



# Identifier les contraintes, clarifier les enjeux, réunir les bonnes compétences autour de la table

Laurent Buisson

Directeur général délégué à la recherche et au transfert de technologie

Pour la création commune de commune de valeur – ANRT – 16 décembre 2010

# Identifier les contraintes, clarifier les enjeux, réunir les bonnes compétences autour de la table

- Quoi ? Recherche partenariale et transfert de technologie à l'UPMC
- Pourquoi ? Les enjeux pour les uns et pour les autres
- Qui ? Scientifiques et professionnels de la valorisation
- Comment ?

# Recherche partenariale et transfert de technologie à l'UPMC (1)

- **Des contrats industriels aux financeurs divers et nombreux**
  - Publics
    - Europe : PCRD, Eureka, fonds structurels...
    - Ministères, agences (ANR, Oséo...) et collectivités locales
  - Entreprises : grandes entreprises, entreprises de taille intermédiaire, PME
    - Contrats ponctuels, CIFRE
    - Accords cadres, mise à disposition de personnel et équipes mixtes de recherche
- **Transfert de technologie (brevets, logiciels, savoir-faire...)**
  - Vers des entreprises existantes
  - Vers de nouvelles entreprises
- **Maîtrise d'œuvre, négociation et gestion par l'UPMC ou d'autres**
  - Répartition des unités entre l'UPMC et d'autres établissements

# Recherche partenariale et transfert de technologie à l'UPMC (2)

## Quelques chiffres

- **Contrats avec des entreprises**
  - Environ 160 contrats signés en 2009 pour 20 M€
  - Plus de 300 personnes payées sur ces contrats en 2009
  - 30 accords de secret et 20 accords de transfert de matériel
  - Tous les secteurs économiques sont concernés
- **Transfert de technologie (brevets, logiciels, savoir-faire...)**
  - Plus de 50 dépôts de brevets ou de logiciels en 2009 pour un portefeuille de plus de 300 familles dans tous les secteurs
  - Environ 70 licences actives dont 11 licences signées en 2009
  - Des revenus d'environ 1 M€ depuis plusieurs années
  - 40 entreprises créées par ou avec des scientifiques ou des étudiants de l'UPMC depuis 10 ans dans tous les secteurs économiques

# Quelques contrats importants

- **Des projets Eureka**
- **Des programmes d'innovation stratégique industrielle (ISI) d'Oséo**
  - **Projet Descartes (Institut de la Vision)**
  - **Projet Persée (ISIR)**
- **De « gros » contrats industriels bilatéraux**
- **Des équipes mixtes de recherche**
- **Des chaires mises en place par la fondation de l'UPMC avec des entreprises**

# Les enjeux

- **Les enjeux pour l'Université : remplir ses missions**
  - Déterminer de nouvelles thématiques de recherche
  - Confronter les étudiants et les chercheurs aux réalités économiques
  - Transférer les résultats de recherche à la société
  - Dégager de nouveaux moyens pour la recherche
- **Les critères pour les entreprises tels que nous les percevons**
  - La proximité au marché du projet ou de la technologie
  - Leur caractère stratégique pour l'entreprise
  - L'avantage concurrentiel qu'ils peuvent apporter et leur valeur
  - ...
- **Des situations très contrastées**
  - Différences entre secteurs économiques
    - Exemple : rôle et usage de la propriété intellectuelle
  - Différences entre taille d'entreprise et moyens disponibles

# Scientifiques et professionnels de la valorisation

- **Les scientifiques**
  - Au cœur des projets
  - A la source des technologies
  - Au fait des applications
  - Au contact des entreprises
  - Mais souvent sans recul et/ou sans expérience
- **Des professionnels de la valorisation**
  - Spécialistes du secteur technologique et du domaine économique
  - À même d'identifier les moyens nécessaires et les apports des parties
  - Spécialistes de propriété intellectuelle et les juristes
  - Capables de négocier pour conclure rapidement

# Comment ?

- **Expliciter les enjeux et les priorités des partenaires**
  - Prendre en compte l'ensemble des enjeux de chaque partenaire
  - Eviter les quiproquos et les procès d'intention
  - Se mettre à la place du partenaire
  - Chaque dossier est différent
- **Négociation sur les coûts complets et les résultats**
  - La prise en compte des coûts complets est indispensable
  - Le partage des résultats de la recherche peut dépendre du projet, du secteur scientifique et du domaine économique
  - Inscrire la négociation dans une durée limitée
- **Le contrat comme traduction de l'accord**
  - L'accord doit être préalable à la rédaction
  - Les juristes sont importants mais pas décideurs...





**Merci pour votre attention !**