



**MINISTÈRE  
DE L'ENSEIGNEMENT  
SUPÉRIEUR,  
DE LA RECHERCHE  
ET DE L'ESPACE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**Direction Générale de la recherche et  
de l'Innovation**



**MINISTÈRE  
DE L'ENSEIGNEMENT  
SUPÉRIEUR,  
DE LA RECHERCHE  
ET DE L'ESPACE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

# **FACILITER LES COLLABORATIONS PUBLIC / PRIVE**

## **MODÈLES DE CONTRATS ET GUIDE DU MESRE**

Francine MARCUS

## Des constats partagés par tout l'écosystème :

- des collaborations public-privé multiples
- une volonté politique forte de renforcer la recherche partenariale

MAIS

- des irritants persistent
- des incompréhensions **réiproques**

## Une ambition :

- fluidifier la contractualisation pour simplifier la recherche partenariale
- *créer* un langage commun public-privé

**1. Une mission** confiée par les ministres de l'ESR et de l'Industrie au PDG de Thalès, Patrice Caine et à la présidente de l'Udice, Nathalie Drach-Temam

- ↳ prioriser 3 leviers d'actions concrètes,
- ↳ favorisant la recherche partenariale,
- ↳ à mettre en œuvre « facilement et rapidement »

**2. Un rapport** *Amplifier la recherche partenariale public-privé*, remis en juillet 2025 a mis en lumière des freins persistants :

- ↳ des préjugés réciproques,
- ↳ une complexité juridique et administrative,
- ↳ l'absence d'outils contractuels simples et partagés.

Et émet des recommandations...

# 1. Contexte

## Les freins identifiés par la mission

### Quels sont les freins pour démarrer un partenariat public-privé ?

1. **Complexité administrative** - Trop d'intervenants, lourdeur des démarches, lenteur des financements.
2. **Décalage culturel et temporel** - Recherche longue vs attentes rapides ; incompréhension des logiques respectives.
3. **PI - Rigidité**, partage incertain, gestion compliquée surtout en multi-tutelles.
4. **Méconnaissance et manque de visibilité** - Offres académiques peu lisibles ; difficile d'identifier les bons contacts.
5. **Problèmes de financement** - Faibles subventions, avances de trésorerie compliquées, incertitude budgétaire.



GG

- Mieux connectés mais freinés par leur propre complexité interne.
- Peinent à trouver l'interlocuteur pertinent dans un système public éclaté.



ETI

- **Manque de culture** partenariale et de lisibilité des dispositifs.
- **Ressources limitées** pour porter des projets structurants.



PME

- Très exposées : **faibles moyens**, **peu de culture recherche**, besoin de résultats rapides.
- Souffrent du **manque d'accompagnement** et d'interfaces adaptées.



En résumé

- Un fossé culturel persiste.
- Le besoin central : **des interfaces lisibles**, des démarches simplifiées, un accompagnement ciblé.

### Levier 1 - Quels sont les freins pour la gestion de la propriété intellectuelle ?

- ◆ **Tendances transversales**
  1. **Procédures complexes** - Négociations longues, clauses rigides, gestion hétérogène.
  2. **Vision et attentes divergentes** - Recherche publique tournée vers la diffusion ; entreprises vers la sécurisation.
  3. **Problèmes d'interface** - Pas d'interlocuteur unique, gouvernance floue, dialogue difficile.
  4. **Coût et rentabilité** - Dépôt, entretien, clauses financières peu incitatives.



**Freins spécifiques par acteur**



GG - Déplorent lenteur, **rigidité et absence de cadre homogène**.



ETI - Besoin de souplesse et de clarté, **peu outillées juridiquement**.



PME - Manque de maîtrise de la PI, **peur des coûts et perte de contrôle**.



ONR - Gestion centralisée, doctrine rigide, **surestimation des apports académiques**.



Établissements ESR - Gouvernance éclatée, inertie, tension entre publication et confidentialité.

Blocages fréquents **Copropriété floue** clauses déséquilibrées, **manque d'anticipation et méfiance** mutuelle.

