

Comment s'inspirer d'un modèle étranger sans le copier ?

Vous êtes entrepreneur ? Maddyness vous a concocté un véritable kit des différentes étapes à suivre pour créer, faire grandir et même vendre votre startup. Du recrutement à la protection de votre marque en passant par le financement de votre innovation, vous retrouverez astuces et bonnes pratiques pour vous sortir de ce labyrinthe qu'est l'entrepreneuriat. Dans cette fiche : quelques conseils pour s'inspirer d'un modèle étranger sans risquer le copier-coller.

Temps de lecture : minute

23 juillet 2020

Too Long Didn't Read : ce qu'il faut retenir

- Adaptez le concept au marché sur lequel vous souhaitez l'importer
- Assurez-vous d'avoir un peu de temps devant vous
- Copier est interdit mais rien ne vous empêche de vous inspirer
- Pourquoi ne pas plutôt décliner le concept sur une nouvelle verticale ?
- Si les difficultés sont trop nombreuses... cherchez votre propre idée !

Tenez compte des différences culturelles

Les nouvelles tendances qui marchent à l'étranger ne sont pas systématiquement transposables à l'intérieur de nos frontières : est-ce que le marché local est assez mûr ? Les Français prêts à accueillir une telle idée ? Les habitudes de vie permettent-elles l'émergence de votre service ou l'adoption de votre produit par un grand nombre de clients

potentiels ? Adaptez-vous aux besoins et aux habitudes des consommateurs locaux. Cela paraît évident mais, même si l'on vous a bassiné durant tous vos cours d'histoire-géographie sur la mondialisation et l'uniformisation des modes de vie, il reste des spécificités propres à chaque pays qui empêchent certaines transpositions commerciales. Un produit alimentaire très riche qui cartonne au royaume des burgers aura par exemple plus de mal à s'imposer sur le marché français, sensibilisé à la nécessité d'équilibrer son alimentation.

Au delà des habitudes de consommation, il faut aussi vous assurer que les infrastructures et les ressources dont vous aurez besoin soient similaires en France et dans le pays d'origine de l'idée. Sans compter qu'il vous faudra composer avec toutes les spécificités françaises en matière de réglementation... Là aussi, mieux vaut assurer vos arrières plutôt que de vous retrouver à jongler avec des problèmes juridiques.

> Analysez le marché pour vérifier que votre concept sera bien en adéquation avec les coutumes locales.

N'ayez pas peur d'évangéliser le marché

Lorsque l'on voit une startup qui décolle hors de nos frontières, la tentation est grande de penser qu'on va pouvoir répliquer son succès tel quel. Ces entreprises qui reprennent des concepts ayant cartonné à l'étranger ont même un nom : les *copy cats*. Si vous avez fait fi du premier point et que vous persistez dans l'idée de lancer un concept complètement révolutionnaire dans l'Hexagone, attendez-vous à devoir jouer les évangélistes pendant une période plus ou moins longue.

Car ce qui est déjà commun aux États-Unis ou en Asie n'est peut-être encore qu'une idée loufoque en France. Dans ce cas, n'espérez pas

connaître le succès de manière immédiate et composez votre business plan et votre feuille de route en conséquence : laissez à votre idée le temps d'infuser. Cette stratégie peut s'avérer payante mais comporte aussi sa part de risque : certaines startups ont fini par mettre la clé sous la porte, trop en avance sur leur temps dans un marché moins friand de technologies de rupture que l'Asie, par exemple.

> Donnez-vous du temps pour convaincre vos utilisateurs potentiels.

Inspirez-vous mais ne copiez pas

S'il est légal de s'inspirer d'un modèle existant car une idée ou un concept ne peut pas être protégé, vous ne pourrez pas purement et simplement copier sa matérialisation (textes du site, plaquette de présentation, design, etc.). Ces éléments sont en effet protégés par le droit d'auteur voire, pour certains, par des brevets. Inspirez-vous de ce qui fonctionne et adaptez le concept.

Posez-vous ainsi les bonnes questions : qu'est-ce qui fait que l'expérience utilisateur de cette plateforme est si plaisante ? Pourquoi le design de cette *landing page* vous parle ? Comment cette startup s'est constituée une communauté aussi engagée ? Reproduisez ce qui a fait le succès de vos sources d'inspiration mais n'oubliez pas : une bonne idée n'est rien sans une bonne réalisation.

Et n'oubliez pas qu'imiter le logo et la dénomination d'une marque s'apparente à de la contrefaçon. Même une simple ressemblance peut donner lieu à une condamnation en justice, dès lors que le risque de confusion ou d'association est avéré. Vous pouvez aussi être attaqué en cas de " parasitisme " : en théorie, se revendiquer " l'Uber " ou " l'Airbnb " d'un secteur est interdit. Même si, dans les faits, il est difficile de prouver

que l'entreprise tire effectivement un bénéfice indu de ce positionnement, mieux vaut ne pas se mettre en danger inutilement. D'autant que les chances de succès seront supérieures avec une identité propre.

> Attention à ne pas franchir la ligne rouge : vous inspirer, oui, copier un site ou une marque, non.

Considérez toutes les options

Décliner le concept sur un autre secteur voire carrément une niche peut-être une bonne idée pour profiter du succès d'un modèle déjà éprouvé, comme celui des box. En France, le site Laboxdumois.fr en recense plus de 150 différentes ! De la même manière que l'idée d'une marketplace peut être un modèle facilement déclinable sur un secteur très pointu si l'offre et la demande s'y prêtent.

À l'inverse, les produits sont difficilement imitables, car souvent protégés par des brevets. Idem pour les inventions et les procédés techniques. Et les contrefacteurs risquent gros : la loi prévoit jusqu'à trois ans d'emprisonnement et 300 000 euros d'amende en cas de condamnation.

Vous pouvez par contre importer le produit depuis l'étranger ou acheter le droit d'exploiter le concept : c'est sans aucun doute la solution la plus simple et la plus rapide. L'idéal est alors d'obtenir la promesse de la distribution du produit ou du service en France en négociant un contrat d'exclusivité (mais attention aux objectifs de volume !).

> Non à la contrefaçon, oui à la déclinaison.

N'hésitez pas à... renoncer

Marché pas mûr, risques juridiques, obstacles techniques... Parfois, il vous faudra vous rendre à l'évidence : l'idée était peut-être bonne... mais pas pour la France. Si vous n'avez pas la patience ni la trésorerie pour pouvoir patienter jusqu'à ce que votre concept "prenne", il est peut-être temps de réfléchir à votre propre idée !

> *"Il est plus facile de renoncer à une passion que de la maîtriser."* Et c'est Nietzsche qui l'a dit

Sources :

- Créer sa startup : peut-on copier un modèle étranger ?
- Sur internet, copier c'est gagner : la grande foire à recycler des géants de la tech

Article écrit par Maddyness