



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

*Liberté
Égalité
Fraternité*

MARS 2026

**GUIDE – PARTENARIAT
PUBLIC-PRIVÉ :
LA CONTRACTUALISATION
AVEC LES ÉTABLISSEMENTS
PUBLICS DE RECHERCHE**

Préface

Les établissements publics de recherche ont pour mission de **produire des connaissances**, mais aussi de **contribuer au développement économique, social et environnemental** du pays par la recherche et l'innovation.

Pour les entreprises, les établissements publics de recherche constituent un formidable réservoir de compétences et de technologies pour innover et renforcer leur avantage concurrentiel.

Collaborer avec eux ne relève pas du privilège des grands groupes, c'est une voie accessible, stratégique et féconde pour les start-up, PME et ETI innovantes qui souhaitent franchir une étape, lever un verrou technologique, sécuriser un développement technologique ou aller plus loin dans leur stratégie d'innovation. Ces collaborations sont mutuellement bénéfiques : elles permettent aux entreprises d'accéder à des expertises scientifiques et technologiques de haut niveau, de co-développer des solutions différenciantes et aux laboratoires de valoriser leurs travaux au service de la société.

Pourtant, malgré une volonté partagée de coopérer davantage, les partenariats entre établissements publics et entreprises restent encore insuffisamment développés en France. Le rapport « *Amplifier la recherche partenariale public-privé* », remis en juillet 2025 par Patrice Caine et Nathalie Drach-Temam au ministre chargé de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et au ministre chargé de l'Industrie, a mis en lumière un certain nombre de freins persistants : la persistance de préjugés réciproques, une complexité juridique et administrative parfois dissuasive, ou encore une absence d'outils contractuels simples et partagés. Le constat est clair : pour renforcer la compétitivité technologique de notre pays, il est indispensable de rendre ces collaborations plus fluides, plus lisibles et plus accessibles, en particulier pour les start-up, PME et ETI. Le rapport appelle ainsi à un changement de méthode, fondée sur la confiance, la transparence, et une volonté commune de construire des relations équilibrées et durables entre recherche publique et innovation privée.

Dans le prolongement de cette mission, le ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Espace, Philippe Baptiste, a annoncé la publication de modèles de contrats types pour encadrer plus efficacement les relations entre entreprises et établissements publics. Cette annonce s'inscrit dans une politique cohérente de **démystification et de fluidification des relations public-privé**, en soutien direct à l'innovation nationale.

Ce guide s'inscrit pleinement dans cette dynamique. Il s'adresse d'abord aux entreprises qui souhaitent franchir le pas de la collaboration avec la recherche publique, sans toujours savoir comment s'y prendre. Il se veut pédagogique et pratique : expliquer les enjeux, clarifier les règles, lever les idées reçues et faciliter la mise en relation entre les entreprises et les établissements publics de recherche. Car innover à deux, c'est souvent innover plus et plus vite. Ce guide accompagne les modèles de contrats annoncés.

Edito de Philippe Baptiste, Ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Espace



Depuis plus de quinze ans, les investissements en recherche et développement de la France plafonnent autour de 2,2%. Nous sommes en retard sur nos partenaires, qu'il s'agisse de l'investissement public ou privé.

Pour répondre aux enjeux de notre temps, du changement climatique à la révolution de l'intelligence artificielle, nous devons investir davantage. Nous devons renforcer le continuum qui va de la recherche fondamentale à l'innovation et à l'industrialisation. C'est la condition nécessaire pour que nous soyons plus inventifs, plus compétitifs, plus souverains.

La France est une grande nation de recherche, une grande nation d'industrie.

Pourtant les relations entre recherche publique et secteur privé pâtiennent encore d'une image éculée, faite de défiance réciproque et de lourdeurs administratives. La réalité est tout autre : les collaborations sont multiples, fructueuses ! Pour autant, il subsiste des irritants, et nous devons aller plus loin, amplifier l'effort.

La mission menée par Patrice Caine et Nathalie Drach-Temam a permis d'identifier les principaux obstacles au transfert technologique. A commencer par la contractualisation, qui complexifie si souvent les relations entre parties prenantes.

Ce guide est précieux pour sortir de l'ornière et concentrer les efforts sur ce qui compte vraiment : l'innovation permise par la convergence des forces entre recherche publique et acteurs privés.

J'encourage tous les acteurs de l'écosystème de recherche, publics comme privés, à se saisir de ces outils. Nous devons faire mieux, et nous pouvons faire mieux, alors : allez-y ! Bâissez des projets innovants, osez le transfert, et nous pourrons relever, ensemble, les défis de notre temps.

TABLE DES MATIERES

Préface.....	2
Edito de Philippe Baptiste, Ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Espace .	3
1. Les établissements publics de recherche	5
1.1. La richesse d'un écosystème.....	5
1.2. Des logiques et obligations différentes de celles des entreprises mais pas incompatibles ...	9
2. Avantages d'une collaboration avec un établissement public de recherche	10
2.1. Accéder à des compétences scientifiques de pointe, à des équipements et infrastructures uniques	10
2.2. Stimuler l'innovation, se différencier et s'intégrer dans un écosystème dynamique	10
2.3. Bénéficier du soutien de l'État via des dispositifs favorisant la recherche partenariale	13
3. Points de vigilance et idées reçues	17
3.1. Non, les établissements publics ne peuvent pas tout accepter dans un contrat.....	17
3.2. Non, travailler avec un établissement public de recherche n'est pas nécessairement lent ou compliqué.....	18
3.3. Non, la copropriété avec un établissement public de recherche n'est pas nécessairement lourde ou contraignante	19
3.4. Non le partage égal de la propriété des résultats n'implique pas un partage égal des bénéfices.....	20
4. Nécessité de formaliser le partenariat de recherche.....	21
4.1. Le rôle du contrat.....	21
4.2. Les clauses essentielles de tout contrat de recherche	21
4.3. Les étapes d'une collaboration réussie.....	27
5. Typologie de relations contractuelles et modèles du MESRE	28
5.1. La prestation de service	28
5.2. La prestation intellectuelle.....	29
5.3. La collaboration de recherche	29
5.4. Le contrat de développement.....	30
6. Évaluation des coûts et financement d'un partenariat	33
6.1. Un financement encadré	33
6.2. L'évaluation des coûts.....	33
7. Ressources pour aller plus loin.....	34
7.1. Autres guides pratiques	34
7.2. Documents de référence.....	34
ABREVIATIONS.....	35
GLOSSAIRE des termes financiers	36

1. Les établissements publics de recherche

1.1. La richesse d'un écosystème

La recherche publique française repose sur un écosystème riche et structuré, qui rassemble plusieurs grandes catégories d'acteurs aux missions complémentaires.

❖ Les organismes nationaux et instituts/centres de recherche :

BRGM (géologie)
CEA (énergie, numérique, défense)
CIRAD (agronomie)
CNES (spatial)
CNRS (pluridisciplinaire)
CSTB (sciences physiques et naturelles – bâtiment)
IFREMER (ressources et milieu marins)
IFPEN (énergies nouvelles, transition énergétique et mobilité durable)
INED (études démographiques)
INERIS (risques technologiques et environnementaux)
INRAE (agriculture, environnement)
INRIA (sciences du numérique)
INSERM (santé, biomédical)
IRD (« développement durable et humain »)
IRSN (radioprotection et sûreté nucléaire)
LNE (métrologie - étalonnage)
ONERA (aérospatial)

❖ Les établissements d'enseignement supérieur :

Universités
Ecoles (notamment : <https://www.cge.asso.fr/membres/ecoles/>)

❖ Les « Établissements de santé » : CHU et centres hospitaliers

Au côté des établissements publics, **la recherche française s'appuie aussi sur des fondations et instituts d'intérêt général, tels que l'Institut Pasteur et l'Institut Curie**, pleinement insérés dans l'écosystème de la recherche et de l'innovation.¹

Tous ces acteurs ont pour mission principale de produire des connaissances scientifiques de haut niveau, de contribuer à la résolution de grands défis sociétaux (santé, climat, numérique, énergie...), de participer à la formation par la recherche (via l'accueil de doctorants et post-doctorants) et de transférer les résultats de leurs travaux vers l'économie, par la valorisation de leurs innovations. Les

¹ Pour une plus liste exhaustive des structures et de leurs tutelles, le MESRE tient le Répertoire national des structures de recherche (RNSR) : <https://rnsr.adc.education.fr/>

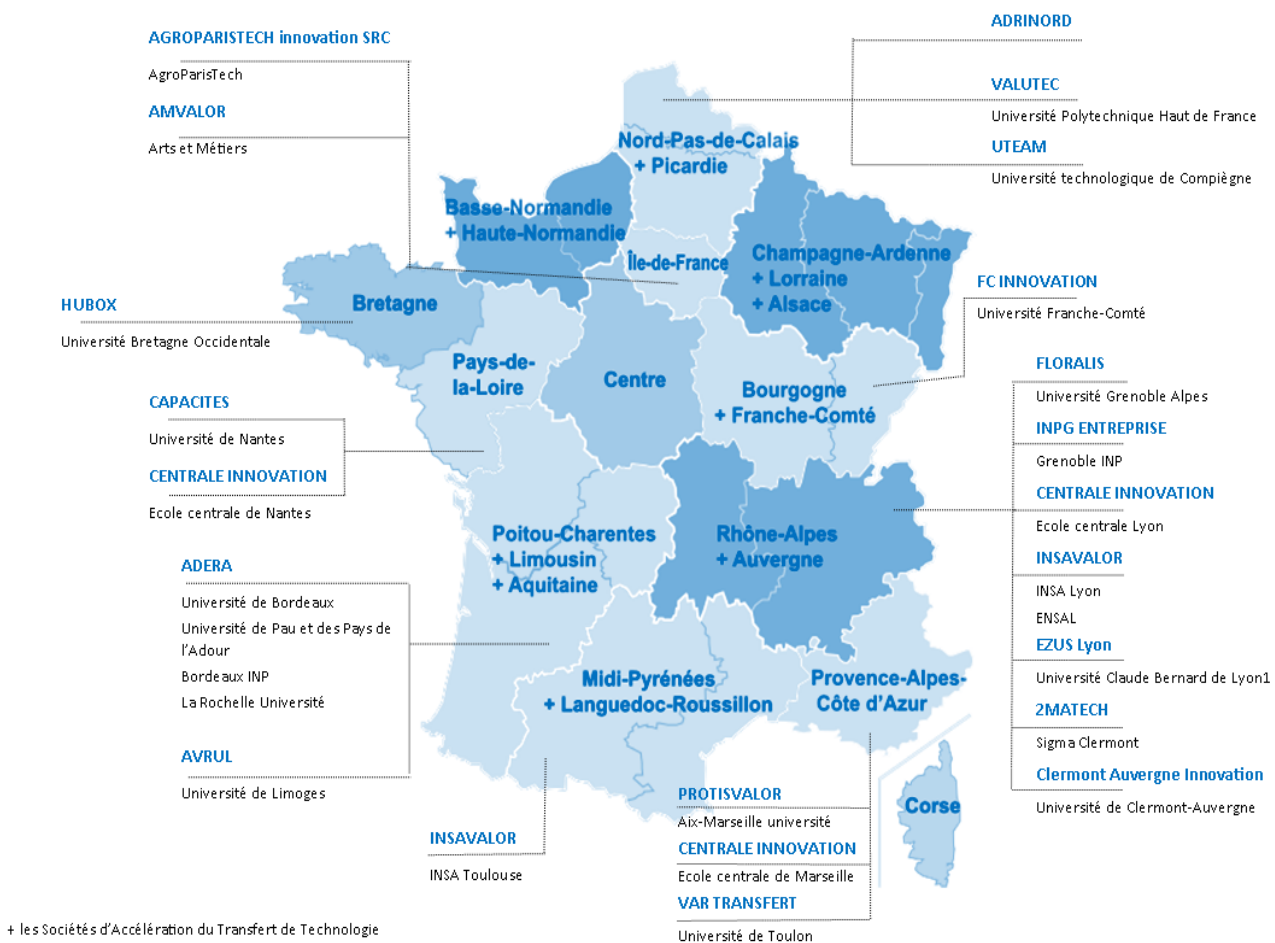
universités et écoles ont également la mission de former des étudiants. Les universités assurent aussi l'encadrement de la recherche doctorale.

