

The **DEFINITIVE GUIDE** to
**CONNECTED
INNOVATION
INTELLIGENCE**

patsnap

Résumé

Chaque année, plus de 30 000 nouveaux produits et services arrivent sur le marché, mais moins de 5 % d'entre eux réussissent. Nous savons que les organisations les plus performantes étudient en permanence de nouvelles idées et de nouveaux moyens d'améliorer les produits et services existants. Alors, pourquoi la plupart des entreprises ont-elles tant de mal à lancer des innovations commercialement viables et, surtout, où se trompent-elles ? En définitive, l'incapacité à obtenir un retour sur investissement du développement de nouveaux produits et services est principalement le résultat d'une prise de décision non éclairée.

Le fait de s'appuyer sur des données disparates et obsolètes – même si la plupart des cas cela est involontaire – entraîne des retards dans l'innovation et, parfois, des atteintes à la propriété intellectuelle.

Les données évoluent rapidement. Plus de deux millions d'articles sont publiés chaque jour, et cette statistique ne tient pas compte des messages sur les réseaux sociaux, des demandes de brevet, des études universitaires et des autres données qui ont un impact sur l'innovation. Par conséquent, il peut être difficile, dans le meilleur des cas, et impossible, dans le pire des cas, d'élaborer un résumé d'informations de qualité à partir d'une recherche en ligne. Même pour les organisations disposant de capacités de recherche sophistiquées, l'extraction des informations nécessaires pour éclairer les décisions liées à l'innovation est un véritable défi.

Ce livre blanc présente une analyse approfondie de la « Connected Innovation Intelligence » (CII) et du rôle essentiel qu'elle joue dans la stimulation de l'innovation dans de nombreux secteurs industriels et sur les marchés mondiaux. Alimentée par l'intelligence artificielle (IA), la CII permet aux entreprises de connecter des millions de sources de données actualisées, de les segmenter par secteur et par pertinence, de découvrir les tendances émergentes, de repérer les risques et d'identifier les opportunités. La CII permet également aux organisations de valider et de tester leurs idées avant de les lancer. Ainsi, lorsqu'elles commercialisent leurs innovations, elles ont plus de chances de réussir.

Contenu

Introduction	6
Partie 1 : Qu'est-ce que la « Connected Innovation Intelligence » ?	7
Définition de « Connected Innovation Intelligence »	8
Pourquoi la « Connected Innovation Intelligence » est-elle cruciale ?	10
Scénario 1 : Être incapable d'imaginer et de lancer des technologies viables	10
Scénario 2 : Être incapable de défendre sa position ou d'anticiper les menaces du marché	11
À qui s'adresse la « Connected Innovation Intelligence » ?	12
Comment fonctionne la « Connected Innovation Intelligence » ?	13
Imaginer et lancer des technologies viables	13
Suivre le rythme de l'innovation	13
Améliorer la collaboration et l'alignement des équipes	14
Anticiper les menaces et les opportunités du marché	14
Ce que la « Connected Innovation Intelligence » n'est PAS	15
Êtes-vous prêt pour la CII ? Utilisez cette feuille de travail pour le découvrir	16
Partie 2 : Pourquoi la « Connected Innovation Intelligence » est l'avenir de l'innovation	17
La « Connected Innovation Intelligence » en mouvement : Le vaccin de la COVID-19	19
Tendances en matière de « Connected Innovation Intelligence »	20
Tendance n° 1 : La progression de l'innovation basée sur l'IA	20
Tendance n° 2 : Tirer parti de l'abondance croissante des données sur l'innovation accessibles au public	20
Les meilleures pratiques de McKinsey pour créer de la valeur grâce aux données externes comprennent	21
Comment ces tendances façonnent l'impact de la CII sur le résultat final	21
Partie 3 : La « Connected Innovation Intelligence » par rapport aux outils d'innovation traditionnels, gratuits et courants	23
Outils d'innovation gratuits	25
Outils d'innovation courants	25
Outils d'innovation traditionnels	25
En quoi la « Connected Innovation Intelligence » est différente	26
Partie 4 : Outils et applications de « Connected Innovation Intelligence »	27
Utilisations des outils et applications de CII	29
La « Connected Innovation Intelligence » pour la recherche et le développement	30
Breveter ou ne pas breveter, telle-est la question ?	30
Étude de cas : Erytech Pharma	31
Les autres avantages de l'utilisation de la CII pour la R&D sont les suivants :	32
Étude de cas : GKN Driveline	34
La « Connected Innovation Intelligence » pour la propriété intellectuelle	35

Contenu (suite)

La « Connected Innovation Intelligence » pour les produits chimiques	36
Comment la « Connected Innovation Intelligence » change l'innovation dans le domaine des produits chimiques	36
Étude de cas : Takasago	37
Avantages supplémentaires de l'utilisation de la CII pour l'innovation en matière de produits chimiques	38
Comment la « Connected Innovation Intelligence » change la bio-innovation	38
La « Connected Innovation Intelligence » pour la bio-innovation	38
Avantages supplémentaires de l'utilisation de la CII pour la bio-innovation	39
La « Connected Innovation Intelligence » pour les services professionnels	40
Avantages supplémentaires de l'utilisation de la CII pour les services professionnels	40
Étude de cas : Panavation	41
Partie 5 : Utiliser la « Connected Innovation Intelligence » pour innover	42
Les cinq phases de l'innovation	44
Première phase : Identifier	44
Deuxième phase : Rechercher – phase initiale	46
Troisième phase : Développer et tester des prototypes ou des processus	49
Quatrième phase : Valider	50
Cinquième phase : Commercialiser	52
La « Connected Innovation Intelligence » est-elle le bon choix pour vous ?	56
À propos de PatSnap	56
Citations	56
Ressources supplémentaires	57



Pourquoi devrais-je lire le « Definitive Guide to Connected Innovation Intelligence » ?

Chaque année, plus de 30 000 nouveaux produits et services arrivent sur le marché. Un pourcentage stupéfiant de 95 % échouera dans les 12 premiers mois.¹

Ce n'est un secret pour personne : pour accélérer la croissance des entreprises dans le monde hyperconcurrentiel d'aujourd'hui, l'innovation est essentielle.

Mais l'innovation n'est pas un processus linéaire et simple. Il peut falloir des années pour faire passer d'une idée à un concept à la mise sur le marché et cela peut coûter entre 75 000 \$ et plus 1 000 000 \$.

Rien qu'en 2020, plus de 2 400 milliards de dollars ont été consacrés à la recherche et au développement (R&D), mais plus de 65 % de cette somme n'ont donné aucun retour sur investissement (RSI).²

Les perturbations sont partout. Des problèmes scientifiques auparavant insurmontables, comme la loi de Moore pour les semi-conducteurs ou les vaccins efficaces contre le coronavirus, ont été vaincus grâce à la collaboration et à l'innovation. Comprendre comment innover plus rapidement et plus efficacement peut vous donner un avantage bien nécessaire sur la concurrence et garantir que votre entreprise ne se contente pas de survivre, mais qu'elle prospère, à court comme à long terme.

Dans ce « Definitive Guide to Connected Innovation Intelligence » (ICI), nous vous montrerons comment la CII peut vous aider à prendre des décisions plus éclairées, à identifier des opportunités, à mettre sur le marché des innovations commercialement viables et à améliorer vos chances de lancer un produit ou un

service qui fait partie des cinq pour cent d'innovations qui réussissent.

En parcourant chaque section, vous comprendrez en profondeur ce qu'est la CII, comment elle fonctionne et comment elle peut aider votre entreprise à se développer.

Ce guide en 5 parties se concentre sur :

- **Ce qu'est et n'est pas la CII**
- **Pourquoi la CII est l'avenir de l'innovation**
- **En quoi la CII est différente des autres outils d'innovation**
- **Les outils et applications de CII**
- **Comment innover en utilisant la CII**

Une fois que vous aurez terminé ce guide, vous aurez une bonne compréhension de la CII et de la manière de l'adopter pour identifier les opportunités, repérer les risques et mettre sur le marché des innovations commercialement viables.

Partie 1: Qu'est-ce que la « Connected Innovation Intelligence » ?

Définition de la « Connected Innovation Intelligence »

La « Connected Innovation Intelligence » (CII) est le processus qui consiste à utiliser une technologie alimentée par l'IA pour passer au peigne fin des millions de points de données mondiaux, les segmenter par secteur d'activité et par pertinence, et les relier entre eux d'une manière qui a du sens.

Ce processus permet aux utilisateurs de passer rapidement en revue de grandes quantités de données, de corréler les informations pertinentes et d'obtenir une vision à 360 degrés d'un sujet précis, comme une entreprise, un secteur, un domaine technologique voire un marché entier.

Avec des informations pertinentes facilement accessibles, l'innovation est simplifiée. Les professionnels de Propriété Intellectuelle (PI), de R&D et du droit peuvent rapidement simplifier des résultats de recherche complexes et en extraire des informations clés, atténuer les risques juridiques, identifier les opportunités de marché et comprendre la viabilité d'un certain produit ou service.

PatSnap est une plateforme de « Connected Innovation Intelligence » en pleine expansion et un exemple de véritable CII. Grâce à la technologie d'intelligence artificielle de PatSnap – notamment l'apprentissage automatique, la vision par ordinateur et la reconnaissance optique de caractères (ROC) – les utilisateurs ont accès à une quantité inégalée de données reliées entre elles de manière significative. Ces informations interconnectées permettent aux innovateurs de comprendre clairement les implications, les possibilités et les opportunités du marché.

“

La CII consiste à utiliser une technologie alimentée par l'IA pour passer au peigne fin des millions de points de données du monde entier et de les relier entre eux d'une manière logique.

”

Pourquoi la « Connected Innovation Intelligence » est-elle cruciale ?

Nous allons imaginer deux scénarios plausibles que rencontrent les innovateurs et qui illustrent pourquoi la CII est un élément si crucial du processus d'innovation.

Scénario 1 : Être incapable d'imaginer et de lancer des technologies viables

Imaginez que vous pensez à une innovation révolutionnaire. Vous utilisez un outil gratuit pour effectuer des recherches en ligne sur les brevets et découvrez que personne n'a breveté votre idée. En tant qu'expert dans votre secteur, vous êtes presque certain que personne d'autre ne travaille sur un projet similaire, et quelques recherches rapides semblent confirmer cela. Vous pouvez sentir votre cœur battre plus vite alors que l'adrénaline se répand dans votre corps.

« Ça y est ! », vous vous dites.

Déterminé à donner vie à votre innovation, vous entamez le processus laborieux de création d'une maquette de produit. Cela vous prend des mois et vous coûte une grosse somme d'argent. Une fois que vous êtes enfin satisfait de votre produit, vous rencontrez un mandataire en brevets pour protéger votre innovation bientôt prête à être commercialisée.

Après quelques recherches préliminaires, le mandataire en brevets vous informe que cette idée a déjà été brevetée et que vous devez retourner à la case départ.

« Mais j'ai fait des recherches sur cette idée avant de commencer à la créer ! » protestez-vous.

Malheureusement, l'outil de brevet gratuit que vous avez utilisé n'était pas à jour, et vous avez donc manqué des informations cruciales qui vous auraient fait gagner du temps et de l'argent.

Avec la CII, cette situation n'aurait jamais dépassé la phase de recherche. Au lieu de cela, l'innovateur aurait été en mesure d'identifier immédiatement les technologies existantes dans ce domaine et de se lancer sur une autre idée (nouvelle).



Scénario 2 : Être incapable de défendre sa position ou d'anticiper les menaces du marché

Pour en revenir à l'exemple ci-dessus, disons que vous avez raison et que vous pouvez expliquer au mandataire en brevets pourquoi votre création est différente des brevets existants. Le mandataire en brevets est d'accord, et vous êtes libre de poursuivre votre rêve sans vous soucier de la violation du brevet. Vous vous empressiez d'augmenter la production du produit, en embauchant des ingénieurs et en commandant des équipements coûteux.

Vous rencontrez les responsables du marketing et des ventes, impatients de faire connaître votre produit, et vous commencez à présenter votre création au monde entier. L'équipe marketing, cependant, ne semble pas enthousiaste – il semble qu'une start-up vendant un produit similaire ait été récemment acquise par une grande entreprise technologique il y a quelques jours à peine.

Certes, personne n'avait entendu parler de cette start-up avant l'acquisition. En approfondissant vos recherches sur la start-up, vous réalisez que la seule chose qui aurait pu vous mettre la puce à l'oreille aurait été le départ d'un des meilleurs scientifiques d'un des principaux concurrents de votre entreprise pour rejoindre la start-up l'année dernière, et le fait que la start-up ait reçu une injection massive de liquidités peu après. La recherche de brevets n'a pas permis de découvrir cette start-up parce qu'elle ne contient aucune information publique sur les brevets – soit toutes ses demandes de brevets n'ont pas encore été publiées, soit elle utilise simplement des secrets commerciaux pour protéger sa technologie.

Quoi qu'il en soit, vos équipes de marketing et de vente sont peu optimistes quant aux perspectives de votre produit compte tenu de la start-up. Vos coûts irrécupérables (tant sur le plan financier qu'émotionnel) ne font rien pour infléchir cette opinion.

Vous vous demandez si une meilleure solution n'aurait pas été possible. Et si – après avoir pris connaissance des informations contenues dans les brevets grâce à votre recherche de brevets et après avoir lu les articles de ce scientifique de haut niveau sur le sujet – vous aviez réalisé qu'en apportant quelques modifications inventives à votre produit, vous auriez pu lancer quelque chose de plus innovant que l'offre de votre concurrent pour mieux répondre au besoin du marché.

Ces scénarios sont beaucoup plus courants que les gens ne le pensent. En tant qu'innovateur, vous n'avez pas seulement besoin d'accéder à l'information – vous

devez avoir accès à la bonne information, intégralement. Avoir un tel accès peut faire la différence entre une innovation rentable et un flop.

Les données évoluent rapidement et génèrent beaucoup de bruits. Chaque jour, plus de deux millions d'articles sont publiés (sans compter les messages sur les réseaux sociaux, les demandes de brevet, les articles universitaires, les licences, les recherches scientifiques, etc.)

Même si vous étiez un surhomme capable de passer au peigne fin tous les nouveaux articles publiés quotidiennement, vous passeriez toujours à côté d'idées et d'informations pertinentes, ce qui rendrait l'innovation plus risquée et plus difficile qu'elle ne doit l'être.

La « Connected Innovation Intelligence » est un processus qui centralise les données, analyse la littérature non-brevet (y compris les nouvelles, les rapports de marché, les données d'investissement, les fusions et acquisitions, les litiges, les licences, etc.) et met en corrélation les informations avec le domaine d'intérêt particulier spécifique ou le type de brevet recherché. Ce processus permet aux utilisateurs d'obtenir des informations allant au-delà des données relatives aux brevets concernant une technologie voire une idée spécifique.

Alors que d'autres technologies classent les données par catégories et demandent à l'utilisateur de leur donner un sens, la CII utilise l'IA pour analyser les données et les relier entre elles de manière logique. Les utilisateurs disposent ainsi d'une vision globale du marché et des informations nécessaires afin de prendre des décisions éclairées en matière d'innovation.

En outre, grâce à la CII, les innovateurs peuvent rapidement filtrer les données sans perdre d'informations nécessaires, ce qui permet d'atténuer les risques, d'identifier de nouvelles opportunités et de mettre sur le marché des produits et services commercialement viables.

