

DOCUMENT 5 Innovation : comment protéger son idée ?

À l'origine de chaque innovation, il y a d'abord une idée. C'est la fameuse ampoule qui s'allume dans votre tête mais qui est encore à l'état de projet. Après un travail de recherche et développement, l'idée va se transformer en une chose concrète : il s'agit de l'invention. L'invention va ensuite être commercialisée en mettant en avant son caractère nouveau : elle est devenue une innovation.

L'innovation est attractive pour toute entreprise car elle représente un formidable outil de compétitivité. Protéger son innovation, c'est protéger son futur marché et récompenser ainsi son travail de recherche. Il est donc important de faire dès la création de l'invention les démarches nécessaires à sa protection.

L'INPI (Institut national de la propriété industrielle) est l'organisme chargé de la propriété industrielle et met à disposition des inventeurs et des innovateurs plusieurs outils juridiques leur permettant de protéger leurs créations.

Le dépôt de brevet est effectué quand une invention est révélée au grand jour. Le détenteur du brevet dispose de l'entière exploitation de son invention pour une durée maximale de vingt ans. L'invention brevetée

s'applique à la découverte d'une nouvelle utilisation d'une invention, à l'amélioration d'une ancienne invention ou à une invention totale qui doit faire l'objet d'une application industrielle. Attention, le brevet français ne concerne que le territoire national. Pour une protection géographiquement étendue, il faut déposer un brevet européen et/ou un brevet international.

Le dépôt de marque signifie que la marque d'une entreprise ne peut être utilisée par une autre entreprise sans son autorisation. Cette protection est valable dix ans et peut être renouvelée. De la même manière que le brevet, il existe une version européenne et internationale. Enfin, il est possible de protéger les créations de tout élément graphique par la protection des dessins pour les formes à deux dimensions ou les graphiques pour celles à trois dimensions. Cette protection n'est attribuée que si est prouvée la détention d'un caractère propre et de nouveauté des formes en question.

E. Bourguet, <http://blog.pourlespatrons.com>, 7 juillet 2014.



8 Pour quelle raison principale l'entrepreneur doit-il protéger son idée ?

9 En France, quel est l'organisme chargé de réaliser cette protection ?

10 À l'aide d'une flèche, reliez chaque type de protection à sa définition.

Titre de propriété lié à un (des) mot(s), un dessin (ou toute combinaison de ces éléments) caractérisant un bien, un service ou une entreprise

Titre de propriété qui confère à son propriétaire un droit exclusif d'exploitation sur une invention, pour une durée de vingt ans maximum



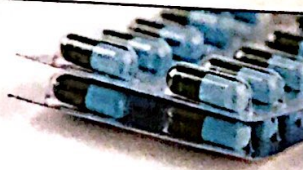

Titre de propriété lié à des caractéristiques visuelles concernant la forme, la configuration, le motif ou les éléments décoratifs (ou toute combinaison de ces éléments) d'un bien.

Brevet

Marque

Modèle ou dessin

11 Précisez, pour chaque idée, si sa protection doit être un brevet d'invention, une marque, un modèle ou un dessin.

| | | | |
|---|---|---|---|
|  <p>Développer et commercialiser des appareils utilisant la technologie voix Wi-Fi</p> | <p>Fabriquer des bouteilles de 50 cl, avec compte-gouttes, destinées à contenir des huiles essentielles</p>  |  <p>Industrialiser un nouveau médicament permettant de combattre les mélanomes (cancers de la peau)</p> |  <p>Produire et vendre par correspondance des produits issus de l'agriculture biologique sous l'appellation « Bon-et-bio »</p> |
| <input type="checkbox"/> brevet d'invention <input type="checkbox"/> marque <input type="checkbox"/> modèle ou dessin | <input type="checkbox"/> brevet d'invention <input type="checkbox"/> marque <input type="checkbox"/> modèle ou dessin | <input type="checkbox"/> brevet d'invention <input type="checkbox"/> marque <input type="checkbox"/> modèle ou dessin | <input type="checkbox"/> brevet d'invention <input type="checkbox"/> marque <input type="checkbox"/> modèle ou dessin |



Que signifie « valider son idée de création d'entreprise » ? C'est vérifier que toutes les conditions sont réunies pour entamer la construction de votre projet. En d'autres termes, c'est s'assurer que :

- vous avez les compétences et une situation personnelle favorable ;
- pour exercer une activité précise ;
- sur un marché que vous connaissez.