Les établissements restent libres dans l'organisation de leurs missions, chacun ayant ses spécificités et modes de fonctionnement. Il se peut donc qu'ils ne fonctionnent pas à l'identique pour tous les projets ou avec une même entreprise.

❖ **Les structures de valorisation et de transfert de technologie des établissements**

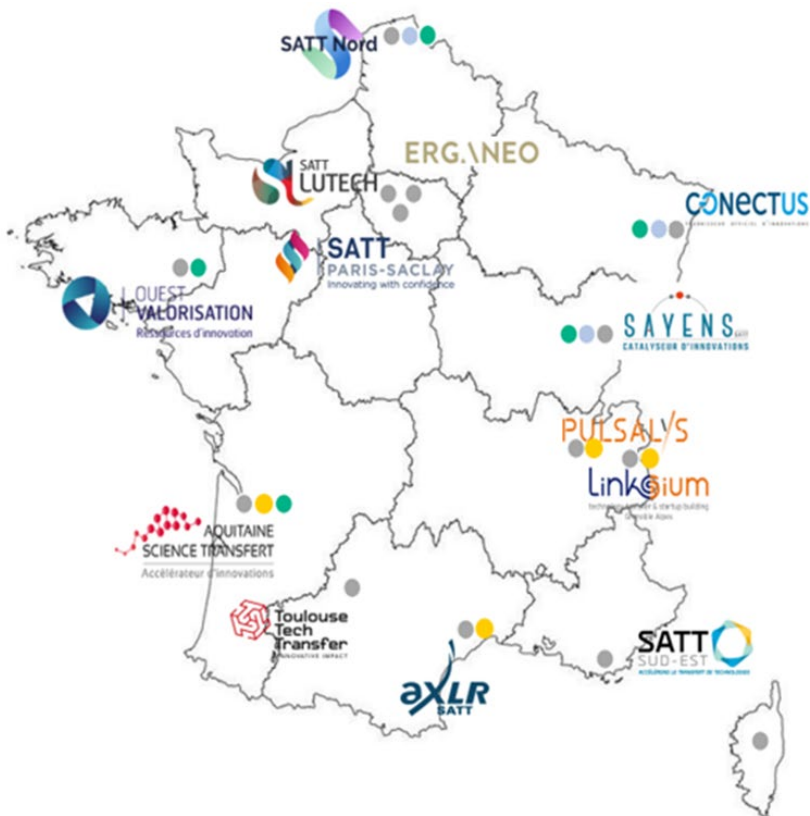
Leur mission : accompagner les établissements publics de recherche dans la protection, la valorisation et la maturation de leurs résultats de recherche, y compris dans le cadre de collaboration avec des entreprises. Leur rôle est de faciliter le dialogue avec les entreprises et de rapprocher recherche et marché(s).

Les filiales des universités et grandes écoles :



 Au 1^{er} janvier 2026, ce sont :

- 21 280 projets innovants détectés et analysés
- 4 650 brevets prioritaires déposés
- 2 357 licences signés avec des entreprises
- 976 start-up créées
- près de 5 Md€ de valorisation de start-up créées





Le rôle des services de valorisation et des structures de transfert

Maylis Chusseau, Présidente du Réseau SATT

« La recherche publique française est le plus souvent organisée en laboratoires mixtes de recherche entre plusieurs établissements comme des universités, des organismes nationaux de recherche ou des écoles d'ingénieurs. Ainsi diverses modalités de partenariat coexistent au service des entreprises et des chercheurs qui souhaitent développer des projets ensemble. C'est pourquoi, à l'échelle de chaque site universitaire, les acteurs s'organisent pour offrir une meilleure fluidité aux différentes parties prenantes de l'innovation.

Dans ce cadre, le service de valorisation ou la structure de transfert a pour mission de favoriser, d'une part la mise en œuvre des partenariats de recherche entre les entreprises et les établissements et, d'autre part, le transfert des résultats scientifiques vers des entreprises. Le but est d'accroître l'impact socio-économique de la recherche publique dans la société en créant les conditions favorables et adaptées à la coopération scientifique et à l'émergence de l'innovation. Différents accompagnements sont disponibles pour remplir cet objectif : mise en relation ; montage de projet ; évaluation financière, propriété intellectuelle, technico-économique et marché ; négociation et rédaction de contrats ; suivi de projets ; gestion de portefeuille d'actifs de propriété intellectuelle et licences ; investissement dans la preuve de concept ; émergence de spin-off.

Pour la recherche partenariale, on distingue 4 grandes catégories : recherche contractuelle bilatérale entre un laboratoire et une entreprise, recherche collaborative subventionnée entre plusieurs partenaires publics et privé, prestations s'appuyant sur des équipements scientifiques publics et enfin, partenariats structurants comme les accords-cadres ou les laboratoires communs. Il existe également des contrats dits d'intérêt ciblé comme la confidentialité, le transfert de matériel, la mise à disposition d'équipements qui peuvent être mis en place spécifiquement ou de manière connexe aux différents partenariats.

Dans ce cadre, le rôle de la structure de valorisation est d'être le garant de l'adéquation entre les besoins de l'entreprise, les attentes du chercheur et la politique d'innovation du ou des établissements. Les principaux enjeux résident dans la compréhension mutuelle, la description des objectifs scientifiques, le recensement des connaissances propres de chaque partenaire, l'évaluation et la répartition des moyens nécessaires, le partage et la propriété des résultats obtenus ainsi que les conditions de leur exploitation, les règles de confidentialité et de publication. Lorsque les résultats sont prometteurs ou inventifs, la structure de transfert peut à nouveau intervenir au côté de l'entreprise pour accélérer le développement d'une innovation.

Pour être efficace, le service de valorisation ou la structure de transfert doit être associé au plus tôt, dès la construction du projet. En effet, celui-ci peut anticiper les problématiques organisationnelles (désignation du mandataire entre les tutelles, lien d'intérêt du chercheur vis-à-vis de son partenaire), contractuelles (accord-cadre en vigueur, problématiques résolues dans de précédents accords), d'intégrations de parties tierces (gestionnaire du futur contrat, utilisation de données hébergées par une autre entité) ou financières (sous-évaluation des coûts, utilisation d'équipements publics à des fins privées).

La compréhension réciproque des contraintes et enjeux de l'autre partie est un facteur clé de succès. La réussite de la collaboration repose sur la confiance, l'acceptation de la différence culturelle et l'alignement des besoins de l'entreprise et du chercheur, c'est le fondement d'un partenariat réussi ! »

1.2. Des logiques et obligations différentes de celles des entreprises mais pas incompatibles

Si la recherche publique française repose sur un écosystème riche et diversifié, il est essentiel de garder à l'esprit que ses acteurs n'ont pas les mêmes missions ni les mêmes contraintes que les entreprises privées. Pour autant, ces différences ne traduisent pas des intérêts contraires et ne doivent pas être vues comme des freins mais bien comme des approches complémentaires, qui peuvent converger dans le cadre d'une collaboration. Il est nécessaire que les deux parties en aient conscience.

Le fonctionnement des établissements publics (EP) est encadré par le droit public et répondent à des objectifs spécifiques :

- Ils sont soumis à des règles de transparence, de traçabilité budgétaire et d'évaluation ;
- Leurs personnels sont généralement des agents publics, soumis au statut de la fonction publique (à l'exception des établissements publics à caractère industriel et commercial - EPIC) ;
- Ils doivent veiller au respect de leur patrimoine immatériel, y compris de leur propriété intellectuelle mais dans une logique de valorisation collective et équitable ;
- Ils ont l'obligation de récompenser les inventeurs publics *via* un système d'intéressement sur l'exploitation ;
- Les publications, mais également les résultats protégés (brevets, logiciels, savoir-faire), constituent des indicateurs de performance suivis au niveau national.



Les missions des personnels de la recherche publique (article L411-1 du Code de la Recherche) :

- *le développement des connaissances,*
- *leur transfert et leur application dans les entreprises et dans tous les domaines contribuant au progrès de la société,*
- *la diffusion de l'information et de la culture scientifique et technique dans toute la population et notamment parmi les jeunes,*
- *la participation à la formation initiale et à la formation continue,*
- *l'administration de la recherche,*
- *l'expertise scientifique.*

De leur côté, les entreprises, et plus encore les TPE et PME, évoluent dans un environnement concurrentiel où rapidité, confidentialité et maîtrise des coûts sont des impératifs quotidiens. Leurs décisions s'inscrivent dans des contraintes de marché, de rentabilité et de calendrier parfois éloignées des rythmes académiques.

Comprendre ces logiques, tout comme les exigences réglementaires des établissements publics, est un facteur clé de réussite : c'est dans cette rencontre des cultures que se construit la valeur d'un partenariat public-privé équilibré et durable.

2. Avantages d'une collaboration avec un établissement public de recherche

Collaborer avec un établissement public de recherche peut constituer un levier puissant pour toute entreprise, notamment pour une start-up ou une PME. Même si cela peut sembler complexe au premier abord, ces collaborations offrent de nombreuses opportunités, à condition de bien les comprendre et de s'y préparer.

2.1. Accéder à des compétences scientifiques de pointe, à des équipements et infrastructures uniques

Les établissements publics de recherche concentrent une expertise scientifique de très haut niveau, portée par des chercheurs, ingénieurs et techniciens, experts dans leur domaine et reconnus internationalement. Cette expertise peut être mise au service de tout type d'entreprise pour résoudre des problèmes techniques complexes, lever des verrous technologiques, accélérer l'innovation, et s'appuyer sur des travaux de recherche avancés pour ouvrir de nouvelles perspectives de développement. Ces partenariats permettent d'intégrer des technologies de pointe ou des méthodologies innovantes aux produits, procédés ou services de l'entreprise, avec l'objectif de lui fournir un avantage concurrentiel durable.

Par ailleurs, les établissements publics de recherche disposent d'équipements lourds, coûteux, rares et hautement spécialisés auxquels peu d'acteurs privés peuvent prétendre seuls (plateformes technologiques, outils de calcul haute performance, bancs d'essais...)². Une collaboration avec un établissement public de recherche permettra à l'entreprise d'accéder à ces ressources sans avoir à les acquérir elle-même, de tester des prototypes dans un environnement scientifique maîtrisé, de valider ses hypothèses sur des données fiables, le tout sous le regard d'experts. Ce levier d'excellence est un atout stratégique, notamment pour les PME qui peuvent ainsi mener des projets ambitieux sans supporter seules le coût d'investissement.

