Poser les bonnes bases pour choisir un système de gestion PI

CONSEILS D'EXPERTS

ANAQUA®



Premiers pas

01 Identifiez vos principaux moteurs du changement

02 Composez votre équipe d'achat

03 Consultez la politique achat de votre entreprise

04 Alignez votre équipe sur la vision du projet

05 Explorez les améliorations possibles avec un nouveau système IPMS

06 Déterminez le processus d'approbation finale

07 Créez un calendrier de projet

08 Communiquez efficacement au sein de l'équipe

À propos de ce guide

Ce document sert de guide aux entreprises qui envisagent de passer à un nouveau système de gestion de la propriété intellectuelle (IPMS).

Découvrez les étapes pour rendre votre processus d'achat facile à gérer et efficace. Ce guide aborde la manière de gérer le changement tout au long du projet, ce qui constitue souvent un obstacle critique et inattendu lors de la transition vers un nouveau système.

À vos marques, prêts, partez

Si vous lisez ce guide, c'est probablement que votre équipe envisage de passer à un nouvel IPMS. Peut-être êtes-vous en train d'abandonner des méthodes de gestion de la PI développées en interne ou de mettre à niveau une technologie qui ne répond plus à vos besoins. Ou peut-être êtes-vous frustré par les inefficacités auxquelles votre équipe est confrontée lorsqu'elle utilise plusieurs outils et applications.

Aujourd'hui, la protection et l'exploitation de la valeur de votre propriété intellectuelle nécessitent une plateforme qui offre une meilleure visibilité sur vos actifs mondiaux et permet à vos employés de prendre des décisions stratégiques éclairées.

Il est facile de se perdre dans les détails du processus d'achat d'un IPMS. Le plus important est que votre entreprise a décidé que le changement était nécessaire. Ne perdez pas de vue cette décision à mesure que vous avancez dans le processus.

> “Le changement échoue rarement parce qu'il est trop tôt. Il échoue presque toujours parce qu'il est trop tard.”
>
> **Seth Godin**
> Auteur, expert en marketing et entrepreneur

01

Identifiez vos principaux moteurs du changement

Commencez par identifier vos défis et objectifs afin de rester concentré sur votre « boussole » tout au long du processus. De nombreuses raisons et situations peuvent pousser les équipes à adopter un nouveau système de gestion de la PI.

Une fois que vous avez identifié ces principaux facteurs, vous devez constituer votre équipe, la préparer au processus d'achat et à défendre le changement.



Quelle est la principale motivation de votre équipe pour passer à un nouveau système IPMS ?

- ☐ Gérer l'évolution de votre portefeuille de propriété intellectuelle et vos processus de gestion des dossiers de manière efficace et complète
- ☐ Tirer parti des améliorations en termes d'automatisation, de collaboration en ligne et des outils d'IA pour augmenter la productivité
- ☐ Soutenir les décisions stratégiques de l'entreprise grâce à un meilleur accès aux données et analyses, ainsi qu'à la veille concurrentielle
- ☐ Renforcer la sécurité et répondre aux préoccupations concernant la vulnérabilité de vos données de PI dans votre logiciel actuel de gestion
- ☐ Améliorer la collaboration avec les conseils externes ou transférer leurs tâches vers des ressources internes
- ☐ Gérer votre budget aussi efficacement que possible
- ☐ Répondre à l'insatisfaction à l'égard du produit ou du service client de votre fournisseur actuel

02

Composez votre équipe d'achat

Selon le cabinet d'études Gartner, la taille moyenne d'un groupe d'achat pour une solution SaaS B2B varie entre 6 et 10 personnes.[1] Choisissez d'abord les chefs de groupe, puis sélectionnez les parties prenantes représentant les principaux points de vue sur les besoins en propriété intellectuelle :

1. **Sponsor exécutif** : idéalement, le sponsor est un cadre supérieur de l'équipe PI capable d'articuler une vision claire, d'établir des objectifs bien définis et de faciliter la prise de décision. Le sponsor exécutif promeut le projet au sein de l'entreprise et obtient l'adhésion indispensable des autres cadres supérieurs et parties prenantes.
2. **Chef de projet :** cette personne doit gérer le projet et le faire avancer. Elle doit être enthousiaste et déterminée à mener le projet à bien.
3. **Utilisateurs expérimentés :** les personnes qui utilisent quotidiennement le système IPMS doivent être impliquées tout au long du processus, depuis l'identification des besoins jusqu'à la définition de la vision du projet et la sélection.