# 1. Contexte

## Les leviers identifiés par la mission

### Quelles sont les recommandations pour démarrer un partenariat public-privé ?

- ✓ Principales recommandations
  1. Simplification administrative - Créer des guichets uniques, contrats types, procédures rapides.
  2. Visibilité renforcée - Plateformes de mise en relation, cartographie des laboratoires, valorisation des succès.
  3. Acculturation mutuelle - Formations croisées chercheurs/entreprises, promotion des parcours mixtes.
  4. Incitations financières ciblées - CIR renforcé, subventions PME, aides aux primo-collaborations.
  5. Souplesse contractuelle sur la PI - Clauses prénégociées, modèle différencié selon la maturité technologique.



GG

- Favoriser les accords-cadres nationaux, les chaires industrielles, l'interlocuteur unique.



ETI

- Offres adaptées, accompagnement individualisé, référents dédiés.



PME

- Aides simples et rapides, dispositifs exploratoires courts, soutien post-collaboration.

### Levier 1 - Quels sont les recommandations pour la gestion de la propriété intellectuelle ?



#### Recommandations principales

1. Simplifier et anticiper - Contrats types, accords-cadres, modèles adaptés selon le projet.
2. Souplesse contractuelle - Approche graduée selon maturité technologique et type de partenariat.
3. Clarifier les règles - Harmoniser les pratiques entre établissements, doctrines partagées.
4. Professionnaliser l'interface - Référents PI mixtes, ingénieurs contrats réactifs, guichets dédiés.
5. Former et sensibiliser - Acculturation croisée chercheurs/juristes/entreprises, guides pratiques.



#### Par acteur



GG - Besoin de conditions d'exploitation claires et sécurisées.



ETI - Modèles contractuels simples avec accompagnement RH/juridique.



PME - Accès facilité via des forfaits clairs, aides à la négociation, appui structuré.



ONR - Plus de souplesse doctrinale, clarté sur les modalités de cession.

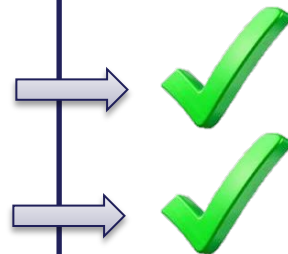


Établissements ESR - Favoriser les contrats types, gouvernance PI partagée, reconnaissance de la PI dans les carrières.

**Recommandation n° 2 : Rendre obligatoire l'utilisation de contrats selon cinq catégories possibles, couvrant l'ensemble des partenariats entre entreprises et établissements ESR, EPST et EPIC.**

- Deux types de contrats pour la **sous-traitance**, prestation intellectuelle ou prestation de service.
- Deux types de contrat pour le **partenariat** de recherche (le privé et l'académique contribuent tous les deux).
- Un type de contrat pour des **actions de développement**.

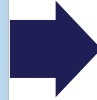
**Définir précisément les parties « obligatoires » et les parties « modulaires » pour chaque catégorie de contrat d'ici fin 2025.**



