

Réseau des courtier.ère.s d'innovation

Stratégies de sensibilisation des
chercheur.euse.s
(établissements de recherche)

Décembre 2022



axelys

Conjuguer science
et société

SOMMAIRE



[ÉTS Montréal](#)

(diapos 4 à 11)

[TransferTech \(TTS\)](#)

(diapos 13 à 17)

ÉTS MONTRÉAL

Rôle et tâches du courtier Axelys (Yann)

- Formulaire de DI abrégée → outil de démarchage
- Découpage des conseillers (et donc tâches des courtiers) différent selon les Universités
 - UdeM (grandes Institutions):
 - subventions / contrats / **valorisation**
 - ETS (Institutions moyennes) :
 - subventions
 - **valorisation** (inclut contrats)
 - Petites Institutions :
 - chaque **conseiller** suit « ses » Profs de A à Z

Cours de sensibilisation à la PI des étudiants (Yann)

C'est quoi la Propriété Intellectuelle (PI) ?



Cours de sensibilisation à la PI des étudiants (Yann)

L'Université et l'industrie (droits de PI)

Cession des droits de PI



Étudiants gradués
Stagiaires postdoctoraux
Professeurs



Droit au partage des retombées
de la valorisation (si redevances versées)

Collaboration avec la clinique juridique de l'UdeM pour les contrats (ML)

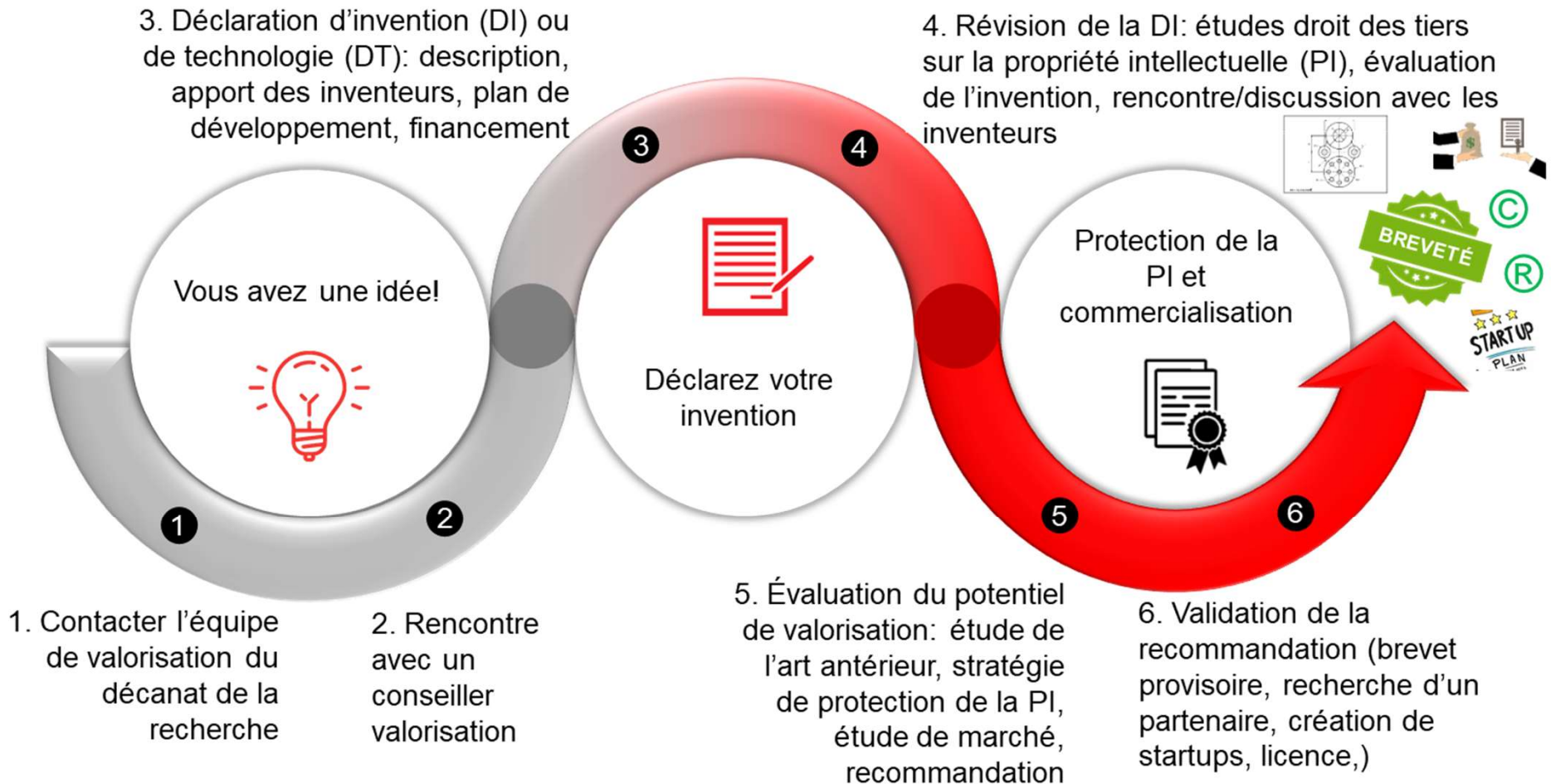
- Clientèle: étudiants en recherche, personnel RD
- Étudiants en 3^{ème} année de droit
- Accompagnés par un avocat (prof UdeM)
- Information juridique (\neq opinion juridique)
 - Propriété intellectuelle
 - Formes de protection
 - Licence
 - Cession
 - Entente de confidentialité
- En FR et ENG
- 2^{ème} et 3^{ème} clinique: PI, démarrage d'entreprise