1 Achats B2B : comment les directeurs généraux des ventes et du marketing les plus performants optimisent le parcours d'achat

03

Consultez la politique achat de votre entreprise

Le rôle du responsable des achats consiste à gérer l'acquisition de biens et de services pour une entreprise, en garantissant la qualité, la rentabilité et la conformité aux politiques. Cela implique la recherche de fournisseurs, la négociation de contrats, la gestion des stocks et les relations avec les fournisseurs.

Certaines entreprises exigent que le responsable des achats soit impliqué dès le début, alors assurez-vous de vérifier votre politique interne. Votre entreprise a peut-être des exigences particulières concernant la collecte d'informations relatives aux achats, qu'il convient de planifier à l'avance.



04

Alignez votre équipe sur la vision du projet

L'un des défis les plus importants et souvent inattendus liés à l'adoption d'une nouvelle plateforme SaaS peut être la gestion du changement. Les employés sont habitués aux processus et aux produits actuels, quelle que soit l'inefficacité de ces méthodes. Il est essentiel d'impliquer les autres dans votre transformation et de susciter leur enthousiasme pour un nouveau système et de nouveaux outils.

Pour rallier votre équipe et vos dirigeants, alignez-les sur la vision du potentiel d'un nouveau système. Ce faisant, imaginez toutes les possibilités et la valeur qu'un nouveau système pourrait apporter, et comment il pourrait vous permettre d'avoir un impact plus grand sur l'entreprise. De nombreuses entreprises utilisent le même IPMS pendant plus de cinq ans. Sélectionnez un IPMS capable d'accompagner l'évolution des besoins de votre équipe au fil du temps et de s'adapter aux changements de priorités.



05 Explorez les améliorations possibles avec un nouveau système IPMS

Vous trouverez ci-dessous les nombreuses fonctionnalités offertes par les systèmes IPMS les mieux notés. Discutez-en en groupe et déterminez les plus importantes.

Efficacité opérationnelle et automatisation	Gestion du cycle de vie PI	Intelligence PI basée sur les données	Visibilité du portefeuille	Technologie/ Sécurité	Collaboration améliorée
Rappels automatisés de suivi des dossiers PI : réduisez les risques grâce à un moteur juridique mondial qui calcule automatiquement les dates et envoie des rappels.	**Suivi complet de la PI :** gérez l'ensemble du cycle de vie de l'innovation, depuis la génération d'idées jusqu'à l'obtention des droits, en intégrant également les renouvellements et la monétisation des actifs de PI.	**Aide à la décision :** choisissez la meilleure ligne de conduite pour le dépôt ou l'élagage de votre portefeuille grâce à des analyses, des infos sur la concurrence et les coûts.	**Gestion de portefeuille :** apportez plus de valeur à votre entreprise grâce à la possibilité d'organiser, de gérer et de hiérarchiser vos actifs et portefeuilles de PI afin d'obtenir une vue d'ensemble de vos forces et faiblesses.	**Sécurité de la plateforme :** protégez les idées en cours de développement et toutes les activités liées à la PI grâce à une sécurité rigoureuse.	**Conseils externes :** communiquez et partagez des documents depuis votre IPMS.
Rationalisation des workflows : simplifier la communication et la coordination entre les membres de l'équipe, ce qui facilite le suivi, l'obtention des approbations et le partage des mises à jour.	**Connaissances institutionnelles :** conservez l'historique des décisions liées à l'innovation et à la PI sur une seule plateforme.	**Informations sur les projets PI :** prenez des décisions de licences, de fusions-acquisitions et autres grâce aux données et analyses fournies par l'IA, le tout en un seul endroit.	**Budgets de portefeuille :** surveillez les coûts globaux liés à la PI pour tout ou partie de votre portefeuille de propriété intellectuelle.	**Sécurité des utilisateurs :** protégez vos données sensibles grâce à un accès contrôlé.	**Communication entre les équipes :** améliorez la coordination avec les équipes externes (marketing, conseils, etc.) via un portail centralisé pour les activités telles que la recherche et la validation des marques.
Téléchargements automatisés des documents officiels : allégez le travail manuel grâce au téléchargement automatique des documents et de la correspondance.	**Services de PI intégrés :** réduisez le risque de manquer des échéances et envoyez des instructions de paiement/dépôt à partir d'un système centralisé.	**Performance des conseils externes :** optimisez votre budget en évaluant et comparant efficacement leurs performances et leurs coûts.	**Classification des brevets :** évaluez la couverture brevets de votre entreprise en créant une taxonomie privée des brevets à l'aide de l'IA. Évaluez vos concurrents à l'aide de cette taxonomie et comparez-les côte à côte.	**Données sensibles :** garantissez la conformité avec les autorités grâce à des contrôles avancés d'accès pour les PI soumises à des contrôles à l'exportation et les données sensibles comme les secrets d'affaire.	**Innovation interfonctionnelle :** utilisez des portails pour recueillir les idées des inventeurs et permettre leur évaluation et classement par des experts dans un espace virtuel.
Enregistrement automatisé grâce à l'IA : gagnez du temps en laissant l'IA traiter automatiquement les documents et la correspondance du PTO.	**Intégration des applications :** connectez vos systèmes nécessaires à la gestion des données, des documents, des dépenses et de l'accès des employés sur une seule plateforme.	**Gestion opérationnelle :** suivez les KPI comme la productivité, le nombre de soumissions d'inventions et les dépôts pour atteindre vos objectifs annuels.	**Relations en matière de PI :** facilitez vos décisions grâce à une vue d'ensemble des liens entre types de PI, produits, accords et litiges.	**Hébergement/accès :** offrez un accès fiable et sécurisé à vos données de PI.	**Alignement R&D - PI :** facilitez la collaboration entre R&D et PI afin que les inventeurs puissent se concentrer sur l'innovation et les objectifs stratégiques, tout en respectant la liberté d'exploitation.

