brevet pour le sifflet et un brevet pour l'attache qu'il a développée pour fixer l'appareil à la voiture. Dans ce cas, l'attache pourrait par exemple, être utilisée pour fixer d'autres types d'appareils.

Q Qu'est-ce qu'un secret industriel?

R Le secret industriel est la plus ancienne forme de protection intellectuelle qui existe. Il correspond à un ensemble d'informations portant sur un savoir-faire, une recette ou un composé utilisé dans un contexte industriel pour devancer la concurrence. Par définition, cette information ne doit pas être révélée à des individus qui pourraient l'utiliser pour leur propre bénéfice.

E À titre d'exemple, la recette d'un breuvage dont la saveur est difficile à reproduire peut faire l'objet d'un secret industriel. L'objectif est de ne pas révéler le savoir-faire et les ingrédients qui ont été utilisés pour empêcher la concurrence de produire un breuvage similaire.

La protection qu'offre le secret industriel est universelle et se termine lorsqu'il y a des fuites d'informations ou qu'elle n'est plus considérée secrète. Étant donné la nature de cette forme de protection, il n'existe pas de procédures officielles pour

enregistrer un secret industriel.

Bien que le secret industriel soit une protection intellectuelle plus difficile à faire respecter que celle couverte par le brevet, il peut faire l'objet d'une licence, d'une cession et d'un transfert entre deux parties.

Q Puis-je encore déposer un caveat pour mon invention?

R Non. Depuis le 1er octobre 1989, la procédure de dépôt d'un caveat n'existe plus. Ce document décrivait l'état d'avancement d'une invention inachevée.

Q Qu'est-ce qu'un Request for Grant of a Patent?

R C'est une procédure de dépôt au Royaume Uni qui constitue une demande de brevet incomplète pour laquelle on accorde une date de dépôt (date de priorité). Cette procédure est à utiliser avec discernement et exclusivement sous les conseils d'un agent de brevet.

Q Qu'est-ce qu'un PCT?

R Le PCT est un terme générique normalement utilisé pour décrire une procédure de dépôt dans plusieurs pays simultanément pour un brevet d'invention qui est effectuée selon les règles du Traité de Coopération en Matière de Brevets (aussi appelée en anglais Patent Cooperation Treaty (PCT)). Le Canada, les États-Unis et quelques dizaines de pays ont souscrit à ce traité. Cette procédure est à utiliser avec discernement et exclusivement sous les conseils d'un agent de brevet.

Q Combien peuvent coûter les démarches nécessaires pour déposer un brevet?

R Les coûts à prévoir pour déposer un brevet au Canada varient de quelques centaines de dollars à quelques milliers de dollars selon que vous déposez vous-même ou que vous faites appel à un agent de brevet certifié. Il en est de même si vous déposez dans d'autres pays.

E Par exemple, dans le cas où vous envisagez préparer les documents de demande de brevet par vous-même pour le Canada et voir au suivi de votre dossier, il faut prévoir quelques centaines de dollars en taxes. Ce montant couvre uniquement la taxe à verser lors du dépôt de la demande, la taxe relative à la requête d'examen, les taxes d'émission et d'impression du brevet et les taxes de maintien.

Dans le cas où vous faites appel à un agent de brevet, les frais de préparation de la demande pour un brevet canadien et les frais de versement de la taxe de dépôt sont de l'ordre de quelques milliers de dollars. L'agent de brevet est la seule personne autorisée pour suivre l'avancement de votre demande à votre place. Il peut vous conseiller sur les approches à privilégier dans le cas où le gouvernement s'oppose à vous accorder un brevet.

Q Est-ce que je peux rédiger ma demande et déposer mon brevet par moi-même?

R En théorie, vous pouvez rédiger votre demande et déposer votre brevet par vous-même. Par contre, en pratique, il est vivement conseillé de faire appel à l'expertise d'un agent de brevet pour procéder au dépôt de demande de votre brevet.

E Dans la présentation d'une demande de brevet, vous pouvez utiliser à titre d'exemple, les indications présentées

dans le Guide des brevets publié par l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (voir annexe A).

En pratique, la préparation et la poursuite d'une demande de brevet impliquent des tâches complexes. Bien peu d'inventeurs ont été formés pour préparer une demande de brevet qui assure la meilleure protection possible. Il est rare que l'inventeur soit en mesure de présenter les aspects se rapportant à la nouveauté, à l'utilité et à l'inventivité de son concept dans le langage requis par les textes de loi.

En rédigeant sa demande de brevet de lui-même, l'inventeur met en péril l'étendue de protection à laquelle son concept pourrait avoir droit et la reconnaissance de cette protection en cas de litige. Il arrive que l'Office de la propriété intellectuelle soit dans l'obligation de retourner le texte de demande de brevet à l'inventeur en lui conseillant de faire affaire avec un agent de brevet d'expérience.

Considérant les conséquences pouvant découler d'une telle approche, il s'avère plus profitable de recourir aux services d'un agent de brevet reconnu. Seul un agent de brevet peut préparer et déposer une demande de brevet pour vous.

Q Devrais-je aller voir un notaire pour obtenir une protection en attendant de déposer pour un brevet?

R **La démarche qui consistait à aller voir un notaire pour rendre officielle la preuve de premier inventeur en attendant de déposer une demande de brevet est inutile depuis le 1er octobre 1989 pour les demandes déposées au Canada.**

E Avant le 1er octobre 1989, le droit à l'obtention d'un brevet appartenait à l'inventeur qui pouvait prouver qu'il était le premier à avoir inventé le concept en question. La loi reconnaissait alors le premier inventeur.

Depuis le 1er octobre 1989, la Loi canadienne sur les brevets reconnaît la priorité d'invention à l'inventeur qui dépose le premier sa demande au Bureau des brevets canadien. L'acte notarié, les envois d'enveloppes recommandées pour prouver la date d'invention ne sont plus des pratiques pouvant aider l'inventeur dans ses démarches visant à faire protéger son invention.

Q Mon invention est-elle protégée lorsque le brevet est en instance (en anglais: Patent Pending)?

R **La protection juridique contre toute contrefaçon d'une invention existe uniquement lorsque le brevet vous est officiellement accordé. Par contre, la mention «brevet en instance» peut avoir un effet dissuasif sur la concurrence, ce qui pourrait avoir comme conséquence de protéger votre invention.**

E «Brevet en instance» est une expression que vous pouvez inscrire sur les produits nouveaux une fois que la demande de brevet pour l'invention a été déposée. L'inscription «brevet en instance» informe les gens et les concurrents potentiels que vous avez déposé un brevet et que vous pourriez obtenir le droit de poursuivre quiconque aurait fabriqué, commercialisé ou utilisé votre idée sans votre accord.

Pour pouvoir poursuivre pour contrefaçon sur le territoire canadien ou américain, vous devez avoir officiellement obtenu votre brevet. Au Canada, votre brevet vous accorde des droits rétroactifs qui vous permettent de réclamer une compensation raisonnable découlant de la commercialisation de votre invention par le concurrent à partir de la date de la mise à la disponibilité du public de la demande de brevet. Par contre, il est illégal d'indiquer sur un produit le terme «brevet en instance» si vous n'avez pas procédé au dépôt de votre demande de brevet.

L'inscription de cette expression décourage les concurrents de se lancer dans la production de l'invention et cela peut être considéré comme une certaine forme de protection.

Q J'ai montré mon invention dans une foire commerciale, est-il encore temps pour déposer une demande de brevet?

R À partir de la date de divulgation publique de votre invention, vous devez déposer une demande de brevet au Canada à l'intérieur d'une période de douze mois. Il en est de même aux États-Unis.

E Par contre, certains pays comme ceux de l'Europe sont prêts à considérer les demandes de brevet **uniquement** si l'invention est absolument nouvelle. Si vous avez montré votre invention dans une foire, dans un journal ou dans une émission de télévision avant d'avoir déposé toute demande de brevet, votre demande sera refusée dans ces pays.

