

Charte IP Excellence

Questionnaire 2018 portant sur les données 2017 des cabinets

A lire avant de remplir le questionnaire :

Le(s) dirigeants sont invités à réaliser eux-mêmes l'auto-évaluation de leur cabinet pour en tirer tous les bénéfices.

Les données fournies portent sur :

- l'année civile qui précède l'année durant laquelle le dirigeant renseigne le questionnaire d'auto-évaluation (année N-1 = année de référence).
- **l'ensemble du cabinet** et non pas seulement sur le dirigeant qui renseigne le questionnaire.

Pour faciliter l'exploitation de certaines données, il est demandé de **calculer une moyenne par CPI**. Par exemple, le temps consacré aux actions d'intérêt général se calcule, sur l'année de référence, en additionnant le temps passé par les associés, les CPI salariés et le personnel paralégal qui a préparé l'intervention. Le total doit être divisé par le nombre de CPI du cabinet, associés ou non. **Le résultat est exprimé en nombre d'heures**.

Pour rappel, l'un des objectifs de l'auto-évaluation est de favoriser **la mise en place d'indicateurs** pour mieux suivre l'activité du cabinet et être en mesure de la piloter stratégiquement.

1. STRATÉGIE ET PRATIQUE MÉTIER

1.1. Sensibilisation et conseil client

Les cabinets de CPI s'engagent à réaliser *pro bono* des actions de sensibilisation, à conseiller leurs clients de manière proactive et à leur délivrer un conseil sur mesure.

1/ Votre cabinet propose-t-il un premier rendez-vous gratuit à vos clients ?

**réponse obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Jamais
- Parfois
- Souvent
- Toujours

2/ Votre cabinet organise-t-il des actions de sensibilisation en dehors des permanences INPI (articles / événements / conférences / formations...)?

**réponse obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui, généralement à titre gratuit
- Oui, généralement à titre onéreux

3/ Quelles actions de sensibilisation avez-vous réalisées durant l'année de référence?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Interventions bénévoles (par exemple : conférence suivie de conseils personnalisés donnés gratuitement)
- Blog / réseaux sociaux (info sur la PI, l'action/la stratégie d'un cabinet de CPI, les initiatives menées, les résultats obtenus, etc.)
- Formations destinées aux clients ou prospects
- Activité au sein d'organisations professionnelles généralistes
- Expertise judiciaire
- Médiation
- Professorat
- Aucune

4/ Les CPI de votre cabinet ont-ils rédigé des articles, voire des ouvrages, durant l'année de référence ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Oui, de manière régulière, cela fait partie de la politique du cabinet
- Oui, mais ponctuellement
- Non

5/ Savez-vous combien de temps votre cabinet consacre annuellement aux actions de sensibilisation (publications, formations, etc.), y compris de préparation ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Oui, nous avons un indicateur dédié (compteur de temps passé)
- Non, pas précisément
- Non concerné

6/ Le cas échéant, indiquer le nombre moyen d'heures, par CPI, pour l'année de référence (Cf. Additionner le temps passé par chaque CPI et calculer la moyenne).

7/ Dans quelle mesure êtes-vous proactif vis à vis des besoins de vos clients ?

**Obligatoire*

Décrire précisément.

.....
.....
.....

8/ Concernant la veille réalisée par votre cabinet, quel type de veille effectuez-vous ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Aucune /ou je soustraite cette prestation

- Surveillance de marques, dessins & modèles, brevets, noms de domaine, notoriété réseaux sociaux
- Veille juridique (évolution de la réglementation et de la jurisprudence)
- Veille technologique (contenu essentiellement scientifique et technique obtenu via des banques de données utilisées par les chercheurs et les ingénieurs)
- Veille concurrentielle (observation des concurrents)
- Intelligence économique

9/ Quelle est votre approche ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Non concerné
- Veille généraliste
- Veille sectorielle (pharmacie, aéronautique, luxe, etc.)
- Veille sur-mesure réalisée spécifiquement pour un client (critères définis avec lui en fonction de sa stratégie du moment)

10/ A qui s'adresse votre veille ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non concerné
- Principalement aux équipes internes au cabinet
- Principalement aux clients
- Aux équipes et aux clients

11/ Qui réalise la veille (à titre principal) ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non concerné
- CPI
- Paralegal
- CPI + paralegal
- CPI et/ou paralegal + prestataire extérieur spécialisé
- Prestataire extérieur spécialisé

12/ Les personnes qui effectuent la veille ont-elles suivi une formation spécifique ?