06

Déterminez le processus d'approbation finale

Votre entreprise dispose peut-être d'un processus d'approbation très défini, ou peut-être pas. Avant d'aller plus loin, déterminez les approbations nécessaires pour avancer de la manière la plus fluide possible.

L'achat d'un système de gestion de la propriété intellectuelle implique souvent un contrat de 3 à 5 ans, qui nécessite des approbations financières allant au-delà des achats standard de service.



- **Approbation de la direction générale/du chef de service :** identifiez à l'avance la ou les personnes qui prendront les décisions finales concernant l'ensemble du projet ou certaines parties de celui-ci.
- **Finances :** identifiez le responsable de l'approbation du budget (directeur financier selon la taille de l'entreprise).
- **Achats :** de nombreuses entreprises disposent désormais d'un responsable ou d'un service dédié aux achats. Assurez-vous que votre responsable de l'approvisionnement est impliqué et informé dès le début.
- **Technique/sécurité :** consultez l'équipe informatique/sécurité/DevOps afin de déterminer qui sera chargé de cette évaluation. Leurs exigences strictes réduiront souvent rapidement votre liste de fournisseurs potentiels.
- **Service juridique :** identifiez la personne de votre équipe juridique chargée d'examiner, de négocier et d'approuver les contrats. Informez-vous à l'avance sur les démarches et délais pour finaliser un contrat.