2.2. Stimuler l'innovation, se différencier et s'intégrer dans un écosystème dynamique

L'innovation constitue un levier essentiel pour renforcer les avantages concurrentiels des entreprises. Innover ne consiste pas seulement à avoir une bonne idée : il faut aussi la concrétiser, la sécuriser techniquement afin de la rendre crédible sur les marchés et vis-à-vis des financeurs.

La collaboration avec un établissement public de recherche permet d'enrichir cette dynamique d'innovation en s'appuyant sur des connaissances scientifiques solides. Elle permet également d'accélérer le développement technologique en s'attaquant à des verrous complexes qui, seuls, seraient longs et risqués à lever. Le dialogue avec les chercheurs, l'accès à des méthodologies éprouvées ou à des plateformes de recherche, peuvent faire émerger des solutions nouvelles, voire

² Liste, non exhaustive, de plateformes établissements

- <https://www.brgm.fr/fr/devenir-partenaire-client/laboratoires-plateformes-technologiques>
- <https://list.cea.fr/fr/plateformes/>
- <https://cnes.fr/entreprises/plateformes-technologiques>
- <https://www.cnrs.fr/fr/actualite/les-plateformes-au-coeur-des-pepr>
- <https://www.ifremer.fr/fr/infrastructures-de-recherche>
- <https://www.inserm.fr/nous-connaître/infrastructures-recherche/>

de ruptures technologiques. La collaboration avec un EP contribue ainsi à sécuriser les étapes critiques d'un projet, à limiter les impasses techniques et à explorer plus facilement des options alternatives et facilite la veille stratégique ainsi que l'accès aux dernières avancées scientifiques et technologiques,

L'intérêt d'une telle collaboration ne s'arrête pas à l'apport direct au projet. Elle ouvre aussi l'accès à un écosystème de recherche plus vaste. Les établissements publics de recherche jouent un rôle structurant dans les réseaux d'innovation régionaux et nationaux : pôles universitaires d'innovation (PUI), pôles de compétitivité, incubateurs de la recherche publique, Sociétés d'Accélération du Transfert de Technologies (SATT)... Travailler avec les EP permet d'être mis en relation avec d'autres acteurs, de mieux appréhender les dispositifs de soutien existants, et souvent de renforcer sa capacité à candidater à des financements, comme les appels à projets de l'ANR, de Bpifrance ou de l'Union européenne.

Enfin, la collaboration avec un EP favorise une posture d'innovation responsable. Le lien avec la recherche publique incite à intégrer dans ses choix des considérations de durabilité, d'impact social ou d'éthique, des facteurs différenciants majeurs sur de nombreux marchés. C'est un moyen de faire progresser l'innovation tout en répondant à des exigences de plus en plus fortes en matière de responsabilité sociétale.



La collaboration public-privé, un pilier stratégique

Chloé Leprêtre, Directrice R&D External Innovation chez Servier

« Servier est un laboratoire pharmaceutique international indépendant, gouverné par une Fondation, actif dans trois domaines thérapeutiques (oncologie, neurologie et cardio-métabolisme & maladies veineuses) dans lesquels il développe des modalités thérapeutiques spécifiques avec un focus sur la médecine de précision. En plaçant le patient au centre de tout ce que nous faisons, nous sommes convaincus que la combinaison des innovations internes et externes est clé pour nous permettre de répondre plus rapidement et efficacement aux grands défis thérapeutiques, tant aujourd'hui que dans le futur.

Depuis sa création à Orléans, notre R&D a collaboré avec un grand nombre d'équipes académiques françaises. Servier réalise encore aujourd'hui la majeure partie de sa R&D en France, un engagement renforcé récemment par un centre de R&D qui rassemble la quasi-totalité des équipes R&D françaises, accolé à un incubateur de start-up, Spartners, sur le plateau de Saclay. Cette localisation, ainsi que l'architecture même du bâtiment, ont été guidées par une volonté forte de développer l'open innovation dans notre écosystème.

En tant que Directrice R&D External Innovation chez Servier, l'une de mes missions est de renforcer les liens entre l'industrie pharmaceutique et le monde académique. Les collaborations de recherche constituent un pilier de notre approche pour la découverte de nouvelles solutions thérapeutiques pour les patients, et elles s'appuient sur des valeurs fondamentales telles que la confiance, l'innovation, la coopération et l'excellence. En travaillant main dans la main avec les chercheurs académiques, nous souhaitons pour nos projets la meilleure connaissance des mécanismes biologiques et des technologies de pointe permettant d'accélérer leur développement. En retour nos équipes apportent leur expertise et savoir-faire en matière de développement de médicaments et d'accès au marché. Le dispositif Cifre est une des voies privilégiées par Servier pour collaborer avec les instituts de recherche académiques. En accueillant des doctorants au sein de nos équipes, nous contribuons à leur formation en les intégrant dans notre communauté SHINEDocs. Cette coopération dynamique et riche en idées neuves enrichit notre environnement scientifique et favorise l'émergence de nouveaux talents.

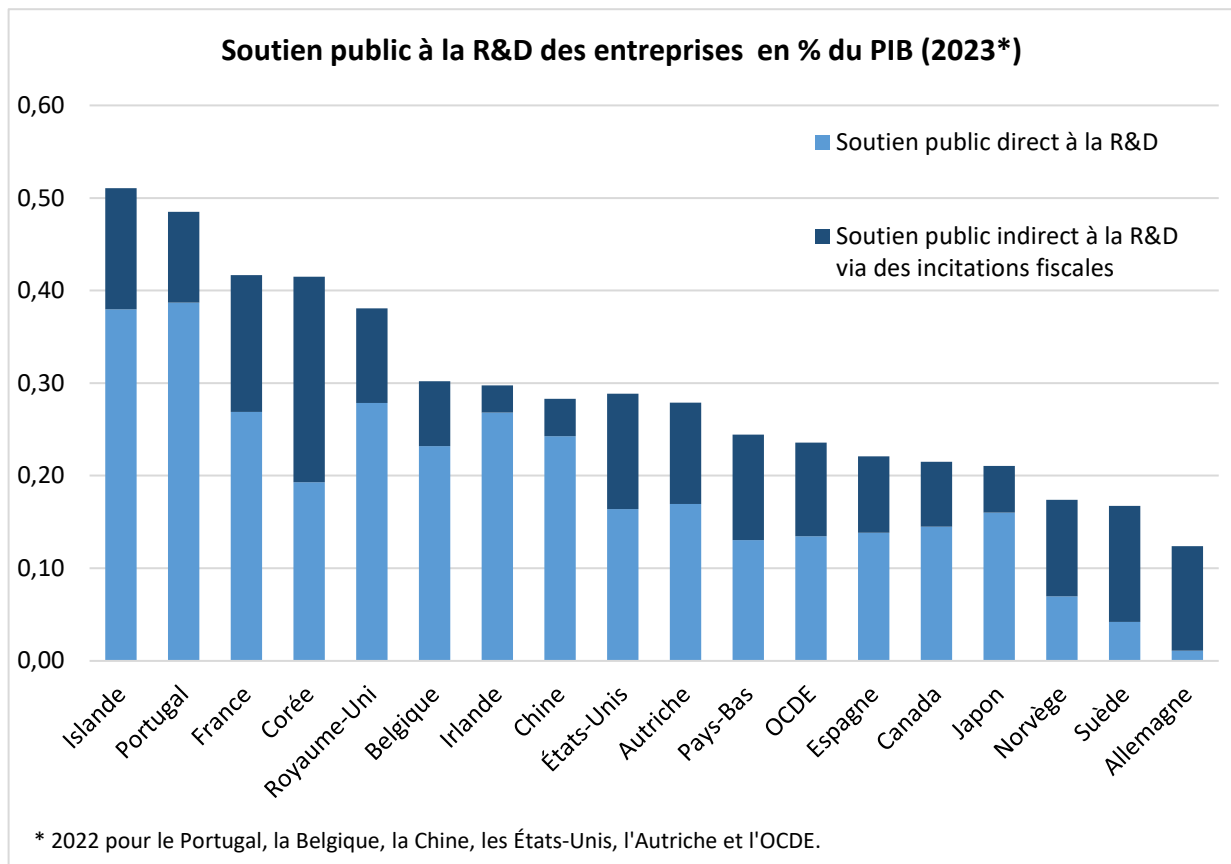
Les partenariats public-privé et les consortiums représentent également des formats de collaboration essentiels. Ces initiatives favorisent le partage des ressources et des compétences entre plusieurs acteurs, qu'ils soient académiques, industriels ou institutionnels. Elles permettent de créer des synergies et de maximiser les chances de succès des projets ambitieux, tout en assurant une répartition équitable des risques et des bénéfices.

Enfin, les prestations de services constituent un format de collaboration complémentaire. Elles nous permettent de solliciter les compétences spécifiques des plateformes académiques pour des besoins précis, tels que des analyses biologiques, des tests précliniques ou des développements technologiques. Ces prestations renforcent notre capacité à mener des recherches de haute qualité et à répondre aux défis scientifiques de manière réactive et efficace.

Chacun de ces modes d'interaction comporte également des défis pour la mise en place contractuelle, et demande un temps d'alignement des objectifs de chacun sur les volets propriété intellectuelle, publication, exploitation. Pour faciliter et accélérer cette étape, nous avons établi des accords-cadres fixant les grands principes avec les établissements avec lesquels nous travaillons le plus, comme le CNRS. Ce n'est toutefois pas le cas avec tous les laboratoires et je salue l'initiative du ministère de proposer de modèles de contrats. Ils permettront sans doute de favoriser l'innovation, d'accélérer la recherche au service des patients, car les partenariats entre académiques et industriels vont continuer à jouer un rôle clé dans notre quête de solutions thérapeutiques qui transforment la vie des patients. »

2.3. Bénéficiaire du soutien de l'État via des dispositifs favorisant la recherche partenariale

En 2023, la France occupe la 3^{ème} place mondiale en termes d'intensité du soutien public à la R&D des entreprises.



Source : OCDE, Base de données sur les Incitations fiscales à la R&D.

De 2020 à 2023, la moyenne annuelle du financement apporté par les collectivités territoriales à la recherche et technologie (R&T) s'élève à 711 M€³. Les actions dédiées au soutien au transfert de technologie et aux entreprises innovantes représentent en moyenne 37 % (267 M€) du budget total de R&T. 70 % de ces dépenses sont en faveur de la recherche partenariale ou collaborative et des structures d'interface avec les PME.⁴

Collaborer avec un établissement public de recherche, c'est avant tout accéder à des compétences scientifiques de haut niveau et à des moyens techniques uniques. Mais c'est aussi s'inscrire dans une dynamique nationale : depuis plusieurs années, **l'État encourage activement le rapprochement entre entreprises et laboratoires publics, convaincu que l'innovation naît de la rencontre entre recherche académique et besoins économiques**. L'objectif est double : faciliter l'accès des entreprises, notamment des PME et start-up, aux savoirs et compétences scientifiques, et garantir

³ Le périmètre de la R&T recouvre l'ensemble des financements visant à développer la recherche et le développement expérimental (R&D) dans les universités et organismes publics, à appuyer la recherche et l'innovation au sein des entreprises, à favoriser les transferts de technologie, à valoriser les résultats de la recherche, et à promouvoir la culture scientifique.

⁴ Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Espace (2025), *L'État de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation en France*, n° 18.

que les résultats issus de la recherche publique contribuent au développement économique et social du pays.

