

Innovater en partenariat : Les bons réflexes propriété intellectuelle

AU PROGRAMME

- Revue des bonnes pratiques pour gérer la propriété intellectuelle d'un partenariat
- Contributions de chacun et la propriété des résultats
- Les clauses importantes des contrats
- La liberté d'exploitation des travaux commandés
- Les copropriétés de P.I
- Questions / réponses en direct



Jean-Pascal Decobert
Conseil en PI associé
Mandataire européen OEB et
European Patent Litigator

Thibault Marmonier
Conseil en PI brevet et juriste



France Innovation (by ASRC) fédère

- Les entreprises innovantes réalisant des prestations de recherche et de développement technologique ;
- Les entreprises proposant des produits, procédés ou services innovants ;
- Les entreprises de type sous traitance industrielle ;
- Les entreprises du conseil et de l'accompagnement de l'innovation, etc.

Dans le cadre de sa plateforme communautaire France Innovation, **investisseurs, collectivités/clusters, etc ou encore organismes de recherche** sont acceptés.

Représentation à double sens

Information Newsletters, Webinaires

Mises en lumière Annuaire, Magazine 360°R&D
et réseaux sociaux, Webinaires, etc.

Mises en relation Recherches de compétences,
Plateforme communautaire, France Innovation Meetings, etc.

+860 membres avec fiche active

+7 000 inscrits à nos webinaires/an

+28 000 contacts

+2 200 mises en relation

<i>Liste non exhaustive</i>	MEMBRE DISCOVERY	MEMBRE PRO	MEMBRE PREMIUM
Référencer la fiche profil de votre entreprise	✓	✓	✓
Utiliser le logo membre France Innovation	✓	✓	✓
Participer aux consultations pour forger les positions de l'Association	✓	✓	✓
Accepter ou refuser des rendez-vous de membres (plateforme communautaire)	✓	✓	✓
Solliciter des rendez-vous aux autres membres (plateforme communautaire)	✗	✓	✓
Diffuser des recherches de compétences	✓	✓	✓
Répondre à des recherches de compétences	✗	✓	✓
Participer à des webinaires	✓	✓	✓
Organiser un webinaire	✗	✗	✓
Diffuser du contenu	✗	✗	✓
Tarifs préférentiels sur des évènements partenaires	✗	✓	✓
Tarifs préférentiels (20 à 40% de remise) pour les évènements France Innovation Meetings	✗	✓	✓

Au service des entreprises innovantes.

France Innovation est une association professionnelle qui fédère **les prestataires privés de recherche et de développement technologique, les entreprises proposant des produits, procédés ou services innovants** et les acteurs du **conseil et de l'accompagnement en innovation.**

Vous recherchez une expertise R&D&I ?

Parcourez l'annuaire des membres ou contactez-nous.

Trouver une expertise

CHIFFRES CLÉS

400 membres
+ de 600 mises en relation par an

UN RÉSEAU NATIONAL

- Porter **une vision commune** (prise de position sur le **Crédit Impôt Recherche**, le Transfert de technologies, le financement des projets nationaux et européens, etc.)

Vous souhaitez valoriser votre savoir-faire ?

Rejoignez France Innovation

Comment adhérer ?

✓ Mots clés

✓ Structure

✓ Compétences & Expertises

Sélectionner

✓ Domaines d'application

✓ Localisation

num dpt, ville

🕒 Triez par pertinence ou par ordre alphabétique

(779)

TRIER PAR A-Z Derniers inscrits



Typhoon HIL est un leader du marché de la technologie de simulation ultra-haute fidélité C...

<http://www.typhoon-hil.com>

[Voir la page profil](#)

 DEMANDER UN RDV

Start-up/PME de ≤ 5 salariés



Graines de Conseil
Ingénierie Financière

Depuis 2016, nous accompagnons les entrepreneurs (+200 entreprises différentes,...

<http://www.grainesdeconseil.fr>

[Voir la page profil](#)

 DEMANDER UN RDV

Start-up/PME de ≤ 5 salariés



Atlantic Bone Screen est une CRO préclinique spécialisée dans le domaine des maladies...