[Cette photo](#) par Auteur inconnu est soumis à la licence [CC BY-NC](#)

Présentation valorisation aux Professeurs (Yann)

Étapes de valorisation de la recherche



Présentation valorisation aux Professeurs (Yann)

Qui est un inventeur

Un inventeur est :

Une personne qui a contribué de manière **active** et **déterminante** à un élément **essentiel, innovant** et **non évident** de l'invention.

Un individu ne peut prétendre au statut d'inventeur:

- s'il suggère un **problème à résoudre** ou un objectif à atteindre, **sans préciser les moyens** d'y parvenir
- s'il se contente de **suivre les instructions** du ou des chercheurs à l'origine de la solution
- si sa contribution se limite à un **travail d'assistance, de test ou de mise au point**

Rencontres avec le Club étudiant (ML)

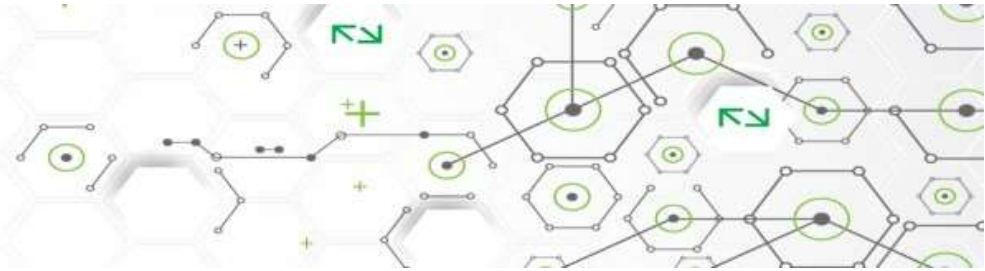
- Sensibiliser les étudiants des clubs à la PI
- NDA à signer pour les étudiants qui entrent dans le club
- Accompagnement déclaration d'invention
- Aide dépôt de brevet
- Sensibilisation démarrage d'entreprise
- Rencontres individuelles (60 clubs étudiants)
- Rencontre en groupe
- Événement des clubs



Subvention à l'entrepreneuriat (ML)