### Consultation

- ONR
- Universités
- OTT
- Réseaux
- Entreprises

➤ + 30 contributions



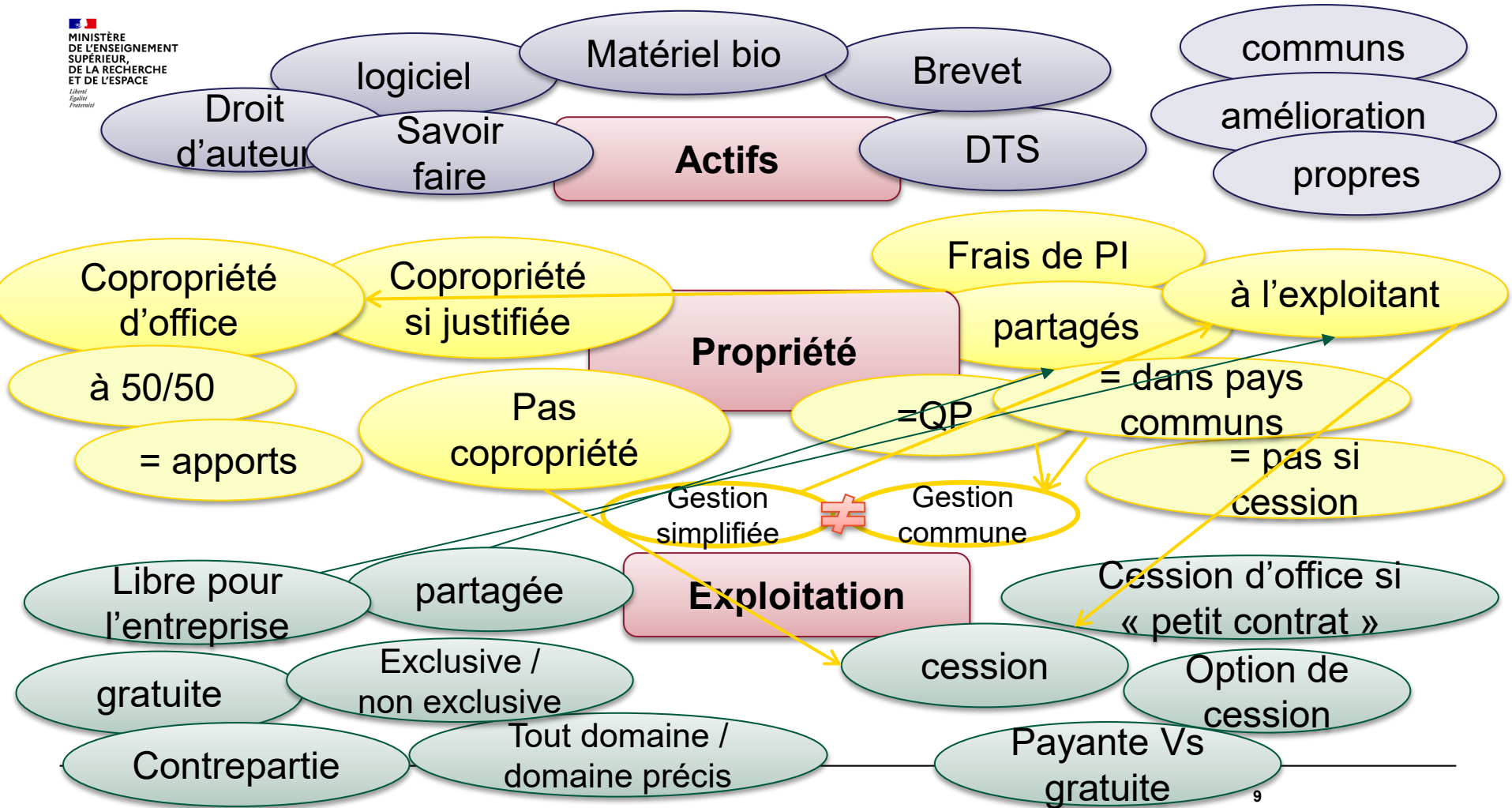
### Consolidation

Constat majeur :