**Obligatoire (1 réponse possible)*

- Non concerné
- Non
- Oui
- Certaines d'entre elles, pas toutes

13/ Si oui, laquelle ?

A préciser

14/ Comment appréhendez-vous l'intelligence économique ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Ce n'est pas mon métier
- Je pense que c'est une expertise à développer
- J'envisage une formation
- Cette compétence est maîtrisée en interne mais n'est pas pleinement exploitée par mon cabinet
- C'est une expertise clairement valorisée par mon cabinet

15/ Réalisez-vous des cartographies (marques et/ou brevets) ?

**Obligatoire une seule réponse possible)*

- Non, ce n'est pas mon métier
- Non, je sous-traite les cartographies
- Non, mais c'est peut-être une offre à développer
- Oui, mais ponctuellement (cartographies marques)
- Oui, mais ponctuellement (cartographies brevets)
- Oui, les cartographies marques sont une de nos spécialités, le service est clairement valorisé par notre cabinet
- Oui, les cartographies brevets sont une de nos spécialités, le service est clairement valorisé par notre cabinet
- Oui, nous proposons les deux types de cartographies à nos clients, le service est clairement valorisé par notre cabinet

16/ Considérez-vous la spécificité du secteur d'activité de vos clients pour intervenir "sur mesure" ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Pas particulièrement
- Oui, absolument
- Non

17/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

1.2. Optimisation de la stratégie des clients

Les dirigeants de cabinets s'engagent à veiller à l'obtention de titres adaptés à la stratégie de leurs clients.

1/ Lorsqu'elle existe, comment vous appropriez-vous la stratégie PI de vos clients (= VOTRE DEMARCHE HABITUELLE, sachant que l'approche client varie en fonction de son profil, de son organisation, etc.)?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Elle m'est généralement décrite par mes interlocuteurs (j'attends que le client m'en parle)

- Je la déduis dans le cadre des échanges avec le client (le sujet est traité indirectement)
- J'interroge systématiquement mon client sur sa stratégie PI (la stratégie PI fait partie de mes premières questions, y compris lorsque la stratégie du client est notoire. Il s'agit alors de me la faire confirmer)

2/ Lorsqu'elle n'existe pas de manière explicite, comment proposez-vous une stratégie PI ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Indirectement, au fil des questions qui me sont posées
- Directement, en organisant une réunion dédiée à cette stratégie
- RAS

Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....

1.3. Valorisation des actifs immatériels

Les cabinets de CPI s'engagent à mettre en place une stratégie de protection génératrice de valeur, à proposer à leurs clients des modèles d'affaires basés sur la PI et à les renseigner sur la fiscalité de la PI.

1/ Avez-vous des indicateurs vous permettant de connaître votre nombre de titres (premiers dépôts, extension, etc.) déposés durant l'année civile passée ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Instantanément
- En quelques minutes
- En quelques heures
- Pas d'indicateur

2/ Combien de dossiers d'évaluation financière de titres (brevets, marques, modèles) avez-vous traités durant l'année de référence ?

**Obligatoire*

.....

3/ Considérez-vous que...

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Evaluer les titres de PI n'entre pas dans le cadre de votre métier (le client s'adresse déjà à un tiers / vous lui conseillez un professionnel qualifié)
- Vous proposez le service mais sous-traitez l'opération
- Vous souhaitez acquérir l'expertise nécessaire pour développer cette activité
- L'évaluation de titres est une spécialité de votre cabinet

4/ Intervenez-vous dans la détermination des stratégies d'exploitation des titres que vous avez contribué à créer pour vos clients ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Très rarement
- Parfois
- Régulièrement
- Souvent
- Systématiquement