“
La CII centralise
les données et les
associe pour créer
des informations
pertinentes.

”

À qui s'adresse la « Connected Innovation Intelligence » ?

La CII s'adresse aux innovateurs débutants et chevronnés, aux professionnels de la PI, de R&D et du droit, aux responsables du marketing, aux stratégies, aux dirigeants d'entreprise et à tous ceux qui influencent l'entonnoir de l'innovation.

Secteurs : La CII est utilisée dans un grand nombre de secteurs, notamment l'intelligence de PI, les sciences de la vie, la recherche et le développement, la biologie, la chimie et toute autre activité qui privilégie l'innovation.

Taille des entreprises : Quelle que soit la taille des entreprises, elles bénéficieront de l'utilisation de la CII. Si la CII fonctionne très bien pour les petites et moyennes entreprises (PME), elle est particulièrement cruciale pour les grandes entreprises qui dépendent des nouvelles innovations pour rester compétitives, pertinentes et rentables.

Les professionnels de la PI : La CII aide les professionnels de la PI à surveiller les risques de manière proactive et à protéger les actifs de PI grâce à des données complètes et en temps réel. En outre, les professionnels de la PI peuvent effectuer des recherches précises sur les brevets pour répondre à tous les besoins en matière de surveillance des risques, y compris l'invalidité, la liberté d'exploitation (FTO), l'état de la technique et la brevetabilité. Ces recherches permettent aux professionnels de la PI d'être sûrs non seulement de leurs décisions en matière de PI, mais aussi de leur stratégie de défense.

Professionnels de la R&D : Même si l'on consacre plus d'argent que jamais à la R&D (2400 milliards de dollars rien qu'en 2020), les retours sur investissement diminuent, avec une baisse de 65 % de la productivité

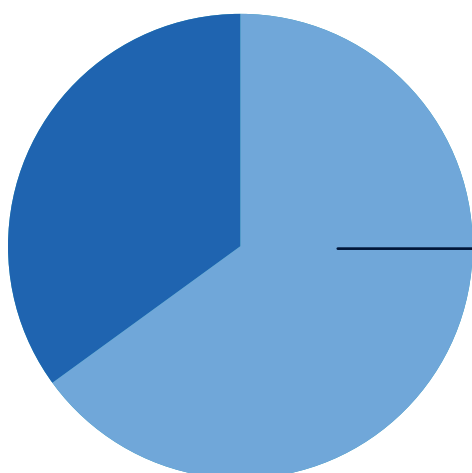
de la R&D au cours des trois dernières années. Une innovation réussie nécessite un processus en couches qui implique de connecter des sources de données disparates et de transformer les informations en perspectives exploitables. La CII aide les équipes de R&D à identifier et à sélectionner les meilleurs partenariats, à valider les idées avant leur lancement, à découvrir les stratégies des concurrents et à explorer de nouveaux marchés tout en restant à l'affût des tendances émergentes.

En outre, la CII est largement utilisée par les innovateurs, nouveaux comme chevronnés, les responsables du marketing et de la stratégie, les dirigeants d'entreprise et toute autre personne ayant un rôle à jouer dans le cycle de l'innovation.

La CII permet aux entreprises :

- D'identifier et/ou valider des idées
- D'extraire les informations clés du secteur
- De connecter des données disparates
- De trouver des opportunités d'investissement et d'innovation
- D'économiser du temps et de l'argent sur le processus d'innovation
- D'atténuer les risques liés au fait de ne pas disposer de toutes les informations
- De prendre des décisions commerciales plus judicieuses et plus éclairées

2400 M \$
dépensés en R&D
en 2020



65 % de la productivité de la R&D au cours de ces trois dernières années.

Comment fonctionne la « Connected Innovation Intelligence » ?

La CII œuvre dans quatre grands domaines pour aider les innovateurs. Il s'agit notamment de :

1. L'idéation et le lancement de technologies viables
2. Suivre le rythme de l'innovation
3. Améliorer la collaboration et l'alignement des équipes
4. Anticiper les menaces et les opportunités du marché

Nous examinons ci-dessous comment la CII améliore le processus d'innovation dans chacun de ces quatre domaines.

Imaginer et lancer des technologies viables

L'objectif de l'innovation est de créer une nouvelle technologie. Mais, avec autant de bruit et de concurrence, comment les innovateurs peuvent-ils faire en sorte que leurs idées se distinguent et deviennent des véritables succès ?

La CII simplifie le processus d'idéation en s'appuyant sur l'apprentissage automatique et la technologie d'IA brevetée. Après avoir passé au peigne fin des millions de points de données, la CII relie les points de données pertinents du marché, la technologie, les brevets et les concurrents. Ce processus permet un contrôle rigoureux de la sélection des projets au début du processus d'innovation. En conséquence, les innovateurs peuvent prendre des décisions éclairées sur les idées à poursuivre, par rapport aux idées déjà surexploitées ou possédées.

Muni de ces informations, le lancement d'une technologie viable est un processus plus facile et plus direct.

Suivre le rythme de l'innovation

Les perturbations sont omniprésentes, il est donc essentiel de rester à jour dans le paysage de l'innovation en constante évolution afin d'assurer la réussite et la viabilité à long terme. Comme la technologie évolue rapidement — quelle que soit la quantité de recherches individuelles effectuées quotidiennement

ou hebdomadairement — des lacunes sont toujours inévitables.

Heureusement, avec la CII, les innovateurs peuvent rapidement repérer les risques en suivant les concurrents, les nouveaux entrants et les start-ups, tout en créant et en évitant les obstacles juridiques pour les concurrents qui entrent dans le même marché technologique (ou un marché adjacent).

“
La CII simplifie le processus d'idéation en s'appuyant sur l'apprentissage automatique et la technologie d'IA brevetée.
”

Améliorer la collaboration et l'alignement des équipes

Il faut parfois des années pour qu'un concept passe par les nombreuses étapes de l'innovation avant d'arriver sur le marché. La collaboration entre équipes peut contribuer au succès ou à l'échec de cette échéance.

Le cloisonnement des équipes entraîne le cloisonnement des informations et finit par ralentir le rythme de l'innovation. En revanche, les équipes qui collaborent fréquemment sont plus transparentes et ont plus de responsabilités les unes envers les autres, ainsi qu'envers l'entreprise dans son ensemble. Cette collaboration et cet alignement interculturels et inter-équipes permettent aux équipes d'accélérer le rythme de l'innovation et d'obtenir de meilleurs résultats.

Lorsque les entreprises s'appuient sur la CII, elles ont accès à un écosystème d'innovation unique conçu pour garantir la productivité et la concentration sur la prise de décisions stratégiques au sein des équipes en contact avec la clientèle, de recherche et développement, et des services juridiques. En conséquence, la vitesse de collaboration augmente et les délais de commercialisation diminuent.

Anticiper les menaces et les opportunités du marché

Faisons un voyage dans le passé. Nous sommes en 2000 et Blockbuster Video est un géant de la location évalué à près de 5 milliards de dollars. Les fondateurs de Netflix – une jeune entreprise axée sur la location de DVD par courrier – proposent à Blockbuster de vendre leur nouvelle société pour 50 millions de dollars.

Blockbuster, ne voyant pas comment l'industrie du divertissement allait évoluer, a refusé. Netflix a persévéré en lançant sa plateforme de streaming en ligne et Blockbuster a lutté pour rester pertinent.

En 2014, Blockbuster avait fermé ses portes et Netflix s'était catapulté pour devenir une entreprise multimilliardaire (qui vaut actuellement plus de 30 milliards de dollars).³

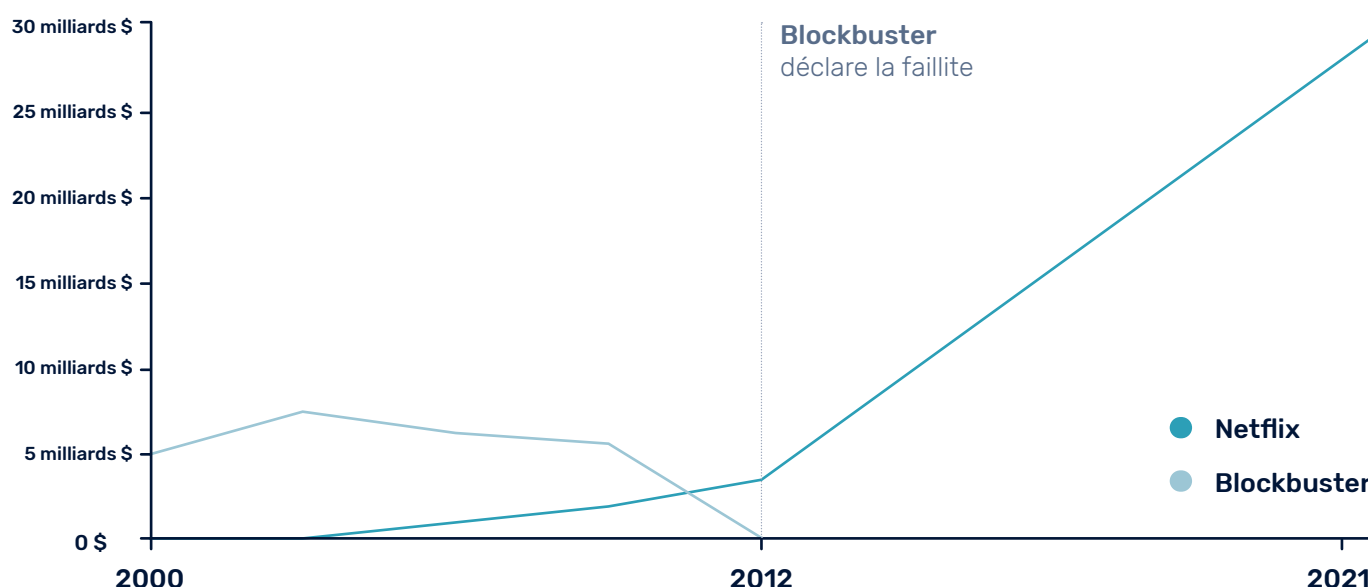
Des changements similaires ont eu lieu dans le secteur des taxis, qui a été perturbé par Uber, Lyft et d'autres services de covoiturage. L'industrie automobile a été perturbée par les véhicules électriques et des entreprises telles que Tesla ; et le secteur du commerce de détail a été perturbé par Amazon et d'autres plateformes de commerce électronique.

En tant que professionnel travaillant dans le domaine de l'innovation, le succès réside dans votre capacité à anticiper les menaces et les opportunités du marché. Tout d'abord, votre équipe de PI valide les idées d'innovation pour s'assurer de leur nouveauté et de leur liberté d'action, puis votre équipe de R&D entame le processus de recherche et de développement.

Lorsque vous tirez parti de la CII, vous accédez directement à un système intelligent et puissant qui peut vous aider à identifier des informations qui ne sont pas faciles à trouver dans une recherche ordinaire. Cette analyse de marché complète vous permet de découvrir des informations clés telles que les tendances du marché, les opportunités émergentes et les menaces sur les marchés nouveaux et adjacents (par exemple, une start-up travaillant sur une technologie qui perturbe votre marché).

Grâce à la CII, votre entreprise peut éviter l'erreur fatale commise par Blockbuster et se préparer aux perturbations qui surviennent à chaque étape du parcours d'innovation.

L'incapacité de Blockbuster à percevoir les menaces et les opportunités du marché



Ce que la « Connected Innovation Intelligence » n'est PAS

Maintenant que nous avons défini ce qu'est la CII, parlons de ce qu'elle n'est pas.

1. Ce n'est qu'un autre « outil de recherche de brevets » – la CII offre tellement plus qu'une recherche approfondie de brevets (bien que ce soit certainement une composante de la CII). Considérez la recherche de brevets comme l'une des branches de l'arbre qu'est la CII : il ne s'agit pas de l'ensemble, mais plutôt d'une partie intégrante de la CII.
2. Une immense bibliothèque d'informations – Par sa nature même, la CII est une bibliothèque d'informations constamment mises à jour. Mais ce n'est pas insurmontable. En fait, c'est le contraire. La CII offre une ampleur et une profondeur de données qui n'existent nulle part ailleurs ; mais plutôt que de se noyer dans une mer d'informations, la CII permet aux utilisateurs de passer plus facilement au crible les données pertinentes (et de réduire le bruit !), de relier les points et d'extraire des informations clés.
3. Une solution conçue uniquement pour les professionnels de la R&D ou de PI – Quels que soient leurs connaissances préalables ou leur niveau de compétence, la CII est intuitive et accessible. La CII est une solution pour toute personne qui prend des décisions liées à l'innovation. Les chefs d'entreprise, les décideurs politiques et les inventeurs indépendants, entre autres, peuvent tous bénéficier de la CII.
4. Une plateforme qui innove pour vous – La CII est une solution intelligente, capable de vous donner toutes les informations dont vous avez besoin pour prendre les meilleures décisions en matière d'innovation. Mais la CII n'innovera pas pour vous. Vous devrez toujours être l'esprit créatif de vos innovations.



Êtes-vous prêt pour la CII ? Utilisez cette feuille de travail pour le découvrir :

Comment utiliser cette feuille de travail : Pour chaque « facteur à prendre en compte », évaluez-vous de 1 à 5, 1 étant la note la plus basse (pas du tout d'accord) et 5 la note la plus haute (tout à fait d'accord). Une fois que vous avez terminé, additionnez votre score et suivez les instructions.

Facteurs à prendre en compte :	Pas d'accord				D'accord	
	1	2	3	4	5	
Nous avons besoin de points de données alternatifs, au-delà des brevets, pour prendre des décisions en matière d'innovation.						
Notre équipe de R&D travaille en étroite collaboration avec les équipes de stratégie et d'investissement.						
Nous avons une culture axée sur l'innovation.						
Les investissements précoces, les fusions et les acquisitions sont essentiels pour nos résultats.						
Nous nous inspirons souvent de la technologie intersectorielle pour nos propres innovations.						
Nous observons et/ou nous nous engageons dans les tendances et les technologies perturbatrices des start-up.						
Notre stratégie en matière de PI joue un rôle important dans notre stratégie d'innovation.						
Notre équipe de PI joue un rôle stratégique dans l'innovation et n'est pas une simple fonction de soutien.						
Nous déposons fréquemment des brevets et nous avons besoin d'accéder à la documentation concernant les brevets et aux brevets en instance par juridiction.						
L'intelligence des brevets est un facteur clé dans toutes nos décisions en matière d'innovation.						
Nos indicateurs clés de performance (ICP) sont étroitement liés à notre PI.						

Que signifie votre score :

Si vous avez obtenu un score supérieur à 35, montez à bord car vous êtes prêt pour la « Connected Innovation Intelligence » !

Si vous avez obtenu un score entre 20 et 35, vous êtes presque prêt pour la « Connected Innovation Intelligence » et devriez commencer à l'explorer davantage.

Si vous avez obtenu un score inférieur à 20, la « Connected Innovation Intelligence » n'est peut-être pas la meilleure solution pour vos besoins à l'heure actuelle. Mais vous gagneriez tout de même à en apprendre davantage sur le sujet, de sorte que lorsque votre entreprise prendra de l'ampleur et que l'innovation deviendra une priorité plus importante, vous saurez quoi faire !