<http://www.atlantic-bone-screen.com>

[Voir la page profil](#)

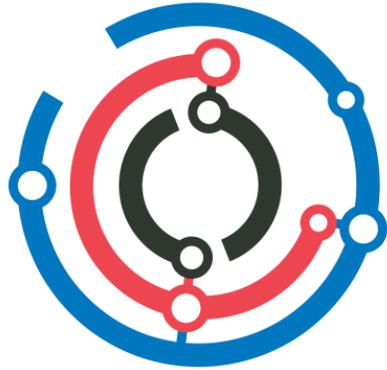
 DEMANDER UN RDV

PME



decade





France
Innovation

MEETINGS

Les RDV d'affaires des entreprises innovantes

Les participants 2024 :

92% ont identifié de nouveaux partenaires sur nos événements

91% envisagent de participer à nouveau à un événement France Innovation Meetings

95% sont satisfaits de la qualité des échanges obtenus lors de leurs rendez-vous

97% sont satisfaits du suivi effectué par l'équipe organisatrice

www.france-innovation-meetings.fr

FRANCE INNOVATION MEETINGS
**MANUFACTURING, MATERIALS &
ENERGY**

• 03 juillet 2025



FRANCE INNOVATION MEETINGS
SANTÉ & COSMÉTIQUE

• 30 septembre 2025



FRANCE INNOVATION MEETINGS
DEFENSE, SECURITY & AERO

• 11 décembre 2025



LES RENCONTRES

23 & 24 juillet 2025 - EN LIGNE





Attention, de nouveaux webinaires peuvent venir s'intercaler entre les dates ci-dessous

<https://www.france-innovation.fr/webinaire/>

23 sept : Les 2 ans d'existence du brevet unitaire : Un succès ?

25 sept : PragmaDev Process : la solution pour vérifier et optimiser les systèmes et organisations complexes

15 oct : Comportement dynamique et acoustique des transmissions mécaniques électrifiées

20 nov : Réussir le scale-up de vos procédés en agrolimentaire et cosmétique

www.france-innovation.fr

contact@france-innovation.fr

LinkedIn

<https://fr.linkedin.com/company/france-innovation>





WEBINAIRE DU 4 JUILLET 2025

Innovater en partenariat : les bons réflexes Propriété Intellectuelle.



Jean-Pascal DECOBERT
Partner
European Patent & TM Attorney

jp.decobert@hautier.fr



Thibault MARMONIER
IP Lawyer
French Patent Attorney

t.marmonier@hautier.fr

www.hautier.fr | contact@hautier.fr | Tél +33 (0)4 93 87 71 39

Hautier IP en quelques mots

- Conseil en propriété industrielle (CPI) = profession réglementée
- Obligation de confidentialité - Privilèges
- HAUTIER IP est entièrement dédié à la Propriété Intellectuelle
- Missions principales : Protéger – Valoriser – Défendre la PI
- Une approche résolument économique et entrepreneuriale de la PI
- Nous accompagnons nos clients dans le monde entier :



FRANCE
(INPI)



MONACO
(Direction de
l'Expansion Economique)



EUROPE
(OHMI / EPO)



Office Mondial
(WIPO)



