

# Les affaires de A à Z



Information fournie par le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse, 1 800 668-1010

## Parlons affaires!

**Je veux ouvrir mon propre magasin pour vendre mes créations, mais je travaille à temps plein. Que dois-je faire?**

Partir en affaire est toute une aventure et, avant même de choisir votre nom d'entreprise, vous devez être au courant des risques que vous allez devoir prendre et des exigences d'une entreprise.

Par exemple, si vous travaillez à temps plein, vous allez devoir réfléchir à comment vous allez diviser les responsabilités qui découlent des deux lieux de travail en même temps. Si une urgence survient au magasin pendant que vous êtes à votre travail régulier, comment votre employeur réagira-t-il à vos besoins? Inversement, si vous devez faire des heures supplémentaires à votre travail régulier, quelles seront les répercussions sur votre entreprise?

Les Centres de services aux entreprises du Canada et d'autres organismes d'appui aux entreprises mettent à votre disposition des évaluations diagnostiques qui peuvent vous aider à prendre la décision de devenir entrepreneur ou non. Vérifiez ces outils en cliquant ici ou visitez le site Web et taper « auto évaluation » dans la barre de recherche de la page d'accueil.

Vous souhaitez peut-être commencer plus petit et tester votre marchandise au marché d'artisanat local les fins de Parlons page 3

## Article d'affaires

**PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**  
**Gagner de l'argent grâce à votre idée ou à votre invention**

par Tom Boyd, conseiller régional en propriété intellectuelle, Office de la propriété intellectuelle du Canada

Vous avez une nouvelle idée novatrice. Que devez-vous faire?

Vous vous êtes souvent demandé : Fonctionnera-t-elle vraiment? Par quoi dois-je commencer? Ce sont là des questions valables et importantes, et il y en a beaucoup d'autres. Il existe des lois qui visent les inventions et les œuvres de création. Ces lois sont désignées sous l'appellation de propriété intellectuelle.

L'innovation est l'un des éléments essentiels à la réussite d'une entreprise. Qu'il s'agisse d'un nouveau modèle de contenant, d'un logo, d'un nom, d'un produit qui soit unique ou d'une multitude d'idées novatrices, ce que vous faites avec ceux-ci peut être synonyme de succès ou, si vous ne faites pas ce qu'il faut, d'échec.

Vous pourriez être à la fine pointe de l'avenir. Cette innovation pourrait vous faire gagner beaucoup d'argent, ainsi qu'aux personnes qui vous soutiennent. Rappelez-vous que les grandes entreprises n'ont pas toujours été grandes. Il arrive souvent que des personnes ou des petites entreprises mettent au point des inventions révolutionnaires. Sir Alexander Flemming, qui a découvert la pénicilline, a dit : «

C'est le chercheur seul qui fait les premiers progrès dans un domaine. Les détails peuvent être peaufinés en équipe, mais la première idée est le fruit de l'initiative, de la réflexion et de la perception d'une personne.

»

L'innovation est la ressource essentielle d'une entreprise florissante. Par où commencer? Ayez toujours à l'esprit que vous pourriez ne pas être le premier à trouver une innovation précise. De plus, même si cette innovation a l'air d'être une idée géniale, les consommateurs n'accourront peut-être pas en foule chez vous. Vous risquez de connaître bien des désillusions!

**Votre idée est-elle nouvelle?**

Article page 2

## Dans ce numéro :

<b>Article d'affaires</b>	Page 1
<b>Parlons affaires!</b>	Page 1
<b>Site Web vedette</b>	Page 2
<b>Lectures utiles</b>	Page 3
<b>Ajouts Récents</b>	Page 4

Canada

NOVASCOTIA

## Article d'affaires

suite de la page 1

Vous pouvez consulter plusieurs sources pour voir si quelqu'un d'autre a déjà eu une idée similaire. Si votre idée concerne un produit de consommation, vérifiez dans les magasins, les sites Web et les catalogues. Il serait également utile de visiter des salons professionnels et de consulter des publications commerciales dans le domaine de votre invention. Vous voudrez peut-être poser des questions générales et gardez les détails pour vous. N'oubliez pas que les droits conférés par les brevets dans les grands pays étrangers seront menacés si l'on divulgue des renseignements avant le dépôt d'une demande de brevet.