Quel que soit le résultat, la connaissance est un pouvoir, surtout si vous savez comment l'utiliser. Dans la prochaine section, nous verrons pourquoi la CII est l'avenir de l'innovation — et ce que cela signifie pour vous.

Partie 2 :

Pourquoi la « Connected Innovation Intelligence » est l'avenir de l'innovation

“

L'avenir appartient
à ceux qui s'y
préparent dès
aujourd'hui.

”

Malcolm X

Le mot « innovation » a été inventé au 16^e siècle. Dérivé du mot latin « Novus » qui signifie nouveau, le terme « innovation » était utilisé pour décrire des idées, des produits et des services nouveaux.

Mais l'innovation n'est pas un concept nouveau. L'humanité innove depuis la nuit des temps. De la découverte du feu il y a deux millions d'années à la création des roues, des vaccins, des ordinateurs et plus encore. Les innovations ne font pas que façonner le monde : elles révolutionnent des secteurs entiers, sauvent des vies et aident l'humanité à évoluer.

En ce qui concerne l'avenir de l'innovation, la CII jouera un rôle clé. Plutôt que d'utiliser des solutions désuètes ou déconnectées qui offrent des informations limitées, la CII permet aux innovateurs d'accéder à des informations précises et actualisées qui peuvent faire ou défaire le processus d'innovation.

La « Connected Innovation Intelligence » en mouvement : Le vaccin de la COVID-19

Traditionnellement, le processus de recherche et de développement d'un nouveau vaccin peut prendre entre 10 et 15 ans. Il s'agit d'un processus long et exténuant qui implique des tests en laboratoire avec des cellules vivantes et inactives, de nombreux essais et erreurs, et diverses études cliniques pour établir la sécurité et l'efficacité.

Le vaccin de la COVID-19 a fait exception à cette règle. En janvier 2020, la séquence d'ADN de ce vaccin a été découverte, et la biotechnologie l'a modelé dans les 72 heures suivant la réception du plan. Peu après, les essais cliniques ont commencé. Il a fallu moins d'un an pour que le vaccin se révèle à la fois sûr et efficace contre la COVID-19.

Les moments désespérés demandent des mesures désespérées, mais la capacité de trouver un vaccin

efficace et de le lancer en un an (le tout sans compromettre la sécurité des personnes) n'est pas le résultat du désespoir. Au contraire, cela a été rendu possible en ayant accès à :

- Un système mondial d'informations connectées, couvrant tout, des séquences de protéines, d'ADN et d'ARN, qui a permis aux innovateurs d'étudier rapidement le virus et sa séquence d'ADN, et de procéder à des tests croisés de séquences de vaccins à l'aide de la technologie pour déterminer finalement les combinaisons les plus efficaces.
- Des milliers de participants volontaires prêts et aptes à tester le vaccin dans le cadre d'essais cliniques visant à prouver son innocuité et son efficacité.

La rapidité du processus de recherche et de découverte du vaccin de la COVID-19 ne devrait pas constituer une exception à la règle du développement des vaccins. Au contraire, à l'avenir, la CII aidera les entreprises de biotechnologie à découvrir des séquences de gènes et à découvrir de nouveaux vaccins plus rapidement que jamais.



Tendances en matière de « Connected Innovation Intelligence »

Tendance n° 1 : La progression de l'innovation basée sur l'IA

L'intelligence artificielle (IA) et l'apprentissage automatique (AA) changent la façon dont le monde fonctionne et dont les gens vivent. De la détection des fraudes aux logiciels de reconnaissance faciale, en passant par la prédiction de textes, la télémédecine, les véhicules électriques et au-delà, les innovations de l'IA ont un impact sur tous les secteurs.

Selon un article paru en avril 2021 dans « Genetic Engineering and Biotechnology News », intitulé « AI in Drug Discovery Starts to Live Up to the Hype » (L'IA dans la découverte de médicaments commence à être à la hauteur des attentes), « un nombre croissant d'entreprises reconnaissent aujourd'hui la valeur que l'IA – et plus particulièrement le sous-ensemble de techniques algorithmiques connu sous le nom d'apprentissage automatique – peut apporter à différentes phases du processus de découverte de médicaments. » Peter Henstock, PhD, responsable de l'apprentissage automatique et de l'IA chez Pfizer, a également noté : « On constate une augmentation des investissements dans toutes les entreprises avec lesquelles j'ai discuté. »

Il est important de noter que l'IA et l'AA augmentent et complètent, plutôt que de remplacer, l'innovation traditionnelle. Un article publié en 2018 par le Forum économique mondial, intitulé « How Smarter Machines Can Make Us Smarter Humans » (Comment des machines plus intelligentes peuvent faire de nous des humains plus intelligents), souligne que « les cas d'utilisation réussis de l'IA qui ont vraiment un impact au sein et à travers différentes industries sont ceux qui abordent la technologie émergente comme quelque chose qui peut aider, plutôt que de gêner, les humains. »

Pour accéder à l'incroyable potentiel offert par l'innovation induite par l'IA et l'apprentissage automatique, les entreprises se tournent vers la CII. La CII est employée au cours du premier cycle d'innovation (lors de la phase de R&D) et appliquée à toutes les phases subséquentes. Les applications d'IA et d'apprentissage automatique de la CII soutiennent les entreprises de trois manières :

1. Pour obtenir des informations claires grâce à l'analyse des données
2. Pour l'automatisation des processus
3. Pour offrir des informations prédictives tout en présentant de nouvelles opportunités de marketing

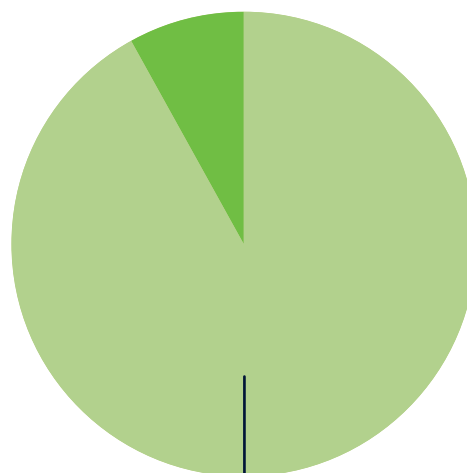
Munis des bonnes informations, les innovateurs peuvent transformer des données désorganisées et peu claires en informations précises et prendre des décisions commerciales très éclairées.

Tendance n° 2 : Tirer parti de l'abondance croissante des données sur l'innovation accessibles au public

Dans son rapport de février 2021 intitulé « Harnessing the Power of External Data » (Exploiter la puissance des données externes), McKinsey & Company indique que « [L]es organisations qui se tiennent au courant de l'expansion de l'écosystème des données externes et qui réussissent à intégrer un large éventail de données externes dans leurs opérations peuvent surpasser les autres entreprises en débloquent des améliorations en matière de croissance, de productivité et de gestion des risques. »

De même, l'article « Why External Data Should Be Part of Your Data Strategy » (Pourquoi les données externes devraient faire partie de votre stratégie de données), publié en février 2021 par la MIT Sloan School of Management, indique que « [L]es entreprises utilisent ces données externes pour augmenter leur prise de décision, mieux répondre aux besoins des clients, prévoir l'offre et la demande, et plus encore », citant un rapport Deloitte de 2019 selon lequel 92 % des professionnels de l'analyse des données ont déclaré que leur entreprise devait accroître l'utilisation des sources de données externes.

Selon le rapport McKinsey, l'exploitation des données externes présente des « défis considérables et surmontables » mais les avantages peuvent « changer la donne pour toute une série de fonctions. »



92 % des professionnels de l'analyse des données ont déclaré que leur entreprise devait accroître l'utilisation des sources de données externes.

Les meilleures pratiques selon McKinsey pour créer de la valeur avec des données externes incluent :

1. La mise en place d'une équipe dédiée à l'approvisionnement en données externes
2. Le développement des relations avec les places de marché et les agrégateurs de données
3. La préparation de l'architecture de données pour les nouveaux flux de données externes



Comment ces tendances influencent l'impact de la CII sur le résultat final

En exploitant la puissance combinée de l'IA et des données externes, la CII peut avoir un impact immédiat et quantifiable. Par exemple, de nombreuses entreprises ont créé un capital-risque d'entreprise (CVC) pour rechercher, trouver, s'engager et investir dans les dernières technologies, entreprises et chercheurs. Toutefois, selon une étude du BCG, plus de « 45 % de ces entreprises se sont déclarées insatisfaites des résultats de leurs efforts, car les programmes n'ont pas eu d'impact significatif pour elles. »

Cela signifie que près de la moitié des investissements CVC (d'une valeur de plusieurs dizaines de milliards), n'ont pas offert de retour sur investissement.

Lorsque les CVC sont combinés à la CII, les entreprises peuvent atténuer les pertes et identifier plus précisément les meilleurs investissements. Cela est possible grâce à un paysage technologique qui décrit les risques potentiels, ainsi que les opportunités, dans un domaine précis. En outre, la CII aide les CVC à identifier les entreprises ou les universités avec lesquelles les directeurs d'investissements potentiels travaillent déjà, ainsi que les meilleurs éléments dans un domaine technique qui pourraient être ajoutés à l'équipe.

Le résultat ? La CII réduit le risque et augmente la récompense.

“

La rapidité du processus de recherche et de découverte du vaccin de la COVID-19 ne devrait pas constituer une exception à la règle du développement des vaccins. Au contraire, à l'avenir, la CII aidera les entreprises de biotechnologie à découvrir des séquences de gènes et à découvrir de nouveaux vaccins plus rapidement que jamais.

”

Partie 3 :

La « Connected Innovation Intelligence » par rapport aux outils d'innovation traditionnels, gratuits et courants



En fonction des besoins spécifiques, il existe une variété d'outils de renseignement qui peuvent être utilisés à des fins de recherche et d'innovation. Cependant, tout comme les innovations elles-mêmes, ces outils ne sont pas tous de la même qualité. Dans cette section, nous allons présenter la différence entre les outils d'innovation gratuits, courants et traditionnels ; cela vous permettra de comprendre clairement les avantages et les inconvénients de chaque outil et de prendre une décision éclairée pour votre entreprise.

Outils d'innovation gratuits

Également appelés « outils de recherche de brevets gratuits », ces outils sont utilisés pour effectuer des recherches rapides de brevets sans frais pour l'utilisateur. Outre le fait qu'ils sont peu coûteux, les outils de recherche de brevets gratuits sont également faciles à utiliser (même si ces derniers ne sont pas toujours faciles à comprendre).

Toutefois, de par leur nature même, les outils gratuits ne sont pas privés. Les fournisseurs de services de recherche gratuits s'efforcent de faire en sorte que le risque soit négligeable lorsqu'ils utilisent des outils sur navigateur, mais en définitive, les décisions importantes en matière d'innovation sont sensibles et il est préférable de prendre ces décisions sur une plateforme sécurisée et privée.

Ces outils sont également dépourvus de fonctions puissantes de recherche, d'analyse, de visualisation, de flux de travail et d'autres éléments essentiels permettant d'extraire des informations clés, de donner un sens à des données disparates et de relier les points pour innover efficacement.

Outils d'innovation courants

Également connus sous le nom de « plateformes d'analyse de PI », ces outils offrent une pléthore de visualisations et d'analyses qui les rendent plus faciles à utiliser que les systèmes traditionnels, tout en offrant un niveau de sophistication supérieur aux outils gratuits.

Cela dit, les outils courants ne sont pas toujours mis à jour régulièrement, ce qui signifie que les informations et les performances de ces outils peuvent ne pas refléter les attentes actuelles. Cela peut être dû en partie au fait que certaines plateformes d'analyse de Propriété Intellectuelle font partie d'une plus grande famille de produits et de services, où le traitement des dossiers et le renouvellement des brevets peuvent éclipser l'analyse de PI et la rendre moins prioritaire pour les investissements et les nouvelles mises à jour.

En outre, nombre de ces plateformes ne sont pas à la hauteur lorsqu'il s'agit de recherches sophistiquées sur les brevets, ce qui signifie qu'il est possible de passer à côté d'informations pertinentes et cela peut entraîner des pertes de temps et d'argent.

Outils d'innovation traditionnels

Également connus sous le nom de « plateformes de recherche en matière de brevets », ces outils ont fait leurs preuves et offrent aux utilisateurs de solides capacités de recherche en matière de brevets, avec une large couverture géographique des données. Toutefois, ces outils ont été conçus pour les chercheurs en brevets, plutôt que pour les innovateurs et les chefs d'entreprise. Par conséquent, de fortes compétences sont souvent nécessaires pour utiliser ces plateformes.

En outre, ces plateformes ont adopté tardivement l'IA et l'apprentissage automatique, et dans certains cas, ces technologies peuvent être mal intégrées. De même, si les plateformes de recherche en matière de brevets comportent généralement un certain degré de visualisation et d'analyse, ces capacités ne sont pas le point central de ces plateformes et peuvent sembler dépassées ou sous-développées.



En quoi la « Connected Innovation Intelligence » est différente ?

Si chacune des solutions d'innovation évoquées ci-dessus a ses propres forces et limites, la CII combine les meilleurs aspects de chacune d'elles, puis pousse l'innovation un peu plus loin.

Grâce à une technologie alimentée par l'IA et à l'apprentissage automatique, la CII analyse sans effort des millions de points de données récoltés à travers le monde, en veillant à ne rien manquer. La CII relie ensuite les informations pertinentes, simplifie les termes et les recherches complexes, et offre une visualisation et une analyse approfondies. Les solutions de CII sont mises à jour régulièrement, parfois même toutes les deux semaines, et offrent aux utilisateurs les informations les plus récentes concernant l'innovation.

Avec des millions de points de données regroupés au sein d'un même écosystème de produits, les solutions de CII offrent aux utilisateurs un double avantage

par rapport aux autres outils d'innovation, c'est-à-dire que les innovateurs dépensent moins en outils d'innovation tout en augmentant leurs connaissances.

“

Les solutions de « Connected Innovation Intelligence » offrent aux utilisateurs un double avantage par rapport aux autres outils d'innovation : Les innovateurs dépensent moins d'argent pour les outils d'innovation tout en augmentant leurs connaissances.

”



Partie 4 : Outils et applications de « Connected Innovation Intelligence »



Maintenant que vous avez une meilleure compréhension de la CII et de sa différence avec les autres outils d'innovation, plongeons dans les détails de l'utilisation de la CII selon différents secteurs et entreprises.

Plus précisément, nous examinerons les outils et les applications de CII pour les secteurs suivants :

- Recherche et développement
- Innovation en matière de produits chimiques
- Bio-innovation
- Recherche de brevets
- Propriété Intellectuelle
- Services professionnels

La « Connected Innovation Intelligence » pour la Recherche et le Développement

La recherche et le développement (R&D) est le processus par lequel une entreprise passe pour acquérir de nouvelles connaissances qui peuvent être utilisées pour mettre sur le marché des technologies, des produits, des services ou des systèmes innovants à utiliser ou à vendre. En général, l'objectif de la R&D est d'augmenter les bénéfices de l'entreprise.

La R&D est généralement la première phase de développement avant le lancement d'un nouveau produit ou service. Le processus de R&D est crucial car il permet aux entreprises de comprendre les besoins du marché, les technologies émergentes et de passer par plusieurs séries d'essais et d'erreurs avant le lancement.