Tous les pays du
monde par
notre réseau de
confrères



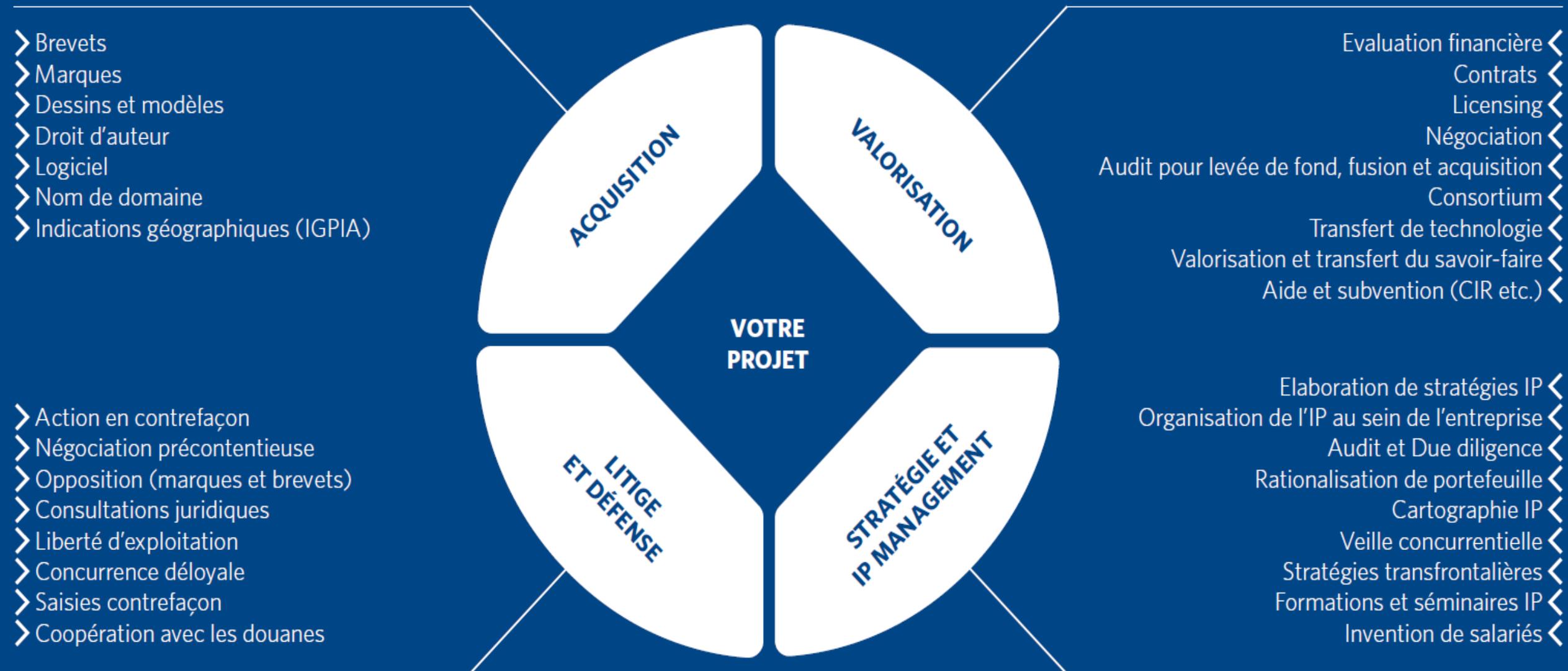
**CABINET DE CONSEIL
EN PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE**

**PROTECTION - VALORISATION - DÉFENSE
DES ACTIFS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**

**UNE APPROCHE ÉCONOMIQUE ET
ENTREPRENEURIALE DE LA PI**



Une approche stratégique et économique de la PI





Innovater en partenariat : les bons réflexes Propriété Intellectuelle !

Une bonne stratégie de management de l'innovation nécessite la prise en considération de plusieurs facteurs. On citera notamment les facteurs suivants :

- ***Complexité de R&D (obtenir des compétences croisées)***
- ***Budget de R&D (partager les frais, s'appuyer sur la recherche existante)***
- ***Concurrence/environnement sur le domaine de R&D (Connaitre l'environnement pour éviter les situations de dépendance etc.)***

Réalisation de « partenariats » point de passage quasiment obligatoire pour toute innovation.

INTRODUCTION

Des bons reflexes à tout moment du partenariat.

I. Avant le partenariat

- A. Sécuriser ses connaissances antérieures
- B. Connaître la PI antérieure du partenaire

II. Pendant le partenariat

- A. Contrôler le respect des obligations
- B. S'assurer de la l'efficience du contrat

III. Après le partenariat

- A. Prévoir la titularité des résultats
- B. Prévoir l'exploitation des résultats

I. Avant le partenariat

A. Sécuriser ses connaissances antérieures

Bon reflexe n°1 : Prendre date/déposer de la PI sur les connaissances antérieures

- Principe de la prise de date
 - Attention prise de date \neq prise de protection
 - Protéger l'idée « princeps »

- Dépôt d'une demande de brevet

POUR CHAQUE PROJET INNOVANT

Avant TOUTE divulgation

ENTREPRISE

Documentation des connaissances :

- Description Technique
- Connaissances non techniques



Ajouter la mention « confidentiel » sur tous les documents + signature de contrat de confidentialité pour tous les tiers

HAUTIER IP ou ENTREPRISE

Preuve des connaissances :

- Date
- Contenu des connaissances



Enveloppe Soleau, APP, Constat d'huissier, cahier labo, blockchain

HAUTIER IP et ENTREPRISE

Tri des connaissances :

Pour chaque connaissance du projet:

- Brevetable ?
- Capacité à maintenir le secret ?
- Capacité à détecter la contrefaçon ?
- Souhait de communiquer ?
- Recherche d'un effet de dissuasion ?
- Importance de la valorisation ?