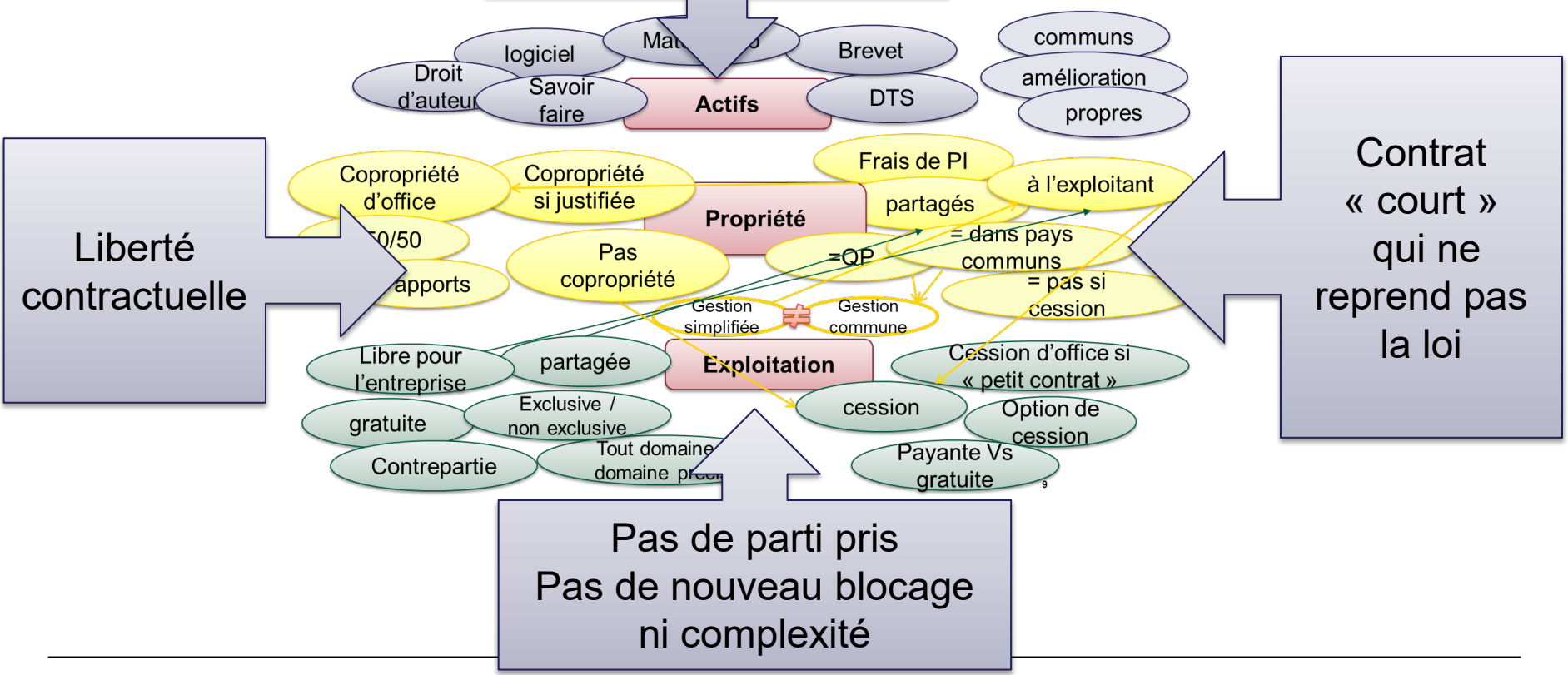
- des retours variés : notes, nouvelles demandes, modifications des modèles
- des retours riches
- **mais souvent** avec des attentes / demandes contradictoires.



Arbitrages



# Rapport Caine & Drach-Temam



**Consultation**



**Consolidation**



### Arbitrages

- intégrer un maximum de propositions
- rester fidèles autant que possible à l'esprit du rapport de la mission Flash Caine & Drach-Temam
- ne pas ajouter de complexité
- respect du droit
- pas contrats « longs »
- éviter de recréer des blocages

=> Un guide pour accompagner et « expliquer »

### Principes retenus

- distinguer propriété / exploitation  
⇒ 2 parties / objectifs et contraintes différentes mais pas inconciliables
- préserver la capacité d'adaptation des parties  
⇒ des options  
⇒ possibilité d'aménagement sous réserve de l'accord rapide des parties
- réduire les points de friction connus
- rendre les attentes plus prévisibles

### Livrables [\*\(site du MESRE\)\*](#)

A ce jour : 3 modèles :

- 2 contrats de collaboration : (Type 1 & 2)
  - > copropriété des résultats
  - > cession au profit de l'entreprise (question de l'option)
  
- 1 contrat de développement (Type 5)
  - propriété des résultats à l'établissement (variable possible : employeur de l'inventeur/auteur qui peut impliquer une copropriété)