Cette orientation se traduit par des dispositifs clés comme les Cifre (soutien à des projets de thèse réalisés conjointement entre un laboratoire académique et une structure privée ou une collectivité territoriale), les appels à projets de l'ANR, ou encore le Crédit d'impôt recherche collaborative (CICo) qui exigent ou favorisent la participation d'un partenaire académique. Ces outils permettent de réduire le coût net supporté par l'entreprise et de partager le risque financier inhérent à la recherche.

Concrètement, l'entreprise reçoit via l'ANRT une subvention annuelle forfaitaire d'un montant de 14 000 € par Cifre (pour une durée maximale de 36 mois), tandis que le CICo permet de bénéficier d'un crédit d'impôt de 40 à 50 % sur les dépenses engagées en partenariat (dans la limite des 6 M€ de dépenses déclarées). Ces leviers financiers et fiscaux encouragent la mise en place de collaborations de recherche.



Avantages et freins de la collaboration public/privé : vision d'un chercheur entrepreneur

Cyrile Deranlot, président-fondateur de Daumet

Cyrile, qui êtes-vous, d'où venez-vous et comment a été créée Daumet ?

Je suis le fondateur et président de Daumet. Avant cela, j'étais ingénieur de recherche CNRS au sein de l'Unité Mixte de Physique CNRS/Thales à Palaiseau, où nous avons réussi, pour la première fois, à associer l'or et le tungstène. En étudiant les propriétés de ces alliages, j'ai découvert leur potentiel révolutionnaire pour économiser les métaux précieux, notamment dans un secteur inattendu : la bijouterie. Il permettait d'inventer l'or 18 carats le plus blanc au monde.

Daumet est née de la volonté de transformer cette innovation en or blanc massif, pour résoudre un problème ancien du secteur : choisir entre blancheur et durabilité. Un marché de plusieurs centaines de millions d'euros par an, avec un impact environnemental significatif à la clé.

Qu'est-ce qui vous a donné envie de transformer vos travaux de recherche en projet entrepreneurial ?

À l'époque, 2014, je pensais qu'une fois le brevet déposé, une structure prendrait le relais pour valoriser la technologie mais ce n'était pas le cas : les SATT débutaient et la notion de deeptech n'existait pas encore. Je me suis donc tourné vers la création d'entreprise, et j'ai suivi le programme Challenge+ à HEC, qui m'a permis d'adopter une vision business d'un sujet jusque-là scientifique. J'ai rencontré plus de 80 acteurs de l'horlogerie-bijouterie, leur présentant l'or le plus blanc au monde en plaqué. Leur réponse a été très claire : « ce que tu as fait est extraordinaire, fais-le en or massif, résous notre problème ancestral et on achète. » Je suis donc retourné à la paillasse et j'ai cheminé vers la conviction que le déploiement de ces matériaux passait par la création d'entreprise.

Daumet était née. Aujourd'hui, elle est la première deeptech labellisée « Entreprise du Patrimoine Vivant ».

Selon vous, quelle est la force d'une collaboration entre un laboratoire public et une entreprise ?

La force d'une telle collaboration réside dans les bénéfices que chacun en retire : le laboratoire public y gagne des ressources propres, une vision industrielle plus précise de ses thématiques de recherche, une ouverture de regard particulièrement importante pour la dynamique intellectuelle et le cheminement de pensée. De son côté, l'entreprise a accès à des ressources intellectuelles dont elle ne dispose pas, qui sont susceptibles de répondre à des problèmes et ainsi lui donner un avantage concurrentiel pertinent. Les avantages fiscaux (CIR/CII) présentent un autre intérêt important pour l'entreprise.

Depuis mon passage dans l'industrie, j'ai constaté combien ces deux mondes se connaissent peu et gagneraient à mieux dialoguer. J'ai souvent entendu des industriels poser des questions bien plus simples à résoudre que les sujets à la pointe de la connaissance sur lesquels travaillent les chercheurs. Il y aurait énormément de bénéfices à se découvrir les uns les autres et comprendre que nous pourrions cheminer collectivement vers un intérêt commun, à la fois financier et intellectuel.

Selon vous, que pourraient être des freins à cette collaboration, et comment les surmonter ?

Je vois trois freins principaux à ce type de collaboration.

La méconnaissance mutuelle : en France, schématiquement, les parcours professionnels divergent dès le baccalauréat. Certains s'orientent vers l'industrie ou le service, d'autres vers les laboratoires de recherche, avec peu de passerelles entre eux. C'est bien sûr caricatural mais au final chacun connaît mal le fonctionnement et les contraintes de l'autre. Des parcours d'études et davantage de temps d'échanges une fois dans la vie active, permettraient d'y remédier. Ces « temps » existent surtout pour

les grands groupes, beaucoup moins pour des entités plus petites, pourtant bien plus nombreuses et en demande.

Les délais de décision. Les procédures ancrent l'administration dans une gestion défensive non propice à la prise de risque et rallongent le temps nécessaire pour conclure un accord, ce qui peut décourager certains projets industriels y compris ceux qui pourraient être substantiels pour le pays. Des modèles étrangers adoptent une approche plus agile. Par exemple l'EPFL en Suisse sécurise très rapidement un cadre juridique provisoire dans un contrat type, et l'ajuste ensuite selon l'avancement du projet. Ce n'est donc pas un obstacle technique mais un mode de fonctionnement. Même si je conviens que le sujet est sans doute plus profond que le seul fonctionnement de l'administration, il porte sur l'organisation de notre société au global.

Enfin, la place du chercheur dans la collaboration. Dans les établissements publics, les carrières sont encore largement évaluées à l'aune de la production scientifique et des avancées fondamentales au détriment, peut-être, de la résolution de problématiques industrielles. Cela peut freiner l'implication des laboratoires dans des projets appliqués. Pourtant, sans vouloir opposer recherche fondamentale et appliquée, certains chercheurs souhaitent valoriser leurs travaux autrement et trouver un prolongement concret à leurs découvertes. Ouvrir davantage de passerelles vers la recherche partenariale permettrait de répondre à des besoins industriels réels et de donner de nouvelles perspectives professionnelles à ceux qui le souhaitent.

Quel conseil donneriez-vous à une entreprise qui envisage de collaborer pour la première fois avec un établissement public de recherche ?

Avant tout, il est essentiel de comprendre que l'interlocuteur principal sera le laboratoire, mais que les décisions et le contrat relèvent des établissements publics dont il dépend. Autrement dit, les chercheurs ne sont pas ceux qui valident les engagements, la décision passe à d'autres niveaux. Anticiper cette organisation aide à mieux dialoguer et à gagner du temps :

- 1) Prenez des informations sur les différents laboratoires susceptibles de travailler sur votre problématique : production scientifique, tutelles, ouverture aux partenariats public/privé. Les sites web des laboratoires vous renseigneront sur ces sujets.
- 2) Identifiez 2-3 laboratoires, échangez avec chacun d'eux en essayant de comprendre quelle est leur expérience de ce type de collaboration. Il me semble que les TPE/PME/ETI devraient éviter les laboratoires qui n'ont jamais contractualisé avec une entreprise, elles y perdraient un temps incommensurable.
- 3) Etablissez une relation d'intérêt mutuel avec les scientifiques une fois le choix déterminé (sujet, production scientifique, PI éventuelle).

Après commence le parcours de contractualisation avec les établissements représentés, généralement par une même entité. D'autres interlocuteurs interviennent, notamment des juristes, avec des logiques différentes. La décision ne repose plus seulement sur le potentiel scientifique ou l'intérêt économique : il faut alors adapter sa manière de communiquer et intégrer ces nouveaux enjeux...

3. Points de vigilance et idées reçues

Travailler avec un établissement public de recherche suscite parfois des inquiétudes. Ce chapitre vise à éclairer les principaux points de vigilance et à déconstruire les idées reçues les plus fréquentes.

3.1. Non, les établissements publics ne peuvent pas tout accepter dans un contrat

Les établissements publics de recherche ne sont pas des prestataires commerciaux. Ils ont des missions spécifiques définies par la réglementation : production de connaissances, formation par la recherche, diffusion scientifique et transfert vers l'économie. Ils sont également soumis à des obligations budgétaires et réglementaires issues du droit national mais également européen, notamment en matière de propriété intellectuelle, qu'il s'agisse de dépôts de demande de brevets, de publications ou de valorisation et doivent répondre à des indicateurs de performance.

En conséquence, ce qu'ils peuvent accepter dans une négociation contractuelle est limité.

Une clause de confidentialité trop large ou sans limite de durée, empêchant toute publication, est généralement inacceptable, car elle contrevient à l'obligation de diffusion des connaissances et nuit à leur mission d'intérêt général. C'est pourquoi les contrats incluent le plus souvent des mécanismes d'autorisation ou d'information préalable, avec un délai raisonnable pour protéger d'éventuels droits de propriété intellectuelle.

Les clauses relatives à la propriété des résultats et leur cession doivent respecter non seulement les règles internes de l'établissement, mais également **les règles du droit français**, en matière de cession patrimoniale par exemple, **et la réglementation européenne**. Selon la jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE), notamment dans l'interprétation des règles en matière d'aides d'État, la cession gratuite ou non justifiée économiquement d'actifs (notamment immatériels) issus de la recherche publique à une entreprise peut constituer une aide illégale. En conséquence, la cession totale de l'intégralité des résultats ou du background sans contrepartie proportionnée n'est pas juridiquement sécurisée.

Par ailleurs, les établissements publics de recherche ont un intérêt, voire une contrainte à figurer dans les palmarès internationaux en tant que déposants de brevets ou auteurs de publications scientifiques et l'obligation de valoriser leurs résultats. Ils doivent aussi rémunérer les inventeurs publics. Toute clause incompatible avec ces obligations mettrait l'établissement en difficulté.

En conclusion, une collaboration réussie repose sur un équilibre : elle suppose d'ajuster les intérêts de chacun sans déroger aux règles légales et réglementaires, dans un esprit de confiance, de transparence et de réciprocité.

Des clauses contractuelles équilibrées réservent à l'entreprise un domaine d'exploitation cohérent avec ses activités, tout en permettant à l'établissement de valoriser ses propres travaux dans d'autres secteurs.

Le rapport « Caine / Drach-Temam » insiste sur la nécessité de clarifier les droits et obligations de chacune des parties en termes de confidentialité et de publication.

3.2. Non, travailler avec un établissement public de recherche n'est pas nécessairement lent ou compliqué

Il est vrai que collaborer avec un établissement public de recherche peut prendre du temps, notamment lors de la phase de négociation contractuelle. Le paysage de la recherche publique peut paraître complexe pour une entreprise qui n'en est pas familière et la diversité des interlocuteurs (chercheurs, juristes, organismes de transfert de technologie...) peut allonger les délais. Les échanges peuvent également se prolonger en raison des attentes spécifiques des entreprises ; ces exigences, légitimes, sont souvent le reflet des préoccupations des entreprises, soucieuses de sécuriser leurs investissements et leurs perspectives de valorisation. Ces exigences doivent être entendues par les établissements et être discutées pour que chaque partie puisse comprendre les attentes et contraintes de l'autre.

Mais ces contraintes ne sont pas insurmontables et des progrès significatifs ont été réalisés ces dernières années. L'État et les établissements publics eux-mêmes ont pleinement conscience des enjeux, et travaillent activement à fluidifier les relations avec les entreprises. Des dispositifs ont été créés pour faciliter l'accès des entreprises, de la start-up aux grands comptes en passant par les PME, à la recherche publique : par exemple, la désignation d'un mandataire unique⁵ chargé de représenter les établissements copropriétaires, ou le recours aux SATT qui peuvent accompagner les parties dans la définition du projet, la négociation des contrats, l'évaluation des résultats et la gestion de la propriété intellectuelle.

