

tendances

Pourquoi les PME ont intérêt à breveter davantage leurs innovations

Propriété intellectuelle. Mireille Jean, qui a fait fortune grâce à ses brevets, vient de publier un ouvrage sur le sujet.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Au cours des années 1990, TRIONIQ, une PME de Chicoutimi, fabrique et vend des systèmes d'entretien de

réseau de télécommunications à de grandes entreprises comme Hydro-Québec et des services publics américains.

La PME a des projets ambitieux lorsque tout s'effondre à la suite de l'éclatement de la bulle Internet.

Les nouvelles commandes sont annulées. Certains de ses partenaires tombent. Les banquiers s'éloignent. Bref, rien

ne va plus. Par contre, TRIONIQ avait eu l'intelligence de faire breveter certaines de ses technologies. Des éléments jugés mineurs, mais qu'elle avait inventés, dont un système qui permettait d'insérer les cartes d'ordinateurs sans ouvrir le boîtier. Non seulement ses brevets la sauvent, mais ils deviennent son actif principal.

Dans un premier temps, TRIONIQ vend une licence d'exploitation de son brevet à une société californienne de super-ordinateurs, Silicon Graphics. Quelque temps plus tard, elle négocie avec une certaine IBM, qui lui achète tout son portefeuille de brevets. Pas mal, pour une petite entreprise de Chicoutimi.

Aujourd'hui, la cofondatrice de TRIONIQ, Mireille Jean, partage son expérience avec les PME. Elle donne des conférences et vient de publier un livre intitulé *Innover c'est bien... breveter c'est mieux!*

Ce guide pratique démystifie le dépôt d'un brevet, et explique comment les entrepreneurs peuvent en tirer des profits. En voici les trois points saillants.

1 Breveter ne coûte pas (si) cher

Nombre de PME pensent que les brevets, c'est seulement pour les grandes entreprises. Elles ont tort. Prendre un brevet au Canada peut coûter aussi peu que 5 000 \$. Et ce qui compte, ce n'est pas le coût du brevet, mais la rentabilité qui peut en découler. Il vous permet de profiter plus longtemps de l'avantage stratégique de votre innovation. Car si vous n'avez pas protégé votre invention, vous devrez baisser vos prix lorsque vos concurrents vous auront imité, ou qu'ils auront eux-mêmes innové.

2 Un actif qui sert à brasser des affaires

Au même titre qu'un immeuble ou qu'un équipement de production, votre brevet est un actif. Vous pouvez le louer, le vendre – comme l'a fait TRIONIQ – ou l'utiliser pour vendre un produit exclusif, celui que vous fabriquez. Vous pouvez également l'offrir en licence à un autre fabricant en échange de droits



Mireille Jean, auteure et entrepreneure : « Le brevet n'est pas juste un trophée qu'on accroche au mur pour le prestige. »

(CV)

Nom : Mireille Jean
Âge : 49 ans
Titre : Vice-présidente
Entreprise : TRIONIQ

Auteure du livre *Innover, c'est bien... breveter c'est mieux*, M^{me} Jean veut amener les PME à breveter davantage et à partager avec elle un parcours de 20 ans dans le domaine de la propriété intellectuelle.

d'auteur. Ce marché de la propriété intellectuelle est de plus en plus important. « Le brevet sert à brasser des affaires. Ce n'est pas qu'un trophée qu'on accroche au mur pour le prestige », explique M^{me} Jean en entrevue.

3 Vous avez breveté votre invention et on la copie : tant mieux !

Les chefs de PME se disent que, même avec un brevet, leur produit sera copié et ils n'auront pas les moyens de se défendre. Mireille Jean fait valoir que le plagiat est une occasion d'affaires. Celui qui vous copie est dans l'illégalité et vous doit de l'argent. Vous devez en faire un client, un partenaire. Ne sous-estimez pas votre pouvoir, car une épée de Damoclès pend au-dessus de cette entreprise. Si l'affaire se transforme en conflit juridique et que votre cause est juste, associez-vous à un partenaire financier qui vous aidera. ■

SELON LES ENTREPRENEURS, NOUS SOMMES LA

MEILLEURE DESTINATION D'AFFAIRES

AGGLOMÉRATION
#1
Joliette

Joliette est l'agglomération la plus propice aux affaires.

C'est ce que révèle une enquête pancanadienne réalisée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante auprès des entrepreneurs. Avec des atouts de poids comme la grande disponibilité de terrains industriels et commerciaux, un important bassin de main-d'œuvre, une fiscalité locale avantageuse et un réseau de transport de premier ordre, l'agglomération de Joliette offre aux entreprises les conditions gagnantes pour réussir.

www.joliette.biz