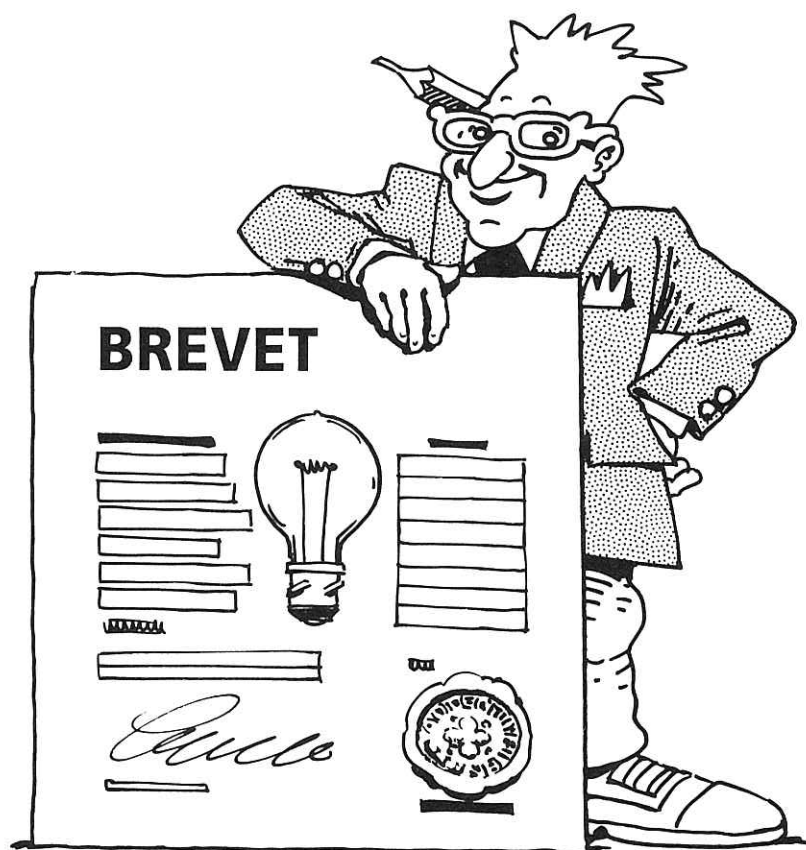
Q Est-il nécessaire de protéger mon invention par brevet pour la commercialiser?

R La plupart des produits disponibles sur le marché ne sont pas protégés par brevet. Il est donc possible de commercialiser une invention sans protection par brevet.

E Par contre, si l'invention apporte un changement ou une amélioration à la technologie existante, il est conseillé de sérieusement considérer la protection par brevet lorsque vous planifierez la stratégie de commercialisation de votre invention. Il en est de même si vous envisagez d'accorder une licence d'exploitation pour la commercialisation de votre invention. Sans brevet, il sera difficile d'intéresser d'éventuels investisseurs parce que, dans ce cas, rien n'assure l'exclusivité à l'acquéreur.

ACCORDER UNE LICENCE

UNE POSSIBILITÉ À CONSIDÉRER



Vous avez franchi chacune des étapes décrites précédemment? Bravo! Vous avez fait preuve de courage et de tenacité. Votre invention doit certainement présenter un potentiel très intéressant et vous êtes sur le point de décider si vous allez vous lancer en affaires ou non. Votre demande de brevet a été déposée récemment et vous avez un prototype de votre invention en main. Les études démontrent que votre invention est très prometteuse et que le choix ne dépend que de vous.

Par contre, vous hésitez. Bien que vous aimeriez bien devenir votre propre patron et voir au lancement de votre invention par vous-même, vous n'êtes pas certain que cette avenue vous accordera suffisamment de temps pour faire ce qui vous passionne: inventer.

Alors, avez-vous considéré de chercher une entreprise qui oeuvre dans le domaine de votre invention pour lui vendre les droits d'exploitation de votre brevet? Cette approche pourrait correspondre à ce que vous cherchez.

Accorder une licence d'exploitation, c'est en quelques mots, laisser le soin à une entreprise de voir à la commercialisation de votre invention à votre place.

Si par contre, vous reconnaissez l'entrepreneur en vous, le chapitre suivant risque davantage de vous intéresser. **Mais** avant de sauter cette section, sachiez-vous que l'accord d'une licence d'exploitation s'adresse également aux entrepreneurs qui veulent conquérir des marchés qui sont jusqu'alors inaccessibles mais pourtant bien prometteurs. En effet, une fois que votre produit et votre entreprise auront fait leurs preuves, il pourrait devenir très profitable pour vous d'accorder une licence d'exploitation à des entreprises qui couvrent des territoires éloignés.

Lorsque vous accordez une licence d'exploitation à une

entreprise, vous lui accordez officiellement le droit d'utiliser les particularités de votre brevet sur un territoire donné pour que cette entreprise puisse voir à votre place à la fabrication et à la mise en marché de votre invention.

En général, la compagnie s'engage à verser une redevance pour chaque unité vendue. Une redevance correspond habituellement à une portion des profits que la compagnie aura faits sur la vente de chaque unité. Cette redevance vous est payée en argent.

Parmi les avantages de cette approche, mentionnons le fait que votre invention bénéficie des compétences de l'entreprise pour sa fabrication, sa promotion et sa distribution. De plus, vous n'avez à supporter ni les responsabilités ni les risques financiers associés à la mise en marché de votre produit.

Par contre, accorder une licence d'exploitation signifie que vous n'avez pas le même contrôle sur la commercialisation de votre invention que si vous aviez vu à la mise en marché par vous-même. D'autre part, si votre invention obtient du succès, vos revenus seront moins élevés que ceux de la compagnie à laquelle vous avez accordé une licence. Mais, pour plusieurs d'entre vous, que vous désiriez partir en affaires ou non, cette approche peut s'avérer très profitable.

Le même principe s'applique si vous accordez des droits d'utilisation pour un dessin industriel, un droit d'auteur ou pour toute autre forme de propriété intellectuelle.

Avant de prendre une décision, posez-vous des questions et prenez le temps de bien clarifier vos intentions concernant le démarrage d'une entreprise, sur la croissance de votre entreprise et sur vos attentes concernant l'avenir de votre invention.

Enfin, il est essentiel à cette étape de votre démarche, de consulter un spécialiste de l'un des organismes cités en annexe B. Il sera en mesure de vous aider.

Q Comment devez-vous vous préparer avant de présenter votre invention à une compagnie?

R **Pour présenter votre invention à une compagnie, il faut préparer un document qui met en valeur les particularités de l'invention et qui fait part de vos intentions et de vos attentes quant au type de relation d'affaires que vous désirez développer avec l'entreprise.**

E Comme c'est le cas lors de la recherche d'un partenaire financier, vous devez présenter votre produit comme une opportunité d'affaires. Il est donc nécessaire de présenter les attributs de l'invention en termes qui sont bien compris par le futur investisseur. C'est pour cette raison que ce document de présentation met en valeur votre invention et s'apparente à un plan d'affaires.

Voici les principales informations et données qu'il vous est nécessaire de réunir pour présenter votre invention à une compagnie:

- ☺ présentation de qui vous êtes;
- ☺ données crédibles sur la taille du marché, sur son accueil, sur la fourchette de prix acceptable;
- ☺ comparaison des avantages de votre invention par rapport aux produits concurrents et aux méthodes substitutives;
- ☺ prototype démontrant les avantages fonctionnels et ceux liés à la performance de votre invention par rapport aux produits concurrents;

- ☺ le type d'outillage nécessaire et les coûts de fabrication pour différents niveaux de production;
- ☺ documents relatifs au dépôt de demande du brevet, aux dessins industriels, aux droits d'auteur et aux marques de commerce qui protègent votre invention;
- ☺ description de vos objectifs et de vos attentes;
- ☺ etc.

Pour vous assurer d'une certaine crédibilité auprès de l'éventuel acquéreur, ces informations doivent être validées par des spécialistes dans chacun des domaines impliqués.

Q Dans ma préparation dois-je vérifier à qui j'ai affaire?

R Oui. Il est important que vous obteniez le plus d'informations possibles sur l'entreprise qui démontre un intérêt pour votre invention. L'objectif est de vous assurer que vous confiez les droits exclusifs d'exploitation de votre invention à une compagnie qui sera en mesure de tenir les engagements qu'elle vous a promis.