Breveter ou ne pas breveter, telle-est la question ?

Les professionnels de la R&D sont confrontés à divers défis, notamment le rythme rapide de l'évolution technologique, le manque de connaissances complètes sur l'innovation et la pénurie de personnel technique. Pour atténuer ces difficultés et accélérer le processus de R&D, de nombreuses entreprises se tournent vers la CII. Grâce à une plateforme de CII, les professionnels de la R&D peuvent rapidement passer au peigne fin de vastes quantités de données, extraire des informations clés et tester des idées plus rapidement. Avec cette approche, l'échec (et toutes les leçons qui l'accompagnent) se produit rapidement, et moins de ressources sont gaspillées. Grâce à la CII, les professionnels de la R&D sont mieux placés pour répondre à la question : Devrions-nous breveter cette idée ou non ?

En comprenant très tôt quelles idées ont le plus fort potentiel de succès commercial, les innovateurs peuvent prendre des décisions commerciales plus avisées et ne pas perdre de temps à chercher des conseils sur des projets peu susceptibles d'être rentables.



Étude de cas : Erytech Pharma

erytech 



Chad Kitchen,
Responsable de la PI, Erytech Pharma

Obstacle :

Erytech Pharma est une société biopharmaceutique en stade clinique basée à Lyon, en France. La société est surtout connue pour sa plateforme d'encapsulation de globules rouges ERYCAPS®, qu'elle utilise pour produire des produits thérapeutiques à base de globules rouges destinés à traiter les patients atteints de formes rares de cancer et de maladies orphelines. Pour rechercher et développer de nouvelles thérapies, Erytech utilisait des outils d'innovation inefficaces et déconnectés pour la recherche de PI. Ces outils ont rendu la recherche ainsi que la découverte longues et difficiles.

Solution :

Erytech Pharma a étudié une variété d'outils d'innovation avant d'opter pour la CII. Outre la nécessité de disposer d'une plateforme offrant des informations sur la PI, les analyses détaillées figuraient également en tête de la liste des exigences d'Erytech. Grâce à la CII, les professionnels de la R&D d'Erytech peuvent passer au peigne fin les informations, partager les données, tester plus rapidement les séquences thérapeutiques et innover trois fois plus vite qu'auparavant.

Avantages :

Selon Chad Kitchen, responsable de la propriété intellectuelle (et membre de l'équipe chargée du développement commercial et des licences) chez Erytech, les données de CII contribuent de manière significative à leur capacité à développer et à commercialiser avec succès leur gamme de produits thérapeutiques à base de globules rouges. « Nous l'utilisons avant tout pour surveiller les risques et les opportunités sous la forme de partenaires ou de concurrents potentiels », a déclaré Kitchen. « Les données relatives aux brevets sont un excellent

indicateur de l'activité d'investissement d'une entreprise. En utilisant la plateforme de CII de PatSnap, je peux rapidement développer des idées exploitables basées sur une variété de facteurs, y compris l'endroit (pays) où les organisations déposent leurs brevets, la taille des familles de brevets et le degré de maturité de la technologie. »

“
En utilisant la
plateforme de CII
de PatSnap, je
peux rapidement
développer des
informations
exploitables en
me basant sur une
variété de facteurs.
”

Chad Kitchen,
Responsable de la PI, Erytech Pharma

Avantages supplémentaires de l'utilisation de la CII pour la R&D :

Encourage la collaboration

La CII rend possible l'interconnexion d'informations habituellement disparates et cloisonnées. En réunissant différentes fonctions et équipes telles que le marketing, la R&D, la PI, le développement commercial et la C-Suite, le flux d'informations et la prise de décision sont considérablement améliorés.

Permet l'automatisation

Non seulement la CII permet de relier les informations entre elles, mais elle améliore également le flux de travail et la flexibilité, car les informations contenues dans la base de données de la CII sont régulièrement mises à jour.

Offre une application intersectorielle

La CII a l'avantage de faire apparaître des marchés / applications adjacents qu'un responsable de la R&D n'aurait peut-être pas envisagés. Cela ouvre des possibilités de diversifier les sources de revenus en reconduisant les capacités actuelles de R&D vers ces nouveaux domaines ou en identifiant des partenaires / possibilités de licence dans ces domaines adjacents afin d'orienter les innovations vers de nouveaux horizons.

L'avenir de la R&D avec la « Connected Innovation Intelligence »

À mesure que l'IA devient plus intelligente et plus puissante, l'analyse prédictive sera ajoutée au processus de recherche et de développement. Lorsque cela se produira, les professionnels de la R&D n'auront plus à analyser les faits historiques et les tendances actuelles du marché pour faire des prédictions sur les besoins futurs de l'industrie. Au lieu de cela, l'IA fera le gros du travail et proposera des idées d'innovation et des informations prêtes à être utilisées.

Cela signifie que la R&D de l'avenir sera principalement dirigée par l'IA, ce qui modifiera la recherche et le développement dans les industries à l'échelle mondiale.

Les entreprises qui ne s'adaptent pas risquent de rester sur le carreau, incapables de suivre les prédictions de l'IA et le rythme auquel la concurrence innove.



Avantages supplémentaires de l'utilisation de la CII pour la R&D (suite) :

La « Connected Innovation Intelligence » pour la recherche de brevets

Les brevets permettent aux innovateurs d'obtenir l'exclusivité sur une nouvelle idée, un nouveau service, un nouveau produit ou une nouvelle position sur un marché spécifique. Mais effectuer une recherche sur la liberté d'exploitation (FTO) ou déterminer quelles idées sont brevetables et lesquelles ne le sont pas est souvent un processus laborieux et coûteux en ressources.

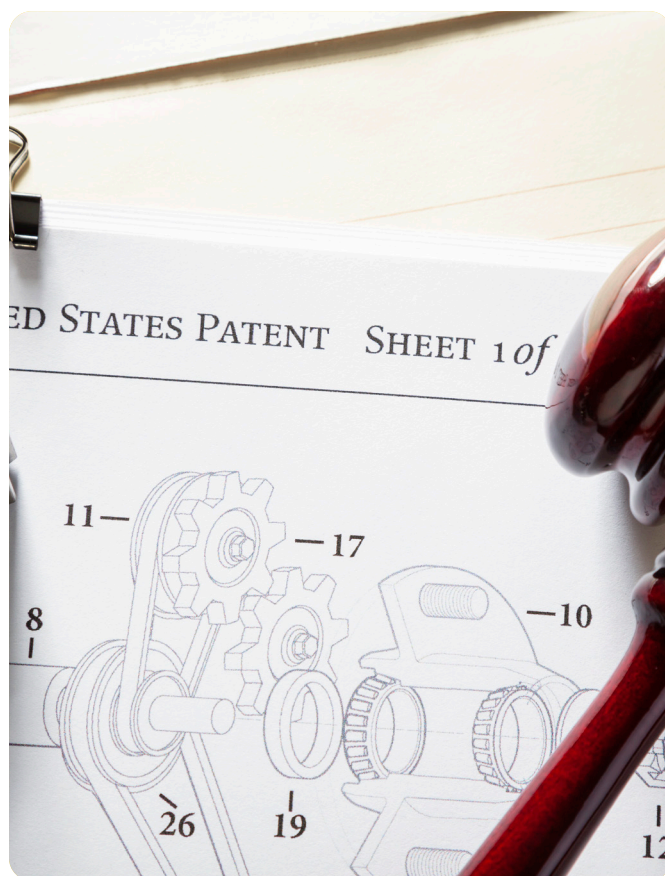
Le problème est qu'il existe d'innombrables brevets dans le monde, et que la plupart d'entre eux sont complexes et difficiles à déchiffrer. Pour les chercheurs de brevets novices, essayer de passer au crible et de donner un sens à des données apparemment infinies revient à tenter d'escalader le mont Everest sans entraînement. En définitive, il s'agit au mieux d'une conquête improbable, voire d'une conquête impossible.

Bien entendu, il existe des options permettant d'accélérer le processus, notamment des outils gratuits de recherche de brevets et des plateformes de recherche. Mais même ces outils ont leurs limites et ne sont pas toujours à jour avec les dernières informations ou peuvent nécessiter les compétences d'un chercheur de brevets expert.

Comment la « Connected Innovation Intelligence » modifie-t-elle le processus de brevetage ?

La CII va au-delà des données relatives aux brevets, permettant aux innovateurs de répondre à des questions telles que : « Est-il judicieux de breveter cette invention et de la commercialiser en tant que produit, compte tenu de l'ensemble du paysage concurrentiel ? » et « Si je ne suis pas en mesure de résoudre un problème technique majeur qui empêche cette invention d'atteindre son plein potentiel, comment puis-je trouver des partenaires en phase initiale qui pourraient être en mesure de fournir des technologies complémentaires, ou des partenaires universitaires ayant accès aux meilleurs chercheurs publiés dans ce domaine ? »

La CII résout le problème de l'interprétation des données non structurées et relie toutes les informations pertinentes du secteur. Cela permet aux innovateurs d'extraire des thèmes clés, de les analyser et de les classer, puis de les regrouper en un résumé d'informations de qualité qui offre aux clients une vue d'ensemble de toute technologie ou innovation.



Étude de cas : GKN Driveline



Eric LaMothe,
Responsable des brevets, GKN Driveline

Obstacle :

GKN Driveline est une entreprise mondiale qui possède 160 sites de production dans plus de 30 pays. Le plus grand défi de l'entreprise est de gérer les grandes quantités de données publiées quotidiennement et d'en extraire des informations significatives.

Solution :

Grâce aux analyses de CII et aux informations fournies par PatSnap, GKN est en mesure de passer rapidement au peigne fin les rapports technologiques et les rapports de brevets afin de les utiliser comme référence pour une analyse comparative leur permettant de rester en tête des tendances du marché et de garantir la protection de la propriété intellectuelle de l'entreprise.

Avantages :

« PatSnap est un outil facile à utiliser qui m'aide à assumer mes responsabilités professionnelles au quotidien. L'outil me permet de trier de grandes quantités de données en m'assurant que suffisamment de terrain a été couvert pour établir une évaluation de qualité. Cela renforce la confiance de mon évaluation dans la probabilité que GKN obtienne une bonne protection par dépôt de brevet. » - Eric LaMothe, responsable des brevets, GKN Driveline

“
PatSnap me
permet de réduire
le nombre de
documents
au sein d'un
ensemble de
données lorsque
la recherche
par mot-clé est
inadéquate.
”

Eric LaMothe,
Responsable des brevets, GKN Driveline

La « Connected Innovation Intelligence » pour la propriété intellectuelle

À mesure que la technologie émerge et transforme le monde, la valeur marchande des biens incorporels dans le domaine de la PI (c'est-à-dire les brevets, les marques, les droits d'auteur, les dessins et modèles et les noms de domaine) continue de connaître une croissance exponentielle. La CII contribue à améliorer tous ces différents domaines de PI, qui sont le moteur de la croissance commerciale, de la compétitivité des entreprises et des innovations qui remodelent notre réalité actuelle et future.

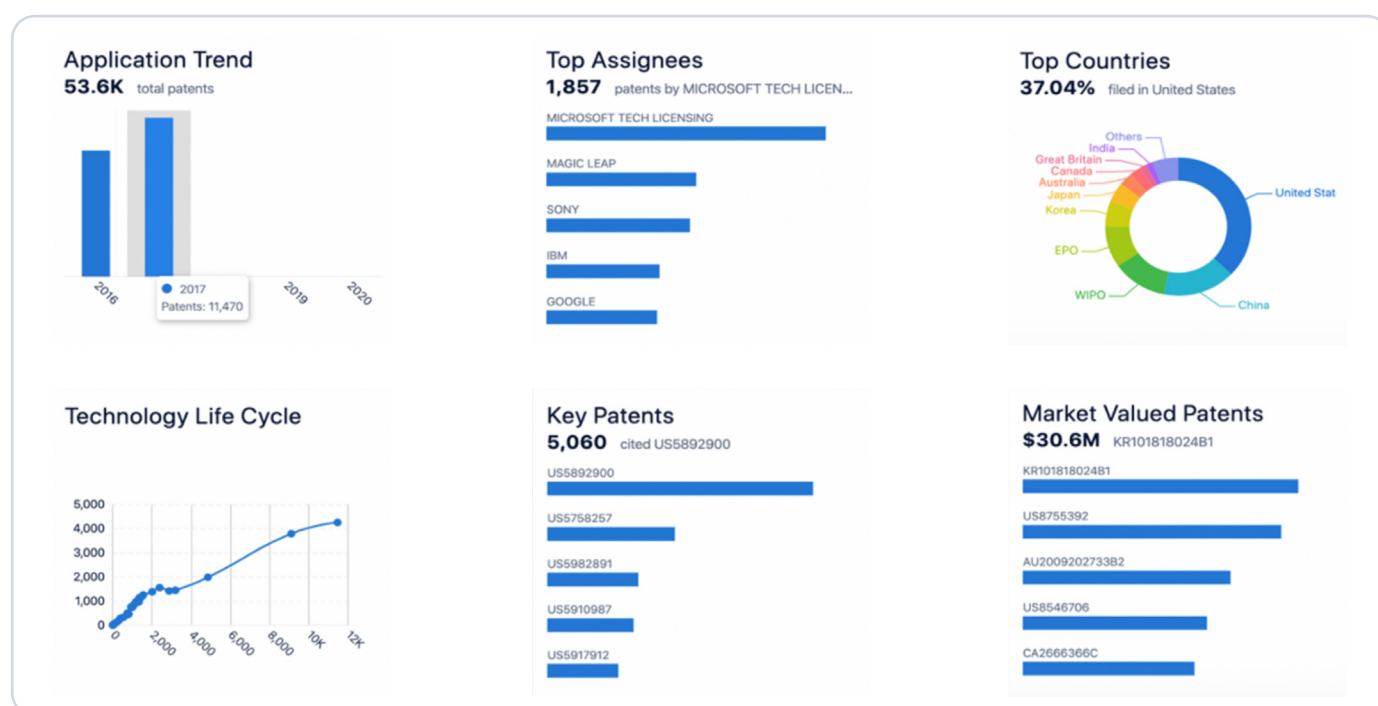
De plus, les poursuites en matière de PI et la gestion de portefeuille font partie des changements significatifs en matière de PI qui ont eu un impact significatif sur le marché au cours des 20 dernières années. Dans le passé, le dépôt, la poursuite et le suivi des demandes étaient des procédures manuelles

que le demandeur et l'avocat traitaient en personne à l'office de PI de chaque juridiction. Cette approche manuelle rendait l'ensemble du processus plus long, plus coûteux et plus exigeant en termes de formalités.

Cependant, avec la complémentarité de l'IA, il est désormais possible de rechercher, d'analyser et de représenter les données instantanément, ce qui facilite le suivi des développements industriels et des processus mondiaux de propriété intellectuelle, ainsi que le traitement des demandes.

La CII facilite et réduit le temps passé à gérer des portefeuilles complets de PI. Ainsi, les entreprises peuvent désormais prendre des décisions plus éclairées en matière d'investissements, éviter les menaces de litige et rechercher des opportunités de licence, de vente ou d'achat d'actifs de PI. Ces actions peuvent être réalisées en analysant des informations clés, des représentations métriques et en collaborant avec des collègues et des bureaux mondiaux de propriété intellectuelle en un seul clic.