Vous avez une idée de création d'entreprise et souhaitez la valider ?

Cela suppose de prendre le temps de mener

quelques recherches et réflexions. En vous appuyant sur des résultats concrets recueillis, vous serez ainsi en mesure :

- de déterminer les risques et les conditions de réussite de votre projet ;
- le cas échéant, d'ajuster votre idée de départ ;
- de conclure ou non que votre idée est réaliste et que vous êtes bien « la femme, l'homme, ou l'équipe de la situation ».

Ne négligez pas cette réflexion. La validation de son idée est à la création d'une entreprise ce que les fondations sont à la construction d'une maison !

« Valider son idée de création d'entreprise », APCE.

12 Reportez dans le schéma ci-après, en ordre chronologique, l'intitulé des différentes étapes : analyser les contraintes du projet - collecter les informations essentielles au projet - décrire précisément l'activité - définir clairement le projet - délimiter les composantes de l'idée - délimiter le marché visé *a priori* - solliciter avis et conseils sur le projet - vérifier le réalisme du projet.

| Étapes | Intitulés des étapes (à reporter) |
|--------|--|
| 1 | |
| ↓ | L'idée doit être envisagée dans ses dimensions « production » et/ou « commercialisation » et/ou « exploitation ». Exemples : « conception, fabrication et distribution de... », « conception et distribution de... », « importation en vrac, conditionnement et distribution de... », « production pour le compte de... », « service d'assistance, de dépannage à distance, d'intervention sur place... »... |
| 2 | |
| ↓ | La clientèle visée doit également être envisagée. Exemples : « les ménages retraités », « les ménages de moins de 40 ans avec des enfants à charge », « les entreprises artisanales locales », « les centrales d'achat », « les collectivités territoriales »... |
| 3 | |
| ↓ | Toutes les facettes de l'activité doivent être envisagées et énoncées de façon rigoureuse, précise et complète en termes de production, de vente, de fonctionnement. |
| 4 | |
| ↓ | Les spécifications techniques, les données commerciales et les statistiques de consommation doivent être recherchées auprès d'organismes spécifiques (chambre consulaire, syndicat professionnel, Insee, mairie...). |
| 5 | |
| ↓ | Discuter du projet avec des professionnels qui auront un regard extérieur, avisé et neutre, indispensable pour avancer dans la construction du projet et éviter ainsi des erreurs monumentales. |
| 6 | |
| ↓ | Les contraintes propres à la nature du bien ou du service, les contraintes liées au marché, les contraintes réglementaires et les contraintes de moyens doivent être étudiées. |
| 7 | |
| ↓ | Le projet doit être défini très nettement et être en cohérence avec la personnalité, le potentiel, les motivations, les objectifs, les compétences et savoir-faire, les contraintes personnelles du ou des entrepreneurs. |
| 8 | |
| | Les caractéristiques majeures du projet doivent être reprises une à une pour vérifier le réalisme du projet « avant de faire ». |

