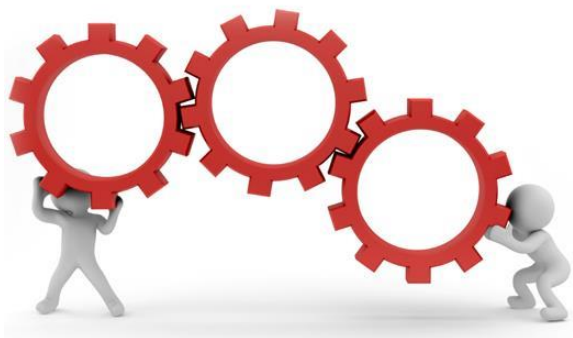




Les partenariats Laboratoire- Entreprise au service de l'innovation

Jeudi 29 janvier 2015

Business Pole

1047, route des Dolines - Allée Pierre Ziller

06560 Valbonne - Sophia-Antipolis

Le workshop a été présidé par Katia Cananzi Mathias et animé par Stéphanie Godier, respectivement, Vice-Présidente et Directrice Générale et de l'association européenne Recherche et Avenir. Quatre ateliers d'échanges ont été animés par des experts de la Recherche et de l'Innovation : sur la Veille Stratégique avec CibI-IS, la Gestion de l'Innovation avec Ventury Avocats, son Financement avec BPI France et Eurobiomed, et le Rapprochement Laboratoires - Entreprises avec la DRRT PACA.



S. Godier et K. Cananzi Mathias © REA

Avec 4 sujets phares :

- La veille technologique et scientifique
- La propriété industrielle : à qui appartient-elle ?
- Les aides financières au soutien d'un partenariat
- Le recrutement des chercheurs au service de la collaboration



Le Workshop a été lancé par Frédéric Bossard, Conseiller Municipal de Valbonne, délégué au tourisme et au Haut débit. Pour Frédéric Bossard, membre de Telecom Valley et du Sophia Club Entreprise, la force des entreprises de Sophia Antipolis est l'Innovation. C'est un des vecteurs qui permettra de sortir du marasme économique.

F. Bossard © REA



Conférence de Presse RUE © La Tribune Côte d'Azur – Mars 2015

Atelier 1

ENTREPRISE INNOVANTE – CIBL-IS

Veille technologique et scientifique

Intervenant : Laetitia Pineau (Cibl-IS – Intelligence et Stratégie - Antibes)

Animatrice : Stéphanie Godier

Rapporteurs : Michel Aymé & Katia Mathias



L. Pineau & S. Godier © REA.

Laetitia Pineau est dirigeante de CIBL-IS.

De nos jours, l'exigence de veille est de plus en plus pressante du fait de la mondialisation de l'obsolescence et de l'innovation. Cette veille est liée à la production des savoirs. S'informer de façon systématique sur l'évolution des technologies est un enjeu majeur pour la concurrence scientifique.

Nous sommes dans un monde globalisé avec une clientèle de plus en plus informée et exigeante. **Les entreprises doivent remettre en cause la nature des produits proposés.** Il faut des marchés dynamiques. La visibilité des équipes de recherche est fondamentale. Il faut donc un meilleur processus de veille.

Comment passer de données brutes à une croissance économique ? Le processus va de la collecte d'informations (intelligence économique) à la stratégie, pour ensuite passer à l'action. La solution : s'aider d'outils de "Business Intelligence" (solutions logicielles internes à l'entreprise) pour viser, à travers la veille, "l'intelligence organisationnelle" de la structure. C'est l'intelligence économique. Elle va permettre d'avoir un impact stratégique et de prendre des décisions. Plusieurs domaines se superposent : Business Intelligence (solutions logicielles), à combiner avec la "*competitive intelligence*". Le lien entre les 2 est "l'organisationnelle intelligence". **L'objectif de la veille est de permettre l'émergence de cette intelligence.**

On constate que les objectifs de veille sont différents suivant qu'on est dans une entreprise privée ou dans un laboratoire public. Quand on est dans le monde de l'entreprise, il faut faire de la **différenciation concurrentielle**, être capable d'anticiper, surveiller son identité numérique et surtout rester à la pointe de l'Innovation. Dans un laboratoire, il faut connaître en permanence l'état actuel de la recherche et vérifier sa notoriété via les publications. Résultats d'enquête : dans $\frac{3}{4}$ des cas, aucune démarche de veille n'est organisée. Et dans de nombreux cas, la stratégie de veille est très faible et pourrait être facilement améliorée. Par ailleurs, les informations issues de la veille ne sont utilisées qu'à hauteur de 47%. S'il existe plusieurs cas de figures différents, le constat est le même : plus la connaissance entre partenaires est bonne et mieux les échanges se font, même ils ne sont pas bien structurés.