Le visuel ci-dessous en donne un exemple :



L'utilisation de la CII pour la commercialisation des actifs de PI permet de réduire le délai de découverte en examinant les données prédictives couvrant le marché concerné, en effectuant une analyse des concurrents les plus proches et en déterminant la valeur du portefeuille plus rapidement.

La CII peut également aider à identifier les portefeuilles présentant un risque de litige en examinant l'historique des poursuites et des transactions et en effectuant des recherches par mots clés pour repérer les domaines d'innovation précédemment protégés.

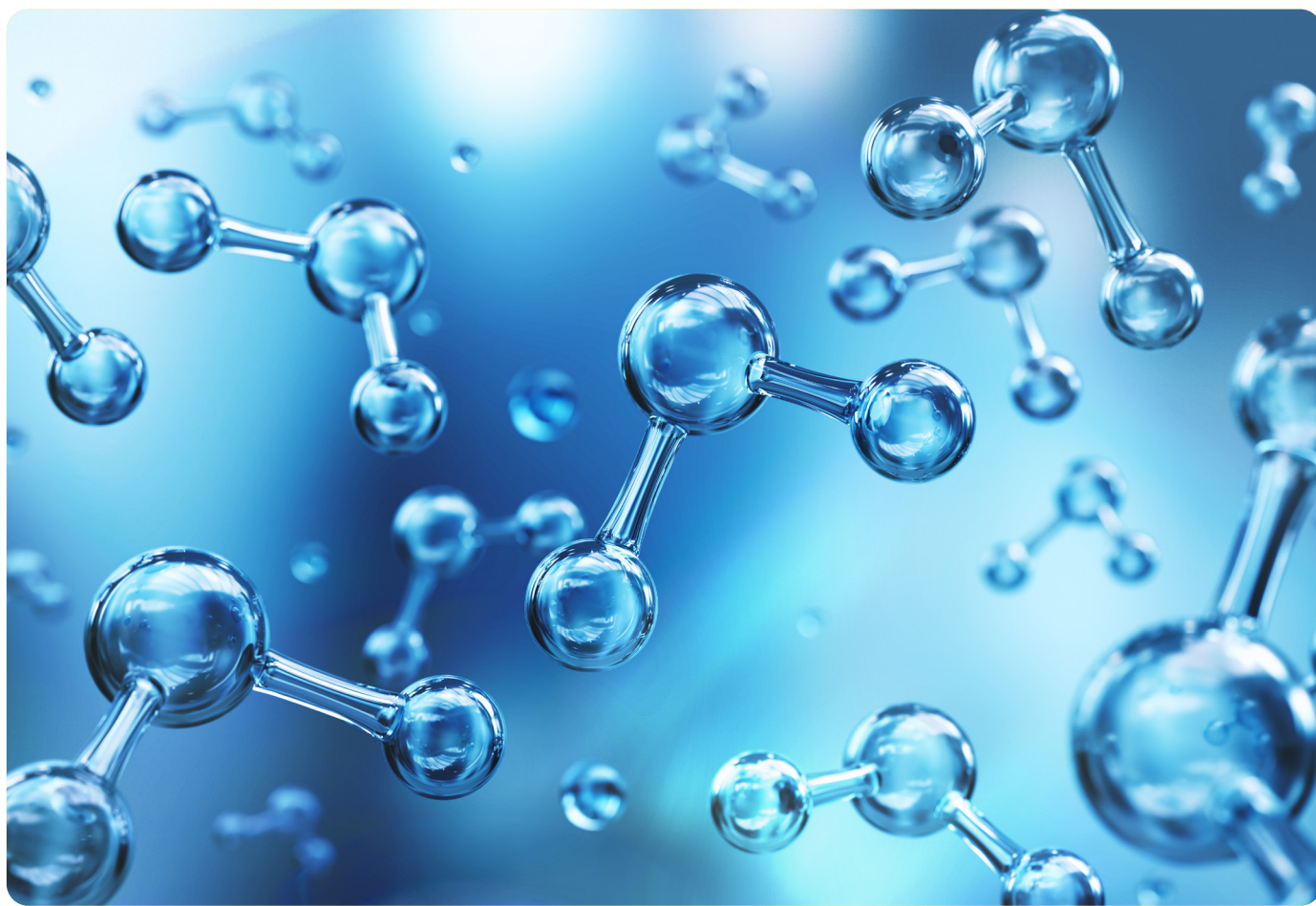
La « Connected Innovation Intelligence » pour le domaine des produits chimiques

De la découverte de la pénicilline à l'avènement des semi-conducteurs, les innovateurs dans le domaine des produits chimiques sont dans un cycle d'échecs et de tentatives sans fin afin de rendre le monde meilleur.

Mais cela n'a pas été facile, surtout dans un cadre traditionnel utilisant des modèles de Relations Quantitatives Structure à Activité (QSAR), qui sont essentiels pour la découverte de médicaments, mais comportent de nombreuses contraintes. Les modèles QSAR fonctionnent en mettant en relation un ensemble de variables prédictives (X) avec la variable de réponse

(Y) et révèlent les relations entre les propriétés structurales des composés chimiques par rapport à leurs activités biologiques. Cependant, les modèles QSAR ne fournissent pas d'informations approfondies sur l'action biologique, sont difficiles à analyser et peuvent conduire à des prédictions très imprécises.

Les innovateurs en matière de produits chimique utilisent également la littérature brevetée et non brevetée pour s'inspirer et comprendre les types de composés chimiques et d'analogues qui ont été développés, bien que ce processus puisse être très manuel et prendre beaucoup de temps.



Comment la « Connected Innovation Intelligence » change l'innovation en matière de produits chimiques

Plutôt que d'utiliser de nombreuses applications différentes ou d'essayer de combiner différentes applications ensemble, ce qui se traduit par une innovation lente ou incohérente, la CII rassemble les données relatives aux brevets ainsi que des informations scientifiques essentielles et pertinentes dans une interface unique et facilement

consultable. La CII complète les recherches sur la structure chimique par une multitude de données supplémentaires – notamment des données sur les litiges, les licences et les subventions, ainsi que des données sur les entreprises – et les associe à des informations concernant les réglementations et les essais cliniques.

Étude de cas : Takasago



Lou Lombardo,
Scientifique principal – R&D, Takasago

Obstacle :

Takasago est une entreprise mondiale qui se consacre au développement d'arômes et de parfums innovants et de haute qualité pour ses clients. Le plus grand défi de l'entreprise est de trouver comment fournir un avantage concurrentiel à ses clients, que ce soit aujourd'hui ou dans l'avenir, en créant constamment des offres originales.

Solution :

Takasago s'est tourné vers la plateforme de CII de PatSnap pour identifier l'espace blanc et découvrir de nouvelles molécules en rapport avec ses objectifs commerciaux et ses offres. Grâce à la plateforme analytique de PatSnap, Takasago peut rapidement identifier les domaines dans lesquels ses concurrents se concentrent, se tenir au courant des brevets pertinents du secteur et utiliser l'intelligence des brevets pour extraire des informations significatives concernant l'évolution du marché.

Avantages :

« Avec PatSnap, nous avons toujours un pas d'avance. Nous pouvons extraire des informations et obtenir un bien meilleur aperçu de la propriété intellectuelle de nos concurrents sur le marché et envisager comment nous pouvons ensuite utiliser ces connaissances pour travailler plus efficacement. » – Lou Lombardo, scientifique principal – R&D, Takasago

“

PatSnap a été très utile pour identifier l'espace blanc et nous a permis de voir les domaines dans lesquels nous pouvons évoluer et de découvrir de nouvelles molécules qui sont pertinentes pour notre activité.

”

Lou Lombardo,
Scientifique principal – R&D, Takasago

Avantages supplémentaires de l'utilisation de la CII pour l'innovation en matière de produits chimiques

Comprend tous les points de données nécessaires

Des données réglementaires aux données des essais cliniques, en passant par les données des certificats de protection supplémentaires (CPS), la CII est une plateforme très complète. De plus, la CII peut également effectuer une recherche sur la structure chimique afin de trouver tous les synonymes associés à un composé ou à un médicament spécifique, permettant ainsi aux innovateurs en produits chimiques de développer des idées en utilisant toutes les informations nécessaires.

Réduit le risque de violation de PI

Non seulement la CII relie les informations entre elles, mais elle améliore également le flux de travail et la flexibilité, car les informations contenues dans la base de données de CII sont régulièrement mises à jour.

La « Connected Innovation Intelligence » pour la bio-innovation

La bio-innovation (également connue sous le nom de biotechnologie) est l'une des formes d'innovation les plus complexes. Il existe un nombre presque infini de molécules organiques qui, combinées correctement, peuvent guérir des maladies et améliorer le bien-être de l'homme à grande échelle.

La bio-innovation est véritablement un domaine à part dont les enjeux sont élevés. En fonction de l'innovation, il n'est pas rare que la bio-innovation s'étende sur plusieurs continents et implique diverses parties prenantes, économies et formes de gouvernance. Pour compliquer encore les choses, il arrive que des dépenses et des efforts considérables soient consacrés au développement d'une thérapie, pour finalement se solder par un échec ou des problèmes de réglementation.

Comment la « Connected Innovation Intelligence » change la bio-innovation

Sans données connectées, les bio-innovateurs devraient rechercher manuellement des informations auprès de différentes sources de données et recouper les résultats pour s'assurer de leur exactitude. Le moins que l'on puisse dire, c'est que ce serait une tâche laborieuse. Heureusement, ce type de recherche manuelle n'est plus nécessaire car la CII offre aux bio-innovateurs l'accès à des informations illimitées, disponibles sur une plateforme unique, qui peuvent être facilement reliées entre elles sans manquer la moindre information essentielle.



Avantages supplémentaires de l'utilisation de la CII pour la bio-innovation

Options de recherche flexible de brevets

Les utilisateurs peuvent effectuer des recherches dans différentes juridictions pour comprendre les brevets existants, établir des rapports par entreprise ou par pays et se faire une idée globale de la PI.

Accès à des données biologiques d'une ampleur et d'une profondeur inégalées

Les utilisateurs de la CII peuvent rechercher des séquences de protéines et de nucléotides du point de vue de la recherche et du développement, et avoir une vue d'ensemble rapide des brevets/de la PI existants pour ces séquences biologiques. De plus, une recherche permet également d'établir un lien entre les résultats des séquences dans la littérature brevetée et non brevetée. La compréhension de ce lien est cruciale du point de vue de la liberté d'exploitation (FTO), et grâce à la CII, ces informations sont facilement accessibles.

Offre une automatisation sans faille

La CII peut mettre en place des recherches automatisées avec des alertes pour une période de temps spécifique ou continue. Ainsi, les utilisateurs ont un accès instantané aux dernières données, dès qu'elles sont disponibles. En plus de rendre l'innovation plus efficace, elle donne aux innovateurs une plus grande confiance dans les résultats.

Favorise l'échec rapide

Plutôt que de passer des années à osciller entre l'échec et le succès, les bio-innovateurs peuvent échouer rapidement avec la CII en évaluant la qualité d'un projet à chaque étape et en prenant des décisions fondées sur des informations précises.

Réduit les risques de PI

Les bio-innovateurs peuvent vérifier les droits de PI avant de passer de la phase de développement au processus d'innovation technique. En ayant une bonne compréhension de la PI existante, les bio-innovateurs peuvent éviter les procès désordonnés et le gaspillage de ressources.



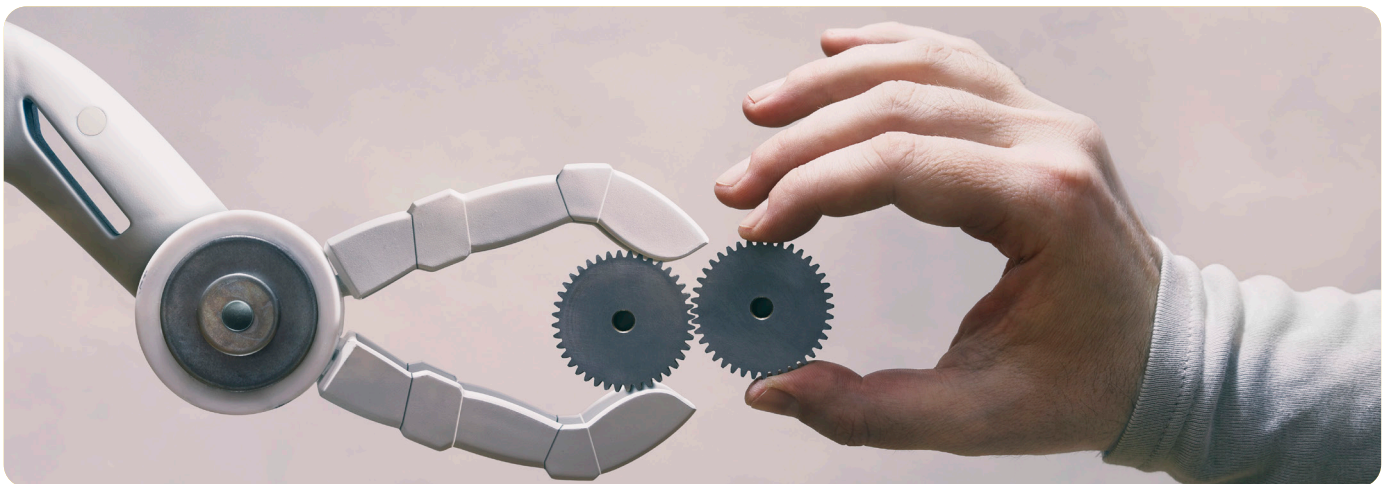
La « Connected Innovation Intelligence » pour les services professionnels

Imaginez que vous vous adressiez à un conseiller financier qui ne connaît rien au paysage monétaire moderne, ou à la façon dont les crypto-monnaies perturbent les institutions financières à travers le monde. Ce conseiller perdrait immédiatement votre confiance et votre clientèle.

L'innovation est essentielle dans toute industrie ou profession liée aux services. Sans elle, la croissance s'arrête entraînant un retard sur les tendances émergentes de la part des professionnels et des entreprises. Les avocats, les médecins, les conseillers financiers, les services informatiques, les consultants, etc. doivent être en première ligne de l'innovation pour servir et soutenir véritablement leurs clients. C'est pourquoi la CII devient de plus en plus populaire parmi les professionnels du secteur des services.

Comment la « Connected Innovation Intelligence » change les services professionnels

Avec la CII, les professionnels ne s'appuient plus sur des rapports statiques et périmés. Au lieu de cela, les utilisateurs de la CII peuvent effectuer des services de plateforme, de recherche, d'étude et d'analyse, le tout sur une plateforme connectée unique. Avec la CII, des milliards de points de données sont rassemblés dans un seul écosystème de produits, ce qui permet d'accéder facilement aux informations relatives aux brevets, aux sciences de la vie, aux tendances du marché, etc. Cela permet une analyse approfondie et précise du marché et, en fin de compte, des relations plus lucratives et durables avec les clients.



