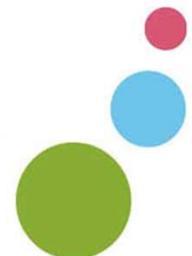


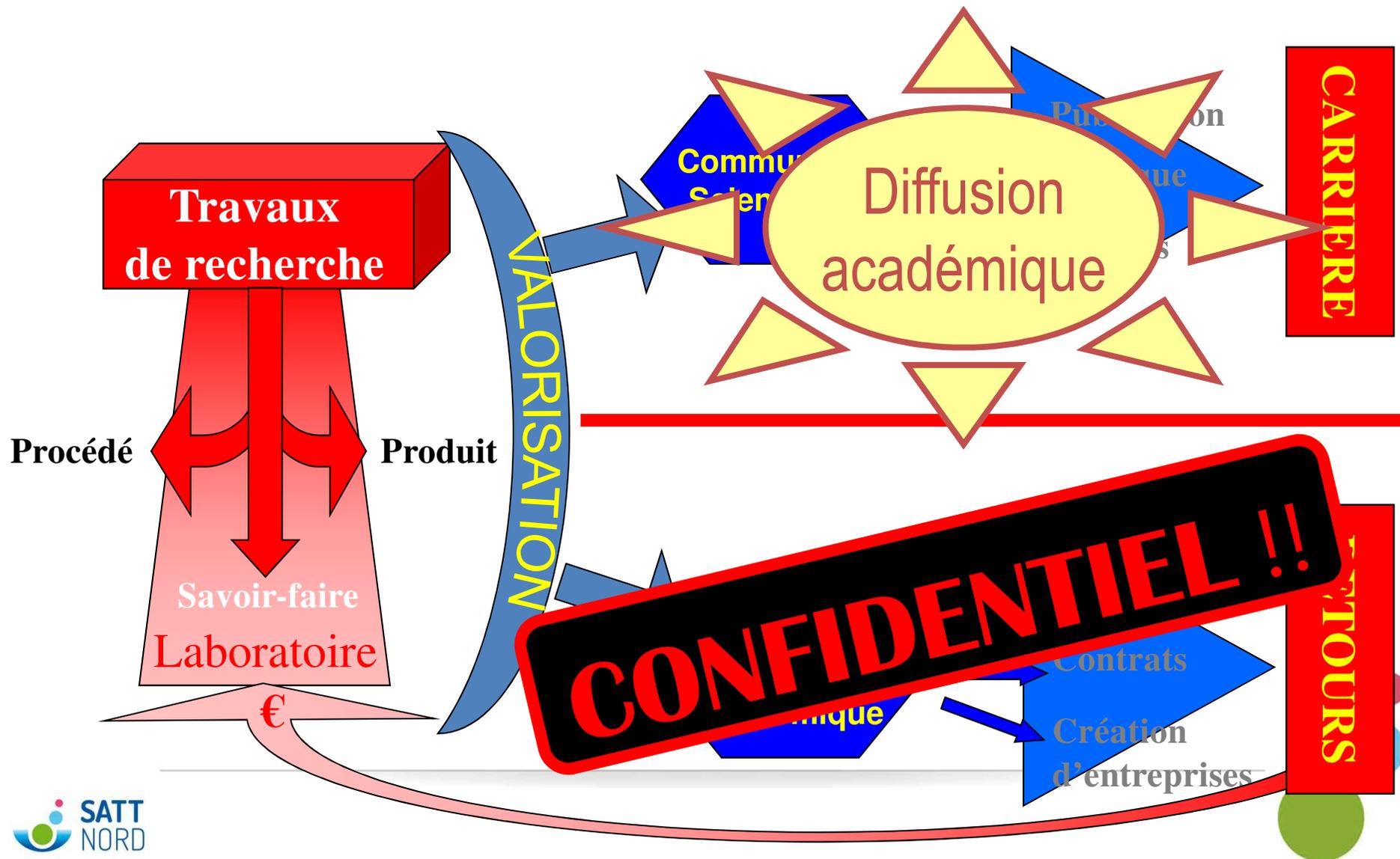


LA VALORISATION DE LA RECHERCHE

*Béthune - ADITEC
Le 30 juin 2017*



LA PRODUCTION SCIENTIFIQUE : 2 LOGIQUES DIFFÉRENTES



LA VALORISATION DE LA RECHERCHE

Elle se trouve dans le code de la recherche
article L.112-1



« La recherche publique a pour objectifs :

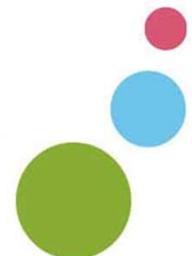
a) Le développement et le progrès de la recherche dans tous les domaines de la connaissance ;

b) **La valorisation des résultats de la recherche** ;

c) Le partage et la diffusion des connaissances scientifiques ;

c bis) Le développement d'une capacité d'expertise ;

d) La formation à la recherche et par la recherche. »



LA VALORISATION DE LA RECHERCHE

De quoi parle-t-on ? →

La valorisation est, littéralement, de donner de la valeur aux résultats de la recherche.