E Voici quelques éléments qu'il vous faudra vérifier:

- ☺ historique de la compagnie;
- ☺ quels produits vend-elle?
- ☺ ces produits sont-ils bien connus?
- ☺ l'entreprise développe-t-elle des produits par elle-même?
- ☺ fabrique-t-elle ses produits?
- ☺ a-t-elle une politique d'amélioration continue de la qualité?

- ☺ commercialise-t-elle des produits similaires à l'invention?
- ☺ a-t-elle un réseau de distribution établi?
- ☺ quels sont les territoires couverts actuellement?
- ☺ a-t-elle des partenaires d'affaires sur d'autres territoires?
- ☺ a-t-elle, par le passé, commercialisé des inventions sous licence avec succès?
- ☺ quelle réputation a-t-elle dans le milieu?
- ☺ etc.

Rappelez-vous qu'en connaissant bien votre interlocuteur, vous serez en mesure de présenter votre projet en mettant de l'importance sur les points qui sauront retenir son intérêt.

D'autre part, prenez bien note des commentaires de votre interlocuteur car ceux-ci viennent d'une personne qui connaît parfaitement le milieu industriel qui vous intéresse.

Une fois de plus, n'hésitez pas à demander conseil auprès d'experts dans le domaine pour vous assister dans ces démarches.

Q Est-ce qu'une compagnie sera intéressée à verser des royalties pour l'utilisation de mon invention si je n'ai pas de brevet? En d'autres mots, puis-je vendre mon idée sans protection?

R En général, rares sont les entreprises qui seront intéressées à verser des royalties ou quelque forme de récompense pour l'utilisation d'une invention qui n'est protégée ni par brevet ni par aucune autre forme de propriété intellectuelle.

E Dans la très grande majorité des cas, une compagnie sera intéressée à considérer l'achat d'une licence d'exploitation pour lui permettre d'exploiter une technologie, ou une invention dont elle peut détenir l'exclusivité pour une période de temps déterminée. Dans ce cas, elle pourra être prête à partager avec l'inventeur une part des bénéfices qu'elle peut retirer de la commercialisation de l'invention.

Dans ce contexte, si l'invention n'est pas protégée par brevet, ou qu'aucune protection intellectuelle ne confirme l'exclusivité de l'invention, il est très peu probable qu'une compagnie soit intéressée à acquérir l'idée. Car sans protection intellectuelle, n'importe quel compétiteur peut commercialiser l'invention en question sans devoir rendre des comptes à qui que ce soit.

Q J'aimerais présenter mon invention à une compagnie sans qu'elle soit encore protégée par brevet ou par dessin industriel. Comment dois-je m'y prendre?

R Il est possible de présenter une invention à une compagnie sans qu'elle soit encore protégée bien que cela comporte certains risques. Avant de rencontrer la compagnie, faites certaines vérifications.

E Tout comme dans la question portant sur la préparation de votre dossier, informez-vous si cette compagnie en est à ses premières armes avec l'achat d'une licence d'exploitation. Si l'entreprise a déjà acquis une certaine expérience dans le domaine, elle saura accueillir et évaluer votre proposition d'affaires et vous répondre rapidement.

En second lieu, informez-vous sur la politique de la compagnie concernant l'accueil d'inventions non-sollicitées. Plusieurs grandes entreprises refusent systématiquement de considérer de nouveaux concepts venant de l'extérieur.

Renseignez-vous également sur la réputation de cette compagnie ainsi que sur la personne que vous rencontrerez.

Enfin, faites signer une entente de confidentialité et de non-utilisation aux gens que vous rencontrerez. Si la compagnie refuse de signer et qu'elle ne vous propose pas d'alternative, vous devrez décider si vous voulez courir le risque, si vous désirez attendre d'obtenir votre brevet avant de présenter votre concept ou si vous allez voir une autre compagnie.

Encore ici, n'hésitez pas à faire appel aux conseils des spécialistes indiqués en annexe B pour vous assister dans vos démarches.

La présentation de votre concept par une entreprise spécialisée dans le domaine peut avoir un effet favorable sur l'accueil réservé à votre invention.

Q Combien puis-je m'attendre à recevoir pour mon invention?

R Il est impossible de donner une réponse précise à cette question. Ce que vous recevrez sera proportionnel à la valeur que la compagnie attribuera à votre invention.

E Plusieurs éléments entrent en jeu et chaque cas est particulier. Par contre, si votre produit présente un potentiel réel, que votre document de présentation met bien en valeur les avantages concurrentiels de votre invention et que les négociations ont été bien menées, il y a de très fortes chances que vous receviez des royautés qui seront très équitables considérant le risque financier que vous courez dans la mise en marché et les sommes d'argent et les efforts que vous avez consacrés au projet pour vous rendre à cette étape.

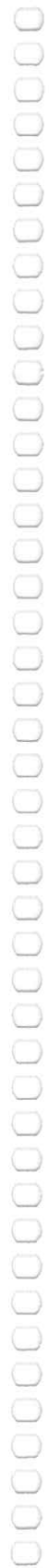
Q J'aimerais négocier seul l'octroi d'une licence d'exploitation pour mon invention. Est-ce une bonne idée?

R **Que ce soit pour l'octroi d'une licence d'exploitation ou pour toute autre transaction qui ont des conséquences monétaires et légales, il n'est pas recommandé de négocier seul.**

E Rigueur, pragmatisme et stratégie comptent parmi les règles d'or d'une négociation profitable. Dans le cas d'une négociation pour l'octroi d'une licence d'exploitation pour une invention, il est très difficile pour l'inventeur de rester neutre et objectif face aux objections et aux positions de la partie adverse.

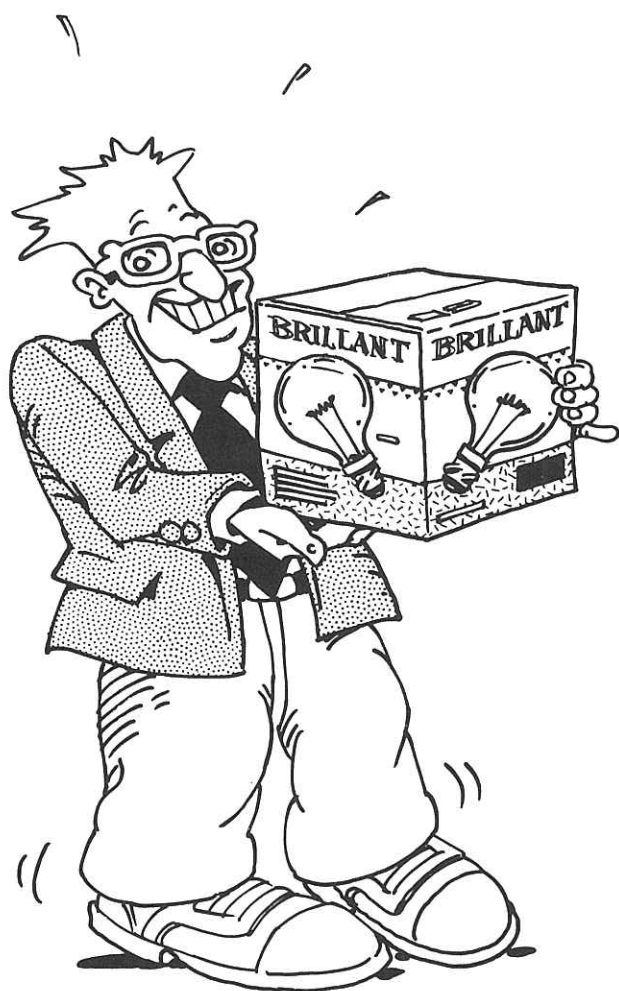
Le lien affectif de l'inventeur avec son invention voile sa perception du potentiel réel de son invention et des attentes de la compagnie qui est intéressée à la commercialiser. Un manque de pragmatisme et de clarté dans les discussions peut rapidement faire avorter les négociations.

C'est pour ces raisons qu'il est en général fortement recommandé de recourir à un spécialiste dans le domaine et obtenir son assistance à cette étape. Vous serez celui qui négocierez avec l'autre partie mais la présence d'un expert vous permettra d'obtenir une perception plus claire et réaliste des négociations.