Avantages supplémentaires de l'utilisation de CII pour les services professionnels

Analyse facile des brevets

Les utilisateurs de la CII peuvent rapidement présélectionner un ensemble spécifique d'informations sur les brevets et analyser les résultats plus en détail. En outre, la CII propose des outils de visualisation qui donnent vie aux rapports Excel standard. À titre d'exemple, un rapport d'analyse FTO (liberté d'exploitation) standard peut avoir 30 occurrences. En important l'analyse et l'ensemble des résultats dans la plateforme de CII, les utilisateurs peuvent rapidement lire la liste des revendications d'un brevet, comprendre les revendications indépendantes et dépendantes, et collaborer avec d'autres parties prenantes ou leurs

avocats pour comprendre comment ils veulent aborder les prochaines étapes en utilisant des fonctions spécifiques telles que les champs personnalisés.

Taxonomies personnalisées

Grâce à des taxonomies personnalisées et à une catégorisation spécialisée, les utilisateurs de la CII peuvent exploiter des groupes de clients et les regrouper sous une même entité. Cela permet de rationaliser le processus d'analyse et de garder les informations organisées et facilement accessibles.

Étude de cas : Panavation



Michael Wyrsta,
Président, Panavation

Obstacle :

En tant que société de conseil, Panavation s'efforce de rationaliser les processus des clients et de réduire le temps nécessaire à la mise sur le marché d'un nouveau produit. Cependant, l'évaluation d'un brevet ou d'un portefeuille n'est pas toujours un processus simple, et Panavation avait besoin d'une solution plus simple pour les clients qui cherchent à obtenir une licence ou à acquérir une nouvelle technologie.

Solution :

Grâce à la solution de CII de PatSnap, Panavation a pu évaluer rapidement les domaines technologiques en interne et accélérer son processus de formulation d'arguments pour la protection des innovations.

Avantages :

PatSnap donne à Panavation les informations nécessaires pour accélérer le processus de recherche et de développement et, en fin de compte, commercialiser de nouveaux produits plus rapidement. Michael Wyrsta, Président de Panavation, trouve les outils de « raffinement » de PatSnap particulièrement utiles, déclarant : « les outils sont beaucoup plus intuitifs et vous obtenez des résultats de bien meilleure qualité lorsque vous faites une analyse. PatSnap couvre beaucoup plus de terrain que n'importe quel outil que j'ai utilisé auparavant. »

“
PatSnap donne
à Panavation
les informations
nécessaires
pour accélérer
le processus
et mettre de
nouveaux produits
sur le marché plus
rapidement.
”

Michael Wyrsta,
Président, Panavation



Partie 5 : Utiliser la « Connected Innovation Intelligence » pour innover

“

L'innovation
consiste à
considérer le
changement
comme une
opportunité et
non comme
une menace.

”

Steve Jobs

Bien qu'il existe différentes phases d'innovation en fonction des préférences de votre entreprise, de sa taille et de divers autres facteurs, dans cette dernière section nous nous concentrerons sur les cinq phases d'innovation suivantes :

1. Identifier
2. Rechercher – phase initiale
3. Développer et tester un prototype ou un processus
4. Valider
5. Commercialiser

En outre, nous décrirons l'application de la CII et illustrerons comment vous pouvez l'utiliser pour accélérer chaque phase de votre parcours d'innovation.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, voici quelques questions que vous devez vous poser :

- Quelles sont les parties prenantes impliquées dans votre processus d'innovation ? L'innovation est un processus complexe qui nécessite souvent l'aide de divers départements et parties prenantes. En déterminant dès le départ qui doit être impliqué dans ce processus, vous vous donnez de meilleures chances de réussite. Pour une grande entreprise, cela impliquera diverses équipes internes telles que la R&D, la PI, le développement commercial, le marketing, ainsi que des parties prenantes extérieures, telles que des partenaires externes, des clients, des agences gouvernementales et des organisations industrielles. Dans le cas d'une start-up ou d'une petite entreprise, cela peut ne concerner que quelques personnes.
- Quel est votre cycle d'innovation ? Il existe deux principaux types d'innovation : l'innovation de rupture et l'innovation incrémentale. L'innovation de rupture transforme les marchés et les industries ou en crée de nouveaux. À l'inverse, l'innovation incrémentale consiste à améliorer un produit ou un service existant ou à réexaminer une technologie plus ancienne qui peut être réutilisée ou nouvellement pertinente. L'innovation de rupture peut présenter à la fois un risque plus élevé mais également une récompense plus importante.
- Quel est votre budget actuel pour l'innovation ? Souvent, les innovations échouent non pas parce que l'idée ne valait pas la peine d'être poursuivie, mais plutôt parce que les ressources ont été dépensées de manière inefficace ou sur les mauvaises activités. Décrivez votre budget d'innovation actuel et la manière dont l'argent est dépensé. Cela vous donnera une base de référence pour savoir ce qu'il faut changer, le cas échéant.
- Quels sont les outils ou la pile technologique (tech-stack) dont dispose votre entreprise ? Avoir accès aux bonnes informations au bon moment est la clé d'une innovation réussie. Des informations pertinentes vous aideront à prendre des décisions éclairées tout au long de votre parcours d'innovation. Réfléchissez aux outils ou à la pile technologique que votre entreprise utilise à des fins d'innovation, et demandez-vous si ces technologies vous donnent une vue d'ensemble du marché.

Soyez attentif lorsque vous répondez à ces questions et prenez tout le temps nécessaire pour y répondre. Vous remarquerez peut-être certaines inefficacités qui peuvent être facilement corrigées, par exemple en impliquant plus tôt une certaine partie prenante dans le cycle d'innovation ou en identifiant les ressources humaines ou en capital qui devraient être affectées à des activités différentes.

Maintenant que vous avez réfléchi aux questions ci-dessus, examinons les cinq phases de l'innovation et la manière dont la CII peut vous permettre de découvrir des informations commerciales qui changent la donne à chaque phase de votre cycle d'innovation.

Prêt ? C'est parti !

Première phase : Identifier

Lors de la phase initiale de l'innovation, alors que vous étudiez le profil de risque et l'originalité de votre idée, vous utiliserez la CII pour effectuer une recherche sur la liberté d'exploitation (FTO) afin de déterminer les risques existant sur le marché. En outre, vous utiliserez également la CII pour effectuer une recherche de nouveauté afin de déterminer si votre idée est vraiment « nouvelle ».

CII et FTO

L'objectif d'une recherche de FTO est de déterminer si votre idée porte atteinte à des brevets actifs détenus par d'autres. Ce processus est souvent fastidieux, complexe et coûteux. Souvent, les innovateurs dépensent des dizaines de milliers de dollars pour effectuer une recherche approfondie de FTO. Avec la CII, il n'est pas nécessaire de faire appel à un fournisseur tiers. Au lieu de cela, les utilisateurs peuvent effectuer des recherches complexes ou simplifiées (en fonction de vos préférences et de votre niveau d'expérience) pour déterminer si votre idée est originale ou non.

Voici comment cela fonctionne : Vous saisissez votre idée dans la barre de recherche d'une plateforme de CII (similaire à Google, mais avec une technologie alimentée par l'IA qui fournit des informations précises, analysées et connectées) et celle-ci passe instantanément au peigne fin des millions de points de données de la littérature des brevets. Les résultats de la recherche renverront des informations telles que les demandes de brevet, les brevets délivrés, l'état de la technique et toute autre information pertinente sur les brevets liés à cette idée.

En outre, la CII vous permet de vous concentrer sur des juridictions spécifiques ou d'effectuer des recherches au niveau mondial. Les données sont mises à jour en permanence, ce qui réduit le risque de passer à côté de publications récentes sur les brevets ou d'informations pertinentes lors de votre recherche initiale. Grâce à sa technologie alimentée par l'IA et à l'énorme quantité de données, chaque recherche que vous effectuez à partir d'une plateforme de CII vous fournira un aperçu complet du marché par rapport à votre idée, et si vous pouvez envisager d'aller de l'avant avec votre idée.

CII et Nouveauté

Avant d'aller de l'avant avec une idée, vous voudrez confirmer qu'elle est nouvelle dans le contexte du marché dans lequel se trouve votre entreprise. Plutôt que de deviner ou d'essayer de relier des données disparates par vous-même, vous pouvez effectuer une recherche de nouveauté CII.

Une recherche de nouveauté (appelée « novelty search ») est similaire à une recherche de FTO, mais au lieu de rechercher des brevets actifs qui représentent des

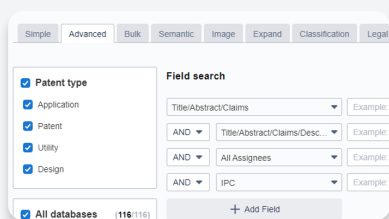
risques, l'objectif est de déterminer si l'idée est nouvelle ou non. Cette recherche est importante pour déterminer si l'idée vaut la peine d'être poursuivie et – étant donné que le droit des brevets exige que les inventions soient « nouvelles » – si l'idée est brevetable au cas où un brevet serait demandé dans un futur proche.

Cette recherche comprend des données sur les brevets, des publications, des documents de recherche, des renseignements sur la concurrence et de la

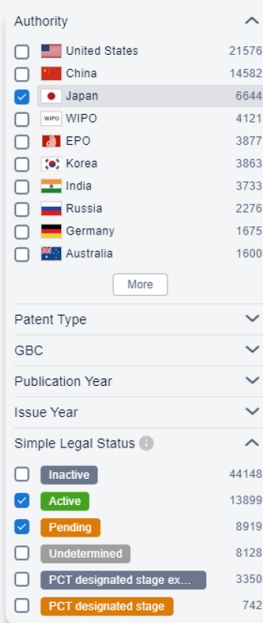
documentation non brevetée, le tout soigneusement analysé et regroupé. Grâce à ces informations, vous aurez une vision globale de votre idée par rapport à un marché spécifique, vous comprendrez clairement sa nouveauté et vous prendrez la meilleure décision sur la manière de procéder.

Voici un exemple de la façon d'effectuer une recherche de FTO dans la plateforme de CII de PatSnap :

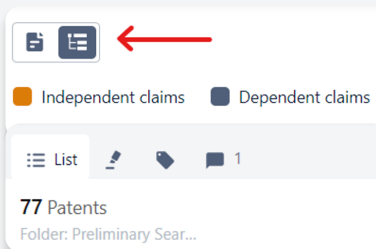
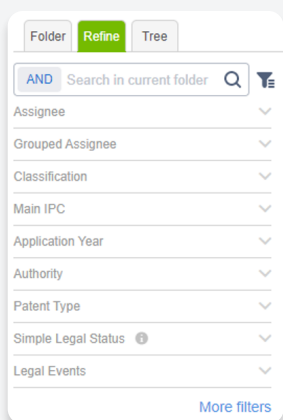
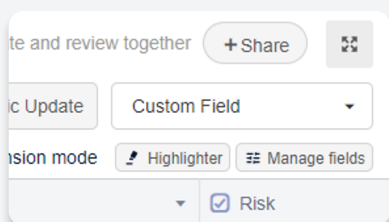
1. EFFECTUEZ UNE RECHERCHE TECHNOLOGIQUE



2. CRÉEZ UN DESTINATAIRE GROUPÉ



3. CONFIGUREZ DES CHAMPS PERSONNALISÉS DANS LES DOSSIERS DE VOTRE ESPACE DE TRAVAIL



4. RÉVISEZ LES REVENDECTIONS

5. AFFINEZ LA RECHERCHE À L'AIDE DE CHAMPS PERSONNALISÉS ET CONTINUEZ LA RÉVISION

Deuxième phase : Recherche en phase initiale

Une fois que vous avez confirmé que votre idée est originale, vous pouvez utiliser la CII pour l'explorer plus en détail. Cette phase de recherche comprend l'identification des marchés potentiels, la découverte des opportunités et la détermination de la manière dont votre produit ou service améliorera ou perturbera les industries actuelles.

Voici comment vous pouvez utiliser la CII pour améliorer la recherche en phase initiale :

Analyser les marchés : Il est difficile de réussir sans avoir une compréhension claire de votre/vos marché(s) cible(s) et des tendances. Contrairement à d'autres outils d'intelligence économique, la CII ne se contente pas de régurgiter des informations, mais relie les données entre elles et crée résumé d'informations

de qualité. Cela vous permet d'analyser les données de manière approfondie et d'obtenir des informations pertinentes sur le marché et son évolution.

Par exemple, si vous recherchez « Bill Gates » sur une plateforme de CII, vous n'obtiendrez pas uniquement des résultats contenant cette phrase exacte. Au lieu de cela, la CII passe au peigne fin toutes les données disponibles sur Bill Gates, y compris les nouvelles, les rapports de marché, la documentation sur les brevets, les articles universitaires, les litiges, etc. Comme la CII est alimentée par l'IA, elle ajoutera également des informations connexes, telles que les événements Microsoft, les mentions dans les journaux et les autres noms de Bill Gates, afin de créer un ensemble d'informations pertinentes.

Voici un exemple de la façon d'effectuer une analyse de marché avec la plateforme de CII de PatSnap :

1. ÉTABLISSEZ VOS CRITÈRES DE RECHERCHE EN FONCTION DE VOTRE DOMAINE D'INTÉRÊT TECHNOLOGIQUE

Save item to Pinboards

4 Items selected

YOUR PINBOARDS

+ Create new pinboard

- ☒ Market Analysis on Wearables
- ☐ Companies in Electronics
- ☐ Automotive Industry
- ☐ Nutritional Early Venture Companies

Cancel

Save

2. CONSULTEZ LES RÉSULTATS DE CES 6 TYPES DE DONNÉES POUR ANALYSER LES TENDANCES DU MARCHÉ



3. SAUVEGARDEZ LES GRAPHIQUES VISUELS D'INTÉRÊT POUR VOS TABLEAUX DE BORD D'INFORMATIONS

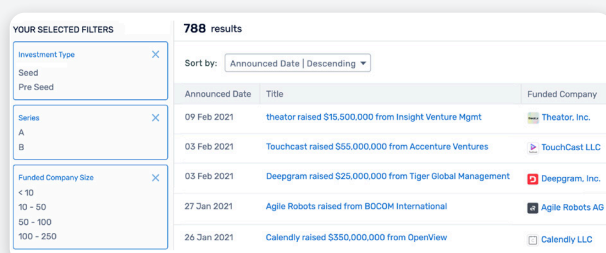
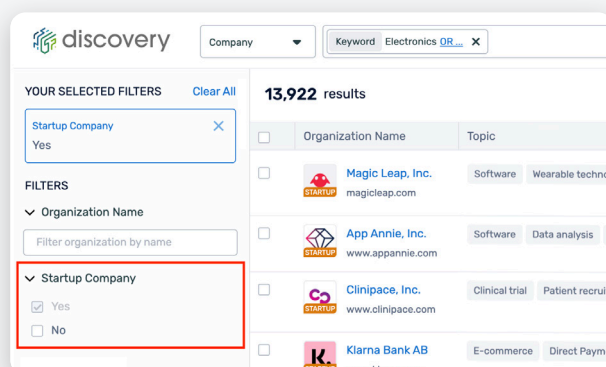
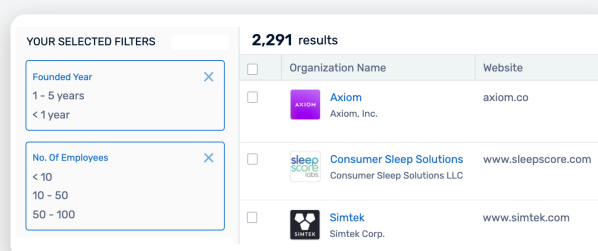
Identifier les start-ups : Si vous espérez investir dans des entreprises extérieures telles que des start-ups, si vous recherchez des collaborateurs potentiels pour votre innovation ou si vous vous assurez d'avoir une meilleure compréhension des menaces et des opportunités du marché, la CII peut être utilisée pour identifier les start-ups de votre secteur ainsi que des marchés adjacents.