Dans quel but ? →

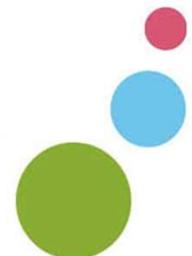
Augmenter les ressources propres des Etablissements (Unités de recherche)

Avec qui ? →

Les acteurs de l'environnement socio-économiques, mais pas que...

Par quels canaux ? →

- *Les partenariats contractuels*
- *Le transfert de technologie*





LES PARTENARIATS CONTRACTUELS



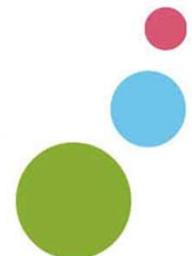
LES PARTENARIATS CONTRACTUELS

Partenariats contractuels des laboratoires et des personnels avec les entreprises (et certains grands organismes) :

- Encadrement d'une relation entre une Unités de recherche et une entreprise
- A chaque stade, son outils juridique

LES FORMES :

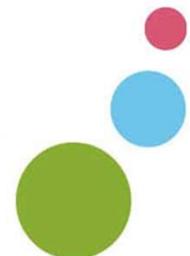
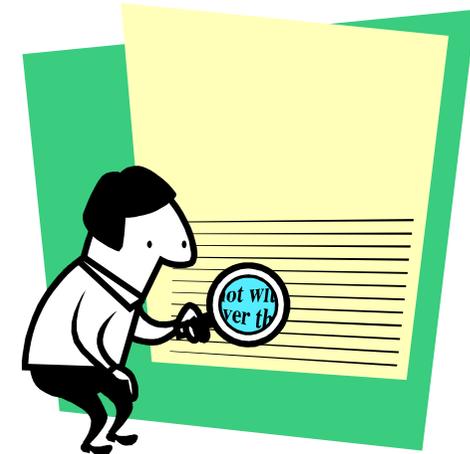
- Les accords de Secret
- Les accords de Transfert de Matériel
- Le contrat de collaboration de recherche et de R&D
- Le contrat de prestation de service
- C.I.F.R.E. et Doctorants Conseils
- Les accords de consortium pour les projets ANR avec une entreprise, région, projets européens...
- La consultance



LES PARTENARIATS CONTRACTUELS

Se mettre d'accord pour :

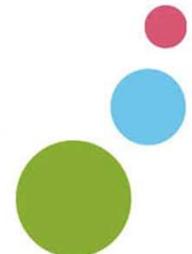
- l'objet de la collaboration :
 - Recherche ou prestation ?
 - Descriptif et limites de l'étude
- la notion d'obligation :
 - obligation de moyens
 - obligation de résultats
- Les coûts :
 - établir le coût complet de l'intervention
 - définir le partage éventuel de ce coût : coût complet/coût marginal ?
- la confidentialité :
 - dans quelles conditions ?
 - cas des soutenances de thèses
 - sur quelle durée ?



LES PARTENARIATS CONTRACTUELS

Négocier :

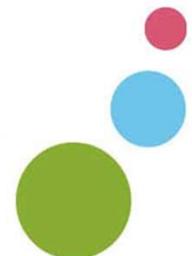
- Le prix à demander (\neq coût)
- Propriété intellectuelle :
 - à qui appartiennent les résultats ?
 - qui gère la copropriété ?
 - cas des connaissances antérieures
- Exploitation des résultats :
 - licence d'exploitation pour le partenaire
 - Le domaine
 - Le hors domaine
 - conditions financières



LES PARTENARIATS CONTRACTUELS

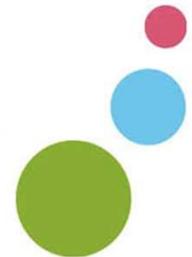
Préalable :

- Tracer les connaissances antérieures : ce que l'unité apporte :
 - Les publications de l'Unité sur le sujet
 - Les résultats antérieurs non publiés
 - Les résultats antérieurs protégés
 - L'expertise mobilisée sur les projets
- Avec quels outils ?
 - Les cahiers de laboratoire
 - Les brevets
 - Les enveloppes « Soleau » ?





LE TRANSFERT



Donnée d'entrée : un résultat de recherche

Déclarer une invention...

NATURE DE L'INVENTION

ETAT DE LA TECHNIQUE

LIMITES OU DEFAUTS
DE LA SOLUTION RETENUE

APPLICATIONS POTENTIELLES

ETAT D'AVANCEMENT

PROBLEMES RESTANT
A RESOUDRE



COMMUNICATIONS FAITES PAR L'EQUIPE

DESCRIPTION DU PROBLEME TECHNIQUE

CONTEXTE CONTRACTUEL

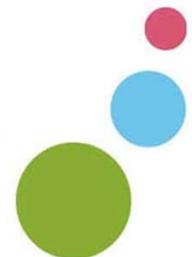
OBJET DE L'INVENTION ET SES AVANTAGES

LE CHEF DE PROJET MATURATION SATT VOUS ACCOMPAGNE....

