



LES EXPERTS DU RÉSEAU C.U.R.I.E.

Gestion des partenariats de recherche

Solène Vallin

Chargée du développement de la Politique
Partenariale

Université Clermont Auvergne

[Entreprises] Les partenariats publics - privés : pourquoi pas ?

La méconnaissance du secteur académique est parfois un frein au partenariat pour le secteur privé. Pourtant, le nombre de dispositifs et de structures pour le développement des partenariats entre les laboratoires publics et le monde socioéconomique est grandissant. Ils visent à favoriser leur rapprochement et à faciliter la mise en forme et la gestion de ces partenariats.

Durant ces dernières années, de nombreux rapports consacrés à la recherche publique et à l'innovation convergent vers l'idée que la France dispose d'un système de recherche d'excellence et consacre des ressources importantes à l'innovation [1]. En parallèle, les entreprises ont longtemps géré la recherche et le développement en interne. Elles sont aujourd'hui de plus en plus nombreuses à s'engager dans des partenariats avec d'autres structures, dont les laboratoires académiques, pour améliorer leur capacité d'innovation.

Les fondamentaux pour un partenariat gagnant - gagnant

Afin de construire un partenariat solide et efficace, plusieurs points indispensables sont à évoquer.

- Définir son objectif et intérêt

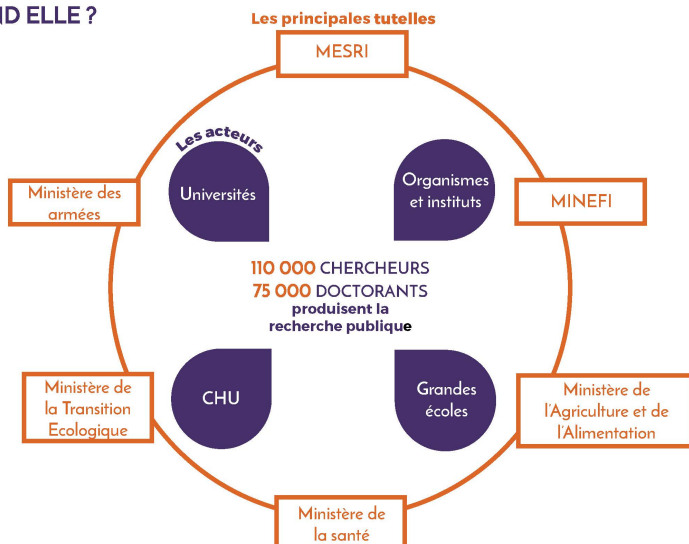
Les attentes peuvent être multiples : lever un verrou technique, explorer une hypothèse, accroître ses connaissances, développer un produit / procédé, acquérir une nouvelle technologique / savoir-faire...

La définition de son propre objectif sera le point de départ des discussions avec le partenaire académique. Ce n'est qu'une fois le but du partenariat déterminé que les modalités pourront être proposées.

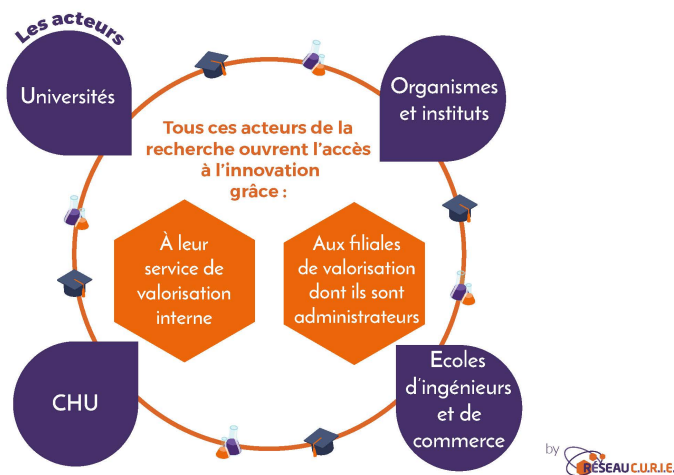
« Le partenariat win - win sera celui où tout le monde dégage une plus-value : avancée scientifique, nouveau marché, performance industrielle... »



**OÙ SE TROUVE LA RECHERCHE
PUBLIQUE ET DE QUI
DÉPEND ELLE ?**



**COMMENT ENTRER
EN CONTACT AVEC LA
RECHERCHE PUBLIQUE ?**



- Identifier ses interlocuteurs

Pour les aspects scientifiques et techniques, les laboratoires académiques sont experts dans leur thématique de recherche et connaissent leurs compétences et les équipements disponibles. Ceux sont des interlocuteurs centraux dans le partenariat.

Ils sont accompagnés au sein de leur établissement public de rattachement par une structure de valorisation (service de valorisation interne ou filiale, cf : schéma). Quelle que soit l'organisation, il s'agit de professionnels dédiés spécialisés sur le montage et la gestion de projet, la propriété intellectuelle, les aspects contractuels, le transfert de technologie et plus largement le fonctionnement de la recherche publique française. Afin d'être proactif sur tous ces aspects, les valorisateurs sont à solliciter dès les premières discussions laboratoire - entreprise.

- Appréhender les contraintes de chacun

La connaissance des contraintes de chacun est un point clé pour une bonne compréhension réciproque. Les mentalités ont fortement évolué ces dernières années mais certains préjugés persistent ! Les modes de fonctionnement et contraintes sont propres à chaque structure : schémas de décision, délais, modalités de gestion... Il ne faut pas hésiter à les évoquer et à les expliciter dès le début.