Par exemple, disons que vous êtes propriétaire d'une entreprise internationale de bière et qu'après avoir effectué une recherche initiale, vous arrivez à la

conclusion que si vous n'étendez pas vos activités à la bière sans alcool, vous perdrez une partie de votre part de marché. Grâce à la CII, vous pouvez identifier les nouvelles brasseries de votre région, ou même au niveau mondial, qui maîtrisent le goût et la production de la bière sans alcool. Plutôt que de réinventer la roue, vous pouvez choisir d'acquérir leur technologie, d'embaucher leurs scientifiques et leurs chercheurs, et d'accélérer votre mise sur le marché.

Voici un exemple de la manière dont vous pouvez utiliser la plateforme de CII de PatSnap pour identifier les start-ups :

1. RECHERCHEZ PARMI 4 MILLIONS D'ENTREPRISES ET AFFINEZ VOS RÉSULTATS POUR IDENTIFIER LES START-UPS QUI VOUS INTÉRESSENT



Save item to Pinboards

YOUR PINBOARDS

+ Create new pinboard

- Start-Ups in Healthcare Computer Vision ☒
- Nutritional Early Venture Companies ☐
- Companies in Electronics ☐
- Unisys ☐

Look further into this start-up... just received investment.

2. UTILISEZ LES DONNÉES SUR LES INVESTISSEMENTS EN CAPITAL-RISQUE (VC) POUR IDENTIFIER LES START-UPS EN PHASE INITIALE

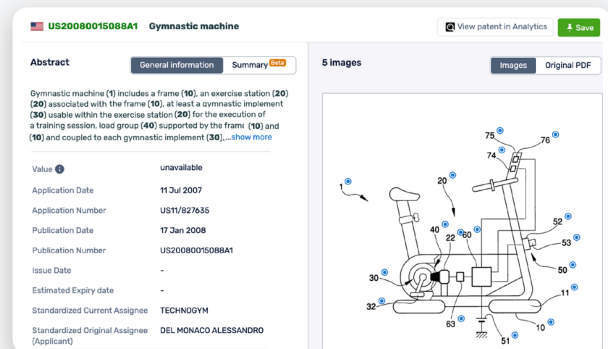
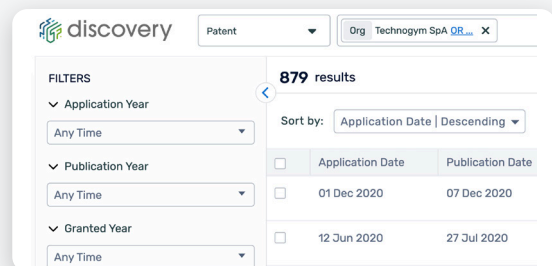
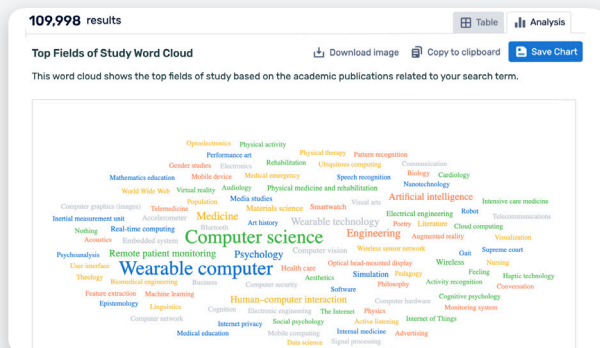
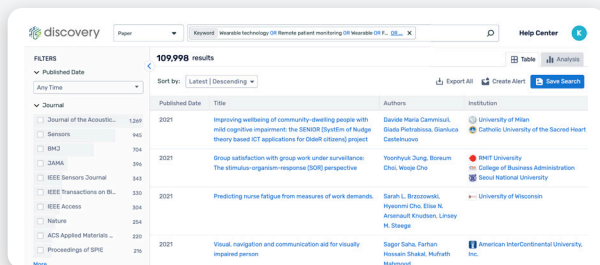
Repérer des technologies : Selon une étude récente de Harvard, le repérage technologique permet aux innovateurs « d'augmenter le taux et le potentiel d'innovation significative. » Le repérage des technologies va bien au-delà de l'identification des technologies émergentes et de leur utilisation comme référence pour évaluer les risques et les opportunités. Il s'agit également de regarder au-delà de la technologie et de s'intéresser au talent associé.

Les grandes innovations ne sortent pas du néant :
elles sont soigneusement élaborées par des équipes

et des individus brillants. Grâce à la CII, vous pouvez exploiter l'activité des brevets, les documents de recherche, les actualités et bien d'autres choses encore pour identifier les technologies et les inventeurs en devenir. Grâce à ces informations, vous pouvez trouver des technologies à acquérir ou des possibilités de partenariat, voire des talents à embaucher pour vous aider à concrétiser votre idée.

Voici un exemple de la manière dont vous pouvez utiliser la plateforme de CII de PatSnap pour la recherche de technologies :

1. SUIVI DE L'ACTIVITÉ DES BREVETS



2. ANALYSE DES DOCUMENTS

Ces informations vous permettront de comprendre ce qui a déjà été fait pour résoudre le même problème (ou un problème similaire), et vous pourrez également

découvrir d'autres possibilités d'innovation pour améliorer les technologies existantes du marché et vous les approprier.

Troisième phase : Développez et testez des prototypes ou des processus

À mesure que vous développez et testez votre prototype ou votre processus et que vous confirmez qu'il résout le problème pour lequel il a été conçu, vous pouvez exploiter les CII afin de découvrir les futures tendances du marché et l'évolution des besoins (ou des préférences) des clients.

Le fait d'avoir ces informations à portée de main vous permet d'apporter les changements nécessaires à votre produit ou service dès le début, plutôt qu'une fois la commercialisation lancée. Cela vous permettra d'économiser du temps et de l'argent, et de vous

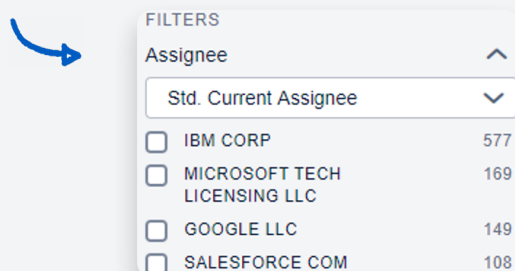
assurer que vous lancez une innovation qui a fait ses preuves et qui peut résister à la concurrence.

Lors de cette phase, vous pouvez utiliser la CII pour :

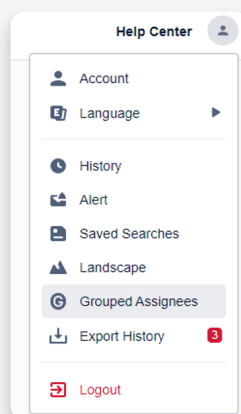
- **Faire une analyse de la concurrence :** Cette analyse vous donnera une vision à 360 degrés du paysage concurrentiel et vous permettra d'identifier les principaux acteurs actuels et émergents du marché. Grâce à ces informations, vous saurez quelles entreprises ou personnes travaillent sur une idée similaire, et vous pourrez également définir les meilleures étapes à suivre pour vous faire un place dans ce marché. Peut-être qu'après avoir effectué cette analyse, vous vous adresserez à un groupe déterminé d'organisations en vue d'un partenariat ou de l'obtention d'une licence, ou même pour rechercher des clients potentiels.

Voici un exemple de la façon d'effectuer une recherche d'analyse concurrentielle à l'aide de la plateforme de CII de PatSnap :

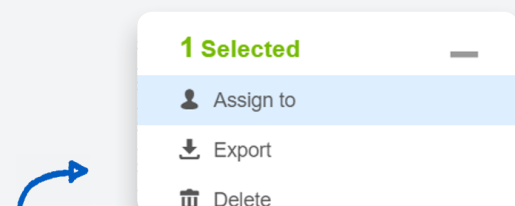
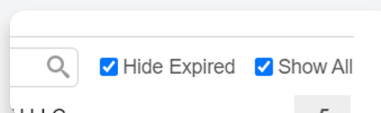
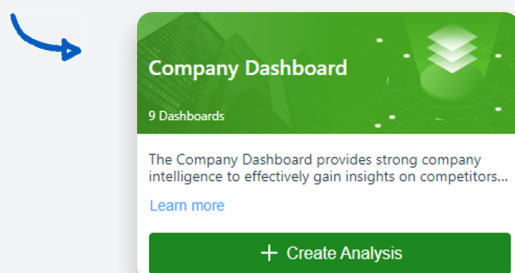
1. TROUVEZ UN CONCURRENT



2. CRÉEZ UN DESTINATAIRE GROUPÉ



3. RECEVIEZ DES RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX AVEC DES INFORMATIONS CLÉS



4. EFFECTUEZ UNE RECHERCHE TECHNOLOGIQUE / DRESSEZ LE PAYSAGE DU PORTEFEUILLE

5. DRESSEZ UN PORTEFEUILLE

- **Repérer les auteurs ou les institutions remarquables :** Grâce à la CII, vous pouvez réaliser des recherches sur différents sujets par rapport aux documents de recherche et filtrer par juridiction, pertinence, date de publication et plus encore. Cela vous permettra de découvrir les meilleurs auteurs et institutions de recherche dans votre secteur. Ces derniers peuvent être de potentiels collaborateurs, ou dans le cas des auteurs, des employés voire des consultants externes.
- **Isoler les experts du domaine par rapport aux inventeurs existants :** La CII vous permet de recouper les auteurs avec les données des brevets. Cela vous permettra de savoir quels concurrents travaillent déjà avec quels experts, et quand ces experts ont créé leur propre entreprise. Une start-up associée à un expert de premier plan peut être une future entreprise, mais souvent elle peut être un partenaire technologique.
- **Identifier les opportunités commerciales :** Si vous envisagez de concéder une licence pour votre innovation ou d'acquérir une technologie pour compléter votre invention, vous pouvez effectuer une recherche détaillée sur les fusions et acquisitions (F&A) ou les investissements. Ces informations vous aideront à découvrir l'activité d'investissement dans le domaine de votre invention, ainsi que des informations sur les organisations susceptibles d'accorder des licences pour votre innovation, ou sur les organisations qui pourraient avoir une technologie intéressante à acquérir.

Comme vous pouvez le constater, les informations recueillies au cours de cette phase vous aideront à planifier un lancement réussi et à déterminer le ou les marché(s) à cibler.

Quatrième phase : Valider

Lors de la phase de validation, vous vous efforcez de déterminer la faisabilité de votre idée et si elle vaut la peine d'être investie. Grâce à la CII, vous pouvez identifier les possibilités de licence ou de partenariat pour votre innovation, et découvrir des sources de revenus supplémentaires auxquelles votre innovation peut répondre.

Voici plusieurs façons de tirer parti de la CII pendant la phase de validation :

Déterminer le potentiel économique : En utilisant les données provenant de sources multiples, notamment les demandes de brevets, les fusions et acquisitions (M&A), les investissements en capital-risque (VC), les activités de démarrage, les subventions de recherche, les offres technologiques ou la recherche

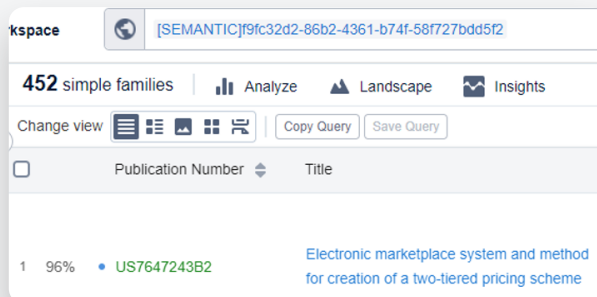
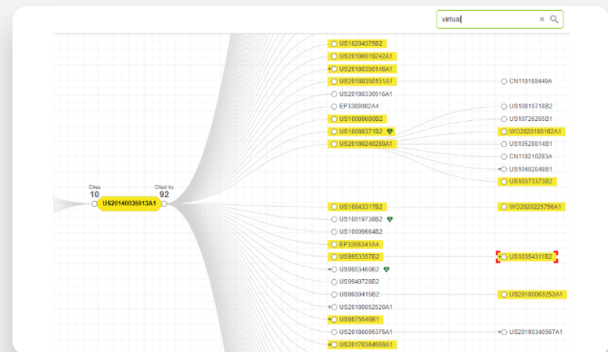
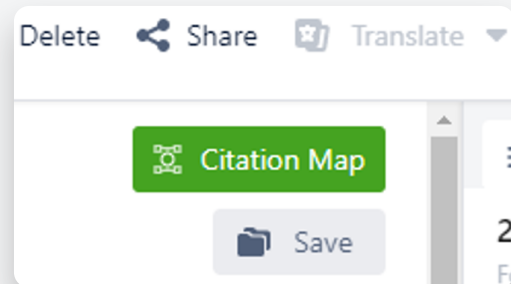
dans le domaine des sciences de la vie, vous pouvez obtenir une image complète avec des informations interconnectées du potentiel économique de votre marché. Cela peut vous aider à trouver des moyens nouveaux ou inattendus d'améliorer votre position sur le marché.

Évaluer les risques et les opportunités : En fonction de la nature de votre secteur et des acteurs du marché, vous pouvez identifier des risques et des opportunités jusqu'alors ignorés. Par exemple, vous pouvez constater que deux entreprises apparemment sans rapport et appartenant à des secteurs très différents développent des technologies similaires (pensez aux entrepreneurs aérospatiaux et aux fabricants de consoles de jeux vidéo qui développent des contrôleurs similaires, ou aux entreprises de biotechnologie et de substituts de viande qui utilisent une technologie similaire pour déceler de nouvelles protéines.) Ces connaissances pourraient inspirer de nouveaux produits faisant appel à la technologie de « crossover ». De même, vous pourriez voir une opportunité de « terrain vacant » lorsque la plupart des principaux acteurs d'un marché semblent ne pas profiter d'une technologie en développement.

Identifier les possibilités d'octroi de licences : Trouvez des occasions de concéder des licences sur votre brevet en découvrant des entreprises qui portent atteinte à votre brevet et en leur offrant une chance de concéder une licence sur votre invention pour éviter un litige ; ou en identifiant des entreprises qui pourraient avoir besoin de votre brevet pour élargir leur offre de produits, compléter des produits existants ou bloquer des concurrents.

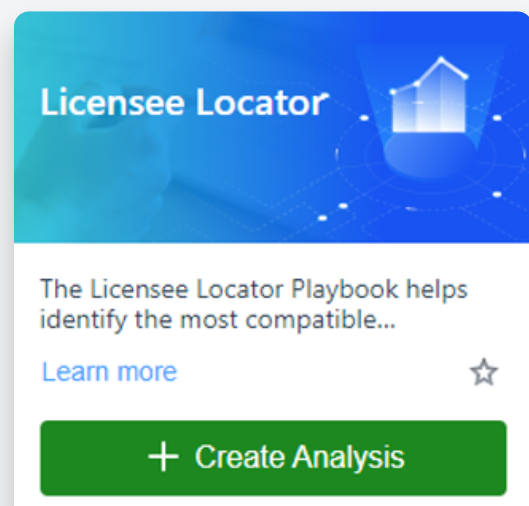
Sur la page suivante, nous présentons un exemple d'utilisation de la plateforme de CII de PatSnap pour identifier les opportunités de licence.