La déclaration d'invention



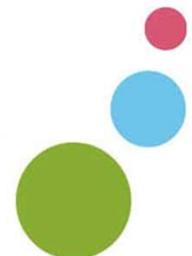
- Une obligation légale de tout salarié envers son employeur
 - Description de l'invention
 - Dans quel cadre les travaux et les résultats ont-ils été menés/obtenus
 - A quelle répartition entre les inventeur
- Un outils de base pour la propriété intellectuelle
 - Rédaction des éventuels titres éventuels
 - Une analyse des applications et des marché



Stratégie de Transfert

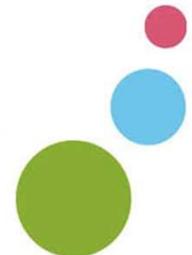


- Nature du transfert
 - Brevet
 - Logiciel
 - Savoir-faire
- Modes de valorisation envisageables
 - Création d'entreprise
 - Licence à un ou plusieurs partenaires industriels
 - Business unit





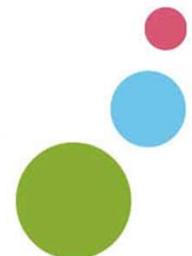
Concrétisation du transfert



LE TRANSFERT : licence d'exploitation

Que négocie-t-on ? :

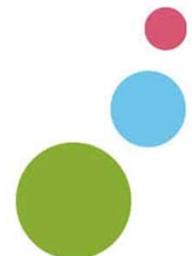
- Les contours de la transaction:
 - La durée de la licence
 - Le domaine d'exploitation
 - L'exclusivité/non exclusivité
 - Les relations futures Unité/entreprise
- A quelles conditions financières ?
 - Pourcentage du Chiffre d'affaire réalisé avec minima garantis
 - Des « up-front »
 - Des prises de participation au capital de Start-Up
 - La cession du brevet

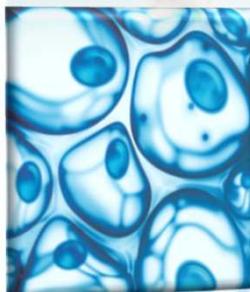
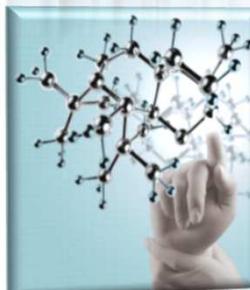


APRES LE TRANSFERT

Les retours d'exploitation:

- Les redevances annuelles, up-front, etc : durant l'exploitation définit dans les accords
- Pour qui ?
 - Les inventeurs : Décret de 2001 : 50% des sommes perçues au titre de la valorisation sont partagés entre les inventeurs selon leur part inventive respective
 - Répartition établissement : définie en CA
 - Services centraux
 - Unités de recherche





Pourquoi les SATT ?

Comblers le gap entre l'état de développement des inventions et savoir-faire issus de la recherche publique et les besoins du monde économique.

Recherche
académique
(invention)



Exploitation
industrielle
(Innovation)



Diminuer le risque industriel

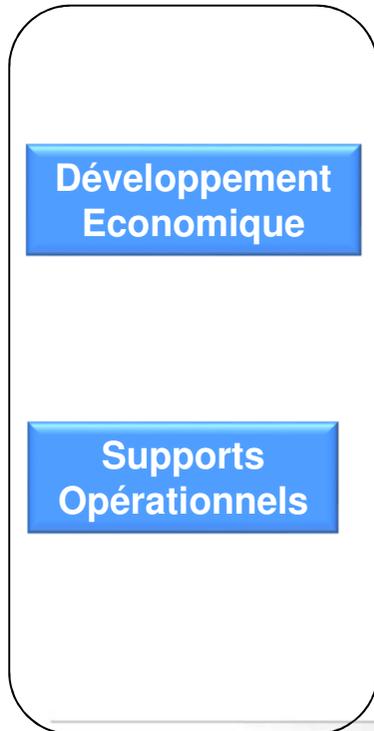
LA SATT NORD



1 Siège

2 directions supports

3 directions territoriales

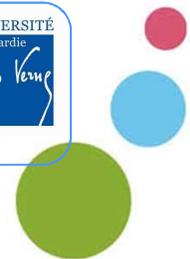


LILLE

REIMS

AMIENS

Mutualisation métiers et Proximité des établissements



SATT NORD

3 Directions régionales



Amiens

Direction Régionale Picardie
6, rue des Hautes Cornes – 80 000 AMIENS
amiens@sattnord.fr – Tél : +33 (0)3 62 27 02 40

Lille

Siège et Direction Régionale Nord Pas de Calais
2, rue du priez – 59 000 LILLE
lille@sattnord.fr – Tél : +33 (0)3 28 36 04 68

Reims

Direction Régionale Champagne-Ardenne
4, boulevard de la paix – 51 100 REIMS
reims@sattnord.fr – Tél : +33 (0)3 62 27 02 43

Nos actionnaires :