5/ Intervenez-vous dans la rédaction des contrats de licence, distribution, franchise ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Très rarement
- Parfois
- Régulièrement
- Souvent
- Systématiquement

6/ Conseillez-vous vos clients en matière de Crédit d'Impôt Recherche (= parfaite maîtrise du dispositif pour fournir une information complète sur le sujet, étant entendu que le montage du dossier est réalisé généralement par un avocat fiscaliste)?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Oui, je maîtrise parfaitement le dispositif (information + montage + suivi du dossier)
- Oui, je maîtrise parfaitement le dispositif (information)
- Non, ce n'est pas mon rôle
- Non, je ne maîtrise pas suffisamment bien le dispositif pour être une source d'information opérationnelle
- Non, mais je recommande des prestataires spécialisés
- Non, mais je recommande systématiquement un prestataire spécialisé, présent en interne ou avec lequel j'ai développé un partenariat
- Mon cabinet n'est pas concerné (Marques)

7/ Considérez-vous qu'il s'agit pour vous d'une compétence à acquérir ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Oui (initiation)
- Oui (approfondissement)
- Non, inutile
- Non, je maîtrise déjà bien le dispositif (pour information opérationnelle, voire, pour gestion du dossier)

8/ Quels autres dispositifs de financement ou d'aide au financement conseillez-vous à vos clients ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Aucun
- Autre :

Décrire

9/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

1.4. Gestion des différends

Les dirigeants de cabinets s'engagent à piloter les précontentieux et les contentieux de leurs clients dans l'intérêt stratégique et économique de ces derniers en leur conseillant une stratégie de défense adaptée.

1/ Disposez-vous d'une équipe dédiée à la gestion des différends ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Sans objet (cf. taille de mon cabinet et/ou pas suffisamment de litiges)
- Non, les litiges relèvent des avocats en PI
- Non, mais nous envisageons de le faire
- Oui

2/ Votre cabinet, compte-t-il un ou plusieurs CPI formé(s) à la médiation ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Oui
- Non, mais en projet
- Non, pas en projet

3/ Si oui, communiquez-vous sur cette offre de service ?

- Oui
- Non, mais en projet
- Non, pas en projet

4/ Envisagez-vous d'agir devant la JUB ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

Mon cabinet n'est pas concerné (Marques)

- A priori oui
- A priori non
- Je ne sais pas

5/ Comment capitalisez-vous l'expérience ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Discussions entre associés et/ou au sein de l'équipe
- Gestion des dossiers
- Création de datas (base de données)

Autre :

6/ En cas de contentieux volumineux, comment vous organisez-vous en général pour faire face ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Création d'une équipe en interne
- Organisation multi cabinets
- Avocats extérieurs
- J'envisage de créer une structure pluridisciplinaire, notamment pour cela

7/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

2. ACTION A L'INTERNATIONAL

Les dirigeants de cabinets s'engagent à favoriser une connaissance des conventions internationales ainsi qu'un environnement multiculturel et polyglotte. Ils s'engagent à faciliter les échanges transnationaux, à travers un réseau de correspondants sélectionnés.

1/ Quelles sont les langues parlées dans votre cabinet ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Anglais
- Allemand
- Espagnol
- Italien
- Portugais
- Arabe
- Néerlandais
- Japonais
- Chinois
- Autre :

2/ Des cours de langues ont-ils été proposés à vos salariés durant l'année de référence ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

3/ Si non, pourquoi ?

.....
.....
.....

4/ Quelles sont les nationalités, autres que françaises, présentes dans votre cabinet ?

**Obligatoire (Plusieurs réponses possibles)*

- Aucune
- Anglaise / américaine
- Allemande
- Espagnole
- Chinoise
- Autre :

5/ Dans quelle(s) association(s) internationale(s), autres que la FICPI, votre cabinet a-t-il été actif (présent et intervenant ou force de proposition) durant l'année de référence ?

**Obligatoire*

.....
.....
.....