Dans la gestion de l'innovation, tous les domaines maîtrisés, le plan stratégique et la Propriété Industrielle, sont essentiels.

On peut accélérer l'innovation par la veille.

Il s'agit alors de définir les axes de recherche pour choisir ses critères de veille. La créativité doit être collective dans ce domaine.

Il existe différents types de veille :

- veille concurrentielle,
- veille marché,
- veille juridique,
- veille technologique.

L'objectif premier est l'anticipation. Au final, il s'agit d'apporter des réponses opérationnelles. Une veille doit donc être enrichie.

Il est possible de mettre en place une veille même dans une petite structure où il n'y a pas de personnes dédiées comme dans une grosse structure. Il est aussi possible d'externaliser cette veille pour un coût raisonnable (de 10 à 800 €/mois selon les objectifs fixés).

L'enjeu majeur de la veille est ensuite de ne pas se perdre dans l'océan des données existantes. Il est donc nécessaire de définir des objectifs en termes d'alerte.

La veille va rassembler tous les documents sur les concurrents et sur le marché. Il faut cibler les sources, collecter l'information et les analyser. Il existe 2 méthodes pour rassembler les informations :

- La recherche manuelle par mots clés mais elle est chronophage et irrégulière.
- La méthode push qui consiste en des processus automatisés de signalement rapide.

Le processus de veille se décline en 4 actions clés :

- l'expression d'un besoin,
- la recherche et la collecte de l'information,
- son traitement,
- sa diffusion auprès des acteurs concernés.

Prenons le cas du CEA comme exemple de veille. Leur problématique était qu'en 2009, ils avaient plusieurs dépôts de brevets, mais faiblement inventifs et isolés avec un manque d'éléments forts et un manque de stratégie. Devant ce constat, il s'est mis en place un processus de collecte d'informations (état de l'art) qui a abouti à la production d'un brevet faisant appel à des connaissances internes et externes, juridiquement très fort, sans réaliser la moindre R&D. L'intérêt marqué des industriels partenaires pour ce brevet a permis l'obtention d'une subvention de 185 k€.

Définir une stratégie gagnante « océan bleu » qui correspond à de l'innovation utile est donc essentiel. Créer un espace stratégique nouveau est aussi possible, permettant de mettre la concurrence hors-jeu et de conquérir une demande nouvelle comme nous le montre l'exemple de la WI.

Atelier 2

GESTION DE L'INNOVATION

La propriété industrielle : à qui appartient-elle ?

Intervenant: Eric Elabd (VENTURY AVOCATS – Sophia-Antipolis)

Animateur : Michel Aymé

Rapporteur : Jessica Astier



Eric Elabd est Avocat Associé & Manager Partner à Ventury Avocats. Spécialisé dans le domaine de la protection de la Propriété Industrielle.

Comment est utilisée la Propriété Intellectuelle (PI) dans les collaborations université - entreprise ?

Il existe différents types de PI parmi lesquels les brevets et les logiciels (de plus en plus nombreux).

E. Elabd & M. Aymé © REA.

Aujourd'hui, il existe de réels problèmes pour transférer l'innovation : méfiance des laboratoires français envers les industries pour des raisons initialement historiques.... cette logique s'articule autour de deux types de relation :

- **Relations horizontales** : qui se nouent entre laboratoire et entreprise dans le cadre d'une collaboration de recherche : consortium, contrat de partenariat, thèses CIFRE... Quelle répartition de la PI et quelles conditions d'exploitation ?
- **Relations verticales** : un laboratoire peut transférer une technologie. Dans quelles conditions d'exploitation et d'appropriation ?

Ce qui complexifie les démarches, ce sont les superpositions d'acteurs : centres de recherches, laboratoires, écoles, services de valorisation, SATT...

■ **Relations horizontales :**

Il existe deux logiques divergentes entre le public et le privé :

- Le laboratoire public a besoin de garder son indépendance et sa capacité à expérimenter. Il a besoin de communiquer sur ses découvertes et de nouer des partenariats. Il se positionne dans une compétition mondiale (celui qui est le plus dynamique en termes de couverture du domaine scientifique : le plus de publications).
- L'entreprise a besoin d'être sécurisée sur son marché, et de lever des fonds en ayant recours à des investisseurs dans des domaines très innovants. Les investisseurs, non spécialistes, ont besoin d'être rassuré, c'est le rôle des titres de propriété intellectuelle.

