



RECHERCHE COLLABORATIVE & TRANSFERT “PUBLIC-PRIVÉ”



inpi



PROGRAMME ALLIANCE PI

L'INPI RENFORCE L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

impliquées dans des PROJETS de R&D COLLABORATIVE et/ou de TRANSFERT DE TECHNOLOGIE, pour :

- ANTICIPER les questionnements et les étapes de prise de décision,
- ENCOURAGER les BONNES PRATIQUES de formalisation des accords,
- CONFORTER une parfaite MAÎTRISE des règles et des enjeux.

LE PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT MIS EN PLACE POUR LES STARTUP, PME et ETI PREVOIT :

- ▶ Un accompagnement individuel pour chaque entreprise par un chargé d'affaires INPI
- ▶ Un accompagnement collectif, animé par un professionnel de la PI, pour les projets de consortium « public-privé » encadré par un pôle de compétitivité

PROGRAMME ALLIANCE PI

	S'assurer de la sécurisation de ses apports ou des conditions de transfert	Identifier les enjeux forts de la négociation	Connaître les règles incontournables	Bien se préparer à la négociation	Créer des conditions favorables à la négociation et à la formalisation de l'accord	S'assurer de la bonne prise en considération de ses positions dans la formalisation du contrat, faciliter la négociation
	Analyse personnalisée et recommandations				Animation d'une méthode de construction d'un accord de consortium	Aide financière pour la mise en place d'actions PI
	Accompagnement individuel pour créateurs d'entreprises, Start-ups, PMI, PME, ETI				Facilitation collaborative pour les membres des consortia encadrés par les pôles de compétitivité	PASS PI collaboratif et transfert public – privé pour Start-ups, PMI, PME et ETI éligibles



**ALLIANCE PI
L'ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL
DES ENTREPRISES**

PROGRAMME ALLIANCE PI

UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET GRATUIT POUR LES ENTREPRISES

DE LA GENÈSE DU PROJET
À LA SIGNATURE DE L'ACCORD



Un chargé d'affaires INPI au service de chaque entreprise

PROGRAMME ALLIANCE PI

UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL POUR LES ENTREPRISES

PILOTER SON PROJET
EN S'ASSURANT DES CLÉS DE SUCCÈS



RECOMMANDATIONS

- ▶ **Valider** son positionnement technologique
 - ▶ **Comprendre** ses enjeux de PI
 - ▶ **Connaître** les règles et les questionnements utiles
 - ▶ **Sécuriser** ses apports de connaissance propre (background)
-
- ▶ **Identifier** les éléments de négociation
 - ▶ **Sécuriser** le partenariat sur le plan juridique (volet contractuel)
 - ▶ **S'assurer** de la sécurisation des connaissances générées par le projet
 - ▶ **Vérifier** la conformité des clauses de PI avec les intérêts de l'entreprise
-
- ▶ **Évaluer** les difficultés rencontrées lors de mise en œuvre des recommandations et identifier les voies d'amélioration possibles
 - ▶ **Identifier** les futurs enjeux PI liés aux étapes de développement ultérieur et à l'après contrat



PROGRAMME
ALLIANCE PI

COACHING
INPI

PROGRAMME ALLIANCE PI

UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL POUR LES ENTREPRISES

EN SOUTIEN A LA MISE EN ŒUVRE DES RECOMMANDATIONS INPI

Une mobilisation à coût réduit d'un prestataire privé spécialisé en propriété intellectuelle



PASS
PI

COLLABORATIF & TRANSFERT / PUBLIC - PRIVÉ

Un produit de **FINANCEMENT** adapté

(50% jusqu'à hauteur de 3000 euros de subvention sous réserve d'éligibilité)



inpi



**ALLIANCE PI
FACILITATION
COLLABORATIVE**

PROGRAMME ALLIANCE PI

LA FACILITATION COLLABORATIVE POUR TOUS LES ACTEURS D'UN CONSORTIUM

POURQUOI ?

- ▶ **COMPRENDRE** les enjeux de propriété intellectuelle et **ANTICIPER** les étapes de négociation
- ▶ **GERER** les enjeux de propriété intellectuelle **conforme** aux attentes des **financeurs** et des pôles de compétitivité tant en matière de **délais** que de **formalisme**
- ▶ **RENFORCER** le lien avec **le pôle de compétitivité** pour un **meilleur suivi du projet**

COMMENT ?

- ▶ En utilisant une **méthode simple**, de construction d'un accord, pilotée par un **professionnel** spécialisé en propriété intellectuelle
- ▶ En mettant en place un processus **transparent** pour tous, mis en œuvre via une animation **neutre et équilibrée**
- ▶ **En structurant les échanges** entre les participants tout en maintenant les niveaux de **confidentialité**

PROGRAMME ALLIANCE PI

POUR LES MEMBRES DES CONSORTIA

DE LA GENÈSE DU PROJET À LA SIGNATURE
DE L'ACCORD DE CONSORTIUM

PHASE
AMONT
DE COLLECTE
ET D'ANALYSE

SEANCE DE
RESTITUTION
ET D'ANIMATION
COLLECTIVE

LIVRABLE
CALENDRIER
METHODOLOGIE
SUIVI
FORMALISATION

Phase de pré-contractualisation

Un processus de formalisation mis en œuvre par un professionnel de la PI

PROGRAMME ALLIANCE PI

UNE DÉMARCHE CONCERTÉE INPI – PÔLE AU PROFIT DES CONSORTIA

Le pôle et l'INPI

Présentent et prescrivent
la méthode aux consortia

L'INPI

Diffuse et documente la méthode
et réalise un suivi et une évaluation
partagés avec le pôle

Le consortium

Sélectionne le professionnel
de la PI et le finance

Le professionnel de la PI

Anime la méthode



Phase de pré-contractualisation

Un processus adapté en réponse aux exigences des financeurs



Merci

inpi