PARTIR EN AFFAIRES

LES ÉTAPES



Vous avez développé votre invention en suivant les étapes décrites précédemment et vous désirez mettre à profit vos aptitudes et vos capacités d'entrepreneur pour lancer votre invention sur le marché.

Au cours de vos nombreuses lectures sur le sujet, vous avez déterminé que vous partagiez des qualités et des traits de personnalité très semblables aux grands entrepreneurs.

De plus, dans votre réflexion sur les possibilités de démarrer votre propre entreprise, vous avez retenu que partir en affaires c'est:

- ☺ consacrer plusieurs heures de votre temps personnel à planifier, à préparer, à organiser et à réaliser votre projet;
- ☺ savoir équilibrer le temps que vous consacrez à votre famille, à vos amis, à vos loisirs;
- ☺ prendre des risques en investissant vos économies personnelles pour concrétiser votre projet;
- ☺ accepter de ne pas faire beaucoup d'argent au début;
- ☺ devoir faire des tâches qui vous plaisent et d'autres tâches qui ne vous plaisent pas;
- ☺ vous exposer aux pressions continues qui sont une conséquence d'un accroissement de vos responsabilités;

et malheureusement, c'est aussi

- ☺ risquer de tout perdre.

Par contre, vos réflexions vous ont également amené à réaliser que partir en affaires signifiait aussi:

- ☺ devenir votre propre patron;
- ☺ concrétiser un projet qui vous tient à coeur;
- ☺ prendre toutes les décisions concernant la commercialisation de votre invention;
- ☺ mettre à profit votre expérience, vos capacités et vos aptitudes pour vous assurer de la réussite de votre projet;
- ☺ entrer dans un réseau de gens qui partagent vos aspirations;

et bien sûr,

- ☺ risquer de faire beaucoup d'argent si l'invention obtient un succès commercial.

Considérant les deux côtés de la médaille, si vous êtes convaincu que vous devez partir en affaires pour lancer votre invention, allez-y, sautez sur l'occasion!

Par contre, comme tout grand navigateur, vous devrez planifier les prochaines étapes avec soin.

Étant donné qu'il existe un très grand nombre de livres qui traitent des différentes facettes impliquées dans le démarrage d'une entreprise, les différentes étapes dont il est question ne vous sont présentées que très brièvement.

Quelques titres de livres sont proposés en annexe A de ce guide pour vous aider dans vos démarches. De plus, n'hésitez pas à consulter les organismes dont la mission vise l'encadrement d'entrepreneurs dans la phase de démarrage. En rejoignant votre bureau régional du MICST, vous pouvez obtenir les coordonnées de ces organismes.

Q J'ai inventé un produit qui n'est pas dans mon domaine

d'expertise, est-il sage de partir en affaires seul pour voir à sa commercialisation?

R En général, les chances de succès commercial pour une invention mise en marché par une personne qui n'a que peu de connaissances et d'expérience dans le domaine sont très faibles.

E Tout les livres traitant du sujet mettent en garde les individus qui veulent se lancer en affaires pour commercialiser un produit dans un domaine dans lequel ils n'ont qu'une vague connaissance. Le défi d'obtenir du succès lorsqu'on démarre une entreprise est déjà suffisamment important pour l'individu qui est familier avec le domaine de l'invention.

Par contre, pour l'individu qui désire se lancer en affaires dans un domaine technologique, il est fortement recommandé de trouver un associé dont la formation et l'expérience sont complémentaires à la sienne.



Vous avez pris votre décision et vous désirez tenter l'aventure de voir à la commercialisation par vous-même. Vous avez probablement convaincu un partenaire d'affaires de se joindre à vous afin de compléter vos compétences et vous aider à mener le navire à bon port.

Comme vous pouvez le constater, l'étape du plan d'affaires doit être franchie bien avant que vous vous lanciez à la poursuite de votre objectif. Tel que décrit précédemment, le plan d'affaires est un **outil essentiel** qui vous servira non

seulement à présenter votre projet à d'éventuels investisseurs mais également pour vous assurer, ainsi que tous ceux qui vous soutiennent dans votre projet, que votre démarche a été bien planifiée et qu'elle est réalisable. Sans cet outil, il ne vous sera pas possible de décrocher les **appuis financiers** nécessaires pour franchir les étapes suivantes.

À cette étape du voyage, votre plan d'affaires doit contenir des informations beaucoup plus précises et documentées que lorsque vous avez préparé votre document de présentation pour obtenir vos premières aides financières (voir **FINANCEMENT** dans le chapitre traitant de la mise au point de votre invention).

En quelques mots, un plan d'affaires est un document qui démontre clairement les objectifs de votre compagnie, sa structure opérationnelle et financière, l'importance des marchés qu'elle convoite, la clientèle visée, les moyens qui seront déployés pour pénétrer ce marché, les qualifications et les expertises des dirigeants, la localisation de l'entreprise, les besoins de fonds d'investissement, les prévisions de vente pour les premières années d'exploitation, le plan de financement, etc. Dans la préparation, vous devrez peut-être avoir recours aux conseils de divers spécialistes, notamment en étude de marché, en comptabilité, en fiscalité, en droit et en ingénierie.

Une fois que vous aurez terminé votre plan d'affaires, présentez-le à certains de vos contacts d'affaires, à votre banquier par exemple, et demandez-lui ce qu'il en pense. Notez bien ses commentaires et retravaillez votre plan en conséquence.

Enfin, vous pouvez obtenir de l'aide professionnelle des organismes identifiés en annexe B pour vous aider dans la préparation de votre plan d'affaires. Il existe également de nombreux livres qui traitent du sujet.

Financement

Vous voilà muni d'un bon plan d'affaires qui met concrètement en valeur le potentiel de votre projet d'entreprise et les bénéfices qui peuvent en découler. Vous avez en main l'outil indispensable qui vous permettra de présenter votre projet aux investisseurs, aux institutions financières et aux différents programmes d'aide gouvernementaux en vue d'obtenir les **fonds requis** pour démarrer votre entreprise.

Il se peut que votre demande soit rejetée lors des premières présentations. Ne laissez surtout pas cela vous décourager. Demandez plutôt aux responsables qui ont analysé votre projet de vous indiquer les points qui méritent d'être modifiés. Apportez les changements nécessaires et présentez votre projet de nouveau. Rappelez-vous bien qu'à cette étape, l'importance du capital demandé vaut bien les efforts nécessaires pour décrire encore plus clairement le **potentiel** de votre projet.

Lorsque vous aurez obtenu l'aide financière que vous convoitiez, vous serez alors en mesure de poursuivre votre route en direction de votre objectif ultime: le succès de votre projet.

préproduction

Vous avez obtenu votre financement depuis un certain temps et vous devez mettre les efforts nécessaires pour aménager votre entreprise avec les outils et les équipements qui vous permettront de fabriquer votre invention. Vous vous **assurez** que les dessins correspondent aux devis, vous y apportez certaines modifications au besoin. Vous **testez** vos équipements de production pour **vérifier** s'ils arrivent aux tolérances exigées et vous entraînez le personnel.

Dans le cas où vous confiez la fabrication de votre invention à la sous-traitance, vous établissez des ententes avec les entreprises sélectionnées qui verront à sa fabrication et à son assemblage.

Vous êtes fin **prêt** à mettre en marche la fabrication d'un petit nombre d'unités qui contribueront à franchir l'étape suivante.



Stratégie marketing

Suite à l'étude de marché qui aura identifié le marché potentiel, la localisation des clients-cibles, leurs caractéristiques, leur besoins, leurs critères d'achat ainsi que leur satisfaction par rapport aux produits concurrents, il s'agit de définir un programme marketing permettant de vendre le produit à profit.

Cette stratégie devra porter sur les quatre aspects suivants:

- ☺ établissement des prix;
- ☺ établissement d'une politique de service d'après-vente ou de garantie;
- ☺ vente et distribution;
- ☺ publicité et promotion.

Référez-vous aux nombreux ouvrages qui traitent de ces aspects et faites appel aux conseils d'experts.

