



VALORISATION DE LA RECHERCHE
De la découverte au produit


20 ANS D'INNOVATIONS
unitec

Les collaborations entre les Universités et les Industries

Olivier Deloche (Unitec)

Vanessa Currat (Debiopharm International SA)

AVEC LE SOUTIEN DE

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Innovatis – Agence suisse pour
l'encouragement de l'innovation


venturelab
FAST TRACK FOR START-UPS
VENTURE
KICK


GENILEM

HUG Hôpitaux
Universitaires
Genève

Hes·SO GENÈVE
Haute Ecole Spécialisée
de Suisse occidentale

 UNIVERSITÉ
DE GENÈVE



Collaborer avec l'industrie: mieux comprendre la stratégie R&D dans les entreprises

Olivier Deloche

25 mai 2021

Objectifs



I. Les différences de la R&D entre l'Université et l'Industrie

II. Les différents types de collaboration R&D

III. Les financements Innosuisse pour les collaborations avec l'industrie



La R&d à l'Université

- Recherche fondamentale
- Loin du marché. Valeur économique incertaine
- Recherche financée par des fonds public
- Résultats rarement protégés

Développement dans l'industrie



La r&D dans l'industrie

- Recherche appliquée
- Proximité du marché avec un besoin identifié
- Développement à l'interne de l'invention au produit
- Résultats peu divulgués

Une évolution (1)



Evolution au sein de l'Université

- Prise de conscience de la valeur économique de la recherche académique
- Disparition progressive de la distinction entre recherche fondamentale et appliquée
- Financement de la recherche par les sources traditionnelles devient difficile

Une évolution (2)



Evolution au sein de l'industrie

- Domaines technologiques de plus en plus complexes
- Prise de conscience que les industries performantes sont celles qui innovent
- Recours aux Universités et aux Start up comme source de recherche et de développement
- Moins coûteux que le développement interne

Une évolution (3)



Vers une complémentarité :

Institutions académiques: R&D

Curiosité → Connaissances, idées



Entreprises privées: R&D

Idée → Produit commercialisable



TT

Bureaux de transfert de technologies



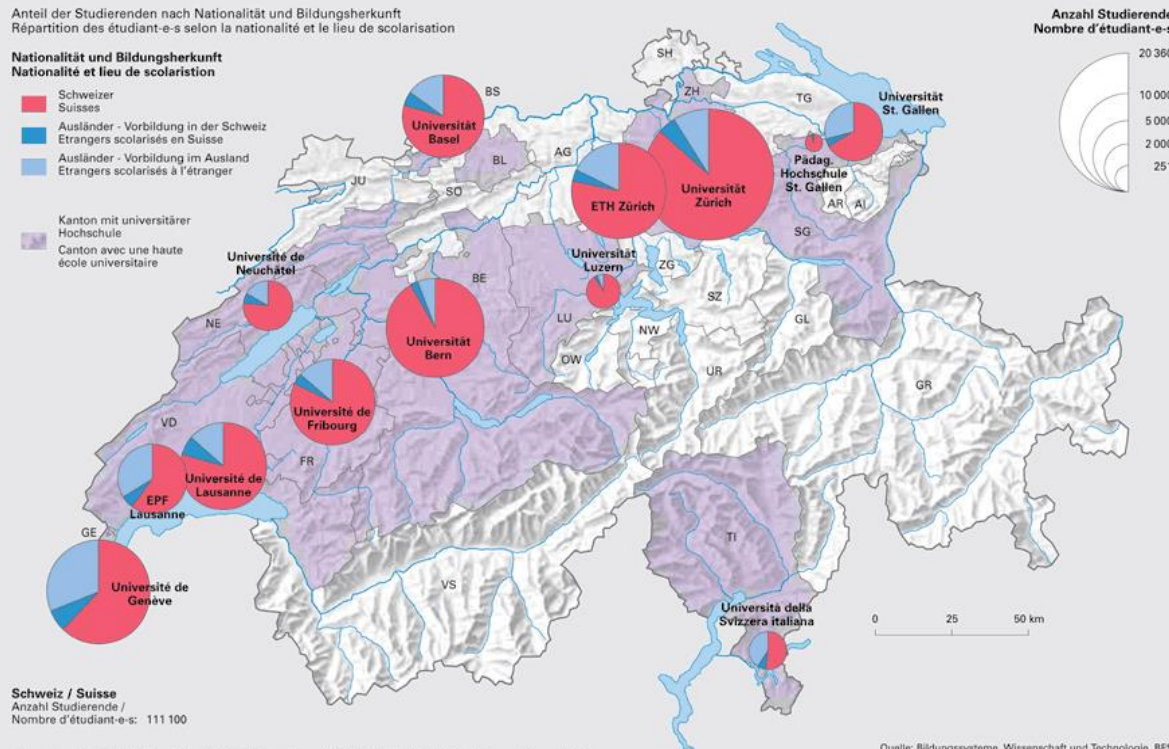
Lage und Grösse der universitären Hochschulen in der Schweiz, Wintersemester 2004/05 Situation et taille des hautes écoles universitaires en Suisse, semestre d'hiver 2004/05