BREVET

Connaissances à protéger par :



SECRET

I. Avant le partenariat

A. Sécuriser ses connaissances antérieures

- **Autre type de sécurisation préalable**
 - E-SOLEAU
 - Dépôt de marques (distributeurs) et de modèles
 - Documenter son savoir-faire

I. Avant le partenariat

A. Sécuriser ses connaissances antérieures

	Marque	Dépôt	N° de la marque	Déposants	Statut		Produits et services	Origine	
1	NOUVEAU FRONT...	26/06/2024	5065326	LES ECOLOGIS...	Marque enregistrée		16, 35, 38, 40, 41, 45	FR	
2	NOUVEAU FRONT...	12/06/2024	5061828	PARTI SOCIALISTE	Marque enregistrée		14, 16, 21, 25, 28, 35, 36, 38,...	FR	
3	NOUVEAU FRONT...	12/06/2024	5061939	LA FRANCE INSOUMISE	Marque enregistrée		16, 35, 38, 40, 41, 45	FR	

I. Avant le partenariat

A. Sécuriser ses connaissances antérieures

Bon reflexe n°2 : Signer des accords de confidentialité / Non-concurrence

Avantages du contrat	Inconvénients du contrat
<ul style="list-style-type: none">• Formalisme léger• Contrat connus des entreprises• Grande liberté de rédaction	<ul style="list-style-type: none">• Capacité de détection et de preuve d'un non-respect• Durée du contrat/durée de la confidentialité• Divulcation d'information avant la signature• Détermination des connaissances antérieures

Exemple de questions à se poser :

- Durée du contrat / durée de la confidentialité ?
- Réciprocité ?
- Personnes ayant accès aux informations ?
- Clause pénale ?
- Clause de non-concurrence ?
- Définition des éléments qui sont confidentiels

I. Avant le partenariat

B. Connaitre la PI antérieure du partenaire

Bon reflexe : Faire une recherche de droits PI du partenaire

- Principe
 - Eviter les « surprises » une fois que le partenariat est réalisé
 - Améliorer sa protection vis-à-vis du partenaire
 - Anticiper un potentiel échec des négociations

- Concrètement, comment faire ?
 - Vérifier sur les bases brevets / marques / modèles les dépôts du partenaire
 - Echanger concrètement avec le partenaire sur sa PI antérieure
 - Incorporer des licences croisées dans les contrats

II. Pendant le partenariat

A. Contrôler le respect des obligations

Bon reflexe n°1 : Prévoir des « reporting »

- Principe
 - S'assurer que le développement et le partenariat suivent leur cours (c'est-à-dire que le partenaire remplit ses obligations)
- Concrètement comment faire ?
 - Prévoir des bilans intermédiaires très réguliers
 - Prévoir des clauses définissant des étapes de travail et des niveaux de résultats intermédiaires attendus
 - Négocier des pénalités en cas de non-respect des engagements
 - Prévoir une capacité de sortie du contrat en cas de blocage

II. Pendant le partenariat

A. Contrôler le respect des obligations

Bon reflexe n°1 : Exemple de projets sans les bons réflexes

- Projet « enterré » par le partenaire – Correction : Minima, sortie en cas de exploitation insuffisante, absence de résultat
- Projet dégradé par mauvaise application du partenaire – Correction : Minima, niveau de qualité, clause pénale
- Vol de technologie par le partenaire – Limitation des échanges d’information, clause pénale, faire des écrits, faire des prises de dates.

II. Pendant le partenariat

B. S'assurer de l'efficacité du contrat

Bon réflexe n°1 : Contrôler la chaîne des droits

- Principe
 - S'assurer que vous et votre partenaire avez sécurisé la chaîne des droits de PI avec vos collaborateurs (Salarié, stagiaire, gérant non salarié, sous-traitant etc.)
- Concrètement comment faire ?
 - Revoir la politique d'invention de salarié (contrat de travail, convention etc.) + s'assurer des missions inventives des collaborateurs
 - Pour les collaborateurs non salariés (Gérant, stagiaire etc.), s'assurer de la dévolution des droits.
 - Sous-traitance : vérifier la possibilité en fonction du partenariat, s'assurer du bon transfert des droits. Rappel du principe : sans clause de transfert de PI, il n'y a pas de transfert = ce n'est pas forcément celui qui paye qui possède la PI. Particulièrement dans les contrats de prototypage avec les BE.

