

GUIDE SUR LA STRATÉGIE DE PI : RÉSUMÉ DE HAUT NIVEAU

- ❖ Lisez attentivement et en entier le **Guide sur la stratégie de PI** (le présent document) et la **Stratégie de PI de NGen**.
- ❖ Vérifiez si votre stratégie de PI correspond ou est conforme à ce que vous avez dit que vous feriez dans votre demande.
- ❖ La propriété intellectuelle (PI) ne se limite pas aux brevets. Elle peut comprendre :
 - le savoir-faire, les secrets commerciaux, les idées, les plans, les données, les droits d'auteur, les marques de commerces et les dessins industriels.
- ❖ Compte tenu de la définition de la PI ci-dessus, on s'attend à ce que chaque partenaire du projet apporte de la PI d'amont et crée de la PI d'aval.
- ❖ Tous les membres du projet doivent participer aux discussions sur l'accès à la PI d'amont et d'aval. Cela constitue une grande partie de la stratégie de PI.
 - Vos activités de commercialisation pour chaque partenaire doivent être liées à la manière dont la PI d'aval est utilisée après le projet.
- ❖ La PI a trait à d'autres parties de votre demande :
 - Avez-vous énuméré vos préoccupations en matière de PI dans votre registre des risques?
 - Liberté d'exploitation et brevetabilité.
 - D'autres partenaires non officiels contribuent-ils au projet? Cela pourrait entraîner des enjeux quant aux droits de PI. Ont-ils été traités?
 - Le budget de votre cahier de travail prend-il en charge les coûts liés aux brevets, s'ils ont été établis?

GUIDE SUR LA STRATÉGIE DE PI POUR LES PROMOTEURS DE PROJETS ET LES BÉNÉFICIAIRES DU FINANCEMENT

L'objectif de ce document est de fournir des conseils aux promoteurs de projet afin qu'ils puissent mettre en place une solide stratégie de propriété intellectuelle pour leur projet de collaboration (**stratégie de PI du projet**) qui sera conforme à la **Stratégie de PI de NGen** et qui servira de base à la façon dont la propriété intellectuelle (**PI**) sera gérée. La **Stratégie de PI de NGen** décrit les règles et les attentes concernant la manière dont la PI de votre projet doit être traitée dans le cadre du programme de la Supergrappe.

La **stratégie de PI du projet** est un élément critique du projet et nécessite souvent des négociations entre les partenaires du projet, et c'est la raison pour laquelle une bonne harmonisation dès le départ facilitera l'ensemble du processus.

La **stratégie de PI du projet** fournit un aperçu clé de la nature transformatrice et collaborative du projet pour aider les évaluateurs à évaluer efficacement la demande.

La **stratégie de PI** doit être élaborée avec la participation de tous les membres du consortium du projet. Si elle est réalisée correctement, la **stratégie de PI du projet** fournira un aperçu des droits de PI et de l'accès/l'octroi de licences requis pendant le projet pour soutenir les activités du projet et après le projet pour soutenir le **plan de commercialisation** de chaque membre.

Tous les projets évalués avec succès devront mettre en place un accord de collaboration. Veuillez consulter le Guide de l'accord de collaboration offert sur notre site Web. L'accord de collaboration régira la manière dont les partenaires du projet gèrent le projet, y compris la PI. Plus la **stratégie de PI du projet** est complète et claire, plus il sera facile et rapide pour les promoteurs du projet de créer un accord de collaboration et de satisfaire aux exigences de l'accord-cadre de projet (ACP) pour lancer le projet après l'approbation du financement.

Le gestionnaire de PI de NGen peut aider les promoteurs à préparer leur **stratégie de PI du projet**. Le gestionnaire de PI ne peut pas prendre de décisions, mais il peut faciliter les discussions entre les membres du projet et fournir des conseils, une formation et une orientation.

Vous trouverez ci-dessous les étapes suggérées que les membres du consortium devraient suivre pour élaborer leur **stratégie de PI du projet**. S'il y a lieu, les liens vers les questions pertinentes sur la demande de financement sont inclus.

ÉTAPE 1 Assurer l'harmonisation et l'orientation du projet

- A. Faites des recherches, obtenez de la documentation et effectuez un examen sur les possibilités du marché et veillez à ce qu'il existe une vision claire et partagée de ce que le projet apportera; par exemple, qui sont les clients, qui sont les concurrents, quelle est la portée géographique, etc. (voir les questions 1 et 4 de votre demande).
- B. Décrivez la solution ou l'approche choisie pour comprendre la fonctionnalité de la solution complète et des différents composants de l'innovation de fabrication. Ceci est essentiel pour que le consortium puisse avoir une discussion significative sur les innovations ou les progrès techniques ou de rendement critiques qui seront réalisés.
- C. À ce stade, si vous ne l'avez pas encore fait, il serait utile de faire quelques recherches pour voir quels autres produits ou quelle autre PI existants pourraient créer des risques ou des enjeux de liberté d'exploitation pour le projet (voir les questions de votre demande qui portent sur la pertinence, les possibilités de transformation et le marché potentiel). Cela doit être précisé dans votre registre des risques et votre stratégie de PI, que cela ait été fait ou non.
- D. Veillez à ce que le rôle de chaque membre du consortium dans le projet soit bien compris (voir les questions de votre demande portant sur la gestion du projet/des risques, les avantages attendus, la commercialisation et la nature collaborative de votre demande).
- E. Vérifiez si les intentions commerciales stratégiques (ainsi que scientifiques et universitaires) des participants au-delà du projet sont bien comprises et si elles sont liées aux avancées techniques réalisées par le projet. Cela inclut la clarté sur la manière dont chaque participant a l'intention de bénéficier de son investissement (voir les questions de votre demande portant sur la pertinence, le marché potentiel, les avantages supplémentaires et la commercialisation, ainsi que votre plan de commercialisation).