3. La connaissance du marché

DOCUMENT 7 L'analyse du marché

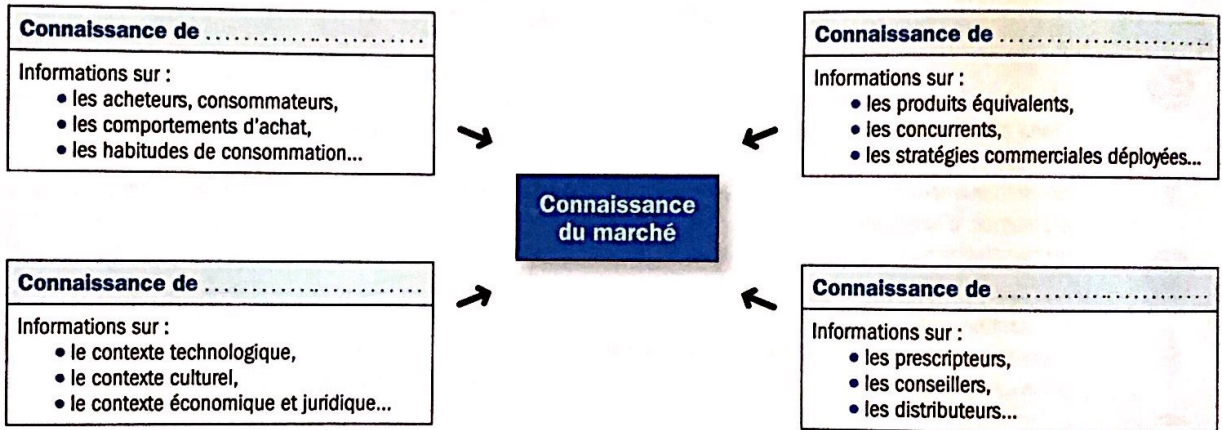
Dans le cadre de son projet, l'entrepreneur doit **connaître le marché** qu'il souhaite rejoindre, conserver, conquérir... Pour cela, il doit pouvoir disposer d'**informations** relatives à l'offre, à la demande, aux différents intervenants et à l'environnement. Pour obtenir ces informations, l'entrepreneur va utiliser des sources externes : soit des **sources documentaires**, soit des **études de marché**.

Les **sources documentaires** désignent les informations collectées par des organisations comme :
 - les administrations et organismes publics et

semi-publics (Insee, ministères, Centre français du commerce extérieur, centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (CREDOC), chambres de commerce...);
 - les organisations professionnelles (syndicats, chambres syndicales...);
 - la presse spécialisée.

Les **études de marché** consistent à collecter, traiter et analyser des informations sur l'offre et la demande réelle et potentielle d'un produit. Ce sont des entreprises spécialisées qui assurent ces prestations de services.

13 Pour chaque type d'information, indiquez quelle connaissance est apportée : de l'offre, de la demande, de l'environnement ou des intervenants ?



14 Pourquoi les sources documentaires et les études de marché sont-elles des sources externes ?

.....

15 Les sources documentaires et les études de marché sont-elles collectées ou réalisées par un seul et même type d'organisation ? Justifiez votre réponse.

.....

.....

16 Ces affirmations sont-elles vraies ou fausses ? Entourez la bonne réponse.

Des informations sur la concurrence sont superflues.

VRAI **FAUX**

Des informations qualitatives et quantitatives sur le marché sont pertinentes.

VRAI **FAUX**

Des informations sur le contexte économique local sont incontournables.

VRAI **FAUX**

Les chambres consulaires peuvent communiquer des données sur le marché.

VRAI **FAUX**

17 Citez des informations indispensables pour bien connaître le marché.

.....

.....

4. Les éléments prévisionnels du projet et son financement

DOCUMENT 8 Chiffrer le projet

À l'issue de la phase d'analyse du marché, l'entrepreneur doit être en mesure :

- de valider son produit ou son offre de service ;
- de cerner les forces et les faiblesses du projet ;
- d'évaluer le potentiel du marché ;
- d'établir le plan de marchéage ;
- d'estimer les investissements et les charges d'exploitation à mettre en œuvre.

Mais avant de lancer véritablement le projet, la rentabilité de l'activité prévue doit être vérifiée :

- en estimant le chiffre d'affaires sur 3 ans ;
- en établissant un compte de résultat, un bilan et un budget de trésorerie prévisionnels ;
- en élaborant un plan de financement pour rechercher les capitaux nécessaires au démarrage ou à la reprise d'activité auprès des banques ou des investisseurs.

18 Rappelez ce qu'est le plan de marchéage.

19 Que récapitule le compte de résultat ?

DOCUMENT 9 Établir le plan de financement

Le projet de création ou de reprise est principalement financé par des **apports en fonds propres** du ou des entrepreneurs et des **apports bancaires** accordés à (ou aux) entrepreneur(s) ou à l'entreprise elle-même. Des **aides complémentaires** existent :