Le recours à des modèles de contrats, comme ceux proposés dans le cadre de ce guide contribue également à réduire les délais, même s'ils ne doivent pas se substituer à une discussion sérieuse et préalable sur les attentes et contraintes des deux parties.

Enfin, dans de nombreux établissements, les services chargés des partenariats public/privé sont désormais rompus aux attentes des entreprises et savent conjuguer avec les contraintes de chacun.

En conclusion, la rigueur est une garantie de sérieux et de sécurité juridique, mais des outils concrets existent pour avancer plus rapidement et efficacement, dès lors que les échanges sont facilités et que toutes les parties s'engagent dans une démarche aussi transparente que possible et constructive.

⁵ L.533-1 code de la recherche - [D533-2 à D533-15 code de la recherche](#)

3.3. Non, la copropriété avec un établissement public de recherche n'est pas nécessairement lourde ou contraignante

Contrairement à une idée reçue, la copropriété d'un résultat, surtout en ce qui concerne les brevets d'invention, avec un établissement public de recherche, n'est pas forcément lourde, ni bloquante. Tout dépend de l'accord négocié entre les parties

↳ cf. article copropriété des résultats/ art. 6 des modèles type I et II

Il est possible de prévoir que l'entreprise prenne en charge la gestion de la copropriété, notamment en assurant les démarches de dépôt, la stratégie de protection (choix des pays, extensions à l'international, cohérent avec les perspectives de commercialisation), le suivi administratif et juridique. En contrepartie, l'entreprise s'engage à assumer l'ensemble des frais liés à cette gestion (dépôt, annuités, procédures...), ce qui lui garantit une grande souplesse d'action, tout en respectant les droits de l'établissement public. Ce type d'organisation, déjà courant dans de nombreux contrats, évite les lourdeurs inutiles et sécurise les intérêts de chacun de manière pragmatique.

Point d'attention - le mandataire unique

Depuis 2009, la loi impose aux établissements publics de recherche, lorsqu'ils sont copropriétaires de résultats, de désigner l'un d'entre eux ou un tiers comme mandataire unique pour les représenter auprès des copropriétaires économiques, licenciés ou tout tiers intéressé. Ce mandataire a pour mission de gérer et exploiter, au nom de tous les établissements copropriétaires, la propriété intellectuelle issue de la collaboration. Le décret n° 2020-24 du 13 janvier 2020, vise à simplifier les relations avec les entreprises, en leur offrant un interlocuteur unique pour la valorisation, au lieu de traiter séparément avec chaque établissement public copropriétaire. La désignation d'un mandataire unique permet de gagner du temps, d'alléger les échanges et de sécuriser la collaboration dans un cadre clair.

3.4. Non le partage égal de la propriété des résultats n'implique pas un partage égal des bénéfices

Une idée fréquente, en particulier du côté des entreprises en phase de démarrage ou de développement rapide, suppose soit de renoncer à toute maîtrise sur les résultats, soit de partager systématiquement tous les bénéfices acquis à parts égales. Cette idée est inexacte. La collaboration avec un établissement public de recherche permet tout à fait de prévoir une exclusivité d'exploitation dans le domaine industriel ou commercial de l'entreprise. Par ailleurs, le partage de propriété, même à 50/50, n'implique pas un retour financier sur les mêmes proportions.

Il est important de distinguer deux notions souvent confondues : la propriété d'un résultat et l'exploitation économique de ce résultat. Un établissement public de recherche peut tout à fait rester propriétaire d'un actif issu de la recherche, tout en concédant à l'entreprise un droit exclusif d'exploitation.

À défaut d'accord, les droits des copropriétaires sont dictés par le code de la propriété intellectuelle⁶.

En conclusion, la collaboration ne signifie ni abandon de contrôle, ni perte d'opportunité commerciale pour l'entreprise. Elle implique de trouver un équilibre, dans un cadre négocié et sécurisé. C'est là tout l'intérêt d'un bon contrat : clarifier qui fait quoi, qui détient quoi, et comment les résultats pourront être protégés et utilisés. Ce sont ces discussions essentielles qui posent les bases d'une valorisation réussie.

⁶ [L.613-29 à L.613-32 du code de la propriété intellectuelle](#)

4. Nécessité de formaliser le partenariat de recherche

4.1. Le rôle du contrat

Le contrat vise, notamment, à préciser les **objectifs**, les **modalités de réalisation**, les **contributions respectives**, y compris financières et les **délais**. Il permet de documenter l'accord sur des points essentiels comme la **confidentialité** et les **modalités de publication**, la **propriété intellectuelle des résultats**, les **droits d'usage** ou **d'exploitation**.

Pour les établissements publics comme pour l'entreprise, cette formalisation est indispensable notamment au regard de la traçabilité des financements ou de la transparence sur les conditions de valorisation. Pour l'entreprise, le contrat offre également un cadre lisible, sécurise l'exploitation des résultats, et facilite l'accès à certains dispositifs de financement (Cifre, appel à projet de l'ANR, CIR, CICO, etc.).

Un contrat bien rédigé est aussi un outil de gestion du partenariat : il sert de référence tout au long du projet pour organiser les échanges, ajuster les moyens, gérer les éventuels désaccords, et préparer la suite (copropriété, licence, nouvelles collaborations...). Enfin, c'est la marque de volonté des partenaires d'avancer ensemble dans une logique partagée et durable.

Concernant la propriété intellectuelle, sans contrat ce sont les règles du code de la propriété intellectuelle qui s'appliquent.

4.2. Les clauses essentielles de tout contrat de recherche

❖ Le préambule

Le préambule est une partie importante du contrat, qui ne doit pas être sous-estimé. Il indique les raisons pour lesquelles les parties s'engagent mutuellement, et permet à tous, y compris au juge en cas de litige de comprendre quelle était l'ambition des parties et le cadre de leur partenariat.

❖ Objet, modalités de partenariat et durée

La clause « **Objet** » doit définir **l'objet du partenariat**, le « **pourquoi** », en précise le périmètre du contrat. Elle délimite ainsi l'engagement des parties.

Les « **Modalités** » du partenariat détaillent dans une ou plusieurs clauses l'organisation concrète du partenariat : répartition des rôles, équipes impliquées, ressources mobilisées (humaines, matérielles, financières), calendrier prévisionnel. Ces dispositions peuvent également prévoir un comité de pilotage, des points d'étape ou un suivi régulier du projet. Elles clarifient les contributions respectives et évite les incompréhensions sur le « qui fait quoi ».

La clause « **Durée** », est très importante. Elle indique le début, la durée pendant laquelle le projet est couvert et les parties engagées, les éventuelles conditions de prorogation ou de fin de contrat anticipée. Même si le contrat fixe une durée globale, certaines clauses peuvent prévoir des échéances à plus long terme : clause de confidentialité, propriété et exploitation des résultats notamment, puisqu'elles concernent des engagements qui dépassent la durée du projet.

❖ Modalités financières

Le contrat doit préciser les conditions financières du partenariat : montant de la contribution de l'entreprise, éventuellement les aides externes ; les modalités de versement (échancier, paiement à réception de livrables...), prise en charge éventuelle de dépenses spécifiques (analyses externes, déplacements, etc.).

Il est important de rappeler que les établissements publics doivent faire apparaître leurs coûts, y compris les frais indirects (coûts de structure, mobilisation du personnel, gestion administrative...). Dans l'hypothèse d'une cession de droit ces indications seront particulièrement utiles si le calcul de la cession est déterminé à partir du coût de la recherche. Le prix de cession de la propriété intellectuelle portant sur les résultats peut ainsi être anticipé en tenant compte de l'investissement global de l'établissement public dans le projet (coûts directs et indirects), de la participation financière de l'entreprise à la recherche, et de la valeur potentielle des résultats.

Une **annexe financière** est systématiquement jointe au contrat au contrat de collaboration de recherche alors que dans le cadre des contrats de prestation le prix de l'établissement affiché n'a pas à être justifié ou détaillé.

Une certaine transparence sur les coûts peut également renforcer la confiance dans le partenariat.

↳ cf. 6. *Évaluation des coûts et financement d'un partenariat*

❖ Répartition des droits sur les résultats et la PI (propriété et droit d'exploitation)

L'un des points centraux du contrat de recherche est la répartition de la propriété des résultats obtenus, et les droits de propriété intellectuelle y afférents (brevets, logiciels, bases de données, etc.). Il s'agit souvent de la clause la plus longuement discutée.

Par principe, chaque partie reste propriétaire de ses connaissances antérieures (savoir-faire, logiciels, brevets...), y compris celles utilisées dans le cadre du partenariat.

Les résultats issus des travaux peuvent suivre un régime différent selon la nature et les dispositions du contrat ainsi que des contributions des parties. Ils peuvent donc être :

- **la copropriété des parties ;**
- **la propriété exclusive** de l'une ou l'autre partie.

La copropriété n'est pas une situation ni de droit ni par défaut. En droit de la PI, les résultats appartiennent à l'auteur/inventeur ou à son ayant droit (employeur). Certains établissements sont attachés à la copropriété pour les travaux conduits conjointement. Notamment parce qu'ils **sont soumis à des contraintes spécifiques** :

- ils doivent pouvoir **remonter à leur(s) ministère(s) de tutelle des indicateurs de performance** en matière de recherche et de valorisation (nombre de brevets, logiciels, licences, revenus générés...);
- ils sont souvent **tenus d'apparaître comme déposants** (au moins codéposants) pour figurer dans les palmarès nationaux et internationaux ;
- ils ont l'obligation légale de **verser un intéressement à leurs inventeurs ou auteurs publics** ;
- il peut être d'intérêt de souveraineté nationale de suivre les innovations issues, financées par la recherche publique.

Cette copropriété peut être aménagée contractuellement de manière souple et fonctionnelle, par exemple en confiant à l'entreprise la gestion de la protection des résultats. Elle n'est pas un obstacle à l'exploitation par l'entreprise.

Par ailleurs, **lorsque plusieurs établissements publics de recherche sont impliqués au titre du laboratoire, ces établissements se partagent la part dite « académique »** (ex. 50 % société, 50 % académique partagés entre tous les établissements). Le nombre d'établissements publics impliqués n'induit pas une dilution de la part de propriété de l'entreprise.

Enfin, même en cas de copropriété avérée, sous réserve de son accord, une cession des droits de l'établissement au profit de l'entreprise peut être envisagée. Mais pour toutes les raisons citées précédemment et afin de garantir une conformité au droit national et européen, un établissement public de recherche ne peut pas céder gratuitement sa propriété intellectuelle, en particulier dans le cadre d'un contrat financé par des fonds publics.

Les droits d'exploitation (ou droits d'usage) des résultats et des droits de PI y afférents, issus de la collaboration appartiennent en principe aux copropriétaires. Toutefois, les finalités de l'établissement public de recherche et celles de l'entreprise ne sont pas les mêmes. Un établissement public de recherche n'a pas vocation à exploiter directement, commercialement, les résultats, mais à produire de la connaissance, former, publier et valoriser. À l'inverse, l'entreprise vise à transformer les résultats en un avantage concurrentiel. Il n'y a donc pas de concurrence entre les deux partenaires, mais des logiques complémentaires. C'est pourquoi le contrat prévoit généralement un domaine d'exploitation réservé à l'entreprise : elle peut se voir accorder un droit d'usage exclusif ou non-exclusif, sur un périmètre défini (secteur d'activité, territoire, durée), lui permettant d'exploiter en toute sécurité les résultats couvrant son périmètre d'activité.