6/ Des membres de votre cabinet sont-ils intervenus (présent et *speaker* ou force de proposition) à l'étranger durant l'année de référence ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Peu souvent
- Souvent

7/ Avez-vous un outil de suivi de la qualité des prestations des correspondants étrangers travaillant pour votre cabinet ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

8/ Précisez la fréquence de visite d'un dirigeant de votre cabinet à son réseau de correspondants à l'étranger (si plusieurs dirigeants établir une moyenne) :

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Moins d'une fois par an
- Une fois par an
- Plus d'une fois par an

9/ L'adhésion à la FICPI est-elle un critère de sélection de vos correspondants étrangers?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

10/ Si oui, pourquoi ?

.....
.....
.....

11/ Le choix des correspondants repose principalement pour vous sur (cochez vos 3 choix = vos critères principaux) : *Obligatoire

- La réciprocité
- La réputation
- Le tarif
- La qualité
- La rapidité d'intervention
- Le réseau local

12/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

3. FIABILITÉ ADMINISTRATIVE ET SÉCURITÉ DES DONNÉES

Les dirigeants de cabinets s'engagent à sécuriser leurs procédures administratives (objectif zéro défaut).

1/ Formez-vous vos salariés à la gestion de votre base de données ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

2/ Existe-il une procédure de repérage et de résolution des erreurs administratives ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

3/ Avez-vous mis en place une procédure de validation par un N+1 / senior ou une double vérification ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

4/ Disposez-vous d'une sécurité informatique pour votre serveur et pour les postes de travail sur site et à distance ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

5/ Avez-vous des mesures de sauvegarde des données ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

6/ Où sont hébergées vos données ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- En interne
- En interne avec une sauvegarde chez un prestataire
- Sur un réseau externe, par une société française
- Sur un réseau externe, par une société européenne
- Sur un réseau externe, par une société non-européenne
- Sur un réseau externe dont j'ignore la localisation géographique

7/ Où est hébergée votre messagerie ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- En interne
- En interne avec une sauvegarde chez un prestataire
- Sur un réseau externe, par une société française
- Sur un réseau externe, par une société européenne
- Sur un réseau externe, par une société non-européenne
- Sur un réseau externe dont j'ignore la localisation géographique

8/ Avez-vous un plan de reprise d'activité en cas de sinistre ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

9/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

4. CONFIDENTIALITÉ

Les dirigeants de cabinets s'engagent à étendre l'obligation de confidentialité à tous les personnels, pendant la durée du contrat de travail et après la fin du contrat.

1/ Existe-t-il une clause de confidentialité dans vos contrats de travail ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui, pour les CPI
- Oui, pour tous les salariés

2/ Existe-t-il une clause de confidentialité dans les contrats de sous-traitance et prestataires externes ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui, parfois
- Oui, systématiquement

3/ Quel est votre mode de communication des documents confidentiels (textes de brevet avant dépôt, etc.) ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Courriel simple généralement
- Selon la demande du client
- Porteur ou RAR
- Courriels sécurisés
- Transferts via serveur FTP
- Autre :

4/ Avez-vous mis en place des procédures sécurisées pour l'échange de documents confidentiels ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

5/ Avez-vous mis en place une sauvegarde sécurisée (cryptée) ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

6/ Quels sont vos procédures et/ou outils de destruction des documents confidentiels ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Pas de procédure spécifique
- Broyeur interne
- Prestataire spécialisé

7/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

5. SATISFACTION CLIENT

Les dirigeants de cabinets s'engagent à mesure tout au long de la prestation la satisfaction client, à étudier toute opportunité d'amélioration de la prestation, à faire preuve de réactivité et à tout mettre en œuvre en cas d'urgence.

1/ Disposez-vous d'un outil informatique de suivi et d'un tableau de bord des délais de procédure en surveillance dans votre cabinet ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

2/ Quelles informations souhaitez-vous recueillir sur le suivi et le tableau de bord ?

Etablir une liste précise

.....
.....
.....

3/ Organisez-vous des enquêtes de satisfaction auprès de vos clients ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui

4/ Si oui, comment procédez-vous ?