Test de marché

Vous arrivez alors à l'étape où vous devez voir aux derniers préparatifs avant de lancer votre produit sur le marché à grande échelle. Cette étape correspond au moment où vous voyez aux derniers préparatifs commerciaux qui consistent à s'assurer que le réseau de distribution est bien en place, que le personnel de vente tant à l'interne qu'à l'externe, est bien formé, que le plan de communication est prêt et efficace, etc.

Il arrive que vous ayez à vérifier une dernière fois quel **accueil** sera réservé à votre produit en rendant disponible un petit nombre d'unités dans un nombre limité de points de vente. Suite à la cueillette des commentaires des consommateurs, des distributeurs et à l'analyse des comportements d'achat, il sera possible d'apporter certaines modifications de dernière minute au produit ou au plan de mise en marché.

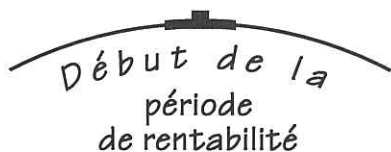
production commerciale

Vous êtes maintenant prêt à vous lancer en **production**. À cette étape vous devez exercer un contrôle rigoureux sur l'utilisation des matériaux, des composantes ainsi que sur l'**efficacité** des équipements et de la main-d'oeuvre. Vous êtes alors prêt à livrer la marchandise à votre réseau de distribution.



Vente et distribution

La vente et la distribution du produit fini est la dernière étape avant d'arriver au succès commercial. Dans la mesure où chacune des étapes précédentes ont été franchies de façon éclairée, les résultats obtenus à l'étape de distribution et de vente du produit devraient **confirmer** le potentiel qui a été décelé tôt après la conception de l'invention. Une invention qui se vend moins cher que les produits concurrents, qui offre des avantages compris par le consommateur et qui est simple à produire, devrait obtenir un succès sur le marché.



Début de la période de rentabilité

Bravo, vous êtes arrivé à destination!

Ce n'est que lorsque vous **récupérez** complètement votre investissement par la vente de votre invention que vous atteignez le seuil de rentabilité. Lorsque votre invention rapporte beaucoup plus qu'elle ne coûte à faire et ce pour une période de temps suffisamment longue, vous pouvez alors considérer que votre invention est un succès commercial.

Votre défi en tant qu'entrepreneur consiste alors à demeurer sur la pente ascendante des **profits** dans un environnement où la concurrence aura tôt fait de proposer aux consommateurs un nouveau produit qui se comparera avantageusement au vôtre. Mais cela constitue généralement l'élément qui nourrit le dynamisme et la vision de l'entrepreneur.



C O N C L U S I O N



Pour monsieur et madame Brillant, **Le guide pratique de l'inventeur** est arrivé à point dans leur questionnement. Les réponses qu'ils y ont trouvées, ont permis d'orienter leurs démarches et d'éclairer leurs décisions.

Suivant les étapes une à une, ils obtiennent la confirmation du potentiel de l'invention de monsieur Brillant. Ils trouvent les informations nécessaires pour faire avancer leur projet par eux-mêmes et comprennent comment identifier les moments où il faut faire appel à des experts dans le domaine. Ils apprennent également à reconnaître et à évaluer les difficultés qu'ils doivent surmonter.

Les Brillant décident de partir en affaires. En complétant leur recherche d'informations sur le sujet et en obtenant des conseils sur le démarrage d'entreprise, les Brillant arrivent rapidement aux conclusions qu'il est préférable de laisser la fabrication de leur appareil en sous-traitance plutôt que de tenter de bâtir une usine dédiée essentiellement à ce produit. Par contre, il s'avère qu'ils peuvent quand même aspirer à devenir entrepreneurs en s'occupant de la mise en marché de leur invention. Chacun démontre des aptitudes et des capacités pour partir en affaires. Monsieur Brillant excelle dans toutes les tâches liées à la mise au point, à la fabrication et à la démonstration de l'appareil tandis que madame Brillant fait preuve de grandes qualités de gestionnaire en plus de beaucoup de flair et de finesse dans le développement de relations d'affaires fiables. Ensemble, ils forment des associés hors pair, toujours prêts à relever de nouveaux défis.

Bien sûr, tous deux doivent consacrer beaucoup de temps personnel à planifier, à chercher de l'information et du capital, à consulter les experts dans le domaine et à créer un réseau de contacts mais il apprennent beaucoup et sont fiers des résultats. En effet, presque deux ans jour pour jour après que monsieur Brillant a eu l'idée de commercialiser un

appareil pour éloigner les moustiques, le couple inventeur-entrepreneur voit enfin leur produit arriver sur les tablettes. La stratégie de mise en marché ayant été soigneusement étudiée, en quelques semaines les points de vente écoulent leur stock et reviennent auprès des Brillant pour placer de nouvelles commandes. Encouragés par ce succès, ils entreprennent rapidement d'approcher des partenaires qui peuvent distribuer leur appareil sur d'autres marchés.

Monsieur et madame Brillant nourrissent encore le rêve qu'un jour ils pourront consacrer tout leur temps à voir à la croissance de leur entreprise. Entre-temps, ils ont décidé d'investir une partie de leurs profits pour se payer des vacances plus longues dans les pays chauds. Cela créera, souhaitons-le, un climat favorable pour que monsieur Brillant conçoive de nouvelles inventions pendant ses heures de loisir.



LIVRES ET PUBLICATIONS

A N N E X E A

BESSON, Jean-Louis, *Le livre des découvertes et des inventions*, Collection Découverte Cadet, Gallimard, 1983

Comment lancer une petite entreprise - Manuel du participant, Banque fédérale de développement, 1988

CONSUMMATION ET CORPORATION CANADA, *Questions pratiques sur le PCT au Canada*, Traité de coopération en matière de brevets, Un système pour le dépôt de demandes internationales de brevet, octobre 1989

CONSUMMATION ET CORPORATION CANADA, *Le guide des brevets*, Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1991

DUPONT, Éliane et Huguette GAULIN, *Se lancer en affaires, les étapes pour bien structurer un projet d'entreprise*, Les Publications du Québec, Gouvernement du Québec, 1988

FORTIN, Paul-A., *Devenez entrepreneur: pour un Québec plus entrepreneurial*, Les Presses de l'Université Laval et Publications Transcontinentale inc., 1992

GODEFROY, Virginie et Thierry DE FOICHANGS, *Comment je me suis débarrassé définitivement de mes problèmes d'argent*, Les Éditions Frémontel inc., La Ferrière-sur Risle, 1985

THE PATENT OFFICE, *How to Prepare a U.K. Patent Application*, United Kingdom Patent Office, Department of Trade and Industry, June 1992

THE PATENT OFFICE, *Patent Protection*, United Kingdom Patent Office, Department of Trade and Industry, October 1992

TOULOUSE, Jean-Marie, *Se lancer en affaires, un choix pour l'ingénieur*, Ordre des ingénieurs du Québec, Montréal, 1993

U.S. DEPARTMENT OF ENERGY, *From Invention to Innovation: Commercialization of New Technology by Independent and Small Business Inventors*, National Technical Information Service, U.S. Department of Commerce, Springfield, Virginia, 1989

WHITE, Edward P., *Licensing - A Strategy for Profits*, Licensing Executive Society (U.S.A. and Canada), Kew Licensing Press, Chapel Hill, Carolina, 1990

AIDES À L'INVENTEUR

ANNEXE B

Liste des organismes qui offrent de l'information, des services d'encadrement et des programmes d'aides financières aux inventeurs.

AIDES COMMERCIALES ET TECHNIQUES

CENTRE CANADIEN D'INNOVATION INDUSTRIELLE,
MONTRÉAL (CCIIM)

75, rue de Port-Royal Est, bureau 600

Montréal (Québec) H3L 3T1

Téléphone: (514) 383-7712

Télécopieur: (514) 383-7040

Pour information, demandez à parler à un conseiller.