Cette approche permet à la fois à l'entreprise de sécuriser son investissement, et à l'établissement public de continuer à valoriser les résultats dans d'autres secteurs ou contextes, en cohérence avec ses missions.

Point d'attention – l'estimation des produits d'exploitation

Les établissements publics de recherche visent avant tout la diffusion et la valorisation de leurs résultats au service de la société. Lorsque les technologies transférées génèrent des retombées économiques, il est légitime qu'une part de cette valeur revienne à l'établissement, non comme un objectif en soi, mais comme une juste reconnaissance de sa contribution et un moyen de soutenir de nouvelles recherches.

Au moment de s'engager dans un partenariat, de signer le contrat, la recherche n'a pas encore été réalisée et ses résultats demeurent donc incertains. **Il est bien souvent trop tôt pour mesurer les retombées économiques d'une future exploitation, d'autant que des développements supplémentaires ou des évolutions de marché peuvent intervenir.** Pour autant, c'est à ce moment-là que l'entreprise souhaite souvent évaluer au mieux ses engagements financiers.

Pour concilier ces incertitudes, les contrats de collaboration prévoient généralement des modalités souples : possibilité de discuter les conditions financières à certaines étapes clés, de recourir à des paiements forfaitaires basés ou non sur le coût de la recherche, le niveau de maturité technologique (exp. références TRL) ou encore à des paiements proportionnels au chiffre d'affaires. Chaque mode a ses avantages et ses limites, mais l'essentiel est de choisir une solution équilibrée, tenant compte à la fois des réalités économiques de l'entreprise et de l'objectif de valorisation poursuivi par l'établissement public.

Il est recommandé d'attendre l'obtention des résultats afin d'acter des montants ou mode de retours financiers. Toutefois, trois options sont prévues dans les « modèles MESRE », à utiliser en fonction de la recherche menée et de son niveau : amont, exploratoire, à fort potentiel...

Point d'attention – exploitation par l'EP hors du domaine réservé à l'entreprise

Dans une collaboration de recherche, lorsque les résultats sont en copropriété entre l'établissement public de recherche et l'entreprise, il est courant de définir un champ d'exploitation réservé à l'entreprise, correspondant à son marché ou domaine d'intérêt stratégique. En dehors de ce champ, l'EP peut conserver la faculté d'exploiter ou de concéder une licence à d'autres acteurs.

Cette possibilité, juste et équilibrée, est justifiée à plusieurs titres :

- **Elle favorise un partage équilibré des résultats** : elle garantit à l'entreprise une exclusivité sur son marché, tout en ouvrant la voie à d'autres valorisations en permettant à l'EP de poursuivre ses missions de diffusion et de valorisation. Il est également ainsi évité un gel de technologies potentiellement utiles dans d'autres secteurs (effet de blocage technologique).

- **Elle incite les EP à valoriser activement leurs actifs** : cette faculté leur donne les moyens d'engager des démarches de transfert au profit d'autres entreprises, y compris des start-up ou PME, maximisant ainsi l'impact économique et sociétal de leurs travaux de recherche.

- **Elle permet un juste retour sur investissement public** : les travaux ayant été financés au moins partiellement par des fonds publics, il est légitime que l'EP puisse en valoriser les résultats auprès d'autres acteurs ou sur d'autres marchés.

- **Elle est conforme au cadre des aides d'État** (cf. la communication de la Commission européenne de 2014 sur les aides d'État à la recherche, au développement et à l'innovation) tant que l'entreprise bénéficie de droits d'exploitation proportionnés à sa contribution et que les conditions de la collaboration sont équitables et transparentes.

En pratique, cette approche suppose de bien définir le domaine d'exploitation réservé, de formaliser les modalités de copropriété (exploitation, protection, redevances...). Elle contribue à renforcer la soutenabilité des modèles économiques des EP ou de leurs OTT tout en respectant les intérêts de l'entreprise partenaire. Si les parties en conviennent l'exploitation peut être tout domaine, cela exclut toute autre possibilité d'exploiter et donc de valoriser autrement les résultats, ce qui ne paraît cohérent pour aucune des parties : aucune entreprise « n'exploite tout domaine » d'autant pour un résultat qui n'est pas encore connu. Des avenants pourront toujours être négociés ultérieurement.

❖ Engagements de confidentialité et publications

La clause de confidentialité est une composante indispensable de tout contrat de recherche. Elle vise à protéger les informations sensibles échangées ou générées dans le cadre du partenariat : projets en cours, savoir-faire, données techniques, résultats intermédiaires...

La clause doit préciser la nature des informations considérées comme confidentielles, les obligations réciproques, la durée de l'engagement.

Cette clause permet de concilier les impératifs de chaque partie. Pour l'entreprise, c'est la possibilité de se prémunir contre la divulgation de données stratégiques, pour l'établissement public, c'est la capacité de publier et valoriser dans un cadre sécurisé.

Une clause de confidentialité ne peut et ne doit pas empêcher toute publication ou toute recherche réalisée ultérieurement par l'établissement public, c'est pourquoi elle doit également indiquer les cas dans lesquels une levée de confidentialité est autorisée (par accord des parties ou contraintes judiciaires) et sa durée.

❖ Résolution/résiliation (rupture du contrat)

Si une telle clause peut être prévue dans le contrat, il est préconisé de privilégier la solution amiable. En effet, il est recommandé aux parties d'échanger en cas de difficulté d'exécution afin de trouver une solution permettant la continuité du projet.

La résolution extrajudiciaire⁷ (sans faire appel à un juge) implique qu'en cas d'inexécution d'un débiteur, la résolution du contrat peut résulter de :

- l'application d'une **clause résolutoire**, qui précise les engagements dont l'inexécution entraînera la résolution. Une mise en demeure préalable peut être nécessaire si les parties n'ont pas opté pour une résolution de plein droit ;

Il est recommandé de veiller à encadrer précisément les modalités de rupture du contrat et de bien définir les engagements qui sont essentiels aux parties, afin de limiter autant que possible l'incertitude liée aux conséquences des manquements de l'autre partie.

- d'une **notification du créancier au débiteur**, également précédée d'une mise en demeure de s'exécuter. Cette résolution unilatérale se fait « aux risques et périls » du créancier, qui pourra être condamné par le juge si ce dernier estime que la gravité du manquement ne justifiait pas la résolution du contrat.

Conformément à l'article 1229 du code civil, « *lorsque les prestations échangées ont trouvé leur utilité au fur et à mesure de l'exécution réciproque du contrat, il n'y a pas lieu à restitution pour la période antérieure à la dernière prestation n'ayant pas reçu sa contrepartie ; dans ce cas, la résolution est qualifiée de résiliation.* »

❖ Restructuration

La clause de restructuration vise à anticiper les évolutions capitalistiques ou organisationnelles d'un partenaire (fusion, cession d'activité totale ou partielle, prise de contrôle par un tiers, notamment étranger). Elle permet de réexaminer les conditions du partenariat d'évaluer les conséquences de

⁷ [Articles 1224 à 1226 du Code civil](#)

ces changements et, le cas échéant, de décider de sa poursuite, de son adaptation (renégociation) ou de sa résiliation afin de préserver les intérêts liés aux résultats issus de la collaboration.

Dans le cadre de projets financés par des fonds publics, cette clause prend une dimension stratégique : elle garantit que les technologies développées avec un soutien public restent suivies, traçables et exploitées dans des conditions compatibles avec les enjeux de souveraineté, de sécurité et d'intérêt général. Elle ne cherche pas à entraver le développement économique des entreprises, mais à encadrer juridiquement les changements susceptibles d'affecter la destination stratégique des résultats, comme une délocalisation, une cession de brevets ou une perte de maîtrise technologique.

En somme, cette clause protège l'investissement public tout en permettant aux entreprises de croître, sous réserve que les actifs critiques restent alignés sur les priorités nationales.

❖ Paraphes et signatures

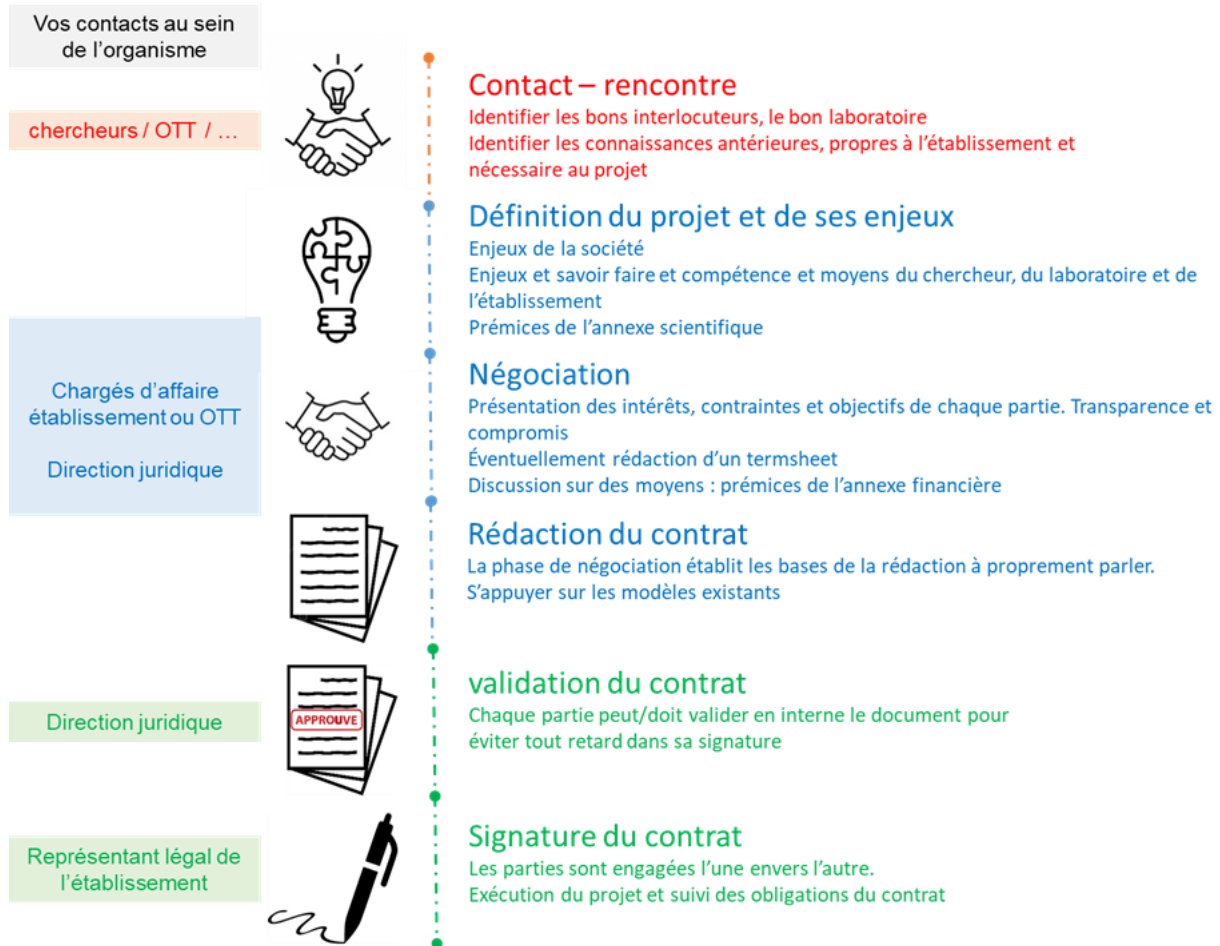
Il était avant coutume de parapher chaque page d'un contrat. L'absence de paraphe n'affecte pas la validité du contrat. Cependant, tout ajout, suppression ou modification du texte à main levée lors des signatures doit être validé par le paraphe de chaque signataire apposé à proximité. Par ailleurs, mieux vaut une numérotation des pages laissant apparaître le nombre total de pages qu'un paraphe sur chacune d'elles.