Plusieurs réponses possibles

- Echange informel dans le cadre d'une relation de confiance
- Questionnaire accessible sur votre site internet
- Envoi d'un questionnaire avec proposition de noter le service/le cabinet/le CPI et de l'évaluer
- Appel téléphonique ou rendez-vous spécifique
- Procédure complète : envoi d'un questionnaire et/ou entretien pour répondre au questionnaire, analyse approfondie des résultats, définition d'actions correctives, informations transmises en retour au client et suivi
- Autre :

5/ Quelle est la fréquence de vos enquêtes de satisfaction client ?

Plusieurs réponses possibles

- Une fois tous les 2 à 5 ans
- Une fois par an
- A l'issue d'une prestation

6/ Quelles sont les actions que vous mettez en place suite à l'analyse des enquêtes de satisfaction ?

Plusieurs réponses possibles

- RAS
- Attention plus spécifique portée aux clients déçus
- Analyse du problème pour corriger le dysfonctionnement / modifier les procédures
- Retour vers le client avec une information / une proposition
- Autre :

7/ Avez-vous un site internet ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
- Oui, un site vitrine qui présente le cabinet : champs de compétences, équipe, coordonnées, etc.
- Oui, un site blog périodiquement actualisé (veille, articles de fond)
- Oui un site + un blog

Oui, un site interactif qui permet de demander un devis, d'obtenir rapidement un premier avis, de saisir le cabinet d'un dossier, etc.

8/ Utilisez-vous les réseaux sociaux pour vos relations clients ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
 Oui

9/ Etes-vous certifié ISO 9001 ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
 Oui

10/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

6. INTÉRÊT GÉNÉRAL

Les cabinets de CPI s'engagent à contribuer aux réflexions et travaux collectifs de l'ACPI et des autres organisations sectorielles ; et d'une manière générale, à adopter une attitude proactive au bénéfice d'un droit européen protecteur et harmonisé.

1/ Quel est le nombre moyen de jours par CPI consacrés par votre cabinet durant l'année de référence à la participation aux organisations professionnelles de PI (ACPI, FICPI, EPI, AIPPI, etc.) ?

Cf. Mention en introduction du questionnaire.

**Obligatoire*

.....
.....
.....

2/ Avez-vous adressé durant l'année de référence une ou plusieurs propositions de sujets à l'ACPI ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
 Oui

3/ Avez-vous participé à un groupe de travail de l'ACPI et/ou de la FICPI ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
 Oui

4/ Avez-vous participé ou été volontaire pour répondre à un questionnaire dans le cadre de la FICPI ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non
 Oui

5/ Quel est, dans votre cabinet, le pourcentage de CPI actifs au sein des commissions de la CNCPI, APRAM, etc. ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Cabinet unipersonnel non concerné
- Moins d'un sur trois
- Peu, car ils ont encore peu d'expérience pour la plupart
- 50% des CPI
- En général, tout CPI ayant plus de dix ans d'expérience est actif au sein d'une organisation professionnelle

6/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

7. RESSOURCES HUMAINES

Les dirigeants de cabinets s'engagent à recruter des professionnels d'un haut niveau académique, capables d'accompagner les dirigeants, les chercheurs, les ingénieurs et les juristes expérimentés.

1/ Quel est le niveau d'étude de votre personnel administratif ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Bac
- Bac + 2
- Bac + 3
- Bac + 5
- Autre :

2/ Avez-vous des actions de formations diplômantes (CAB, CAM, VAE) ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Oui
- Non

3/ Quel est le pourcentage, calculé sur l'ensemble du personnel, de CPI ou de mandataires européens au sein de votre cabinet ?

**Obligatoire*

.....
.....
.....

4/ Combien d'ingénieurs et juristes en cours de qualification se trouvent dans votre cabinet ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- J'ai toujours au moins un ingénieur ou juriste en cours de qualification dans mon cabinet
- La structure de mon cabinet ne me permet pas d'avoir en permanence un ingénieur ou juriste en cours de qualification

Je recrute autant que possible des personnes déjà qualifiées

5/ Présentation de candidats à un examen de qualification CPI ou mandataire européen?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

Je présente un candidat à un examen de qualification professionnelle dès qu'il le souhaite et qu'il satisfait les critères formels d'expérience

Je présente un candidat à un examen de qualification professionnelle quand sa situation au sein du cabinet le permet

Non concerné

6/ Comment envisagez-vous la formation des dirigeants, au-delà de l'actualisation des connaissances relevant de la formation continue obligatoire ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

C'est impossible (faute de temps, cabinet unipersonnel, etc.)