Cette nécessité de souplesse entre les deux parties est ainsi fondamentale.

Un bon partenariat de recherche s'organise très en amont : il faut définir l'objectif commun, les moyens respectifs (expertise, savoir-faire antérieur, etc.) et surtout (et cela est rarement le cas...) se mettre d'accord sur les modalités d'appropriation, d'exploitation et les moyens de réalisation (consistance des résultats et arbitrage d'exploitation).

Plusieurs cas de figures existent :

- réservation de la PI par les laboratoires malgré la collaboration ;
- copropriété et co-exploitation (stratégie de valorisation du brevet).

En général, les partenariats sont souvent centrés sur la recherche et le développement. Mais les conditions matérielles d'exploitation des résultats ne sont que partiellement ébauchées. Ce qui pose problème à la fin des projets car souvent les partenariats de recherche sont montés pour obtenir des subventions (intéressement du chercheur). Ainsi, garder la PI permet de ramener plus de licences, de continuer l'innovation et d'obtenir des subventions.

Il est pourtant important de réserver une possibilité d'appropriation de la PI par l'entreprise sous conditions (transfert de savoir-faire) tout en permettant au laboratoire de continuer à innover (ex : un accord en cas de nouveauté pourrait inciter le laboratoire à la proposer en priorité à l'entreprise - même hors contrat - afin d'améliorer la technologie, poursuivre l'innovation, maintenir le lien entre le laboratoire et l'entreprise, et assurer une source de revenus futurs pour le laboratoire.

■ Relations verticales :

Ce type de relation se réfère aux technologies développées dans le public. Il existe trois mécanismes principaux de transfert de technologie :

- par cession (le plus simple, qui se rencontre de moins en moins) ;
- par concession d'une licence, modalité de licence qui ne cesse d'évoluer ;
- par apport du brevet à la *spin off* ou d'actif immatériel contre prise de participation.

De plus en plus, nous rencontrons un « mix » de ces trois mécanismes. L'essentiel c'est que le mécanisme choisi puisse préserver les intérêts de chacun.

Pour qu'une cession soit réussie il faut se mettre d'accord sur le prix.

Une licence est un droit précaire d'exploiter une technologie sur un territoire, un domaine donné et pour une durée déterminée. Ce droit peut être plus ou moins important (exclusif ou pas). Ce que l'on voit le plus souvent, c'est une licence conditionnée à des droits assez précaires, avec des minima de chiffre d'affaires et pour des domaines très prédéfinis.

Nouvelle tendance arrivée avec les structures d'accélération : participation au nominal du chiffre d'affaires de l'entreprise, puis négociation de licence d'exploitation exclusive, plus ou moins large... Et transfert à la *start-up* de la gestion de l'entretien, de la gestion et du paiement des droits de la PI (en plus des *royalties* à verser) et interdiction à la *start-up* d'être propriétaire de la technologie.

Or la licence qui motive le plus est celle qui permet : - au laboratoire d'avoir un retour sur investissement et de financer la continuité de son processus d'innovation, - à l'entreprise d'exprimer ses velléités d'exploitation et, - aux deux parties de gérer l'exploitation de la PI.

L'écosystème de l'entreprise la pousse à être propriétaire. Mais le véritable enjeu est l'**exploitation**. La PI en France rassure les investisseurs (l'entreprise en a besoin) mais l'appropriation n'est pas une fin en soi.

Atelier 3

FINANCEMENT DE L'INNOVATION

Les aides financières au soutien d'un partenariat

Intervenantes : Delphine Garcia (BPI France– Sophia-Antipolis) et Patricia Lay (EUROBIOMED – Sophia-Antipolis)

Animateur : Thierry Bonnet

Rapporteurs : Michel Aymé & Katia Mathias



P. Lay & D. Garcia & T. Bonnet © REA.

Delphine Garcia est chargée d'affaire à BPI France ; **Patricia Lay** est chargée de Mission au Pôle EUROBIOMED.