+ Un guide d'accompagnement

	Description	Obligatoire / Modulaire
<b>1 Objet du contrat</b>		
1.1	Contrats de partenariat public-privé. Les deux partenaires mobilisent des chercheurs et mettent leurs efforts sur des thématiques partagées, parfois - mais pas nécessairement - en créant des laboratoires communs.	
<b>4. Modalités de financements</b>		
4.1	L'entreprise doit participer au coût. Certaines dépenses peuvent bénéficier de subventions diverses (dans le cadre national ou européen).	Obligatoire
4.2	Cas spécifique des laboratoires communs : Financement croisé : 1 € investi par l'entreprise donne lieu à 1 € de financement public (versement direct au partenaire académique), après évaluation des coûts complets de part et d'autre.	Obligatoire
<b>5. Propriété intellectuelle</b>		
5.1	Background : les connaissances antérieures restent la propriété respective des parties.	Obligatoire
5.2	Foreground : l'activité d'innovation est commune, mais l'entreprise rachète l'intégralité des droits (moyennement des compensations financières).	Obligatoire (ce point définit ce type de contrat)
5.3	De par le rachat de la PI, l'entreprise a de fait l'exclusivité du foreground.	Obligatoire sur le domaine de l'exclusivité, modulaire sur la durée
5.4	La clause rachats doit inclure les brevets, logiciels, bases de données, savoir-faire.	Obligatoire
5.5	Moyennant accord, chaque partie peut obtenir des licences d'exploitation sur le background de l'autre partie.	Modulaire
<b>6. Confidentialité</b>		
6.1	Voire périmètre et durée de l'exclusivité	Modulaire
<b>7. Publication</b>		
7.1	Pas de publication par une partie sans l'autorisation écrite de l'autre.	Obligatoire
<b>8. Valorisation</b>		
8.1	Par l'entreprise, étant donné le rachat de la PI.	

## Remarques

- Certaines entreprises sont strictement dans la politique de rachat de la PI, qui est plus facile à gérer.

**Propriété des connaissances propres** (antérieures et/ou développées ou acquises par elle indépendamment) : reste la propriété de la partie.

**Résultats issus de la collaboration** : Cession / option de cession (à moduler) au bénéfice de l'entreprise :

- ✓ Prévues
- ✓ Reportées post dépôt lorsque protection par un titre.  
=> permettre aux EP d'apparaître parmi les déposants

**Prix de cession** : 3 options à négocier entre les parties

- ⇒ Respect de la réglementation
- ⇒ Considération du travail et de l'expertise des personnels impliqués dans le laboratoire
- ⇒ Valorisation prise en compte pour l'établissement

**FOCUS :** Prix de cession, 3 options

*Le choix de l'option est déterminé entre les Parties en fonction du projet, des résultats attendus, des moyens mis en œuvre y compris le poids des connaissances antérieures (...)*

**OPTION 1 :** report de la discussion à l'obtention des résultats à céder.

*Dès l'obtention d'une CONNAISSANCE NOUVELLE, les PARTIES s'engagent à conclure l'acte de cession qui en précisera toutes les modalités et notamment les modalités financières.*

- ↪ « on sait de quoi on parle »
- ↪ un retour négocié au plus juste de l'intérêt des parties et des résultats exploités

**OPTION 2 :** Prix calculé sur le cout complet net du contrat de collaboration

*La cession par l'ORGANISME de ses droits sur une CONNAISSANCES NOUVELLE à la SOCIÉTÉ est consentie contre le versement à l'ORGANISME d'une somme forfaitaire [...] égale à 140 % du COÛT COMPLET NET.*

- ↪ nécessite une annexe financière précise
- ↪ ne tient pas compte du résultat en tant que tel; mais
- ↪ permet à l'entreprise d'anticiper
- ↪ prise en compte des couts de la recherche et de l'investissement des personnels

**FOCUS :** Prix de cession, 3 options

**OPTION 3 : prix fixé en fonction du niveau de maturité technologique des résultats obtenus**

*TRL 1 et 3 : 110% du COÛT COMPLET NET*

*TRL 4 et 5 : 120% du COÛT COMPLET NET.*

*TRL 6 et 7 : 130% du COÛT COMPLET NET*

*TRL 8 et 9 : 140% du COÛT COMPLET*

- ↪ nécessite une annexe financière précise
- ↪ permet à l'entreprise d'anticiper
- ↪ prise en compte des couts de la recherche et de l'investissement des personnels et du résultat