Au tout début de votre recherche, vous devriez faire des recherches dans les bases de données sur les brevets. Les bases de données du Canada ([www.opic.gc.ca](http://www.opic.gc.ca)) et des États-Unis ([www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)) sont deux bons endroits pour démarrer vos recherches. Bon nombre de ces bases de données sont accessibles sur Internet. Les demandes de brevets et les brevets octroyés sont souvent publiés bien avant que le produit ne sorte sur le marché. Vous pouvez glaner de nombreux renseignements dans ces bases de données.

Par exemple, vous pourriez, en plus de déterminer si votre invention est nouvelle ou pas, cerner les tendances en vogue dans le domaine de votre invention. Vous pourriez également trouver les nouveaux produits qui sont sur le point d'être lancés. Vous pourriez ainsi éviter de dépenser de l'argent dans des travaux de recherche et développement dans le cas où quelqu'un a déjà obtenu un brevet.

Toutes les personnes qui font des affaires devraient savoir ce que  
Article page 4

## Site Web vedette

**Legal Information Society of  
Nova Scotia**  
([www.legalinfo.org](http://www.legalinfo.org))  
Auteure : Julie Penwarden

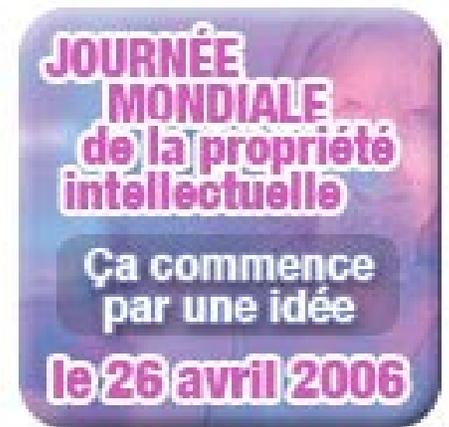
Vous êtes-vous déjà posé des questions au sujet de vos droits ou obligations en matière juridique? Les lois font partie de notre vie de tous les jours, mais nous n'y pensons pas toujours jusqu'à ce que nous soyons aux prises avec une situation qui ne fait pas partie de notre routine, par exemple mettre sur pied une entreprise, acheter une propriété, être témoin d'un crime ou présenter une demande d'indemnisation pour blessure corporelle.

La *Legal Information Society of Nova Scotia* (LISNS) est un organisme sans but lucratif qui fournit des renseignements faciles d'accès et à comprendre au sujet de la loi. LISNS vous fournira l'information nécessaire pour faire des choix avisés afin d'agir conformément à la loi.

Voici quelques services offerts par LISNS (site en anglais seulement) :

- Aiguillage vers un avocat – rencontrez un avocat pendant une trentaine de minutes pour la somme forfaitaire de 20 \$, taxe en sus.
- Information enregistrée – choisissez parmi plus de 70 sujets faisant l'objet d'un enregistrement de deux à cinq minutes, notamment la propriété intellectuelle et le démarrage d'une entreprise.
- Représentants – composez le numéro et un représentant répondra à vos questions d'ordre juridique.
- Publications – Commandez des dépliants ou livrets d'ordre juridique en ligne

La *Legal Information Society of Nova Scotia* croit que la connaissance de la loi est fondamentale pour un système de justice équitable. Assurez-vous de tirer avantage des services gratuits et apprenez-en davantage au sujet des lois qui vous touchent.



*Les affaires de A à Z* est une publication mensuelle du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

### Notre mission

Améliorer les taux de démarrage, de survie et de croissance des petites et moyennes entreprises en donnant aux gens d'affaires de partout en Nouvelle-Écosse accès à des renseignements précis, opportuns et pertinents ainsi qu'à des services d'orientation.