Formation réalisée ponctuellement mais cela suffit

Formation réalisée ponctuellement mais de manière insuffisante compte tenu des nouvelles compétences à acquérir

L'acquisition de compétences nouvelles est primordiale, un budget est prévu

Non nécessaire

7/ Besoin de formation des dirigeants

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

Intelligence économique

Evaluation des titres

Relation client / stratégie marketing

Langues étrangères

RSE

Numérique (outils, logiciels, bases de données, réseaux sociaux)

Management (tous aspects confondus : savoir être et savoir-faire)

Intervention devant la future JUB

RAS

Autre :

Comptez-vous sur l'ACPI pour mettre en place certaines de ces formations ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

Oui

Non

8/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

8. GOUVERNANCE

Les dirigeants de cabinets s'engagent à mettre en place une gouvernance basée sur les valeurs de la profession, à s'impliquer dans l'activité quotidienne et à mettre en avant la valeur travail par rapport au capital. Ils s'engagent à favoriser l'accès de leurs salariés à l'actionnariat de l'entreprise.

1/ Vous considérez-vous plutôt comme (regard personnel porté en toute objectivité sur votre situation actuelle) :

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Un expert qui a dû s'entourer
- Un associé qui possède des parts dans le cabinet
- Un dirigeant
- Un chef d'entreprise
- Un leader animé par une vision qui conditionne sa stratégie

2/ Quel est votre mode de management ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Traditionnel (dialogue entre associés qui supervisent les salariés)
- Collaboratif (entreprise libérée)
- Autre :

3/ Dans quelle tranche d'âge se situe le plus jeune dirigeant/associé de votre cabinet ?

**Obligatoire (1 seule réponse possible)*

Moins de 30 ans

- 30-35 ans
- 35-40 ans
- 40-45 ans
- 45-50 ans
- Plus de 50 ans

4/ Quel est le pourcentage de femmes au sein de vos organes de direction ? Vous dirigez un cabinet Marques, indiquez le pourcentage

.....
.....
.....

5/ Quel est le pourcentage de femmes au sein de vos organes de direction ? Vous dirigez un cabinet Brevets (principalement), indiquez le pourcentage

.....
.....
.....

6/ Quel est le pourcentage de femmes au sein de vos organes de direction ? Vous dirigez un cabinet qui développe les deux activités de manière équivalente, indiquez le pourcentage:

.....
.....
.....

7/ Pour vous la génération Y c'est ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Je ne sais pas
- Une génération pas ou peu présente dans mon cabinet
- Une génération difficile à manager
- La perspective d'un changement de paradigme
- Une opportunité de croissance

8/ Existe-t-il dans votre cabinet des produits sociaux ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Non
- Oui, mutuelle
- Oui, mutuelle et prévoyance
- Plan d'épargne entreprise
- Intéressement
- Autre :

9/ Indiquez la forme juridique de votre cabinet (SCP, SARL, SAS, SA...)

**Obligatoire*

.....
.....
.....

10/ Les salariés ont-ils accès au capital de votre cabinet ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Non
- Oui

11/ Si oui, précisez les cinq principaux critères d'accès au capital de votre cabinet pour les salariés (noter 5 priorités au maximum).

- Fidélité, loyauté
- Qualités relationnelles (excellente intégration au sein de l'équipe)
- Performance professionnelle : force de travail, rapidité, excellence
- Expertise rare ou particulièrement significative
- Aptitude à développer la clientèle (bonne communication, attitude réseaux)
- Compétences en marketing et relation client
- Expertise numérique : TIC, réseaux sociaux...
- Sens de l'innovation et aptitude à développer un nouveau modèle d'affaires
- Forte orientation business