Le **contrat ne peut être signé que par un représentant habilité**, c'est-à-dire susceptible d'engager la société ou l'établissement partie au contrat (cf. encart signature dans les modèles). Les unités de recherche, les « laboratoires » n'ont pas de personnalité juridique, leur directeur ne peut donc pas, par principe, engager leur établissement. Ils peuvent toutefois co-signer le contrat pour valider la partie recherche ou avoir une délégation de signature.

D'autres clauses peuvent être ajoutées, tant que leur négociation ne retarde pas la conclusion du contrat. Lors de la consultation sur une première version des contrats-types, certaines ont été marquées comme « oubliées ». Il s'agissait avant tout de ne pas densifier excessivement les modèles. Il est toutefois précisé qu'elles peuvent être ajoutées pour la nécessité d'un projet. À ce titre, peuvent être citées, de manière non exhaustive, les clauses :

- d'utilisation des marques et logo des parties ;
- d'inexécution des obligations (conséquences) ;
- de cahier de laboratoire ;
- de science ouverte ;
- de dossier technique secret ;
- relatives aux droits et obligations des affiliés...

4.3. Les étapes d'une collaboration réussie



Pour une entreprise qui découvre le fonctionnement d'un laboratoire public, il peut exister une certaine complexité à comprendre la répartition des rôles au sein de l'établissement.

Le chercheur est avant tout l'interlocuteur scientifique : il conçoit et conduit le programme de recherche. Son directeur de laboratoire, parfois en lien avec d'autres services de l'EP ou de sa filiale (service dont la dénomination peut varier en fonction de l'EP : *service contrat*, *service partenariat*, *service valorisation*), intervient pour valider la pertinence et la faisabilité scientifique du projet et en apprécier le coût.

À l'étape du contrat, d'autres acteurs entrent en scène, comme les juristes qui peuvent, selon les établissements être impliqués de manière plus ou moins active dans la négociation du contrat. Dans ce contexte, il est parfaitement légitime de demander si la personne avec laquelle vous discutez dispose bien du mandat nécessaire pour prendre des décisions, qu'elles soient scientifiques, financières ou contractuelles. Si cette personne ne dispose que d'une marge de manœuvre limitée, elle devra nécessairement demander la validation d'une autorité hiérarchique ou fonctionnelle. L'entreprise peut alors demander dans quel délai une réponse pourra lui être apportée, il en est de même pour l'établissement public. Clarifier dès le départ les rôles et les niveaux d'autorité est une étape clé pour éviter les malentendus et instaurer une collaboration efficace.

5. Typologie de relations contractuelles et modèles du MESRE

La recherche avec un établissement public de recherche peut prendre différentes formes : collaboration de recherche, prestation, mise à disposition de personnel, transfert de matériel, création de laboratoire commun... **Ce guide n'a pas vocation à présenter l'ensemble de ces partenariats mais uniquement les principaux tels qu'identifiés dans le rapport Caine/Drach-Temam ; à savoir :**

- deux contrats de sous-traitance, prestation intellectuelle ou prestation de service ;
- deux contrats pour le partenariat de recherche (l'un avec partage de la PI, l'autre prévoyant une cession au profit de l'entreprise) ;
- un contrat de développement.

Point d'attention

Les modèles proposés par le MESRE visent à faciliter les échanges et réduire les délais de négociation. Certaines clauses sont non négociables, notamment eu égard aux principes qu'elles posent ou lorsqu'elles traduisent des obligations légales ou réglementaires. D'autres clauses restent ouvertes à discussion, mais ont été rédigées en s'appuyant sur les pratiques couramment admises et équilibrées issues de nombreuses collaborations. Il est donc fortement recommandé de ne s'en écarter qu'avec prudence, car toute modification substantielle pourrait allonger considérablement les délais de validation.

Ces modèles ont pour objectif d'aider à la contractualisation. Plusieurs établissements de recherche disposent de leurs propres modèles, ainsi que parfois d'accords-cadres avec des entreprises ; les modèles proposés par le ministère n'ont pas vocation à remplacer ce qui est d'ores et déjà accepté par les diverses parties.

5.1. La prestation de service

Une prestation de service réalisée par un établissement public de recherche consiste à exécuter, pour le compte d'une entreprise, **une prestation technique** qui repose sur des **objectifs précis** et des **résultats attendus**. Contrairement au contrat de recherche, le contrat de prestation de service met à charge des parties des obligations dites « de résultat ». L'établissement public de recherche a l'obligation de livrer les résultats ou les données définies contractuellement. Il peut s'agir, par exemple, de réaliser un essai technique, une analyse physico-chimique, une caractérisation, une modélisation ou une mesure dans un domaine où l'établissement public de recherche dispose d'un savoir-faire reconnu ou d'équipements spécifiques.

Les résultats issus d'une prestation (données, rapports, livrables) sont la pleine propriété de l'entreprise, à condition qu'ils n'impliquent pas d'activité inventive générant une connaissance nouvelle brevetable. S'il en résulte une invention, l'objet du contrat étant modifié, des discussions spécifiques doivent s'engager sur les droits de propriété intellectuelle nés ou à naître.

Le contrat de prestation de service est généralement plus simple, plus court et plus rapide à mettre en œuvre qu'un contrat de collaboration de recherche. Il est toutefois important de bien formaliser le contenu technique à réaliser.

Enfin, en tant qu'entité publique, l'établissement est tenu de **facturer la prestation à son coût**, conformément aux règles budgétaires et comptables du secteur public.

LA PRESTATION DE SERVICE :

- L'EP réalise une prestation technique définie ;
- La propriété des résultats revient entièrement à l'entreprise qui paie l'intégralité des coûts présentés par l'établissement ;
- Moins complexe à mettre en place, sous réserve de respecter l'objet déterminé.

5.2. La prestation intellectuelle

La prestation intellectuelle, parfois appelée « consultance », consiste en une prestation où la part de réflexion l'emporte sur le service : la prestation fait appel au savoir-faire, à l'expertise du laboratoire dans un domaine spécifique, sans réaliser matériellement une expérience ou une opération technique. Elle s'oppose par sa nature à la prestation technique (cf. prestation de service au 5.1).

On ne parlera pas ici de prestation de recherche, la recherche étant par nature incertaine ; or du point de vue juridique, ce type de prestation engage l'établissement sur la délivrance d'un livrable dont le contenu peut être de nature immatérielle ou intellectuelle.

Si certains considèrent que la prestation intellectuelle ne doit pas donner lieu à la création de PI nouvelle, le rapport Caine / Drach-Temam l'envisage et prévoit deux issues : la copropriété de cette PI ou la cession au profit de l'entreprise.

LA PRESTATION INTELLECTUELLE :

- L'EP réalise une expertise ;
- Les résultats de l'expertise sont entièrement remis à l'entreprise qui paie l'intégralité des coûts présentés par l'établissement ;
- Obligation de résultat (fourniture du livrable attendu) ;
- Pas de recherche.

5.3. La collaboration de recherche

Par nature, la recherche scientifique vise à produire des connaissances nouvelles, ce qui implique une part d'incertitude et d'imprévisibilité quant aux résultats à venir. En conséquence, ce type de collaboration se formalise par un contrat de recherche dont les obligations sont dites « de moyen » : l'établissement public de recherche s'engage à mobiliser ses compétences, ses ressources et la méthodologie adéquate pour conduire les travaux dans les règles de l'art et transmettre les rapports prévus, mais ne peut garantir l'obtention des résultats escomptés. Ce cadre se distingue d'un contrat de prestation de services, dans lequel une obligation de résultat est généralement attendue.

Une collaboration de recherche entre une entreprise et un établissement public de recherche repose sur la mise en commun de compétences, de moyens et de savoir-faire pour mener ensemble un programme de recherche.

Dans une collaboration de recherche, les objectifs peuvent évoluer au fil du projet, en fonction des connaissances acquises, des verrous rencontrés ou des hypothèses reformulées.

LA COLLABORATION DE RECHERCHE :

- Projet défini et mené en commun ;
- Financement souvent partagé, avec ou sans cofinancement par un tiers, y compris public ;
- Partage des risques et partage des résultats (inclus la propriété intellectuelle).

5.4. Le contrat de développement

Le contrat de développement est le contrat de partenariat public-privé dans lequel le partenaire académique réalise une grande partie du travail, souvent avec des objectifs applicatifs ou technologiques clairs, plutôt sur des niveaux de maturité technologique (TRL) élevés, soit dans le cadre d'une *collaboration*, soit lorsqu'une entreprise confie à un établissement public de recherche la réalisation d'un développement ou d'une recherche définie à l'avance.

L'établissement public mobilise ses compétences, ses équipements et ses personnels pour répondre à la demande de l'entreprise, qui finance en tout ou partie l'opération. Le contrat encadre les modalités de réalisation, de confidentialité et de remise des livrables. L'engagement reste **de moyen**, non de résultat, compte tenu de la part d'incertitude inhérente à la recherche.

Le contrat de développement vise à répondre à un besoin ponctuel, plus spécifique : lever un verrou technologique, tester un concept, réaliser une preuve de concept. Il permet de bénéficier rapidement d'une expertise publique, dans un cadre contractuel et sécurisé. Le contrat de développement ne conduit pas nécessairement à la production de propriété intellectuelle. Mais si l'exécution du contrat conduit à des résultats dits « brevetables » ou soumis au régime du droit d'auteur, ces derniers appartiennent à la partie qui les a générés. Lorsque les résultats et les droits de PI reviennent exclusivement à l'établissement public de recherche, une licence sur ces éventuels résultats au profit de l'entreprise pourra être anticipée.

LE CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT :

- L'établissement public réalise des travaux qui peuvent déboucher sur de la création de PI ;
- La propriété reste à l'établissement, si les seuls auteurs des résultats sont ses employés, qui accorde une licence à l'entreprise ;
- L'entreprise paie l'intégralité des coûts présentés par l'établissement public.



Propriété intellectuelle : une approche fondée sur la contribution des partenaires

Corinne Hueber-Saintot, Directrice de la Valorisation,
Direction de la Recherche Technologique du CEA

Comme d'autres établissements publics français, et à l'instar des organismes de recherche et de technologie européens (Research and Technology Organisations, RTOs), le CEA applique le principe selon lequel les droits de propriété intellectuelle sur les résultats de la recherche appartiennent à l'employeur de l'inventeur, conformément aux dispositions du Code de la propriété intellectuelle. En pratique, cela signifie que les droits sur les résultats peuvent appartenir à une seule partie ou être détenus en copropriété, en fonction de la manière dont les résultats ont été générés et de la contribution réelle de chaque partenaire à l'activité inventive. La copropriété n'est donc ni automatique, ni exclue par principe.