Composez le: 1 800 668-1010

Cliquez sur: [www.cbesc.org](http://www.cbesc.org)

Visitez le: 1575, rue Brunswick,  
Halifax  
(Nouvelle-Écosse)

Rédactrice en chef :  
Shirley Steller

Coordonnatrice du site vedette :  
Julie Penwarden

Contributeur :  
Tom Boyd

Gestionnaire du Centre :  
Ann MacLean Young

*Les affaires de A à Z*  
ISSN 1718-7508

## Parlons affaires!

suite de la page 1

semaine avant de vous lancer à pieds joints dans la vente au détail. De plus, effectuez une étude de marché sur les modèles des consommateurs et les caractéristiques de la population dans votre secteur. Assurez-vous d'avoir un marché avant d'aller de l'avant. Si vous ne savez pas par où commencer, communiquez avec le Centre de services aux entreprises Canada / Nouvelle-Écosse au 1 800 668-1010, et discutez de votre idée avec un agent de renseignements commerciaux. Nous avons à portée de la main un vaste éventail de bases de données qui pourraient vous aider.

Lorsque vous avez terminé votre étude, si vous croyez que l'ouverture d'un magasin est toujours la meilleure option dans votre cas, songez à établir des partenariats qui pourraient contribuer à votre entreprise ou prévoyez embaucher un excellent gestionnaire (avec rémunération) pour votre petite entreprise. Vous n'aurez ainsi peut-être pas à jouer un rôle aussi important dans les activités quotidiennes de votre entreprise. Consultez notre Info-guide sur la gestion des ressources humaines et certains des documents à la bibliothèque pour obtenir de plus amples renseignements.

Dans le cadre de ce processus, n'oubliez pas de faire appel à notre publication intitulée Info-guide sur le démarrage d'une entreprise à titre d'information.

Bonne chance dans votre recherche!

## Lectures utiles

*The following books are available from the Canada/Nova Scotia Business Service Centre Library. These books may also be available in our resource centres, located throughout the province.*

### ***The Canadian Small Business Legal Advisor***

*Douglas Gray, bachelier en droit*

Le propriétaire d'une petite entreprise est confronté à une multitude d'enjeux tous les jours. Pratiquement tous les choix que vous faites, toutes les conclusions que vous tirez et toutes les décisions que vous prenez ont des répercussions juridiques dont vous devez tenir compte.

Pour avoir le dessus sur la concurrence, vous devez savoir à quel moment recourir à un avocat et comment utiliser les services d'un avocat de façon efficace et rentable. M. Gray vous donne les outils dont vous avez besoin pour choisir le bon avocat pour votre petite entreprise et vous montre comment tirer le maximum de votre rencontre avec votre avocat.

Cet ouvrage regorge de conseils pratiques, de tactiques et de stratégies pour vous aider à éviter les pièges les plus courants de l'entrepreneuriat. Il est complet, rédigé de façon claire et n'utilise pas de jargon. L'auteur Douglas Gray cerne tous les aspects.

### ***Protecting Trade Secrets***

*Nishan Swais, bachelier en droit*

Protégez vos renseignements d'affaires confidentiels. Que ce soit la recette secrète de votre sauce, les plans d'une voiture de l'avenir ou une simple liste de clients, toutes les entreprises ont en leur possession des renseignements confidentiels.

Lorsque vous exploitez une entreprise, vous devez parfois

partager ces renseignements avec d'autres personnes. De plus, vos concurrents cherchent peut-être à acquérir les secrets de votre réussite. Parmi tout ce qui appartient à votre entreprise, les renseignements sont probablement ce qui est le plus facile à transférer ou à copier. Le danger auquel votre entreprise est exposée est incommensurable. Ce livre répond aux questions que la plupart des entrepreneurs se posent éventuellement :

- Que protège la loi comme secret commercial / de fabrication et que suppose la loi de votre part en matière de protection des secrets commerciaux / de fabrication?
- Quels sont les droits et obligations de vos employés?
- Que devriez-vous faire si votre secret commercial / de fabrication est mal utilisé ou divulgué sans votre consentement?
- Quel impact vos échanges avec le gouvernement ou vos affaires à l'étranger ont-ils sur vos secrets commerciaux / de fabrication?