1. EXAMINEZ LES CITATIONS DE PREMIÈRE ET DE DEUXIÈME GÉNÉRATION DANS CITATION MAP



2. EFFECTUEZ UNE RECHERCHE SÉMANTIQUE SUR LES BREVETS QUE VOUS SOUHAITEZ CÉDER SOUS LICENCE

3. IDENTIFIEZ AUTOMATIQUEMENT LES LICENCIÉS DANS LE « INSIGHTS LICENSEE LOCATOR PLAYBOOK » (GUIDE DE LOCALISATION DES INFORMATIONS AU SUJET DES TITULAIRES DE LICENCE)



Cinquième phase : Commercialiser

Dans la phase finale de l'innovation — lorsque vous travaillez avec différentes parties prenantes pour déposer un brevet, créer une stratégie de marketing et lancer votre innovation — vous pouvez utiliser la CII pour déterminer et sécuriser votre place sur le marché.

Voici quelques façons dont la CII vous donnera les moyens de commercialiser votre innovation :

Connaissance du marché : Maintenant que votre produit ou service est prêt à être lancé, vous devez déterminer le prix, la stratégie marketing et le moment de votre lancement. Tous ces éléments influencent en fin de compte la manière dont votre innovation sera accueillie et le succès qu'elle rencontrera à court et à long terme. Grâce à la CII, vous pouvez exploiter des données puissantes sur les tendances des réseaux sociaux, la demande des consommateurs et d'autres informations sur le marché qui vous aideront à élaborer une stratégie qui s'aligne sur votre vision du succès.

Opportunités de marchés adjacents : Une fois que vous avez recueilli des informations pertinentes sur le marché, vous pouvez utiliser la CII pour réduire les opportunités de marché adjacentes en effectuant une analyse du marché qui inclut les concurrents ainsi que les offres similaires.

Par exemple, si vous lancez une chaussure de haute technologie pour les coureurs qui comprend des lumières alimentées par énergie solaire pour plus de sécurité, vous pouvez effectuer une analyse avec la CII pour trouver des entreprises innovantes ciblant le même public avec des vêtements ou des accessoires de vélo. Ces informations sur le marché peuvent vous aider à former de nouveaux partenariats et à maximiser vos opportunités de revenus.

Suivi de la concurrence : Une fois que votre innovation est lancée, les capacités de recherche d'entreprises et de suivi de la concurrence de la plateforme de CII vous aideront à garder un œil sur les concurrents et les nouveaux arrivants sur le marché en fonction des investissements, de l'activité des brevets, etc.

Le suivi de la concurrence est une activité permanente, et vous pouvez utiliser la CII pour configurer des alertes automatiques qui vous préviennent lorsque certains éléments déclencheurs sont réunis (comme un nouvel entrant ou un brevet déposé). Cela vous permettra d'avoir une bonne connaissance de votre marché et de prendre des décisions éclairées en matière d'innovation, comme le moment de changer votre stratégie, de lancer une nouvelle innovation ou de cibler un marché adjacent.

Veille technologique (en vue de la commercialisation) : La commercialisation est un processus continu — elle ne s'arrête pas lorsque votre produit ou service arrive sur le marché.

Prenons l'exemple de l'iPhone d'Apple. Il est régulièrement mis à jour et relancé en fonction de l'évolution des conditions du marché (par exemple, son logiciel de reconnaissance faciale est capable de scanner le visage d'un utilisateur avec un masque en réponse à la crise sanitaire de la COVID-19), des avancées technologiques et des tendances de consommation.

En effet, vous continuerez à améliorer les capacités de votre produit ou service, ce qui se traduira par de nouvelles innovations. L'objectif ultime de ce processus est de maintenir votre attrait commercial ainsi que votre rentabilité.

L'amélioration de votre innovation et sa mise à jour en fonction de la demande du marché peuvent être réalisées grâce aux fonctions de veille et de repérage technologique incluses dans la plateforme de CII. Grâce aux options de recherche et d'analyse, vous pouvez segmenter par technologie, par secteur d'activité et par juridiction pour rester informé des tendances du marché, des changements inattendus et de la demande des consommateurs afin de vous aider à vous adapter aux changements du marché et à accélérer l'innovation en cours.

Accroître la rentabilité : Vous ne lancez pas simplement un nouveau produit ou service pour le plaisir de le faire ; vous construisez simultanément une entreprise ou vous développez votre flux de revenus existant. Vous pouvez utiliser les informations de la CII pour augmenter la rentabilité en découvrant des canaux de distribution supplémentaires, des partenariats et des marchés adjacents pour des opportunités de regroupement ou différents niveaux de commercialisation sur des marchés similaires.

Par exemple, si vous lancez un nouveau condiment végétalien / vegan aux États-Unis et qu'il est bien accueilli, vous pouvez utiliser la CII pour identifier d'autres juridictions comme le Canada ou l'Australie qui pourraient avoir des conditions de marché similaires et offrir des opportunités de revenus supplémentaires pour votre innovation.

Du concept à la commercialisation, la CII peut être utilisée pour évaluer les risques, identifier les opportunités de marché, découvrir des informations sur la concurrence et ouvrir la voie à un parcours d'innovation plus fructueux à court et à long terme.

Nous allons ensuite nous plonger dans un exemple d'utilisation de la plateforme de CII de PatSnap pour le suivi de la concurrence.

1. EFFECTUEZ UNE « RECHERCHE D'ENTREPRISE » POUR TROUVER VOS CONCURRENTS

hyundai

Keywords

- Hyundai ix35 FCEV
- Hyundai Blue Link

Organizations

Logo	Organization	Website	Location	Type
	Hyundai Motor Co., Ltd.	www.hyundai.com	South Korea	Public Company
	Hyundai Mobis Co., Ltd.	www.mobis.co.kr	South Korea	Public Company
	Hyundai Steel Co.	www.hyundai-steel.com	South Korea	Public Company
	HYUNDAI Corp.	www.hyundaicorp.co.kr	South Korea	Public Company
	HYUNDAI ENGINEERING & CONSTRUCTION CO., LTD.	www.hdec.kr	South Korea	Public Company
	Hyundai GLOVIS Co., Ltd.	www.glovis.net	South Korea	Public Company
	Hyundai Department Store Co., Ltd.	www.ehyundai.com	South Korea	Public Company
	Hyundai Green Food Co., Ltd.	www.hyundaigreenfood.com	South Korea	Public Company

17,113 results

Sort by: Application Date | Descending

Export All Create Alert Save Search

Application Date	Publication Date	Title	Std. Current Assignee
22 Oct 2020	11 Feb 2021	Apparatus and method for starting engine of mild hybrid electric vehicle	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp.
06 Oct 2020	21 Jan 2021	Unit cell for a fuel cell and a method for manufacturing a unit cell for a fuel cell	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp.
29 Sep 2020	14 Jan 2021	Air valve device for fuel cell system	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp.

2. JETEZ UN COUP D'ŒIL À « L'INSTANTANÉ DES DONNÉES » POUR TROUVER LES CHIFFRES CLÉS CONCERNANT VOTRE CONCURRENT

3. APPROFONDISSEZ VOS RECHERCHES POUR CHAQUE TYPES DE DONNÉES

17,113 results

Sort by: Application Date | Descending

Export All Create Alert Save Search

Application Date	Publication Date	Title	Std. Current Assignee
22 Oct 2020	11 Feb 2021	Apparatus and method for starting engine of mild hybrid electric vehicle	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp.
06 Oct 2020	21 Jan 2021	Unit cell for a fuel cell and a method for manufacturing a unit cell for a fuel cell	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp.
29 Sep 2020	14 Jan 2021	Air valve device for fuel cell system	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp.
23 Sep 2020	07 Jan 2021	Water pump for vehicle	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp.
21 Sep 2020	07 Jan 2021	End cell heater for fuel cell	Hyundai Motor Co., Ltd. Kia Motors Corp. Hanon Systems

Create new Alert

ORG: ("Hyundai Motor Co., Ltd.")

Select data

- ☒ Marketing Report
- ☒ Paper
- ☒ News
- ☒ VC Investment
- ☒ Grant
- ☒ Technology Offering
- ☒ Patent
- ☒ Merger & Acquisition
- ☒ Research Funding

Frequency

Daily

Cancel Create

4. SAUVEGARDEZ VOS RÉSULTATS ET CRÉEZ DES ALERTES PAR COURRIEL

“

L'apprentissage automatique nous permet de créer des solutions logicielles qui dépassent la compréhension humaine et nous montre comment l'IA peut changer la donne dans de nombreux secteurs.

”

Steve Jurvetson,

Membre du conseil d'administration de
Space X et Tesla



La « Connected Innovation Intelligence » est-elle le bon choix pour vous ?

Vous savez maintenant ce qu'est la CII et pourquoi elle change la donne dans le domaine de l'innovation. Que votre entreprise soit une start-up ou une grande entreprise, la CII l'aidera à chaque phase du parcours de l'innovation. En outre, la CII vous aidera à garder une longueur d'avance sur la concurrence, à augmenter votre retour sur investissement, à préparer vos opérations pour l'avenir et à mettre sur le marché des produits et services commercialement viables.

Si vous recherchez une solution tout-en-un capable de vous fournir les informations sur l'innovation dont vous avez besoin, en une fraction de seconde, ne cherchez plus, la CII est le bon choix pour votre entreprise.

Si vous avez des questions sur ce guide ou sur la CII, veuillez contacter l'un de nos experts en innovation :

Europe : +44 (0) 203 880 6999

Asie-Pacifique : (+65) 6589 8770

7465

Chine : 400 694 4481

Amérique du Nord : +1 (437) 266

E-mail : CII@PatSnap.com

À propos de PatSnap

Fondée en 2007, PatSnap est la société à l'origine de la première plateforme mondiale d'Intelligence de l'Innovation. PatSnap est utilisé par plus de 10 000 clients dans plus de 50 pays du monde entier pour accéder à des informations sur le marché, la technologie et la concurrence, ainsi qu'à des informations sur les brevets nécessaires pour faire passer les produits de l'idée à la commercialisation. Nos clients sont des innovateurs dans de nombreux secteurs industriels, notamment l'agriculture et la chimie, les biens de consommation, l'alimentation et les boissons, les sciences de la vie, l'automobile, le pétrole et le gaz, les services professionnels, l'aviation et l'aérospatiale, et l'éducation.

L'équipe de PatSnap, composée de plus de 700 employés, travaille à partir de ses sièges mondiaux à Singapour, Londres et Toronto. Pour en savoir plus sur la façon dont PatSnap améliore l'innovation au sein des entreprises, rendez-vous sur www.patsnap.com.

Citations

- ^{1.} Carmen Nobel, « Clay Christensen's Milkshake Marketing » (Le marketing du milk-shake de Clay Christensen), Harvard Business School, 14 février 2011 <https://hbswk.hbs.edu/item/clay-christensens-milkshake-marketing>
- ^{2.} Paul Heney, « Global R&D investments unabated in spending growth » (La croissance des dépenses en R&D dans le monde ne faiblit pas), R&D World, 19 mars 2020 <https://www.rdworldonline.com/global-rd-investments-unabated-in-spending-growth/>
- ^{3.} Molly Sloan, « Netflix vs Blockbuster - 3 Key Takeaways » (Netflix vs Blockbuster – 3 points essentiels à retenir), Drift, 1er juin 2020 <https://www.drift.com/blog/netflix-vs-blockbuster/>
- ^{4.} Michael Eisenstein, « AI in Drug Discovery Starts to Live Up to the Hype » (L'IA dans la découverte de médicaments commence à être à la hauteur des attentes), Genetic Engineering & Biotechnology News, 2 avril 2021 <https://www.genengnews.com/insights/ai-in-drug-discovery-starts-to-live-up-to-the-hype/>
- ^{5.} Mohammed Aaser et Doug McElhaney, « Harnessing the Power of External Data » (Exploiter la puissance des données externes), McKinsey Digital, 3 février 2021 <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/harnessing-the-power-of-external-data>
- ^{6.} Sara Brown, « Why external data should be part of your data strategy » (Pourquoi les données externes doivent faire partie de votre stratégie de données), MIT Management Sloan School, 18 février 2021 https://ocamlabs.com/wp-content/uploads/2021/03/mitsloan-mit-edu-ideas-made-to-matter-why-external-data-should-be-part-your-data-strategy-utm_source-mitsloanfacebook-utm_medium-social-utm_campaign-externaldata.pdf
- ^{7.} « Overcoming the Innovation Readiness Gap » (Comblant le fossé de la préparation à l'innovation), BCG, avril 2021 <https://web-assets.bcg.com/93/a7/7d03fff34baa993929c81f220e72/bcg-most-innovative-companies-2021-apr-2021-r.pdf>

Ressources supplémentaires

Vous souhaitez en savoir plus sur la façon dont la CII peut vous aider à innover ? Voici plusieurs ressources que vous pouvez utiliser dans votre parcours d'innovation :

Innovation Academy (Académie de l'Innovation) : Cette plateforme d'apprentissage en ligne gratuite propose des cours à la demande sur l'innovation, la R&D et la PI. L'Innovation Academy est régulièrement mise à jour et publie de nouveaux cours une voire deux fois par mois. Vous pouvez [vous inscrire ici](#).

Innovation Leader (Leader de l'innovation) : Conçu spécialement pour les innovateurs, Innovation Leader est une autorité de confiance pour les entreprises de toutes tailles qui cherchent à améliorer l'innovation. Avec les dernières tendances, rapports de recherche, webinaires et ressources, Innovation Leader propose un contenu qui vous guidera à chaque étape de votre parcours d'innovation – de l'idéation à la commercialisation. Vous pouvez consulter Innovation Leader [ici](#).

« Breaking Down the Barriers to Innovation » (Démanteler les barrières à l'innovation) : Cet article de la Harvard Business Review explique pourquoi la plupart des innovations échouent et comment utiliser l'approche « BEANS » (« Behavioral Enablers, Artifacts, and Nudges » : facilitateurs comportementaux, éléments et stimulants) pour surmonter les obstacles et libérer l'innovation. Plus d'informations [ici](#).

Success Stories de « Connected Innovation Intelligence »

Plus de 10 000 entreprises utilisent la CII pour innover avec succès. Voici quelques exemples concrets de la CII en action :

- [La CII pour l'automobile](#)
- [La CII pour les produits chimiques](#)
- [La CII pour le consulting](#)
- [La CII pour les biens de consommation](#)
- [La CII pour les sciences de la vie](#)
- [La CII pour les soins de santé](#)
- [La CII pour l'industrie manufacturière](#)
- [La CII pour la nanotechnologie](#)
- [La CII pour le pétrole et le gaz](#)
- [La CII pour les transports](#)
- [La CII pour les services publics et l'énergie](#)
- [La CII pour les universités](#)

Vous pouvez également [cliquer ici](#) pour accéder à un large éventail d'études de cas et de Success Stories.



patSnap