II. Pendant le partenariat

B. S'assurer de l'efficacité du contrat

Bon réflexe n°2 : Anticiper l'après-contrat

- Principe
 - Se poser les questions de la disponibilité de la PI tout au long du contrat (pourrai-je faire mon projet ? Est-ce que j'aurai besoin de licences de droits supplémentaires ? Quels sont mes revendications pour l'exploitation etc.)

- Concrètement comment faire ?
 - Se poser régulièrement les questions sur la suite du projet et les droits de PI qui seront nécessaires (domaine d'exploitation, territoire, etc.)
 - Lors du développement du partenariat, contrôler la PI antérieure qui est utilisée
 - Débuter les discussions sur l'après-contrat le plus tôt possible.

III. Après le partenariat

A. Prévoir la titularité des résultats

Bon réflexe : S'assurer de la titularité des résultats

- Principe
 - Le contrat doit prévoir qui sera titulaire des résultats et de la PI afférente

- Concrètement, comment faire ?
 - Vérifier les conditions d'octroi de la PI dans le contrat (PI partager ? Est-ce que le résultat est bien issu du partenariat ?)
 - Si des options sont prévus, penser à les activer
 - En cas de titres de PI en commun, prévoir l'organisation de la gestion de ces droits : Désignation d'un mandataire dans la copropriété/indivision, qui paye les droits ? Que ce passe-t-il en cas d'abandon ? = **Signature d'un contrat de copropriété conseillé.**

III. Après le partenariat

A. Prévoir la titularité des résultats

Bon reflexe : S'assurer de la titularité des résultats

Objectif du contrat de copropriété : Organiser l'exploitation du titre

Avantages du contrat	Inconvénients du contrat
<ul style="list-style-type: none">• Liberté contractuelle importante• Cadre juridique existant	<ul style="list-style-type: none">• Difficulté répartir les droits et devoir de chacun• Asymétrie possible

Exemple de questions à se poser :

- Qui peut exploiter ?
- Qui paye les charges ?
- Qu'est ce qui se passe en cas d'abandon ?
- Droit de préemption ?
- Amélioration ?
- Cession ?

III. Apres le partenariat

B. Prévoir l'exploitation des résultats

Bon reflexe : Déterminer qui peut, et dans quelle mesure, exploiter les résultats

- Principe
 - Il peut y avoir une différence entre titularité et exploitation. Très souvent le cas dans les partenariats public/privé

- Concrètement comment faire ?
 - Dans l'accord de copropriété/indivision → Prévoir les droits et obligations de chacune des parties dans l'exploitation des résultats.
 - Prévoir les conditions d'usage et d'exploitation de la PI antérieure en cas de dépendance des résultats
 - Signer des contrats annexes au besoin, pour sécuriser cette exploitation (Licence, cession, entiercement etc.).

III. Apres le partenariat

B. Prévoir l'exploitation des résultats

Objectif du contrat d'entiercement : Sécuriser une situation de dépendance

Avantages du contrat	Inconvénients du contrat
<ul style="list-style-type: none">• Liberté contractuelle importante• Permet de rassurer les clients• A priori, ne remets pas en cause la titularité• Pas limité au logiciel	<ul style="list-style-type: none">• Risque de perte du bien• Prix relativement important• Difficulté pour revendre le titre

Exemple de questions à se poser :

- Condition d'activation de la clause ?
- Qui est le tiers de confiance ?
- Que se passe-t-il en cas de retour à la normale ?
- Qui peut utiliser les informations ?

CONCLUSION

Quelques conseils pratiques

- **Un partenariat s'anticipe pour qu'il soit une belle réussite :**
Pensez à documenter vos connaissances et à sécuriser votre PI antérieure (les brevets déposés avant le partenariat sont toujours un avantage).
Prévoir l'échec pour savourer la réussite 😊
- **Ne pas hésiter à se faire accompagner pour ne rien oublier :**
De multiples paramètres sont à prendre en considération tout au long du partenariat. Faire un point régulier avec un tiers externe peut permettre d'avoir un regard différent.
- **Faire des partenariats écrits pour ne pas avoir de soucis :**
Même si cela ne paraît pas aussi fluide et que l'on préfère travailler « en confiance », l'absence d'écrits est très souvent bien plus dommageable (audit PI en cas de levée de fond, désaccord avec le partenaire, changement chez le partenaire, etc.)

DES QUESTIONS ?

À VOUS LA PAROLE



Merci de votre attention

www.hautier.fr | contact@hautier.fr | Tél +33 (0)4 93 87 71 39