BPI France est un établissement financier dépendant de l'Etat (50% Etat et 50% Caisse des dépôts). Elle se décline en 2 entités : BPI France financement (OSEO) & BPI France Investissement (FSI, FSI Régions et CDC Entreprises)

Son rôle principal : financer la R&D des entreprises et encourager la démarche de projets collaboratifs transnationaux. Ainsi l'Initiative EUREKA qui est un processus intergouvernemental (41 pays membres, dont l'Europe, Israël, Canada, Corée, Monaco) permet l'obtention d'un label et d'un financement à taux zéro de la totalité du projet de R&D reconnu éligible, avec remboursement différé.

BPI France peut également faire du financement de produit, procédé ou service innovant via des dispositifs nationaux. Et attribuer un label de qualité.

En pratique, BPI France intervient sur les dépenses liées à toutes les phases de la R&D pour mettre sur le marché un projet à court terme.

En général, le délai de montage d'un dossier est de 2 mois.

Il existe plusieurs dispositifs de financement de l'innovation :

- **EUROSTARS :**

- Soutien des PME de haute technologie et de partenaires académiques engagées dans des projets collaboratifs transnationaux (EUREKA et Commission)
- Financement d'un produit innovant ou procédé

- **FUI** (Fonds Unique Interministériel)

- Financement des projets collaboratifs labellisés par les Pôles de Compétitivité.
- Collaboration possible entre Entreprises, Laboratoires, Organismes de formation, Associations, GIE, Centres techniques.
- Subvention dont le taux est fonction de l'entité FUI et Co-financement.
- Candidature en ligne : https://extranet.bpifrance.fr/fui_web

EUROBIOMED est un Pôle de Compétitivité dont le rôle est de rendre le tissu industriel plus compétitif en fédérant tous les acteurs d'un territoire donné, ici dans le domaine de la santé.

EUROBIOMED regroupe 3 métiers :

- le montage de projets R&D,
- l'accompagnement de la croissance des entreprises (165 sur PACA et Languedoc Roussillon)
- le financement HB (levée de fonds pour les petites entreprises).

Depuis 2006, EUROBIOMED a accompagné plus de 130 projets pour un montant de 180 m€.

De façon concrète, EUROBIOMED est présent à toutes les étapes suivantes :

- information sur les appels à projet (veille)
- montage du projet
- renforcement des projets
- soutien des projets devant les financeurs
- suivi des projets

La force du Pôle : son Conseil Stratégique constitué de spécialistes mondiaux capables d'évaluer les projets.

Exemples de Success Stories :

- **Projet Cell2lead**

Procédé et produits de biologie et toxicologie cellulaire pour la découverte et la validation de leads
Avec Cisbio Sanofi, IGF.

- **Projet Chéloïde**

Diagnostic précoce et traitement rapide des cicatrices chéloïdes (Maladie Rare).
Avec Ekkyo, l'entreprise à la base du projet et Urgo, le repreneur.
Tous deux ont trouvé un accord : ils collaborent pour réaliser un modèle de brulûre standard grâce à un laser développé par Ekkyo.

Les principaux facteurs clés de succès de chaque projet collaboratif sont la complémentarité, la reconnaissance réciproque, les intérêts partagés et stratégiques, les réunions fréquentes pour faire avancer efficacement le projet.

Les facteurs d'échecs sont liés à la défaillance d'un partenaire, au dépôt de bilan, au changement de stratégie, à la mauvaise communication entre les partenaires, à un accord de consortium non finalisé, à un cofinancement non obtenu...

Atelier 4

RAPPROCHEMENT LABORATOIRES & ENTREPRISES

Le recrutement des chercheurs au service de la collaboration

Intervenante : Nadine Marchande (DRRT PACA – Nice)

Animatrice : Amandine Plantivaux

Rapporteurs : Katia Mathias & Michel Aymé



N. Marchandé & A. Veret & L. Counillon & A. Plantivaux © REA.

Nadine Marchande est Adjointe à la Délégation Régionale PACA de la Recherche et de la Technologie.

Almaric Veret est Dirigeant de Pronutri et **Laurent Counillon** est Enseignant-Chercheur à l'UNS.

La DRRT se trouve partout où il y a interaction entre recherche publique et privée.

Les Grands Groupes connaissent bien le monde de la Recherche Académique. Par contre les PME, pas toujours. Il faut donc en priorité aider les PME, moins structurées que les Grands Groupes, à se rapprocher de la Recherche Publique (via les dispositifs CIR, CII, ...) pour permettre les transferts de technologies, en gardant présent à l'esprit que chaque organisme institutionnel (CNRS, INSERM, INRA, INRIA, ...) a ses propres règles.

L'intérêt de l'interaction Privé-Public est la possibilité d'aide au financement du personnel délégué à la Recherche.

