MT iP CONSULTING

Le couteau Suisse de la protection de vos actifs immatériels

Par Muriel Bourgeois-Tassanary

La Propriété Industrielle

- Les droits de propriété industrielle protègent les créations techniques et commerciales.
- Ils incluent les brevets, les marques, et les dessins et modèles.
- Chaque type de droit a des exigences spécifiques pour la protection.
- La durée de protection varie selon le type de droit.
- La propriété industrielle est essentielle pour encourager l'innovation.

La marque c’est ce dont on se souvient

- Ces exemples illustrent comment le succès commercial d'une marque peut également conduire à sa transformation en un terme générique, représentant souvent la **réussite ou la domination d'un produit sur son marché**.
- **DANGER** : **perte de contrôle sur le nom et donc sur le produit** lui-même. Il devient alors difficile de le protéger légalement comme marque déposée, exposant l’entreprise à une concurrence accrue. Par conséquent, de nombreuses entreprises s’efforcent activement d’éviter cette transformation.
- **AVANTAGES** : la marque est si bien établie qu’elle a donné son nom à la catégorie de produits elle-même. Cela peut renforcer la **présence de la marque** sur le marché et accroître la **fidélité des clients**.
  - Par exemple, « jouer à la PlayStation » pour décrire l’acte de jouer aux jeux vidéo quelle que soit la console est une preuve de la domination de Sony sur ce marché.

MT iP CONSULTING

Concrètement, pour un entrepreneur ?

- Protéger un site internet
- Protéger un marque, nom, logo, slogan
- Protéger un jeu vidéo
- Protéger une innovation
- Protéger un meuble, vêtement, objet de créateur
- Protéger un savoir-faire agricole ou vinicole
- Protéger un packaging, emballage

Entrepreneurs, la propriété intellectuelle au service de votre entreprise | INPI.fr

Concrètement, pour un entrepreneur ?

Idéalement, dès que le projet de création d'entreprise émerge, la question de la PI doit être posée de la même façon que l'on travaille à son business plan :

- Nom commercial, enseigne
- Logo, slogan qui vous est propre
- Produits ou services
- Innovation ou démarcation par rapport à la concurrence
- Etendue géographique…

Pour cela, il faut connaitre l'existant dans son domaine d'activité ; rechercher au-delà de son propre environnement.

MT IP CONSULTING

Mes services autour de la marque

Je protège, je défends et je forme — pour permettre aux entreprises de faire de leur marque un véritable actif stratégique

1. protection
Sécuriser enseigne, logo, slogan via les marques (disponibilité, stratégie de dépôt, dossiers de subvention, protection solide. L'objectif est simple : éviter les mauvaises surprises et garantir une marque vraiment défendable.

2. défense
Une marque peut être copiée, imitée ou détournée. Je surveille, j'interviens en cas d'atteinte et je gère les oppositions ou les litiges. Le but est de préserver l'exclusivité, la valeur et la crédibilité de la marque sur son marché.

3. **sensibilisation et formation** : Je propose des ateliers et des formations pour donner les bons réflexes, réduire les risques et intégrer la PI dans une stratégie quotidienne.

MT-IP CONSULTING

Points	Protection des marques	Défense des marques	Sensibilisation & Formation
Quoi	Accompagnement complet : recherches d'antériorités, stratégie de dépôt, gestion des procédures auprès des offices, obtention subventions	Surveillance, oppositions, actions en contrefaçon.	Ateliers, webinaires, formations et sessions pédagogiques.
Problème à résoudre	Complexité des procédures, méconnaissance des lois, existence de refus, conflits ou usurpation d'identité visuelle ou nominale	Atteintes à la marque, copies, confusion sur le marché.	Méconnaissance de la PI entraînant erreurs et risques. Peu de sensibilisation existante localement
Valeur ajoutée	Service clés en mains : analyse experte, périmètre optimisé, sécurité juridique, obtention d'aides européennes.	Réactivité, stratégie adaptée, protection efficace.	Pédagogie, cas pratiques, montée en compétence. Sensibilisation à l'ensemble des droits de PI
Bénéfice client	Marque solide, défendable, alignée avec la stratégie. Actif immatériel valorisable et moteur de développement	Préservation de l'exclusivité et de la valeur de la marque.	Gestion et équipes autonomes, réduction des risques, culture PI. Nouvelles stratégies marketing et potentiel de développement
Cible spécifique	Artisans, commerçants, startups, PME, créateurs / repreneurs d'entreprises	Artisans, commerçants, startups, PME, titulaires de marques	Dirigeants, écoles, CCI, organisations professionnelles (CAPEB, SATT, ...), R&D, marketing...

Mes sphères de réseautage

🌐 **1. Réseaux professionnels institutionnels**

Ce sont les réseaux “classiques”, structurés, qui donnent accès à des dirigeants, des entrepreneurs et des décideurs.

Chambres de commerce (CCI)

Clubs d’entrepreneurs locaux

Réseaux féminins ou sectoriels (ex. FCE, CPME, MEDEF)

Associations professionnelles (juristes, avocats, experts-comptables)

👉 **Intérêt** : crédibilité, rencontres régulières, bouche-à-oreille qualifié.

🤝 **2. Réseaux business structurés**

Des réseaux orientés business, où la recommandation est au cœur du fonctionnement.

Carbao

Réseaux de dirigeants type Plato, Réseau Entreprendre, Café des entrepreneurs

👉 **Intérêt** : génération de leads, recommandations directes, visibilité rapide.

MT iP CONSULTING

Mes sphères de réseautage - 2

💼 **3. Écosystèmes startups & innovation**
Un terrain idéal pour vos services, car les jeunes entreprises ont un besoin crucial de protéger leurs marques.
Incubateurs, accélérateurs
Pépinières d'entreprises
Hubs d'innovation, French Tech
Concours et programmes entrepreneuriaux
👉 **Intérêt** : accès à des entreprises en création, besoin immédiat de protection.

🎨 **4. Réseaux créatifs & communication**
Les agences et créatifs sont souvent prescripteurs en matière de marques.
Agences de communication, branding, design
Graphistes, studios créatifs
Photographes, vidéastes
Communautés de freelances (Malt, collectifs locaux)
👉 **Intérêt** : partenariats stratégiques, flux régulier de clients.

MT iP CONSULTING

Mes sphères de réseautage - 3

👩‍🏫 **5. Réseaux académiques & formation**
Parfait pour votre offre de sensibilisation et formation.
Écoles de commerce, design, communication
Universités, Associations étudiantes
Interventions en masterclass ou conférences
👉 **Intérêt** : visibilité experte, construction d'autorité, futurs clients.

🤜🤛 **6. Réseaux informels & opportunités relationnelles**
Souvent sous-estimés, mais très efficaces.
Événements locaux (salons, conférences, afterworks)
Clubs sportifs, associations culturelles
Famille, amis, parents d'élèves, voisins
Relations personnelles et professionnelles
Clients satisfaits → recommandations
👉 **Intérêt** : confiance naturelle, bouche-à-oreille puissant.

A nous tous de jouer !

Chacun d’entre nous peut actionner ses sphères de réseautage pour identifier les opportunités et recommander nos membres !

Pour toute question, je suis disponible ici :

Page Google business : https://g.page/r/CUCROLnYv1D3EAE

Profil LinkedIn : linkedin.com/in/mjbourgeois

muriel.j.bourgeois@gmail.com
contact@mtip-consulting.eu

06 11 13 31 28