Vous y trouverez également des exemples d'ententes de non-divulgence, des énoncés de politique et des lettres pour toutes les circonstances.

### **S'associer pour le meilleur et pour le pire (en français seulement)**

*Anne Geneviève Girard*

Plusieurs entreprises très prometteuses connaissent des échecs parce qu'on y a mal contrôlé des facteurs humains comme le choix d'un collaborateur et la façon de gérer sa relation avec lui.

S'associer pour le meilleur et pour le pire vous permettra d'approfondir les aspects dont il

Lectures page 4

## Récents ajouts à notre site Web

### *Operating Assistance to Cultural Organizations*

Ce programme vise à assurer la viabilité des communautés culturelles de la Nouvelle-Écosse. L'appui est offert aux organismes qui donnent naissance à des produits culturels, possèdent ou administrent des installations culturelles, fournissent des services au secteur culturel ou organisent un festival ou un événement.

### *Certification du commerce équitable*

TransFair Canada offre aux entreprises un cadre permettant de commercer de façon responsable en utilisant le label de certification de produits d'une tierce partie. Ce label indique clairement au consommateur que des pratiques commerciales responsables sont exercées.

### Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.cbcs.org/ns/newsletter.cfm>.

## Article d'affaires

font leurs concurrents. Les bases de données sur les brevets révèlent souvent ces renseignements bien avant le marché. Il se peut qu'un problème technique bloque le développement de votre invention et que la solution se trouve dans un document de brevet existant.

Les bases de données sur les brevets peuvent également être utilisées pour trouver de nouveaux produits. Il est peut-être possible d'exploiter certains de ces produits. Si un inventeur omet de présenter une demande de brevet au Canada dans un certain délai, quiconque peut réaliser, vendre ou utiliser cette invention au Canada. Vous ne pourrez pas d'un point de vue légal obtenir un brevet, exporter le produit dans un pays où l'invention est brevetée et détenir des droits exclusifs sur cette dernière, mais c'est une démarche que vous voudrez peut-être entreprendre.

Pour finir, ces bases de données sont véritablement sous-utilisées en ce qui a trait aux études de marché et à la localisation d'éventuels fabricants. Il y a par exemple plus de 200 surélévateurs de siège de toilette automatiques dans la base de données américaine sur les brevets, mais très peu d'entre eux ont été commercialisés. Voici un exemple de manque d'intérêt de la part des consommateurs à l'égard de ce type d'invention. Un exemple concret de ce qui arrive quand on ne fait pas d'étude de marché coûteuse.

### **Voici 13 questions essentielles auxquelles vous devez répondre afin d'évaluer votre idée :**

1. Est-ce une idée nouvelle ou est-ce que quelqu'un d'autre y a déjà pensé?
2. Est-ce un produit utile

commercialisable?

3. Qui distribuera le produit? De quelle manière?
4. Mon idée me rapportera-t-elle de l'argent?
5. Puis-je la protéger?
6. Quels sont les points forts de mon invention?
7. Qui l'utilisera et qui l'achètera?
8. Combien coûtera la production de mon invention et combien se vendra cette dernière?
9. Qui la fabriquera et où sera-t-elle fabriquée?
10. De quel capital aurai-je besoin et à quelles fins sera-t-il utilisé?
11. Quel est le rendement du capital investi et dans combien de temps en verrai-je les retombées?
12. Qui verra le développement de l'invention?
13. En quoi consiste le plan de marketing?

## Lectures utiles

suite de la page 3

faut tenir compte lorsque vient le temps de trouver un associé. À l'aide d'explications claires, d'exemples pertinents et d'une foule de questionnaires pratiques, ce guide vous aidera :

- à mieux vous connaître et à mieux connaître votre future partenaire;
- à repérer les situations qui pourraient, à un moment donné, s'avérer problématiques;
- à élaborer des stratégies de résolution de problèmes.

Choisir un associé peut avoir des répercussions très importantes dans le futur. La personne à qui vous pensiez vous associer est-elle la meilleure qui soit, pour le meilleur et pour le pire? Sachez-le avant de vous lancer dans l'aventure!