Avant de passer à l'étape suivante, il convient de bien comprendre l'intention stratégique qui sous-tend le projet et les intérêts de chaque participant au projet.

ÉTAPE 2 Définir la PI et confirmer les droits de PI et les conditions d'octroi de licence

Il devrait être possible de discuter avec chaque membre du consortium de la PI d'aval qu'il prévoit détenir et des conditions de licence qu'il accorderait aux autres membres du consortium. Chaque membre du consortium doit aussi être en mesure de préciser à quelle PI d'amont appartenant à d'autres membres du consortium il souhaite avoir accès, le cas échéant.

- A. Droits de PI. Donnez une description de la PI d'aval attendue, des droits de PI prévus et du type de PI et de moyens juridiques par lesquels elle serait protégée (savoir-faire, secret commercial, brevets - en instance ou accordés, droits d'auteur, marques de commerce ou dessins industriels).

- B. Octroi de licences pour la PI d'aval. L'étape 1 indique les innovations attendues ou les progrès techniques et de rendement critiques liés aux principaux éléments de la solution, ce qui devrait servir de point de départ à la discussion sur l'octroi de licences pour la PI d'aval. Pour se conformer à la Stratégie de PI de NGen et élaborer un accord de collaboration qui sera approuvé par NGen, chaque détenteur de PI d'aval doit s'attendre à ce que chaque membre du projet ait le droit d'accéder, à des conditions équitables, raisonnables et non discriminatoires et sous réserve des questions de concurrence pertinentes, à toute la PI d'aval découlant du projet, au moins à des fins de R&D interne.
- C. Chaque participant au projet doit identifier la PI d'amont qu'il prévoit apporter au projet et à laquelle les autres participants au projet devront avoir accès pour produire les éléments livrables du projet ou soutenir leurs objectifs de développement et de commercialisation de la technologie, ainsi que les conditions de licence applicables.

À ce stade, il devrait y avoir une matrice ou un tableau indiquant qui est propriétaire de la PI d'aval attendue, les conditions de licence et tout droit d'accès applicable à la PI d'amont à laquelle tous les membres du projet ont contribué et avec laquelle ils sont d'accord. NGen fournit un modèle de tableau en WORD pour cette partie de la stratégie.

ÉTAPE 3 Levier de l'écosystème de fabrication de pointe de la Supergrappe pour la PI

L'effet de levier de l'écosystème de la Supergrappe consiste à établir des relations de développement de marché et de technologie en dehors du consortium du projet afin de créer une dynamique d'innovation en matière de fabrication de pointe et afin de renforcer l'écosystème (voir la question 7 de votre demande).

- A. Développement du marché. Confirmez les segments de clientèle cibles ainsi que les applications potentielles de la PI d'aval à différents secteurs, marchés, zones géographiques, modèles commerciaux, etc.
- B. Développement des fournisseurs. Confirmez la façon dont les fournisseurs potentiels, les partenaires technologiques, et autres, pourraient tirer parti de l'innovation et de la PI d'aval pour renforcer la position de leader de l'innovation en matière de fabrication de pointe.
- C. Développement des chercheurs. Confirmez la façon dont chercheurs ou les réseaux de recherche peuvent accéder à l'innovation et à la PI d'aval pour créer un avantage concurrentiel grâce à des avancées et des innovations continues en matière de rendement technique.
- D. Le gestionnaire de la PI de la Supergrappe aidera le consortium à dresser une liste des membres qui pourraient avoir un intérêt potentiel pour le marché et le développement technologique de l'innovation en matière de fabrication de pointe, y compris l'accès à la PI d'aval, et confirmera ceux que le consortium du projet serait prêt à négocier, sur demande.

À ce stade, il est important de définir une approche de développement du marché, des fournisseurs et de la recherche en vertu de laquelle les membres concernés par la technologie ou le développement commercial sont en mesure de négocier les conditions leur permettant d'utiliser, de faire progresser ou de soutenir l'innovation en matière de fabrication de pointe.

ÉTAPE 4 Compléter la stratégie de PI du projet

Combinez tous les résultats des étapes 1, 2 et 3 dans une ébauche de la **stratégie de PI du projet**. Cette ébauche n'est pas une version définitive, mais elle doit résumer les discussions; préciser les décisions sur les rôles; commenter la façon dont chaque organisation prévoit protéger ou préserver sa PI (par exemple, a-t-elle les accords nécessaires en place pour l'attribution de la PI avec les employés, sait-elle comment gérer les secrets commerciaux, travaille-t-elle avec des institutions universitaires, cela a-t-il un impact sur les droits de PI, toute autre préoccupation ou question relative à la PI); déterminer si les organisations sont au courant de l'existence d'art antérieur ou d'autres solutions concurrentielles, si elles ont une liberté d'exploitation du travail effectué ou si elles doivent encore l'effectuer; mettre en avant les droits de PI d'aval et toutes les exigences de licence connexes.

Les membres du consortium examinent le projet, définissent les enjeux, apportent les solutions qu'ils peuvent apporter et confirment une série d'étapes pour ceux qui nécessitent plus de travail pour être finalisés.

Le résumé de la **stratégie de PI du projet** est ajouté à la demande de projet en tant que document du projet.

Si le financement du projet est approuvé par NGen, les membres du consortium examineront et finaliseront leurs positions dans une **stratégie de PI du projet** finale. La **stratégie de PI du projet** finale sera examinée et approuvée par NGen et constituera la base de la partie sur la PI de l'accord de collaboration que les membres du consortium accepteront.