De ces discussions pourront découler une certaine adaptabilité et souplesse lorsque cela est possible.

A titre d'exemple, une demande récurrente de la part du monde académique est la possibilité de publier les résultats de l'étude menée. Certaines entreprises non aguerries à cet exercice peuvent trouver cela contradictoire avec la notion de secret. Or la publication est par exemple indispensable pour qu'un doctorant puisse soutenir sa thèse. Ce point est à discuter avant la mise en place du partenariat afin que l'entreprise ne soit pas surprise de cette demande et comprenne l'importance. Des modalités contractuelles peuvent prévoir que le projet de publication soit relu et validé par le partenaire privé en amont.

- Prévoir la suite du partenariat

Tout partenariat doit faire l'objet d'un suivi régulier et donner lieu à un bilan final afin de faire le point sur l'atteinte des objectifs, les difficultés rencontrées, les bénéfices récoltés par chacun des partenaires et tout cela dans une démarche d'amélioration continue. L'éventuelle suite du partenariat est à anticiper si cela a lieu d'être.

Dans le cas d'un partenariat pérenne entre un laboratoire public et une société, la construction d'un laboratoire commun est aujourd'hui facilitée par exemple par le dispositif Labcom de l'Agence Nationale de la Recherche.

De plus, des modalités contractuelles comme la confidentialité, la propriété des résultats ou encore l'exploitation des résultats perdurent au-delà de la fin d'une étude. Tous les aspects du partenariat ne sont donc pas limités à la durée des travaux scientifiques.

La question du partenariat dans son ensemble est donc à traiter avant, pendant et après le projet.

Des outils adaptés et évolutifs

- Le contrat : un outil juridique de cadrage du partenariat et non une finalité

Le laboratoire académique peut intervenir auprès d'une entreprise pour une expertise, une prestation, une collaboration à plus ou moins long terme, un transfert de technologie...à l'échelle locale, régionale, nationale, européenne ou internationale. Ainsi, un partenariat public – privé peut prendre des formes diverses. Dans tous les cas, il sera nécessaire de définir à minima : l'objectif du partenariat ; le projet scientifique / technique et le planning correspondant ; les ressources nécessaires.

Chaque projet sera formalisé au travers d'une convention adaptée dont les principales différences seront au niveau : des obligations (de résultats ou de moyens) ; de l'impact financier ; des règles de propriété intellectuelle et d'exploitation des résultats ou

encore de publication. Le contrat sera adapté à la volonté commune des partenaires et cohérent avec le projet scientifique envisagé. Il s'agit donc d'un outil juridique au service du bon fonctionnement du partenariat et ne doit pas être une finalité en soi.

- Des aides financières disponibles

Sur les aspects financiers, le soutien public en faveur de l'innovation des entreprises, à travers par exemple le crédit d'impôt recherche ou le crédit d'impôt innovation, est croissant. Prenant en compte la diversité des thématiques de recherche académiques et les besoins des entreprises pour innover selon leur taille et de leur secteur d'activité, des dispositifs adaptés et différents sont mis en place.

Ceux incitant les entreprises à s'engager dans des activités de recherche partenariale sont : les thèses CIFRE (1450 thèses financées en 2018), les chaires industrielles, les laboratoires partagés et le dispositif Labcom, le Fond Unique Interministériel (FUI) et les projets de R&D structurants pour la compétitivité (PSPC) [2].

L'ensemble de ces dispositifs sont en évolution permanente afin de s'adapter aux besoins des acteurs. Les valorisateurs ont connaissance de ces outils et seront en mesure d'orienter le laboratoire et l'entreprise souhaitant collaborer vers celui le plus adapté.

Le développement des partenariats publics – privés est un objectif récurrent sur ces dernières années au regard de l'impact sociétal que cela peut avoir. La bonne connaissance des « règles du jeu » avant, pendant et après le partenariat est un prérequis indispensable. Le time to market selon la discipline est également à ne pas négliger. Un projet lié à une innovation pharmaceutique ne demande pas la même

Ceux incitant les entreprises à s'engager dans des activités de recherche partenariale sont : les thèses CIFRE (1450 thèses financées en 2018), les chaires industrielles, les laboratoires partagés et le dispositif Labcom, le Fond Unique Interministériel (FUI) et les projets de R&D structurants pour la compétitivité (PSPC) [2].

L'ensemble de ces dispositifs sont en évolution permanente afin de s'adapter aux besoins des acteurs. Les valorisateurs ont connaissance de ces outils et seront en mesure d'orienter le laboratoire et l'entreprise souhaitant collaborer vers celui le plus adapté.

Le développement des partenariats publics – privés est un objectif récurrent sur ces dernières années au regard de l'impact sociétal que cela peut avoir. La bonne connaissance des « règles du jeu » avant, pendant et après le partenariat est un prérequis indispensable. Le time to market selon la discipline est également à ne pas négliger. Un projet lié à une innovation pharmaceutique ne demande pas la même R&D et réglementation qu'un nouvel objet connecté.

Cependant, au-delà des aspects scientifiques, juridiques et financiers, la dimension humaine du partenariat est centrale et la constitution d'une équipe projet un facteur de réussite. Le dicton africain « seul on va plus vite, ensemble on va plus loin » prend alors tout son sens aussi bien pour une entreprise que pour un laboratoire académique.

Solène Vallin

[1] Berger S., *Reforms in the French Industrial Ecosystem*, Janvier 2016,

[2] Chouat F., Marey-Semper I., Vernay D., *Recherche partenariale et innovation*, 23 septembre 2019.