	Description	Obligatoire / Modulaire
<b>1 Objet du contrat</b>		
1.1	Contrats de partenariat public-privé. Les deux partenaires mobilisent des chercheurs et mettent leurs efforts sur des thématiques partagées, parfois - mais pas nécessairement - en créant des laboratoires communs.	
<b>4. Modalités de financements</b>		
4.1	L'entreprise doit participer au coût. Certaines dépenses peuvent bénéficier de subventions diverses (dans le cadre national ou européen).	Obligatoire
4.2	Cas spécifique des laboratoires communs : Financement croisé : 1 € investi par l'entreprise donne lieu à 1 € de financement public (versement direct à la composante publique du laboratoire), après évaluation des coûts complets de part et d'autre <sup>10</sup> .	Obligatoire
<b>5. Propriété intellectuelle</b>		
5.1	Background : les connaissances antérieures restent la propriété respective des parties.	Obligatoire
5.2	Foreground : en copropriété.	Obligatoire (ce point définit ce type de contrat)
5.3	L'entreprise bénéficie de l'exclusivité sur le périmètre de son activité pour une durée qui doit être ajustée en fonction de la nature des activités et des durées des cycles industriels. L'académique peut valoriser le foreground en dehors de ce cadre.	Obligatoire sur le domaine de l'exclusivité, modulaire sur la durée
5.4	La notion de copropriété doit comprendre les brevets, logiciels, bases de données, savoir-faire.	Obligatoire
5.5	Moyennant accord, chaque partie peut obtenir des licences d'exploitation sur le background de l'autre partie.	Modulaire
<b>6. Confidentialité</b>		
6.1	Voire périmètre et durée de l'exclusivité.	Modulaire
<b>7. Publication</b>		
7.1	<del>Pas de publication par une partie sans l'autorisation écrite de l'autre.</del>	Obligatoire
<b>8. Valorisation</b>		
8.1	En cas d'exploitation des résultats communs, la partie qui exploite les résultats communs s'engage à verser à l'autre une rémunération.	Obligatoire

**Propriété des connaissances propres** (antérieures et/ou développées ou acquises par elle indépendamment) : reste la propriété de la partie.

**Résultats issus de la collaboration :**

- ⇒ Copropriété des parties
- ⇒ À parts égales sauf déséquilibre manifeste

**Gestion de la PI**

- ⇒ Simplifié :
  - Le gestionnaire de la PI est l'entreprise
    - Décide et assure les frais de PI
  - Le mandataire (s'il y a lieu) est identifié

**Exploitation :**

- ⇒ Exclusivité pour chaque partie dans leur « domaine »
- ⇒ Utilisation à des fins de recherche préservée

**Une contrepartie financière réciproque**

## **FOCUS : contrepartie financière (1/2)**

↪ **Contrepartie à l'exploitation exclusive de l'entreprise dans son domaine** : 3 options. Les montants ne sont pas arrêtés, ils devront être négociés de bonne foi entre les parties.

**OPTION 1 : somme forfaitaire ou pourcentage des coûts de la recherche décidé à la signature du contrat de collaboration**

*un montant forfaitaire de X euros [ou X% du CCN] à la signature du CONTRAT.*

**OPTION 2 : redevance calculée sur les revenus d'exploitation et négociée entre les parties dès le contrat de collaboration**

*une redevance proportionnelle de X % sur les revenus nets d'exploitation des CONNAISSANCES NOUVELLES dans le DOMAINE D'EXPLOITATION, pour toute la durée de protection des droits.*

**OPTION 3 : report de la discussion**

*selon les modalités et conditions définies de bonne foi entre les PARTIES, au plus tard avant le terme de la première année d'exploitation.*

## **FOCUS : contrepartie financière (2/2)**

↪ **Contrepartie à l'exploitation indirecte de l'établissement** hors du domaine de l'entreprise

### **OPTION 1 : report de la discussion**

*Les modalités de ce partage feront l'objet d'un accord spécifique entre les PARTIES.*

### **OPTION 2 : redevance calculée sur les revenus d'exploitation et négociée dès le contrat de collaboration**

*L'ORGANISME s'engage au reversement de X % des montants perçus au titre de la concession de droits sur les CONNAISSANCES NOUVELLES en dehors du DOMAINE D'EXPLOITATION.*