- Leadership innovant et positif pour le cabinet
- Cursus original : double ou triple formation
- Nationalité étrangère ou expérience à l'étranger pouvant permettre le développement du cabinet en France et/ou à l'étranger
- Chiffre d'affaires généré
- Diplôme professionnel acquis (CPI Marque, Brevet, EQE, bientôt JUB)
- Ancienneté dans le cabinet
- Pour éviter le départ d'un client important
- Nombre d'associés en place
- Nécessité de soulager l'associé en place

12/ A quel moment les associés cèdent/ céderont leurs parts ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Au cours de leur vie professionnelle
- Au moment du départ à la retraite
- A tout moment pour éviter le départ d'un candidat associable

13/ Pour le pouvoir décisionnel, comment procédez-vous ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Une personne une voix
- Proportionnel au capital détenu

14/ Proposez-vous des statuts intermédiaires entre le salarié et l'associé au capital ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Non
- Oui

15/ Si oui, lesquels?

.....

.....

.....

16/ Si oui, quel en est l'objectif ?

.....

.....

.....

17/ Votre cabinet pratique-t-il le télétravail ?

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Non, sauf à titre très exceptionnel (grève des transports...)
- Oui, mais de manière souple / ponctuelle / non contractualisée
- Oui, la pratique est organisée / contractualisée / sécurisée

18/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

9. ETHIQUE & TRANSPARENCE

Les dirigeants de cabinets s'engagent à clarifier la structure de prix pratiqués au regard des services rendus et à expliquer les procédures et le droit de la PI à leurs clients pour une meilleure compréhension et fluidité des relations CPI-clients.

1/ Comment prévenez-vous les risques de conflits d'intérêts ?

**Obligatoire*

A préciser

.....
.....
.....

2/ Votre cabinet dispose-t-il de tarifs consultables sur demande par les clients ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non
 Oui

3/ Votre cabinet fournit-il systématiquement des devis ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non
 Oui
 Oui aux nouveaux clients, non aux clients habituels

4/ Votre cabinet a-t-il des conditions générales de service ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non
 Oui

5/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

10. DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les dirigeants de cabinets s'engagent à respecter strictement les obligations légales en matière d'hygiène et de sécurité au travail et à considérer l'impact de leurs actions sur la communauté, les personnes et les activités. Ils s'engagent à mettre en place une démarche RSE.

1/ Pour vous la RSE c'est :

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Je ne sais pas précisément, mais je crois que cela ne me concerne pas vraiment
- Une charge supplémentaire à laquelle mon cabinet ne peut faire face
- Je souhaite en savoir plus pour agir : objectifs, démarche, outils, prestataires...
- Un levier de performance
- L'opportunité de rebattre les cartes : stratégie, relations, organisation...
- Une demande de certains clients

2/ Avez-vous mis en place une démarche RSE selon la norme ISO 26000 ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Non
- Oui

10.1. Diversité & égalité de traitement

Les dirigeants de cabinets s'engagent à respecter tous les individus sans aucune discrimination, à agir en équité, à veiller à la diversité sociale et à lutter contre les inégalités.

1/ Veillez-vous à favoriser la mixité sociale au sein de votre cabinet ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Oui
- Non

2/ A fonction équivalente existe t-il une différence dans la moyenne des salaires homme/femme au sein de votre Cabinet ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Oui
- Non
- Non mesurable

3/ Si oui, menez-vous une réflexion pour la supprimer ?

- Oui
- Non

4/ Quelles actions ont été mises en œuvre pour favoriser la diversité au sein de votre cabinet ?

**Obligatoire*

A décrire

.....
.....
.....

5/ Employez-vous des salariés handicapés ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (taille du cabinet)
- Non
- Oui

6/ Avez-vous recours à des ateliers agréés ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non
- Oui

7/ Payez-vous la taxe Agefiph ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non, je n'y suis pas assujetti (moins de 20 salariés)
- Non, mes actions en faveur des personnes handicapées me permettent de ne pas la payer
- Oui

8/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

10.2. Risques spécifiques à l'activité

A quel niveau estimez-vous les risques suivants pour votre cabinet ?