07

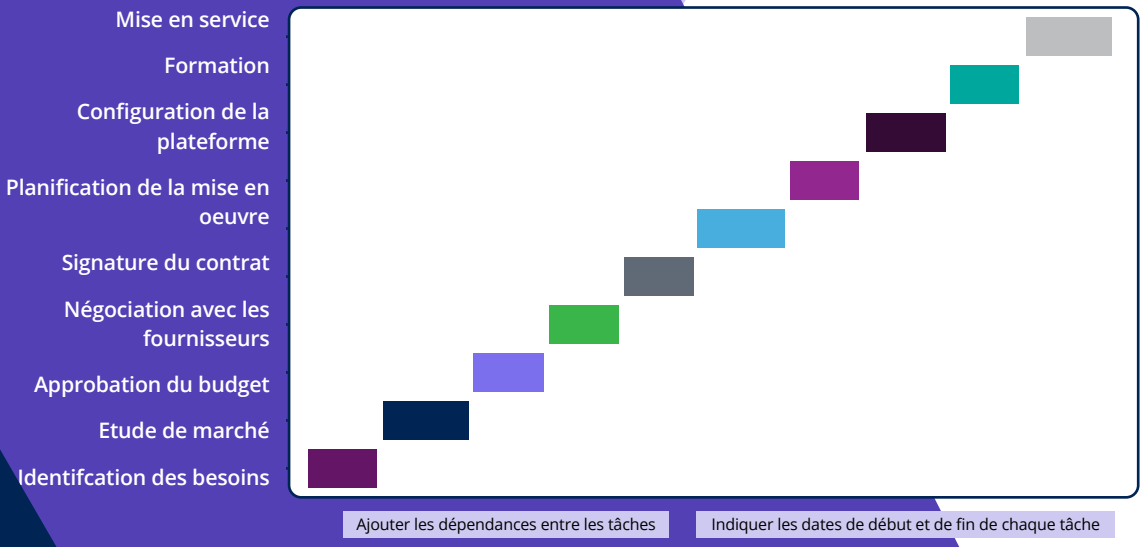
Créez un calendrier de projet

Selon le cabinet d'études Gartner, le délai moyen pour l'achat de SaaS est d'environ six à neuf mois, de nombreuses entreprises mettent cependant plus de temps à finaliser l'achat d'un logiciel. Il est donc judicieux d'établir un calendrier raisonnable, de s'y tenir et de veiller à ce que votre équipe respecte les délais.

Étapes à prendre en compte pour votre calendrier :

- Identifier l'état futur/la vision
- Déterminer les conditions d'approbation du projet
- Identifier les défis et les exigences
- Définir les exigences en matière de sécurité
- Dresser une liste restreinte de fournisseurs
- Évaluer les fournisseurs de logiciels
- Faire un choix et obtenir une approbation
- Finaliser le contrat

Diagramme de Gantt pour l'achat d'une plateforme SaaS



08

Communiquez efficacement au sein de l'équipe

Une fois votre équipe constituée et le calendrier établi, il est important de communiquer fréquemment et ouvertement avec les personnes impliquées tout au long du processus.

Une communication régulière entre votre équipe et les parties prenantes évitera les malentendus et le risque de blocage du projet. Votre équipe peut avoir besoin d'une communication hebdomadaire ou toutes les deux semaines, tandis que les décideurs hauts placés peuvent se contenter d'un compte rendu mensuel sur les décisions.

« Pour parvenir à un changement durable, il est important de suivre les progrès à long terme et de communiquer de manière transparente le degré de réalisation à toutes les parties concernées. »

Article CIO : Gestion du changement : atteignez vos objectifs avec le bon modèle de changement | CIO

Résumé : Garantir un changement significatif

Les entreprises sont confrontées à une pression concurrentielle croissante et le rythme de l'innovation ne ralentit pas. Les équipes PI d'aujourd'hui sont chargées de protéger certains des actifs les plus précieux de l'entreprise. Le maintien du même système comporte de nombreux risques : le risque de prendre des décisions sous-optimales, le risque de perdre des actifs de PI et le risque de perdre votre avantage concurrentiel.

Tout au long de l'achat, il est important de se concentrer sur le choix d'un système qui améliorera considérablement vos processus de propriété intellectuelle et votre capacité à influencer la réussite de votre entreprise dans la durée.

Bien qu'il soit parfois difficile d'envisager des changements, il est crucial de choisir un système qui offre des résultats concrets. Assurez-vous que votre équipe comprend les nouveaux enjeux et partage une vision commune pour faciliter la meilleure décision d'achat à long terme, bénéfique pour l'entreprise et sa propriété intellectuelle.

Anaqua, Inc. est un fournisseur leader de solutions et services technologiques intégrés pour la gestion de la propriété intellectuelle (PI) à destination des entreprises et cabinets conseils. Ses solutions logicielles de gestion de la PI, AQX® et PATTSY WAVE®, RightHub® offrent des workflows optimisés combinés à des analyses Big Data et à des services technologiques dans un environnement intelligent conçu pour guider votre stratégie PI, faciliter les décisions et optimiser les opérations, en fonction des besoins de chaque segment.

Aujourd'hui, près de la moitié des 100 principaux demandeurs de brevets et marques mondiales, ainsi qu'un nombre croissant de cabinets à travers le monde, utilisent Anaqua. Plus de deux millions de responsables de la PI, avocats, assistants juridiques, administrateurs et innovateurs choisissent la plateforme pour répondre à leurs besoins en matière de gestion de la PI. Le siège social de l'entreprise est situé à Boston, avec des antennes présentes dans tous les États-Unis, mais aussi en Europe, en Asie et en Australie.

ANAQUA®

Septembre, 2025
© 2025 Anaqua, Inc. Tous droits réservés.
ANAQUA est une marque déposée de Anaqua, Inc.