Le modèle d'accord de collaboration de recherche et développement proposé par le ministère, dans le prolongement des recommandations de la mission Caine/Drach-Teman, s'inscrit pleinement dans cette logique. Il vise des collaborations dans lesquelles l'organisme de recherche et l'entreprise contribuent conjointement – par des apports humains, intellectuels, techniques ou financiers – à la production de résultats. Ces collaborations ont pour objectif de développer ou d'améliorer des technologies, produits ou procédés, en s'appuyant sur des connaissances existantes génériques issues de la recherche ou de l'expérience, dans une perspective de transfert technologique et de valorisation industrielle et/ou commerciale à moyen ou long terme.

Ce modèle, que le CEA applique depuis de nombreuses années, tend à capitaliser sur les technologies clés génériques de l'établissement et à s'inscrire dans une fertilisation croisée avec ses partenaires industriels favorisant le développement et le transfert technologique.

Le CEA a formalisé dans sa charte de propriété intellectuelle ([charte-propriete-intellectuelle-partenariats-industriels.pdf](#)), les principes clés de ce modèle pour les partenariats industriels qui vise à favoriser des collaborations équilibrées et optimales avec les acteurs économiques.

Tableau comparatif synthétique sur la PI des principales formes de collaboration entre une entreprise et un établissement public de recherche

Forme du partenariat	Objet	Activité inventive	Obligation EP : moyen/ résultat	Propriété des résultats	Exploitation par l'entreprise
Contrat de collaboration de recherche	Co-construire et réaliser un programme de recherche	Oui	Moyen	Propriété fonction des apports. Propriété de l'employeur de l'inventeur ou copropriété / Cession possible	Partagée mais domaine d'exploitation réservé à la société. Droit d'usage pour l'EP
Prestation de recherche	Réaliser un programme de recherche commandité par l'entreprise	Oui, planifiée	Moyen	Propriété à la société (sauf accord sur la copropriété)	(i) Exploitation par la société. Droit d'usage à l'EP si accord. (ii) Partagée si copropriété avec domaine réservé à la société
Contrat de développement	Développement technologique	Possible	Moyen	Propriété à l'employeur de l'inventeur	Partagée. Lorsque propriété de l'EP, concession de licence par l'EP dans le domaine d'exploitation de la société Droit d'exploitation à l'EP hors domaine réservé à la société avec droit de sous licence
Prestation intellectuelle	Fourniture d'une expertise	Non	Résultat	Livrables sont la propriété de la société (EP reste propriétaire du savoir-faire y compris des améliorations)	Libre usage par l'entreprise
Prestation de service	Fourniture d'un service technique (mesure, analyse, test)	Non	Résultat	Livrables sont la propriété de la société	Libre usage par l'entreprise

6. Évaluation des coûts et financement d'un partenariat

6.1. Un financement encadré

Lorsqu'une entreprise et un établissement public de recherche s'engagent dans un partenariat, la question du financement voire du partage des coûts ne dépend pas uniquement d'un accord entre les parties. Elle s'inscrit aussi dans un cadre juridique précis, fixé par le droit français et par le droit européen de la concurrence (notamment par le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne - TFUE).

L'Union européenne veille en effet à ce que les financements publics nationaux ne créent pas d'avantage indu pour une entreprise par rapport à ses concurrentes. Les grands principes de l'encadrement européen sont les suivants :

Interdiction des ententes (Art. 101 TFUE)

- La collaboration ne doit pas conduire à limiter artificiellement la concurrence sur un marché

Contrôle des abus de position dominante (Art. 102 TFUE)

- Un partenaire ne doit pas tirer profit de la recherche pour verrouiller l'accès d'autres acteurs sur le marché

Encadrement des aides d'Etat (Art. 106 & 107 TFUE)

- Une entreprise ne doit pas recevoir gratuitement ou à un prix injustifié des moyens, résultats ou droits issus de la recherche publique



- les coûts d'un projet doivent être évalués de manière transparente, en tenant compte des contributions réelles de chacun ;
- les droits exclusifs d'exploitation, les cessions de droits, font l'objet d'une contrepartie proportionnée, afin d'éviter toute concession ou cession « gratuite » de résultats financés ou adossés à des fonds publics ;
- le partage des risques et des bénéfices doit être équilibré, ce qui sécurise juridiquement la collaboration.

6.2. L'évaluation des coûts

Quelle que soit la nature du contrat, il convient de définir les besoins nécessaires à la réalisation du projet, notamment en termes de personnels, d'équipements et de fonctionnement afin d'en estimer les coûts. Le « prix » d'un contrat est fonction des travaux réalisés voire de la nature du partenariat.

Cette analyse est faite par le laboratoire académique, avec l'appui des services dédiés (direction de la recherche, direction financière...). Elle est nécessaire pour connaître les coûts pris en charge par chacune des parties et pour évaluer le cas échéant la contrepartie financière en cas d'exploitation ou d'achat par l'entreprise des résultats issus du partenariat.

L'évaluation des coûts et du taux de couverture est nécessaire pour s'assurer de la recevabilité du projet et de permettre au laboratoire d'exécuter celui-ci sans risque financier pour l'établissement public.



Coût du projet = coûts directs + coûts indirects (dont frais de gestion)

Coût de personnel = salaire + charges

Coût de personnel environné = coût du personnel x taux de charges indirectes

*Taux de charge = (coût des locaux + utilités + informatique + gestion RH + paie)
/ masse salariale totale de la structure d'appartenance des
personnels considérés.*

↪ Retrouver la définition des coûts dans le glossaire.

Dans l'annexe financière du contrat pourront utilement être présentées les différentes catégories de coûts. En cas d'évolution du périmètre du contrat ou de révision de ses conditions financières, il est important de pouvoir calibrer les évolutions de manière suffisamment détaillée au regard des catégories de coûts connues.

7. Ressources pour aller plus loin

7.1. Autres guides pratiques

- Rapport « Amplifier la recherche partenariale public-privé » :
<https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/sites/default/files/2025-07/rapport-amplifier-la-recherche-partenariale-public-priv--37403.pdf>
- « Les partenariats de recherche entre les PME-ETI et les laboratoires publics », guide réalisé par l'INPI et l'Association des instituts Carnot :
 - Via le site internet de l'INPI :
<https://www.inpi.fr/ressources/propriete-intellectuelle/guide-pratique-partenariats-de-recherche-entre-pme-eti-et-laboratoires-publics>
 - Via le site internet du Réseau des instituts Carnot :
www.lereseaudecarnot.fr/system/files/2021-11/Guide-PI-INPI-AiCarnot-2015_WEB.pdf

7.2. Documents de référence

- Encadrement des aides d'État à la RDI communication 2022 :
[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022XC1028\(03\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022XC1028(03))
- Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne :
<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:fr:PDF>
- « Pratiquer une recherche intègre et responsable », guide réalisé par le CNRS :
<https://www.cnrs.fr/sites/default/files/ressource-file/Pratiquer-une-recherche-integre-et-responsable-2017.pdf>

ABREVIATIONS

ANR : Agence Nationale de la recherche

ANRT : Association Nationale de la Recherche et de la Technologie

Cciv : Code civil

Cifre : Convention Industrielle de Formation par la Recherche

CPI : Code de la propriété intellectuelle

EP : Établissement public

EPIC : Établissement Public à caractère Industriel et Commercial

ESR : Enseignement supérieur et (de la) recherche

OTT : Organisme de Transfert de Technologie (filiale de valorisation des établissements publics de recherche, appelé également « agence de transfert »)

ORDC : Organisme de Recherche et de Diffusion des Connaissances (autrement désigné par établissement de recherche, organisme de recherche)

PI : Propriété intellectuelle

PUI : Pôle Universitaire d'Innovation

SATT : Société d'Accélération du Transfert de Technologie

TFUE : Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne. ex TCE, Traité instituant la Communauté européenne.

UMR : Unité mixte de recherche

GLOSSAIRE des termes financiers

Les termes ci-après peuvent être utilisés dans les contrats de recherche avec un établissement public.

- *Les intitulés et terminologies peuvent varier selon les établissements : il est donc essentiel de se référer au contrat et aux définitions qu'il contient. Tout doute doit être levé au plus tôt des discussions.*

Coût complet ou réel : ensemble des coûts nécessaires à la réalisation d'un projet ou d'une opération. Somme des coûts directs et indirects.

Coût éligible (ou dépenses éligibles) : dans le cadre de certains contrats, des dépenses peuvent être soumises à un critère d'« éligibilité » pour être financées (projet ANR, européen...). Ce sont notamment les coûts :

- réels ;
- encourus par le bénéficiaire ;
- pendant la durée du projet ;
- déterminés en accord avec les principes de gestion et les pratiques comptables du bénéficiaire ;
- utilisés pour réaliser les objectifs du projet ;
- enregistrés dans la comptabilité du bénéficiaire ;
- prévus dans l'annexe de la convention de financement.

(il est recommandé de se reporter à la convention de financement ou au règlement financier du financeur)

Coût direct (ou charge directe ; frais spécifiques à un projet) : ensemble des frais qui peuvent être directement rattachés à une activité liée au projet, tels que :

- les salaires des personnels dédiés au projet (y compris à une seule opération du projet) ;
- les frais de fonctionnement (consommable, déplacement...);
- les frais d'investissement dédiés au projet (coût de l'équipement via achat ou amortissement).

Coût indirect (ou charge indirecte ; frais d'environnement) : désigne des ressources qui sont consommées en commun par plusieurs projets ou « objets de coûts », il est donc sujet à une répartition sur des objets de coût par le moyen d'une clé de répartition.

Il s'agit notamment :

- des personnels permanents ;
- de l'utilisation d'infrastructure ou d'équipements permanents ;
- les frais d'environnement au niveau du laboratoire (fluides, entretien, gestion des déchets...);
- les frais de gestion et/ou de fonctionnement.

Coût marginal : il s'agit d'un mode de comptabilisation des dépenses prévisionnelles qui a pour principale caractéristique d'exclure la prise en compte de la rémunération des personnels permanents. Le coût marginal représente les dépenses supplémentaires que le laboratoire doit engager par rapport à son financement ordinaire (dont, sans exhaustivité, salaire des personnels recrutés spécifiquement pour le contrat, frais de missions, achats de matériels réalisés spécifiquement pour le contrat, consommables, coûts éventuels de sous-traitance...)

Coûts de personnel : salaire + charges. Correspond au salaire brut d'un agent, augmenté des charges sociales et patronales qui y sont liées. Il s'agit donc du coût réel supporté par l'établissement pour rémunérer une personne.

Coût de personnel environné : prend en compte non seulement le coût direct du salarié (salaire + charges), mais aussi une part des frais généraux nécessaires à son activité (locaux, équipements, gestion administrative...). Il se calcule en appliquant un taux de charges indirectes au coût de personnel.

Objet de coût : élément dont on veut mesurer le coût : bien, service, activité...

Taux de charge : coefficient permettant de répartir les frais indirects (locaux, utilités comme l'électricité ou l'eau, informatique, ressources humaines, gestion de la paie...) sur l'ensemble des salaires. Il s'obtient en divisant le total de ces frais généraux par la masse salariale globale de la structure.



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

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Guide réalisé par la **Direction générale de la recherche et de l'innovation (DGRI)**

Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Espace (MESRE)

1, rue Descartes – 75 231 Paris cedex 05 – France

Rédaction : Francine Marcus, Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale (SITTAR) de la DGRI

esr.gouv.fr