Bureau de l'Estrie

125, rue Vimy Nord

Sherbrooke (Québec) J1J 3M6

Téléphone: (819) 820-0505

Télécopieur: (819) 564-3077

Fondé par l'École Polytechnique de Montréal en 1980, le CCIIM est un organisme à but non lucratif. Le Centre se spécialise dans les services d'aide qu'il offre aux inventeurs, aux PME manufacturières et aux organisations qui veulent réaliser des projets d'innovation. Cet organisme utilise une approche pluridisciplinaire et personnalisée pour offrir des services professionnels pour l'évaluation d'inventions, l'étude des marchés, la mise au point technique d'inventions, le développement de produits et de procédés, le design industriel, l'amélioration de la productivité, l'implantation de nouvelles technologies ainsi que pour la recherche de partenaires d'affaires.

Depuis sa fondation, plusieurs milliers d'inventeurs ont fait appel à l'expertise de l'équipe du CCIIM pour obtenir une assistance dans la concrétisation de leur projet d'invention. Membre d'un réseau national d'organismes spécialisés en

technologie et en innovation, le CCIIM a signé des ententes avec Industrie Canada pour l'application du Programme de mise en valeur de la technologie (PMVT), et avec le Conseil national de recherches Canada (CNRC) pour fournir les services de conseillers en technologie industrielle afin de diffuser et d'appliquer le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI). De plus, le CCIIM est un organisme officiellement reconnu par le gouvernement du Québec pour la réalisation d'études d'opportunités sur les inventions.

INVENTION QUÉBEC INC.

4101, rue Jarry Est, bureau 307

Montréal (Québec) H1Z 2H4

Téléphone: (514) 797-4118

Télécopieur: (514) 797-4727

Invention Québec inc. est un organisme sans but lucratif qui conseille et dirige les inventeurs dans les démarches de prise de protection intellectuelle et de mise en marché. La mission de cet organisme est d'assister les inventeurs québécois et les PME innovatrices à protéger, promouvoir et mettre en marché leurs inventions.

AIDES FINANCIÈRES

Divers programmes d'aides financières sont disponibles par l'entremise du gouvernement du Québec et celui du Canada. Communiquez avec votre bureau régional du MICST, avec Communication Québec ou aux numéros ci-indiqués.

COMMUNICATION QUÉBEC

Téléphone Montréal: (514) 873-2111

Téléphone Québec: (418) 643-1344 ou 1-800-363-1363

MINISTÈRE INDUSTRIE CANADA

Téléphone Montréal: (514) 496-5375

Téléphone Ottawa: (613) 990-4900

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE, DE LA
SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE DU QUÉBEC (MICST)

Téléphone Montréal: (514) 982-3004

Téléphone Québec: (418) 691-5650

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES DU CANADA
(CNRC) Programme PARI

Téléphone Montréal: (514) 283-8231

Téléphone Québec: (418) 648-3419

ASSOCIATIONS

ASSOCIATION DES INVENTEURS DU QUÉBEC

5915, de Jumonville

Montréal (Québec) H1M 1R2

Téléphone Montréal: (514) 252-1010 ou 1-800-668-4424

Télécopieur: (514) 252-4424

Association ayant pour but de regrouper et d'orienter les inventeurs du Québec dans les étapes menant à la commercialisation.

Dans plusieurs régions du Québec, il existe des associations d'inventeurs. Veuillez consulter l'annuaire téléphonique de votre région ou communiquer avec votre bureau régional du MICST.

INFORMATIONS

OFFICE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DU CANADA

50, rue Victoria

Place du Portage

Tour 1, 10e étage

Hull (Québec) K1A 0C9

Téléphone: (819) 997-1936

*Bureau régional du Québec
5, Place Ville-Marie
8e étage, Pièce 800
Montréal (Québec) H3B 2G2
Téléphone Montréal: (514) 496-2908*

L'Office de la propriété intellectuelle du Canada est un organisme gouvernemental qui relève d'Industrie Canada et qui regroupe le Bureau des brevets, le Bureau des droits d'auteur et des dessins industriels ainsi que le Bureau des marques de commerce. L'Office a pour mandat d'administrer et d'octroyer les différentes formes de propriété intellectuelle en plus de celui de diffuser l'information technologique contenue dans ces propriétés intellectuelles.

QUESTIONS À VOUS POSER

A N N E X E C

Vous avez conçu une invention?

Avant d'investir davantage de temps et d'argent dans le développement de votre invention, voici quelques questions que vous devez vous poser. Ces questions devraient vous aider à porter un **jugement** critique sur le potentiel que représente votre invention.

Il n'est pas nécessaire, à cette étape, qu'un prototype de votre invention soit fabriqué. En autant que vous soyez en mesure de décrire les différents aspects nouveaux et les particularités de votre concept, cela devrait suffire.

Chacune de ces questions correspond à un critère de réussite pour la commercialisation d'une invention. Les personnes que vous approcherez pour obtenir une aide financière pour procéder au développement de votre invention ou pour vendre les droits d'utilisation de votre brevet utilisent des critères d'évaluation qui concernent chacun de ces points.

Cet exercice ne se substitue pas à l'évaluation que font les experts dans le domaine. Par contre, en connaissant à l'avance les questions qui vous seront posées, cela devrait vous permettre d'apporter les améliorations nécessaires à votre invention et de préparer votre projet convenablement avant de le présenter à ces consultants ou à des investisseurs potentiels.

☺ La fabrication, la vente et l'usage de votre invention doivent être légaux. Votre invention peut également devoir rencontrer des normes et des règlements comme c'est le cas pour tous les articles, les appareils et les outils utilisés dans le domaine de la construction, par exemple.

Si vous tenez compte des lois, des réglementations et des normes, votre invention serait-elle en règle?

- ☺ Pour se vendre, un produit ne doit pas être dangereux ou en avoir l'air. Par exemple, un outil de jardin qui présente une lame dont la partie tranchante est laissée à découvert, risque d'être moins bien accueilli par le marché qu'un produit concurrent qui pourvoit un dispositif protégeant l'utilisateur même dans le cas de mauvaise manipulation.

Compte tenu des risques et des effets secondaires possibles, l'utilisation de votre invention serait-elle très sécuritaire même dans le cas de mauvaise utilisation?

- ☺ Compte tenu de la sensibilisation de la société par rapport à la protection de l'environnement et de l'implantation de mesures favorisant la récupération, la réutilisation et le recyclage, les produits d'aujourd'hui et de demain doivent répondre aux attentes des consommateurs en terme de retombées sur l'environnement. Un produit pouvant être récupéré et recyclé a des répercussions favorables pour la conservation de l'environnement.

Si vous songez à la pollution, aux déchets, à la mauvaise exploitation des matières premières, etc., l'utilisation de votre invention a-t-elle des retombées bénéfiques sur l'environnement?

Selon votre connaissance des produits concurrents et des méthodes qui comblent les mêmes besoins que votre invention:

- ☺ L'un des critères pour qu'une invention obtienne une protection par brevet est la nouveauté. Pour que votre invention soit considérée comme nouvelle, elle doit présenter des caractéristiques de fonctionnement qui ne se retrouvent dans aucun autre produit ou brevet dans le monde, qu'il soit commercialisé ou non.

Votre invention présente-t-elle des caractéristiques totalement

nouvelles qui n'existent dans aucun produit que vous connaissez?

- ☺ Si la ou les caractéristiques nouvelles que vous proposez dans votre invention peuvent être considérées comme évidentes pour une personne oeuvrant dans le domaine, il peut être difficile d'obtenir une protection par brevet.

Est-ce que votre invention présente une ou des améliorations ou un ou des changements à des technologies existantes qui n'auraient pas été évidents pour des gens de compétence moyenne dans le domaine en question?

- ☺ Pour qu'une invention puisse obtenir une protection par brevet et être fabriquée, son fonctionnement doit respecter les lois de la nature. Par exemple, à ce jour, personne ne peut obtenir un brevet pour un système qui fonctionne sans apport et sans perte d'énergie (mouvements dits perpétuels) car un tel système ne respecte pas les lois de la thermodynamique et son fonctionnement ne peut pas être démontré en pratique.

Selon vous, le fonctionnement de votre invention respecte-t-il les lois de base de la nature et de la physique (loi de la gravité, loi du magnétisme, etc.)?