- L'Aide aux chômeurs créateurs/repreneurs d'entreprise (ACCRE), proposée par l'État, exonère de charges sociales pendant 1 an sur la partie rémunération n'excédant pas 120 % du Smic.
- Le Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (NACRE) octroie un prêt sans intérêt de 1 000 à 8 000 € d'une durée de 5 ans, couplé à un prêt bancaire.
- Le microcrédit, proposé par l'ADIE, finance des projets de création de PME portés par des personnes exclues du système bancaire (demandeurs d'emploi, allocataires des minima sociaux).
- Les garanties BpiFrance ou France Active couvrent une partie du crédit bancaire demandé.
- Des prêts d'honneur, sans intérêts ni garantie, peuvent être consentis par des associations.
- Des subventions, aides ou prêts d'honneur peuvent être octroyés par les collectivités.
- Des banques solidaires prêtent aux entrepreneurs exclus du circuit traditionnel.
- Des clubs d'investisseurs peuvent financer des projets en devenant actionnaires.

20 Quelles sont les principales sources de financement du projet ?

21 Complétez le tableau des financements possibles en précisant leurs sources.

| Types de financement | Sources de financement |
|---|------------------------|
| Apports personnels | |
| Prêts personnels et prêts à l'entreprise | |
| Aides et subventions à la personne | |
| Prêts d'honneur (sans garantie) et crédits solidaires | |
| Primes et subventions à l'entreprise | |
| Prises de participation dans le capital | |

Activité **Élaboration d'un plan d'affaires**

Compétence visée : C 4.3.5 ANALYSER des informations nécessaires à la faisabilité du projet

Jacky Corré vient d'obtenir son baccalauréat professionnel « optique lunetterie » par VAE. Il a décidé, avec deux associés (chacun apportant 12 500 € de capital dont 2 500 € en numéraire), de reprendre une boutique d'optique dans le centre commercial Jumbo-Score « Sacré Cœur », en périphérie de la ville du Port, à La Réunion (1 000 € charges comprises de loyer mensuel négocié pour trois ans avec le propriétaire, caution de 9 000 €).

Il souhaite être gérant salarié de son entreprise et compte embaucher deux vendeurs dès l'ouverture du magasin (salaires bruts mensuels estimés et fixés à 2 000 € pour chacun sur trois ans, charges sociales sur salaires estimées à 40 %). Le chiffre d'affaires moyen prévisionnel est estimé à 500 000 € hors taxes pour le premier exercice (le montant des achats étant estimé à environ 60 %

du CA). Dans le cadre de ce projet et pour financer les différents investissements nécessaires (détail en ANNEXE 2), les associés ont obtenu :

- un prêt d'honneur de 9 000 € de la mairie du Port ;
- deux prêts bancaires d'une durée de :
 - 8 ans pour financer 80 000 € des 90 000 € de travaux d'aménagements prévus ;
 - 4 ans pour l'achat d'une machine à polir (40 000 €) ;
- une aide à la création d'entreprise de 4 000 € ;
- deux crédits sur 3 ans, d'un montant de :
 - 10 000 € pour l'achat de matériel informatique ;
 - 20 000 € pour l'achat d'une machine à découper les verres.

Compte de résultat, bilan et budget de trésorerie sont en cours de finalisation chez l'expert-comptable.

1 Déterminez les montants de CA prévisionnels pour les trois premières années (ANNEXE 1).

ANNEXE 1 Prévisions et progression du chiffre d'affaires

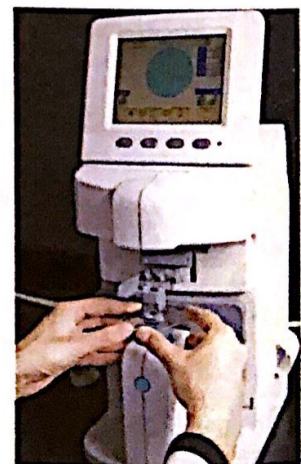
| Familles de produits | CA 1 ^{er} exercice | Évolution | CA 2 ^e exercice* | Évolution | CA 3 ^e exercice* |
|---------------------------|-----------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|-----------------------------|
| Verres de lunettes | 285 000 € | + 2 % | 290 700 € | + 2 % | 296 600 € |
| Montures optiques | 125 500 € | + 1 % | | + 2 % | |
| Optiques de contact | 34 500 € | + 3 % | | + 4 % | |
| Solaires et divers | 55 000 € | - 1 % | | + 1 % | |
| Total du CA annuel | 500 000 € | | | | |

* Arrondir à la centaine d'euros supérieure.