Les SATT (Société d'Accélération de Transfert de Technologie) ont pour mission de développer des accords de collaboration (transferts de technologie) entre entreprises et laboratoires. Mais les PME ont toujours les mêmes difficultés : une sous-structuration, un manque de temps, un manque de suivi, ... De leur côté, les laboratoires ont aussi d'autres priorités : la course aux publications et aux crédits et également un manque de temps.

Dans le rapprochement constructif Universités-Entreprises, il faut citer le dispositif RUE qui vise à aider le développement des PME-PMI et TPE (notamment celles du tissu économique des Alpes-Maritimes), grâce à une adhésion active des Laboratoires Publics et Universitaires. Il a été initialisé au sein de la Commission Enseignement Supérieur Innovation Recherche (ESIR) de l'UPE06, présidée par Laurent Londeix, Délégué Régional d'Orange et vice-présidée par Stéphanie Godier, Directrice de Recherche et Avenir. **Dans sa phase expérimentale, ce projet a clairement montré la nécessité d'aider les acteurs des mondes académique et économique à exprimer leurs besoins et à identifier le bon partenaire pour l'établissement d'une collaboration de recherche fructueuse.**

Cela a notamment débouché sur une "sucess story" entre le laboratoire de recherche LP2M CNRS et l'entreprise PRONUTRI (démarrage de la collaboration par une thèse CIFRE avec l'objectif de monter un projet FUI avec un 3^{ème} partenaire hospitalier).

Programme

jeudi 29 janvier 2015

8h30	Accueil des participants autour d'un petit-déjeuner
8h50	Ouverture du Workshop par Frédéric BOSSARD Conseiller Municipal de Valbonne, délégué au tourisme et au Haut débit
9h00	Atelier 1 ENTREPRISE INNOVANTE - CIBL-IS • Veille technologique et scientifique - Les services et outils disponibles - La veille concurrentielle de l'entreprise - La stratégie d'innovation Laetitia PINEAU Dirigeante de Cibl-IS / Intelligence et Stratégie (Antibes) <i>Animé par Stéphanie Godier (REA)</i>
10h00	Atelier 2 GESTION DE L'INNOVATION - VENTURY AVOCATS • La propriété industrielle : à qui appartient-elle ? - Les conventions - Les licences et brevets - Le coût Eric ELABD, PhD, Avocat associé & Manager Partner à Ventury Avocats (Sophia) <i>Animé par Michel Aymé (REA)</i>
11h00	Atelier 3 FINANCEMENT DE L'INNOVATION - BPI Fr. & EUROBIOMED • Les aides financières au soutien d'un partenariat - Le Programme d'Investissements d'Avenir (PIA) et le Fonds Unique Interministériel (FUI) - Les Crédits d'Impôt : Recherche (CIR), Innovation (CII), Compétitivité Emploi (CICE) - Les programmes européens H2020 Delphine GARCIA Chargée d'Affaire à BPI France (Sophia Antipolis) & Patricia LAY Chargée de Mission au Pôle EUROBIOMED (Sophia Antipolis) <i>Animé par Thierry Bonnet (REA)</i>
12h00	atelier 4 RAPPROCHEMENT LABORATOIRES & ENTREPRISES - DRRT PACA • Le recrutement des chercheurs au service de la collaboration - Comment trouver le bon partenaire - Le recrutement de docteur - Le dispositif RUE : exemples de partenariats réussis Nadine MARCHANDE Adjointe à la Délégation Régionale PACA de la Recherche et de la Technologie (Nice) Success Story : Témoignage par Laurent COUNILLON Chercheur au LP2M-CNRS & Amalric VERET Dirigeant de PRONUTRI <i>Animé par Amandine Plantivaux (REA)</i>
13h00	Déjeuner de Clôture – Buffet offert par Recherche et Avenir et la CA



Le public du Workshop REA 2014-2015 © REA

Un grand merci à la Mairie de Valbonne représentée par Frédéric Bossard et au Business Pole représenté par Jean-Marie Audoli, aux intervenants de grande qualité que nous avons reçus et qui ont accepté de se prêter au jeu.

Merci aux membres actifs de REA.

Cet événement a été réalisé grâce au soutien de la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis en les personnes de Jean Léonetti, Ancien Ministre des Affaires Etrangères et Européennes et Député-Maire d'Antibes, et de Jean-Marie Audoli, Maire de Bonson, Chargé de Missions Technopole à la CASA.