1/ Risques de précarité de la structure (risques liés à la cohésion des associés et/ou à la transmission de la structure)

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

2/ Risques civils ou pénaux liés à la complexité ou au volume des évolutions législatives concernant le fonctionnement de la structure

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

3/ Risques de réformes brutales de l'organisation des acteurs de la propriété industrielle en France et en Europe

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

4/ Risques d'obsolescence des méthodes de travail, des compétences, des connaissances dans la structure

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

5/ Risque de perte d'une personne clé

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

6/ Risques liés à la distorsion de la concurrence, au détournement de clientèle

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

7/ Risque de perte de données

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

8/ Risques organisationnels (dépression / burn-out / turn-over, etc.)

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non pertinent (cabinet unipersonnel)
- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

9/ Risques liés au travail sédentaire (troubles musculo-squelettiques, visuels, etc.)

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Fort
- Moyen
- Faible
- Non significatif
- Non maîtrisable

10/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

10.3. Questions environnementales

1/ Avez-vous mis en place des mesures pour favoriser l'éco-innovation ou l'innovation en matière de transition écologique (par exemple tarification adaptée, actions de sensibilisation à la PI spécifique à ce domaine, pro-bono spécifique à ce domaine, organisation d'un concours d'éco-innovation, etc.) ?

**Obligatoire*

- Non
- Oui

2/ Citez vos bonnes pratiques en matière de développement durable (ne pas se limiter à la réduction de la consommation et des déchets) :

**Obligatoire*

.....
.....
.....

3/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

Dans une démarche prospective

1/ Anticipez-vous une éventuelle déréglementation du métier de CPI ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non
- Oui

2/ Observez-vous une « ubérisation » de votre secteur d'activité (plate-forme numérique s'imposant comme intermédiaire entre vous et votre clientèle) ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- Non
- Oui

3/ Pour vous l'innovation c'est ?

**Obligatoire (une seule réponse possible)*

- L'activité de mes clients
- Une nécessité pour le métier
- Une obligation pour développer mon chiffre d'affaires

4/ Favorisez-vous l'innovation au sein de votre cabinet ?

**Obligatoire (plusieurs réponses possibles)*

- Pas particulièrement, j'ai d'autres priorités
- Oui, nous échangeons régulièrement sur ce thème entre associés
- Oui, nous laissons du temps à nos collaborateurs pour développer un projet innovant (par ex : un jour/sem.)
- Oui, nous avons mis en place des procédures pour encourager l'innovation
- Oui, nous avons défini une stratégie et investissons dans l'innovation

5/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

Annexe - Mieux vous connaître

1/ Merci d'indiquer le nom de votre cabinet pour faciliter l'analyse des réponses.*

2/ Indiquer l'effectif global de votre cabinet (associés + salariés + consultants réguliers)

**Obligatoire*

.....
.....
.....

3/ Préciser le nombre de CPI Marques ET brevets (double activité habituelle).

**Obligatoire*

.....
.....
.....

4/ Préciser le nombre de CPI Marques (qui n'exercent pas une double activité).

**Obligatoire*

.....
.....
.....

5/ Préciser le nombre de CPI Brevets (qui n'exercent pas une double activité).

**Obligatoire*

.....
.....
.....

6/ Qu'attendez-vous de l'ACPI ?

**Obligatoire (possibilité d'opter pour 4 réponses au maximum correspondant à vos priorités)*

- De l'information
- Un accès aux autres dirigeants de cabinets de CPI pour échanger entre confrères (convivialité / partage d'expérience / confraternité)
- Des travaux réalisés en commun pour élaborer des solutions communes (partage des réflexions et élaboration d'une stratégie métier au niveau patronal)
- Des formations / conférences ciblées
- Une communication corporate et média sur l'expertise et l'action des cabinets de CPI
- Des prises de positions visant à la défense des intérêts des cabinets de CPI
- Un accès à la FICPI (accès à l'information internationale, lieu de réflexion transnationale et développement de réseaux)
- L'accès à des réseaux d'affaires : clients, sous-traitants, prestataires, possibles futurs associés...
- De nouvelles opportunités d'affaires : nouveaux modèles d'affaires, développement de partenariats...

7/ Avez-vous des suggestions sur cette partie du questionnaire ?

.....
.....
.....

[Envoyer le formulaire](#)