- ☺ Si la fabrication d'une invention fait appel à de l'équipement conventionnel, le nombre de fabricants potentiels et les coûts de fabrication devraient être prévisibles et accessibles. À l'opposé, un moteur d'automobile fonctionnant à l'énergie nucléaire demanderait l'utilisation d'équipement et de main-d'oeuvre très spécialisés et coûteux.

Compte tenu des procédés techniques ou de l'équipement requis pour la production, votre invention présente-t-elle des difficultés?

- ☺ Les efforts et les investissements nécessaires pour procéder

à la recherche et au développement qui s'avèrent nécessaires avant de commercialiser une invention dépendent de la complexité de l'invention, des exigences du marché, du niveau d'avancement de la technologie et des équipements de production requis. Par exemple, le développement d'un robot conçu pour le nettoyage des fenêtres dans les gratte-ciel impliquent de plus grands efforts de recherche et des sommes d'argent plus importantes que le développement d'une nouvelle vadrouille.

La recherche et le développement nécessaires pour atteindre l'étape de fabrication de votre invention est-elle simple et sans obstacles apparents?

- ☛ Dans une économie de marché comme celle qui existe dans les pays industrialisés du monde, le succès d'un nouveau produit est directement lié à sa capacité de satisfaire des besoins non comblés ou mal comblés par des produits concurrents. Ces besoins peuvent être de nature psychologique ou physique. Lorsqu'on propose un nouveau type de pansement ou un nouveau jeu de société, par exemple, le besoin n'est pas le même auprès des consommateurs. Plus le produit comble un besoin fondamental, plus ses chances de succès sont grandes.

Votre invention répond-elle très bien à des besoins psychologiques ou physiques fondamentaux?

- ☛ Il est moins coûteux de faire connaître un produit qui correspond aux habitudes du marché qu'un produit qui présente des caractéristiques totalement nouvelles. À titre d'exemple, la venue sur le marché de vêtements d'hiver fabriqués en papier, risque de faire face à une forte résistance de la part des consommateurs potentiels compte tenu des habitudes et des perceptions.

Votre invention est-elle compatible avec les attitudes

existantes et les modèles d'utilisation reconnus?

- ☺ Dans la décision d'achat des consommateurs, le prix du nouveau produit peut constituer un facteur d'importance s'il existe des produits concurrents ou substitutifs qui s'apparentent au nouveau produit en question. Devant des produits similaires, la plupart des consommateurs opteront pour celui qui est le moins coûteux.

Par rapport aux produits compétitifs ou aux produits substituts, le prix de vente de votre invention sera-t-il inférieur?

- ☺ Un nouveau produit doit se différencier suffisamment des produits concurrents pour être acheté. Un des éléments qui contribuent à différencier un produit est la supériorité au niveau du fonctionnement. Son fonctionnement doit répondre aux besoins et aux attentes du consommateur mieux que le produit concurrent ou la méthode substitutive?

Par rapport aux produits compétitifs ou aux produits substituts, le produit remplit-il une fonction supérieure?

- ☺ Les besoins du marché varient avec le temps et les contraintes sociales. Certains produits, qui ne suscitaient que peu d'intérêt par le passé, peuvent aujourd'hui présenter des opportunités de croissance. Le marché des produits qui font économiser du temps et de l'argent, par exemple, présente des signes de croissance.

Selon vous, la demande sur le marché pour les produits de ce genre semble-t-elle augmenter?

- ☺ Passer de l'étape d'idée à celle qui correspond au lancement du produit entraîne d'importants déboursés. Les investissements nécessaires varient notamment, selon le niveau de développement de l'invention, la complexité du produit et les efforts nécessaires pour trouver des informations

sur le marché.

Le capital et les autres coûts nécessaires pour atteindre l'étape de mise en marché de votre invention sont-ils faibles?

- ☛ Une invention peut être nouvelle, utile et combler les attentes du marché sans que celle-ci devienne un succès commercial. Pour qu'une invention obtienne du succès, il faut également que son existence soit connue du marché et qu'elle lui soit accessible. Les coûts de promotion pour le lancement d'un nouveau produit sont, en général, très élevés. Voici quelques facteurs qui peuvent aider à la mise en valeur d'une invention: les avantages qui démarquent votre produit des produits concurrents sont faciles à démontrer et à faire comprendre, l'emploi de l'invention respecte les habitudes du consommateur, la clientèle visée présente des caractéristiques claires et un comportement d'achat prévisible, les moyens nécessaires pour faire connaître le nouveau produit sont simples, rapides et économiques, etc.

Les coûts et les efforts requis pour mettre en valeur les caractéristiques et les avantages de votre invention sont-ils raisonnables?

- ☛ Non seulement faut-il faire connaître l'existence d'un nouveau produit mais il faut également le rendre accessible aux consommateurs qui l'achèteront. Si le nouveau produit peut être distribué par des réseaux existants, les difficultés seront inférieures à celles qui doivent être prévues s'il faut créer un réseau de distribution totalement nouveau et inexpérimenté.

Les difficultés d'établir un réseau de distribution sont-elles faibles?

- ☛ Toute cette aventure serait futile si les revenus de vente de votre invention ne pouvaient pas couvrir totalement les coûts

encourus pour son développement et sa mise en marché. Bien que cette question soit difficile à répondre au début de vos démarches, il demeure essentiel d'évaluer, en utilisant les informations disponibles, les chances que la commercialisation de votre invention vous permettent de récupérer toutes les sommes d'argent que vous y avez mises.

Les revenus découlant de la vente de votre invention couvriront-ils totalement les coûts de fabrication et de mise en marché en vous laissant un profit intéressant?

P E T I T S T R U C S

A N N E X E D

Il y a certainement une idée qui trotte dans votre tête qui pourrait devenir une invention profitable. Comme vous le savez, le **cerveau** humain regorge d'**idées**. Qui sait, peut-être même un succès sur le marché!

La liste suivante regroupe quelques **conseils** qui pourraient, espérons-le, vous inspirer à créer des inventions qui deviendront des succès commerciaux:

- ☺ Identifiez un secteur que vous connaissez bien: un loisir qui vous passionne, votre travail quotidien, un sport que vous pratiquez, etc., et explorez les aspects qui pourraient être améliorés pour faciliter son exécution, augmenter sa performance (vitesse, mouvements...), diminuer les rejets, augmenter le plaisir, etc.
- ☺ Portez attention aux commentaires des gens qui pratiquent cette activité.
- ☺ Posez des questions sur ce qui dérange les gens, sur ce qui pourrait être amélioré.
- ☺ Tenez-vous à jour des produits, des méthodes, des découvertes dans le domaine.
- ☺ Visitez les salons thématiques et les foires commerciales car ce sont de bons endroits pour se tenir au courant des derniers développements, pour discuter avec les gens qui travaillent dans le domaine et pour trouver des idées.
- ☺ Lorsque vous voyagez, observez les objets, les manières de faire, les commentaires des gens, leurs habitudes, etc.
- ☺ Prenez note de toutes vos observations dans un petit carnet et notez la date de vos observations pour y référer facilement.
- ☺ Surtout, ne vous censurez pas en prenant note de vos

observations et de vos idées contradictoires. C'est parfois en rassemblant des idées paradoxales qu'on arrive à une solution géniale.

- ☺ Faites-vous amis avec des gens qui oeuvrent dans un domaine totalement différent du vôtre et observez leur façon de vivre, de penser, d'interagir avec les autres individus.
- ☺ Gardez contact avec des enfants en bas âge et des adolescents. Tentez de voir ce qui vous entoure à travers leurs yeux. Dans leur entourage, vous garderez le muscle de votre imagination bien vigoureux, vous oserez repousser les limites de ce qui vous semble impossible et vous demeurerez spontané et toujours à l'affût des bonnes idées.
- ☺ Lisez des bandes dessinées de science-fiction, des livres pour enfants. Permettez-vous d'aller voir des films fantaisistes.
- ☺ Consacrez du temps à feuilleter des magazines et des catalogues qui traitent du domaine qui vous intéresse.
- ☺ Prévoyez une visite aux bureaux de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada à Hull. En consultant les brevets dans votre domaine d'intérêt ou dans des domaines connexes, cela vous gardera au courant des inventions qui ont obtenu une protection par brevet, des entreprises qui sont dans le domaine. Également, cela pourra vous inspirer à créer d'autres concepts.
- ☺ Intéressez-vous à d'autres domaines vers lesquels vous n'auriez, à prime abord, pas le réflexe d'aller.
- ☺ Relisez régulièrement vos notes et vos observations.
- ☺ Avant de jeter ou de vous départir d'un appareil qui n'est plus utilisable, prenez le temps de le démonter et d'explorer

comment il fonctionne.