	Description	Obligatoire / Modulaire /
<b>1 Objet du contrat</b>		
1.1	Contrats de partenariat public-privé dans lesquels le partenaire académique fait la grande partie du travail, plutôt sur les TRL élevés. Il transfère les procédés, le savoir-faire à l'entreprise, cède des licences indispensables pour l'entreprise, mais garde la propriété de la PI pour d'autres valorisations.	
<b>4. Modalités de financements</b>		
4.1	L'entreprise doit participer au coût. Certaines dépenses peuvent bénéficier de subventions diverses (dans le cadre national ou européen).	Modulaire
<b>5. Propriété intellectuelle</b>		
5.1	Background : les connaissances antérieures restent la propriété respective des parties.	Obligatoire
5.2	Foreground : le laboratoire académique garde la propriété des brevets. Il cède à l'entreprise les licences nécessaires à ses activités.	Obligatoire (ce point définit ce type de contrat)
5.3	L'entreprise bénéficie de l'exclusivité de ces licences sur le périmètre de son activité pour une durée qui doit être ajustée en fonction de la nature des activités et des durées des cycles industriels.	Obligatoire sur le domaine de l'exclusivité, modulaire sur la durée
5.4	Les licences doivent intégrer les brevets, logiciels, bases de données, savoir-faire.	Obligatoire
5.5	Si les deux parties sont d'accord, l'entreprise peut obtenir des licences d'exploitation sur le background académique.	Modulaire
<b>6. Confidentialité</b>		
6.1	A décider par les deux parties selon les cas.	Modulaire
<b>7. Publication</b>		
7.1	A décider par les deux parties selon les cas.	Modulaire
<b>8. Valorisation</b>		
8.1	L'entreprise bénéficie des résultats transférés dans ses domaines d'activités. L'acteur académique valorise sa PI sur un périmètre plus large.	Obligatoire

**Propriété des « antérieures »** : reste la propriété de la partie.

**La propriété des résultats issus de la collaboration dépendent des contributeurs** : les résultats appartiennent aux employeurs des personnels auteurs ou inventeurs des résultats

- ⇒ Pleine propriété de l'établissement ou
- ⇒ Copropriété à parts égales sauf déséquilibre manifeste

**Gestion de la PI**

- ⇒ Suivant la propriété /copropriété
- ⇒ Si copropriété, gestion en commun : permettre une valorisation plus large pour l'établissement

**Exploitation :**

- ⇒ Licence des résultats antérieurs et propres de l'établissement à l'entreprise
- ⇒ Exploitation et « indemnisation » réciproques

Remarque : ce modèle était prévu pour certains EPIC dont la mission de transfert industriel est forte

## 3. Résultats et suites

### Ces modèles SONT

- ✓ **Un référentiel**
- ✓ **Un « point de départ »** qui doit permettre l'engagement à discuter
- ✓ **Un moyen de faciliter** les nouvelles collaborations
- ✓ **Des solutions** en cas de difficultés pour ne pas atteindre le blocage

### Ces modèles NE SONT PAS

- X pas obligatoires** : aucune contrainte légale ou réglementaire
- X pas exclusifs** : pas vocation à remplacer ce qui existe et « fonctionne »
- X pas figés** : des versions ultérieures pourront être proposées

### Un exercice nécessairement imparfait : **aucun modèle ne peut couvrir toutes les situations**

- Diversité des acteurs
- Diversités des secteurs
  - de recherche
  - d'activité de l'entreprise
- Niveaux technologiques variés
- Stratégies industrielles différentes
- Surement quelques manques...

### Un exercice dont le succès repose sur :

- L'appropriation par les acteurs
- Une utilisation pragmatique
- Un esprit de compromis

### Un exercice dont le succès sera mesuré dans le temps.

- Retours d'expériences attendus
    - Ce qui fonctionne
    - Ce qui pourrait encore être amélioré
  - Propositions d'amélioration y compris dans le guide
- => Un bilan pourrait être proposé d'ici 1 année

## 3. Résultats et suites

Liens vers les modèles de contrats et du guide proposés par le MESRE (en bas de page)

<https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr/recherche-publique-privee-le-ministere-deploie-des-contrats-types-pour-accelerer-l-innovation-101096>



**MINISTÈRE  
DE L'ENSEIGNEMENT  
SUPÉRIEUR,  
DE LA RECHERCHE  
ET DE L'ESPACE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

Merci pour votre attention