**Tableaux pour la Stratégie de propriété intellectuelle de projet – No de projet (insert) – (insert lead recipient) – (insert date)**

Ces tableaux doivent être utilisés pour former une partie de votre stratégie de PI pour le projet. Ils ne couvriront pas tous les aspects de votre stratégie de PI, mais vous aideront à mieux organiser les parties Amont/Aval/Exploitation de votre stratégie de PI. **Il est nécessaire que vous développiez les étapes 1 à 4 sous forme de paragraphes du Guide sur la stratégie de PI en plus des tableaux requis pour répondre aux exigences d’une stratégie de PI complète.**

Ajoutez des paragraphes descriptifs pour couvrir d’autres aspects de la PI relatifs à votre projet. Par exemple, mais sans s’y limiter, décrivez vos politiques et procédures générales en matière de PI au sein du consortium de votre projet. Si vous avez d’autres partenaires dans le projet qui ne signeront pas de contrat avec NGen ou qui ne feront pas officiellement partie de la liste des partenaires du projet, vous devez discuter de la propriété de la PI et des facteurs liés à l’octroi de licence. A-t-on réalisé une analyse sur la liberté d’exploitation du projet? Ou cette analyse est-elle en suspens?

Il ne s’agit pas d’une liste exhaustive, veuillez consulter le *Guide sur la stratégie de PI pour les promoteurs de projets* pour obtenir plus d’informations sur la façon d’élaborer une stratégie de PI complète. **Veuillez supprimer ce paragraphe explicatif lorsque vous aurez complété le document.**

PI d’amont pour le projet et accès **AU SEIN** du consortium de projet

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **PI d’amont :** PI préexistante qui permet de définir l’existence de la nouvelle PI pour réaliser le projet. | **À quelle partie du projet se rapporte-t-elle?** | **Qui en est le détenteur?** (Promoteur principal ou partenaire, veuillez indiquer le nom complet) | **De quel type de PI s’agit-il?** (savoir-faire, secret commercial, brevet en instance ou accordé, droit d’auteur, dessin industriel, marques commerciales, etc.) | **Qui doit y avoir accès DURANT le projet? Quel type d’accès/de licences existe-t-il?** | **Qui doit y avoir accès APRÈS le projet à des fins de commercialisation ou de recherche? Quel type d’accès/de licences existe-t-il?** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |

PI d’aval attendue pour le projet, droits de PI et accès **AU SEIN** du consortium

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **PI d’aval attendue :** nouvelle PI issue du projet. | **À quelle partie du projet se rapporte-t-elle?** | **Qui en est le détenteur?** (Promoteur principal ou partenaire, veuillez indiquer le nom complet) | **De quel type de PI s’agit-il?** (savoir-faire, secret commercial, brevet en instance ou accordé, droit d’auteur, dessin industriel, marques commerciales, etc.) | **S’agit-il d’une amélioration de la PI d’amont? Le cas échéant, laquelle? Une licence pour cette PI d’amont est-elle nécessaire pour exercer la nouvelle PI d’aval?** | **Qui doit y avoir accès DURANT le projet? Quel type d’accès/de licences existe-t-il?** | **Qui doit y avoir accès APRÈS le projet à des fins de commercialisation ou de recherche? Quel type d’accès/de licences existe-t-il?** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

Remarque

* L’exploitation de la PI par d’autres membres du consortium/récipiendaires après la fin du projet doit être définie. **Si possible, les conditions réelles de licence ou d’accès doivent être définies.**

Exploitation de la PI d’aval **AU-DELÀ** du consortium de projet

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **PI d’aval attendue** (Copier la même PI du tableau ci-dessus) | **Marchés visés par la commercialisation (vos marchés clés. par exemple, maritime, automobile, aérospatiale, etc.**) | **Pays visés par la commercialisation sur vos marchés clés (par exemple, l’Amérique du Nord et du Sud, l’Europe, etc.)** | **Marchés NON visés par la commercialisation** (marchés non concurrentiels) | **Autres types de membres ou membres particuliers de NGen qui pourraient faire l’objet d’une négociation de licence.** | | | **Autres types de membres ou membres particuliers de NGen qui NE pourraient PAS faire l’objet d’une négociation de licence** (concurrents directs ou indirects) | | |
| **Clients potentiels** | **Fournisseurs potentiels** | **Partenaires potentiels de développement et de recherche conjoints** | **Clients potentiels** | **Fournisseurs potentiels** | **Partenaires potentiels de développement et de recherche conjoints** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Remarques

* Pour la première colonne, veuillez copier la même PI du tableau de PI d’aval attendue pour le projet, les droits de PI et l’accès **AU SEIN** du consortium du projet.
* Veuillez fournir des types ou des exemples d’organisations avec lesquelles vous êtes disposé à négocier des relations.