



European IPR Helpdesk

Get your ticket to innovation!

III. Conseiller les porteurs de projet sur la PI

La Propriété intellectuelle dans le programme

Horizon 2020 – Formation des PCN



Léa Montesse

European IPR Helpdesk

19 mai 2016, MENESR, Paris



Conseiller les porteurs de projet sur la PI

- *Combattre les idées reçues*
- *Au stade de la proposition*
- *Au stade de la négociation du CA*
- *Cas de partenariats avec des pays tiers*
- *Questions?*





Inciter la participation: combattre les idées reçues sur la PI dans H2020

- **Complexité des règles de PI dans Horizon 2020?**
 - Beaucoup de règles...
 - Mais des principes généraux assez simples
 - Existence de services de support pour y voir plus clair: PCN, IPR Helpdesk, Horizon 2020 Helpdesk...
- **Obligation de partager le background avec les partenaires, d'abandonner sa PI sur son background?**
 - Des droits d'accès doivent en effet être donnés aux partenaires
 - Ces droits sont limités à ce qui est strictement nécessaire ; autres limites possibles
 - Ce sont de simples LICENCES non-exclusives (aucune conséquence en termes de propriété)
- **Obligation d'abandonner ses droits de PI sur les résultats en cas d'Open Access?**
 - Non. Open Access est un simple moyen de maximiser la diffusion des résultats, n'efface pas les DPI
- **Obligation de publier des résultats confidentiels?**
 - Non: la protection des résultats passe toujours avant l'obligation de les diffuser
- **Droits de l'UE sur les résultats?**
 - Ces droits sont très limités: les résultats sont la propriété de celui qui les crée; les décisions en termes de protection et exploitation des résultats sont prises par leur propriétaire uniquement
- **Etc.**



Au stade de la proposition

- **Promouvoir la mise en place de contrats/pré-contrats avant le début des négociations**
 - NDA
 - Memorandum of Understanding – tous disponibles dans notre “online library” [ici](#)
- **Encourager les porteurs de projet à réfléchir en termes d'impact (critère d'évaluation !)**
 - Il ne s'agit pas seulement de miser sur l'excellence scientifique ; il s'agit de montrer aux évaluateurs comment cette excellence sera valorisée par une gestion efficace (notamment en termes de PI)
 - Quels résultats sont prévus ?
 - Quel est leur potentiel en termes de protection, d'exploitation ?
 - Quels marchés potentiels ?
 - Quels types d'exploitation ? Par le consortium ou individuellement ; par des tiers ?
 - Cf. checklist “IP Management in Horizon 2020: Proposal stage” disponible [ici](#)
- **Encourager les porteurs de projet à soulever des points “sensibles” dès le stade de la proposition**
 - Tendance à remettre certains sujets “sensibles” à plus tard: propriété des résultats communs, protection des résultats (publication vs. brevets selon le type de bénéficiaire...)
 - Risques de blocages ou de mauvaise mise en oeuvre du projet par la suite – danger !
 - S'assurer dès le début que tous les partenaires sont sur la même longueur d'ondes !



Au stade de la négociation du CA

- **Encourager l'utilisation de modèles (DESCA, MCARD...) mais aussi leur modification !**
 - Les modèles de CA sont de bonnes bases
 - Mais les porteurs de projet ne prennent pas toujours le temps de les modifier pour refléter les attentes des partenaires ou des situations propres à leur consortium: risque d'avoir un CA inadapté au projet ou inutile !
- **Encourager la mise en place de structures internes dédiées au suivi de la PI créée lors du projet**
 - IP Manager, exploitation committee...
 - Suivi de la création des résultats, vérification de la propriété de chaque résultat et gestion de différends potentiels à ce sujet
 - Suivi des procédures de protection des résultats
 - Suivi des décisions liées à la diffusion et à l'exploitation des résultats
 - Etc.
- **Agir en intermédiaire lorsque les négociations sont déséquilibrées**
 - Déséquilibres possibles (typiquement avec certains partenaires industriels importants)
 - Inhérent à toutes négociations commerciales: c'est en définitive aux parties de se mettre d'accord
 - Possibilité d'aider les parties les moins informées: revoir les propositions des partenaires avec eux, vérifier leur légalité, proposer des alternatives, ou les rassurer. [Contactez notre Helpline !](#)



Cas de partenariats avec des pays tiers

- Fréquents dans H2020-MSCA
- Certaines entités ont des politiques PI très strictes (cas des USA)
- **Incompatibilités entre ces politiques internes et les règles applicables dans H2020 (cas de la propriété des résultats créés lors d'un détachement à l'étranger)**

- **Conséquences fréquentes:**
 - Confusion du bénéficiaire européen
 - Parfois, méconnaissance du partenaire étranger des règles applicables dans H2020
 - Blocage des négociations
 - Risque de remise en cause d'un partenariat qui serait sinon bénéfique au chercheur

- **Marche à suivre:**
 - Aucune des règles (européennes ou tierces) ne prévalent ! Il faut négocier un compromis.
 - Inciter le bénéficiaire à expliquer clairement à son partenaire le cadre (GA) dans lequel il peut négocier – faciliter une compréhension mutuelle
 - Proposer des solutions / compromis : licences, co-propriété... Chaque cas est unique: [contactez-nous !](#)



Questions?



Merci !

Nous nous réjouissons d'entrer en contact avec vous !

Pour des questions ou remarques sur cette présentation, contactez
lea.montesse@iprhelpdesk.eu

N'hésitez pas à contacter notre Helpline pour de plus amples questions
et pour des conseils généraux en matière de PI :

service@iprhelpdesk.eu

Téléphone +352 25 22 33-333 (Helpline)

Fax + 352 25 22 33-334 (Helpline)

www.iprhelpdesk.eu

Pour toute question sur nos activités de formation, vous pouvez
contacter notre équipe Training à l'adresse suivante :

training@iprhelpdesk.eu





Photo credits

istockphoto.com

- © istockphoto.com/Maridav
- © istockphoto.com/Bliznetsov
- © istockphoto.com/Dave White

Legal notice / Disclaimer

This project receives funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under Grant Agreement No 641474.

The European IPR Helpdesk is managed by the European Commission's Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises (EASME), with policy guidance provided by the European Commission's Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs Directorate-General.

Even though this presentation has been developed with the financial support of the EU, the positions expressed are those of the authors and do not necessarily reflect the official opinion of EASME or the European Commission. Please see our full disclaimer at www.iprhelpdesk.eu.

Copyright

© European Union (2016)