

## Pourquoi se préoccuper de la PI ?

La PI, ce n'est pas seulement des brevets. Considérez que la PI, ce sont **vos idées, vos informations et vos données**.

Eh oui, vous avez une PI.

L'intégration de votre PI à votre stratégie commerciale vous fournit des options qui amélioreront vos chances de succès.

Avoir une PI, c'est bien plus que d'entamer des poursuites devant les tribunaux. Il existe au moins 10 façons différentes dont votre PI peut vous aider, que ce soit en suscitant l'intérêt des clients ou en attirant des investisseurs et des acheteurs. Mais rien n'arrive tout seul. Vous devez agir.

## Mais l'intérêt suscité, le talent et les données n'ont-ils pas diminué l'importance de la PI ?

Le succès consiste à tout faire jouer en votre faveur et ne rien laisser au hasard. C'est pour cette raison que les forteresses médiévales les plus redoutables comportaient plusieurs murs et douves.

Votre entreprise a peut-être déjà une douve – mais sera-t-elle suffisante? En vous assurant que votre PI travaille pour vous, vous améliorerez vos chances de succès. C'est aussi simple que ça. C'est impossible de savoir quelle douve sera la plus efficace au bout du compte. Ou peut-être que votre réussite découlera d'une approche à plusieurs couches de protection.

## Je veux bien, mais l'argent ne pousse pas dans les arbres.

Certains outils de PI cruciaux sont très peu coûteux, alors que d'autres représenteront un investissement important dans votre succès futur. Et il y a des façons de gérer intelligemment vos dépenses en PI, afin que vous puissiez faire les investissements qui conviennent pour le rôle que joue la PI dans votre entreprise.

Mais si votre seule préoccupation était le « coût », alors vous auriez le téléphone intelligent le meilleur marché qui existe, un portable pas cher, et vous prendriez les transports en commun partout, au lieu du covoiturage ou de votre propre voiture.

Mais ce n'est pas le cas – parce que c'est **l'analyse coûts-bénéfices** qui compte pour vous. Des coûts qui valent l'investissement, c'est la chose à faire.

Regardez autour de vous : combien avez-vous investi dans votre téléphone intelligent, votre tablette, votre portable et d'autres outils essentiels pour votre entreprise? Un investissement comparable dans votre PI pourrait bien être la décision la plus sage que vous ayez jamais prise.

## Votre PI vaut plus que celle d'Apple ou d'Amazon (sérieux).

Dans les débuts, l'argent est serré, et de nombreux entrepreneurs remettent à plus tard les réflexions au sujet de leur PI.

Mais votre PI vaut en fait comparativement plus cher pour vous que celle d'Apple ou d'Amazon peut valoir pour ces deux géants. C'est parce qu'à ce stade, votre entreprise a peu d'autres actifs à part sa PI.

Ce n'est pas logique d'ignorer votre actif le plus important. Mais réfléchissez également à ceci : **votre PI n'est pas patiente**. Si vous attendez trop longtemps, vous perdrez votre chance de la protéger ou d'en tirer parti.

C'est pourquoi aucune startup sérieuse du domaine des technologies ne devrait attendre pour se préoccuper de sa PI.

## Pour aller plus loin :

- ❖ [Votre PI a besoin de vous \(blogue La PI sans jargon\)](#)
- ❖ [Est-ce que ça peut attendre? \(blogue La PI sans jargon\)](#)