2 Calculez le total des investissements prévus pour le premier exercice (ANNEXE 2).

ANNEXE 2 Prévisions d'investissements pour le premier exercice

| Détail des frais d'établissement | Montants | Total |
|--|----------|-------|
| Honoraires du conseiller juridique | 1 750 € | |
| Honoraires de l'expert-comptable | 750 € | |
| Détail des baux commerciaux | Montants | Total |
| Caution | 9 000 € | |
| Loyer (1 ^{er} mois) et avance sur loyers (2 mois) | 3 000 € | |
| Détail des investissements immobiliers | Montants | Total |
| Rénovation et aménagement de la boutique | 90 000 € | |
| Détail des investissements mobiliers | Montants | Total |
| Machine à polir | 40 000 € | |
| Machine à découper les verres | 20 000 € | |
| Matériel informatique | 10 000 € | |
| Détail des autres investissements | Montants | Total |
| Reprise du stock de l'ancienne boutique | 8 500 € | |
| Total général | | |



3 Complétez les extraits du plan d'affaires (ANNEXES 3 à 5).

ANNEXE 3 Détermination du fonds de roulement

| Besoins | Montants | Ressources | Montants |
|-----------------------------|----------|--|----------|
| Frais d'établissement | | Apports personnels des associés | |
| Baux commerciaux | | Subventions | |
| Investissements immobiliers | | Aides | |
| Investissements mobiliers | | Prêts d'honneur | |
| | | Prêts bancaires (dont crédits sur 3 ans) | |
| Total | | Total | |

| | |
|----------------------------|--|
| Écart = Fonds de roulement | |
|----------------------------|--|

ANNEXE 4 Détermination du besoin en fonds de roulement et de la trésorerie

| Éléments d'actif | Montants | Éléments de passif | Montants |
|-------------------------------------|----------|--------------------------------------|----------|
| Stocks | 8 500 € | Dettes fournisseurs et autres dettes | 14 500 € |
| Créances clients et autres créances | 21 000 € | | |
| Total | | Total | |

| | |
|--------------------------------------|--|
| Écart = Besoin en fonds de roulement | |
|--------------------------------------|--|

| | |
|--|--|
| Trésorerie = Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement | |
|--|--|

ANNEXE 5 Soldes intermédiaires de gestion et résultat prévisionnels

| Éléments de calcul | 1 ^{er} exercice | 2 ^e exercice | 3 ^e exercice |
|---|--------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Chiffre d'affaires | 500 000 € | 507 600 € | |
| Achats | 300 000 € | 304 560 € | |
| Marge brute (MB = chiffre d'affaires - achats) | 200 000 € | 203 040 € | |
| Loyers et charges locatives | 12 000 € | 12 000 € | 12 000 € |
| Loyers de crédit-bail | 12 500 € | 12 500 € | 12 500 € |
| Entretiens et réparations | 1 500 € | 1 700 € | 2 000 € |
| Honoraires et assurances | 7 500 € | 5 600 € | 6 000 € |
| Autres services extérieurs | 11 500 € | 10 520 € | 9 480 € |
| Valeur ajoutée (VA = MB - services extérieurs) | 155 000 € | 160 720 € | |
| Salaires et charges sociales | 100 800 € | 100 800 € | 100 800 € |
| Impôts et taxes | 2 000 € | 2 200 € | 2 400 € |
| Excédent brut d'exploitation (EBE = VA - charges sociales et fiscales) | 52 200 € | 57 720 € | |
| Dotations aux amortissements | 27 000 € | 27 000 € | 27 000 € |
| Résultat brut d'exploitation | 25 200 € | 30 720 € | |
| Résultat financier | 7 200 € | 6 900 € | 6 600 € |
| Résultat exceptionnel | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Résultat courant avant impôt | 18 000 € | 23 820 € | |
| Impôt sur les bénéfices (33 % mais 15 % sur la fraction du bénéfice inférieur à 38 120 €) | 2 700 € | 3 573 € | |
| Résultat net (après impôt) | 15 300 € | 20 247 € | |