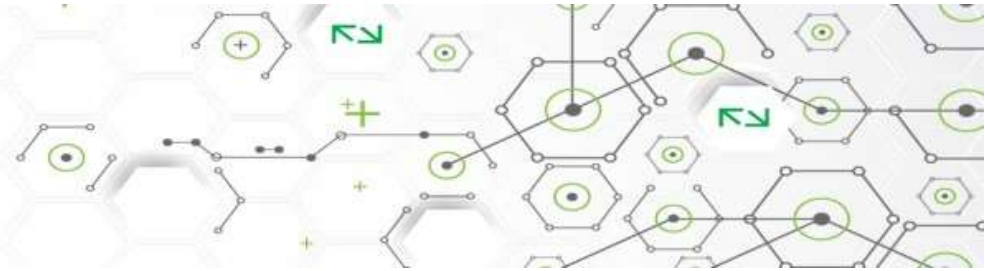
- Sensibiliser la communauté de l'ÉTS à l'**entrepreneuriat scientifique** et;
- Favoriser le **transfert technologique**, notamment via les déclarations d'invention issues des laboratoires de recherche
- Programme NovaSciences (MEIE)
 - Ateliers d'accompagnement/coaching
 - Concours avec prix
 - Clubs étudiants
 - Visite d'entreprises innovantes
 - Protection de la PI (+30%)
 - Prototypage

TransferTech (TTS)



Stratégie de Sensibilisation TTS: l'approche

- Développement d'une relation de **proximité** avec les acteurs de la recherche:
 - Visites régulières/statutaires des Facultés, Centres et Instituts.
 - Présentations dans des événements spéciaux.
 - En relation directe avec les directions facultaires et départementales pour assurer une veille.
 - Assurer une disponibilité (présence ou en virtuelle) pour exploration d'opportunités.
 - Partage d'infos financement et collaborations partenariales.
- **Gestion précoce des attentes** dans les projets de transfert technologique:
 - Opportunités de financements collaboratifs.
 - Réconciliation des attentes académiques vs corporatives.
 - Donner des exemples de projets qui ont fonctionnés.
 - Défaire les biais/préjugés en identifiant clairement les attentes et les obligations de chaque parties.
 - Ex.: Contextualiser les attentes financières, principes de la gestion du risque.



Stratégie de Sensibilisation TTS: l'approche

- Disponibilité pour exploration en amont de la DI:
 - Dynamique de marché (taille, CAGR, Géographie, joueurs majeurs, etc)
 - Potentiels partenaires commerciaux et/ou publiques
 - Avantages concurrentiels, éléments distinctifs, etc.
- Permet ajustement de **certaines objectifs** de recherche pour un meilleur alignement commercial:
 - Choix de plateforme de développement.
 - Aligner sur les avantages distinctifs de la compétition.

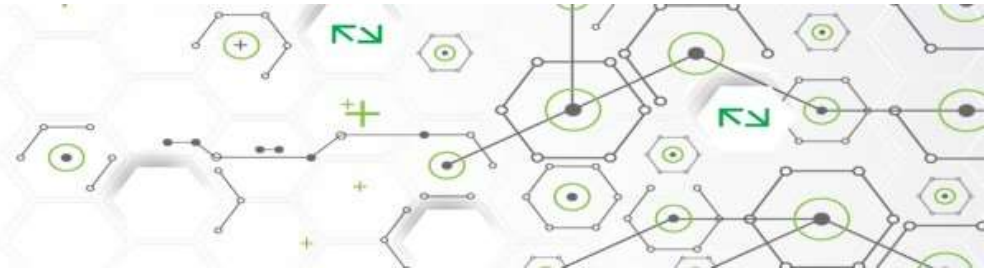


Stratégie de Sensibilisation TTS: Les outils



Ce guide regroupant l'information complète en lien avec le TT:

- Diverses étapes du processus de valo
- Rôles et obligations:
 - Inventeurs
 - Université
 - TTS
 - Agents de brevets
- Stratégies de protection de la PI
- Maturation et commercialisation



Stratégie de Sensibilisation TTS: Les outils

Les **bases de données** pour supporter les analyses:

- **Patent inspiration**: Permet une visualisation des principaux acteurs PI.
- **BCC research, M&M**: Intelligence d'affaire marché
- **Scout** (Wellspring): brevets, partenariats, recherche et publications.
- **Ktmine**: Entente-type/Royautés d'ententes provenant de cles en bourses.
- **LES** et **AUTM**: Ressources pour meilleures pratiques et compilation données de TTO.



Stratégie de Sensibilisation TTS: Stratégie efficace?

42%	TAUX DE COMMERCIALISATION
93	TRANSFERTS TECHNOLOGIQUES
194	BREVETS ÉMIS
191	INVENTIONS
547	NOMBRE D'INVENTRICES ET D'INVENTEURS