- ☺ Imaginez comment un appareil ou une méthode utilisé pour une application particulière pourrait s'adapter à d'autres fins.
- ☺ Il est préférable de ne pas parler de vos idées à quiconque tant que vous ne vous sentirez pas réellement prêt à le faire. Car la création est un processus très personnel voire même intime. On dit souvent que concevoir une invention est très similaire à la conception d'un enfant; il est nécessaire de la laisser se développer à l'ombre pendant un certain temps avant d'être prêt à la sortir au grand jour.
- ☺ Parlez de votre invention uniquement à des personnes de confiance et qu'une fois l'idée plus approfondie, c'est-à-dire, que vous pouvez parler de votre idée lorsque vous vous sentez prêt à recevoir les critiques de vos interlocuteurs et à connaître le point de vue de ces gens.
- ☺ Répondez aux questions de l'annexe précédente et regardez comment vous pourriez en améliorer les faiblesses.
- ☺ **SURTOUT**, gardez courage et prenez plaisir à découvrir, à imaginer et osez explorer de nouveaux horizons.

«Il est impossible de songer à résoudre nos problèmes actuels en persistant dans la même ligne de pensée qui était la nôtre au moment où nous les avons créés.»

Albert Einstein

ACCORD DE NON-DIVULGATION

A N N E X E

CONVENTION INTERVENUE À (...), PROVINCE DE (...),
CE (...) JOUR DU MOIS DE (...) 199(.)

ENTRE: MONSIEUR BRILLANT
Domicilié et résidant au (...),

(ci-après désigné l'«INVENTEUR»)

PARTIE DE PREMIÈRE PART

ET ENTREPRENEUR INC.,
Personne morale dûment constituée, ayant son
siège social au (...), ici agissant et représentée
par (...) dûment autorisé(e) à agir aux fins des
présentes tel qu'il (elle) le déclare,

(ci-après désigné(e) l'«ENTREPRENEUR»)

PARTIE DE SECONDE PART

LESQUELS DÉCLARENT CE QUI SUIT:

CONSIDÉRANT que l'inventeur désire faire part à l'entrepreneur de
certaines informations confidentielles pour fins de discussion et de
négociations éventuelles quant à un contrat relativement à la
recherche ou au développement d'une invention et;

CONSIDÉRANT qu'il est impérieux que les informations ainsi
divulguées demeurent strictement confidentielles, ni ne soient
utilisées par l'entrepreneur à son profit sans le consentement de
l'inventeur;

**EN CONSÉQUENCE, LES PARTIES CONVIENNENT DE CE QUI
SUIT:**

1. L'entrepreneur s'engage, à compter de la date des présentes à
tenir strictement confidentiels et à ne pas divulguer en aucune
circonstance les informations ou connaissances techniques ou
commerciales, compilations d'informations, données, plans, notes,

Initiales ____

designs, dessins, spécifications, formules, prototypes ou savoir-faire (ci-après désignés les « informations ») que l'inventeur a fournis à l'entrepreneur relativement à son invention, ayant pour titre «...», de même que les informations relativement à cette invention que l'entrepreneur pourrait obtenir de toute autre personne ou façon. Cette obligation de confidentialité lie l'entrepreneur tant et aussi longtemps que l'inventeur n'a pas relevé l'entrepreneur de cette obligation mais ne saurait être interprétée comme niant le droit de l'entrepreneur d'utiliser loyalement les habilités techniques qu'il a développées.

2. L'entrepreneur s'engage, à compter de la date des présentes, à ne pas utiliser au profit de quiconque autre que l'inventeur les informations que l'inventeur a fournies à l'entrepreneur relativement à son invention, ayant pour titre «...», de même que les informations relativement à cette invention que l'entrepreneur pourrait obtenir de toute autre personne ou façon. Cette obligation de non-utilisation lie l'entrepreneur tant et aussi longtemps que l'inventeur n'a pas relevé l'entrepreneur de cette obligation mais ne saurait être interprétée comme niant le droit de l'entrepreneur d'utiliser loyalement les habilités techniques qu'il a développées.

3. Rien dans cet accord n'empêchera l'entrepreneur de divulguer, ou d'autoriser la divulgation, des informations:

a) faisant partie du domaine public;

b) déjà en possession de l'entrepreneur avant la date du présent accord, ce dernier ayant l'obligation d'en faire la preuve.

4. L'entrepreneur reconnaît que l'inventeur conserve la propriété intellectuelle de toutes les informations fournies à l'entrepreneur ainsi que de toute création, invention ou de tout produit ou procédé qui en est dérivé, incluant notamment tout brevet d'invention, dessin industriel, droit d'auteur, code source, marque de commerce, savoir-faire, topographie de circuit intégré ou obtention végétale, ainsi que toute innovation pouvant en découler par la suite, en cède la propriété à l'inventeur, le cas échéant, et renonce par les présentes à ses droits moraux relativement à cette propriété intellectuelle.

Initiales ____

5. L'entrepreneur s'engage à prendre toutes les mesures nécessaires pour préserver la confidentialité des informations visées au présent accord, notamment auprès de ses employés, représentants, mandataires, successeurs, héritiers ou ayants-droits.

6. (Clause facultative) Toute contravention à l'une des obligations mentionnées au présent accord, ou toute omission de faire l'une des obligations mentionnées au présent accord, entraînera, pour l'entrepreneur, l'obligation de verser à l'inventeur des dommages liquides et exigibles de (spécifier la somme), sous réserves de tous les autres recours pouvant être intentés contre l'entrepreneur, notamment en matière d'injonction et de dommages-intérêts pour toute somme à parfaire, de remise des informations, des objets ou des procédés dans lesquels se retrouvent ces informations ou fabriqués à partir de ces informations, de reddition de compte pour ce qui est des profits de l'entrepreneur et de dommages punitifs.

7. Chaque disposition des présentes forme un tout distinct, de sorte que toute décision d'un tribunal à l'effet que l'une des dispositions des présentes est nulle ou non-exécutoire n'affecte aucunement la validité des autres dispositions des présentes ou leur caractère exécutoire.

EN FOI DE QUOI, les parties ont signé le présent accord, en double exemplaire, à (...) ce (...) jour du mois de (...) 199().

L'ENTREPRENEUR

L'INVENTEUR

(Personne dûment autorisée)

(Personne dûment autorisée)

«Pour moi, le guide est un outil indispensable pour mieux guider l'inventeur dans le labyrinthe des démarches à faire pour rendre son invention à terme.»

Jean Lemonde, inventeur, St-Ludger, Beauce-Sud

«Trop de gens se trompent parce qu'ils n'ont pas les connaissances sur la façon de s'y prendre. Il faut ce genre de bouquin.»

Ercolano Pingiotti, inventeur, St-Léonard

«Enfin un guide pointu pour nous y retrouver dans la jungle du monde de l'invention.»

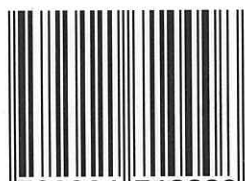
Serge Fraser, ingénieur et inventeur, Montréal

«Un guide pour les inventeurs devient un outil réellement indispensable tellement il n'est pas évident pour un nouveau venu dans le domaine de savoir où s'adresser.»

Daniel M. Trépanier, directeur général,
Association des inventeurs du Québec inc.

«Être bien informé dès le départ par un guide va certainement sauver beaucoup d'argent et de temps à l'inventeur dans ses démarches en plus de le mettre en confiance.»

Colette Laferrière, inventrice, Ste-Foy



9 782921 710008