

Valoriser ses résultats de recherche grâce au transfert de technologie

11 octobre 2021, 02:00

Le transfert technologique constitue la voie par excellence pour valoriser des résultats de recherche lorsque la volonté ou les moyens ne sont pas présent pour exercer une exploitation commerciale en propre. Par une revue de cas concrets, l'Office Européen de Brevets nous invite à entrevoir les difficultés mais aussi les moyens stratégiques disponible pour mener à bien un transfert technologique.

Nourrie par l'imagination et la rigueur méthodologique des scientifiques, la recherche fondamentale ne cesse d'avancer et de produire des résultats. Ceux-ci peuvent émaner de laboratoires académiques, de centres de recherche, de grandes entreprises mais certainement aussi de petites structures telles que start-ups ou scale-ups.

Lorsque les moyens matériels manquent ou que l'exploitation commerciale n'est pas un objectif pour la structure, la question du transfert technologique se pose. Le transfert technologique est un moyen de valoriser ses résultats tout en leur procurant un impact dans la société.

Dans ce cadre, les brevets constituent un pivot important pour aider à la réussite d'une telle opération. Néanmoins, le transfert technologique est une opération complexe à mener et son succès dépendra pour bonne part à l'établissement d'une stratégie IP complète et à une bonne dose de réactivité.

Pour illustrer cela, l’Office Européen des Brevets organise prochainement le webinar 'From Lab to Market - Successful Technology Transfer Journeys', rapportant deux situation différentes en termes de pays, secteur économique concerné et type de transfert technologique :

Cas numéro 1 - Oxeon : Une nouvelle méthode de tissage utilisant un matériau composite a été à l'origine de la création de la start-up suédoise Oxeon. Les droits de propriété intellectuelle de la technologie ont permis d'attirer des investissements privés. Oxeon a également bénéficié du soutien commercial du centre d'entrepreneuriat de l'université de technologie de Chalmers. Cette combinaison de propriété privée et de soutien public à l'innovation a conduit à la commercialisation de textiles innovants dans les secteurs du sport, de l'industrie et de l'aérospatiale, ainsi qu'à l'octroi de licences pour la technologie de tissage.

Cas numéro 2 - Dermis Pharma : Ce produit destiné à traiter les plaies ouvertes, telles que les ulcères diabétiques, est le résultat de travaux de recherche et développement menés par quatre inventrices dans le laboratoire de l'université Ege, en Turquie. Elles ont obtenu très tôt une protection de la propriété intellectuelle, avec l'aide du bureau local de transfert de technologie. Toutefois, les premières tentatives de commercialisation par le biais de licences ont échoué. Un programme d'accélération de démarrage a encouragé l'équipe de femmes inventeurs à créer la start-up Dermis Pharma. Grâce à sa forte propriété intellectuelle, la jeune entreprise a réussi à obtenir les fonds de capital-risque nécessaires pour réaliser des essais cliniques coûteux et développer des produits. Un accord de cession de la propriété intellectuelle avec une grande entreprise pharmaceutique turque a scellé un partenariat d'entreprise et accéléré le processus de commercialisation.

Pour vous inscrire : lien
Pour l’étude complète : lien

Auteurs