Anteil der Studierenden nach Nationalität und Bildungsherkunft
Répartition des étudiant-e-s selon la nationalité et le lieu de scolarisation

Nationalität und Bildungsherkunft Nationalité et lieu de scolarisation

- Schweizer
Suisses
- Ausländer - Vorbildung in der Schweiz
Etrangers scolarisés en Suisse
- Ausländer - Vorbildung im Ausland
Etrangers scolarisés à l'étranger

Kanton mit universitärer Hochschule
 Kanton mit einer hohen Schule



© Bundesamt für Statistik / Office fédéral de la statistique, ThemaKart, Neuchâtel 2005 - Relief: swisstopo, Wabern / K15.19

Thematische Karten



Cartes thématiques



Les missions

- Évaluer les nouvelles technologies
- Protéger la propriété intellectuelle
- Élaborer une stratégie de valorisation
- **Négocier des accords avec l'industrie**
(confidentialité, collaboration, licence)
- Financer des prototypages ou des preuves de concept (INNOGAP)
- Gérer la distribution des revenus
- Promouvoir l'innovation



II. Les différents types de collaboration R&D



A. Contrat de recherche

B. Mandat de service

C. Partenariat public/privé subventionné
par la Confédération (Innosuisse)

Remarques générales – cadre pour la mise en place d'un contrat



1. Première prise de contact entre un chercheur et un partenaire économique
2. Mise en place éventuelle d'un contrat de confidentialité pour couvrir les discussions
3. Le chercheur détermine un projet de recherche ou de service avec le partenaire économique
4. Le chercheur élabore le budget prévisionnel du projet ou du service
5. Le service juridique concerné rédige un projet de contrat en concertation avec le chercheur et le partenaire économique
6. Signature du contrat par les personnes compétentes



Accord de collaboration en matière de recherche

- Accord entre l'Université et une entreprise, lorsque l'Université et l'entreprise disposent de compétences complémentaires et qu'elles s'accordent de les mettre en commun pour la réalisation d'un projet de recherche.

Contrat de recherche – Caractéristiques



- Projet de recherche en commun avec un intérêt scientifique
- Financement partagé
- Confidentialité
- Conditions d'utilisation et d'exploitation des résultats
- Assurer la liberté de publication au partenaire académique après révision par l'entreprise et un délai (60 j) pour éventuellement déposer un brevet
- Pas de garantie commerciale sur les résultats
- Réciprocité pour terminer la collaboration avec un préavis

Contrat de recherche – Propriété Intellectuelle



- Chaque Partie reste propriétaire des connaissances antérieures qu'elle apporte au projet (Background IP)
- En principe, chaque partie est propriétaire des résultats qu'elle génère. (Foreground IP)
- Possibilité d'offrir au partenaire économique une option pour exploiter de manière exclusive les résultats de l'université moyennant une contrepartie financière.

Mandat de service - définitions



Mandat de service

- Un accord pour un projet ou service réalisé exclusivement dans l'intérêt de l'entreprise. L'Université met à disposition ses compétences et ses infrastructures scientifiques pour réaliser une prestation définie (ex. tests, mesures, analyses, conseils)

Mandat de service - Caractéristiques



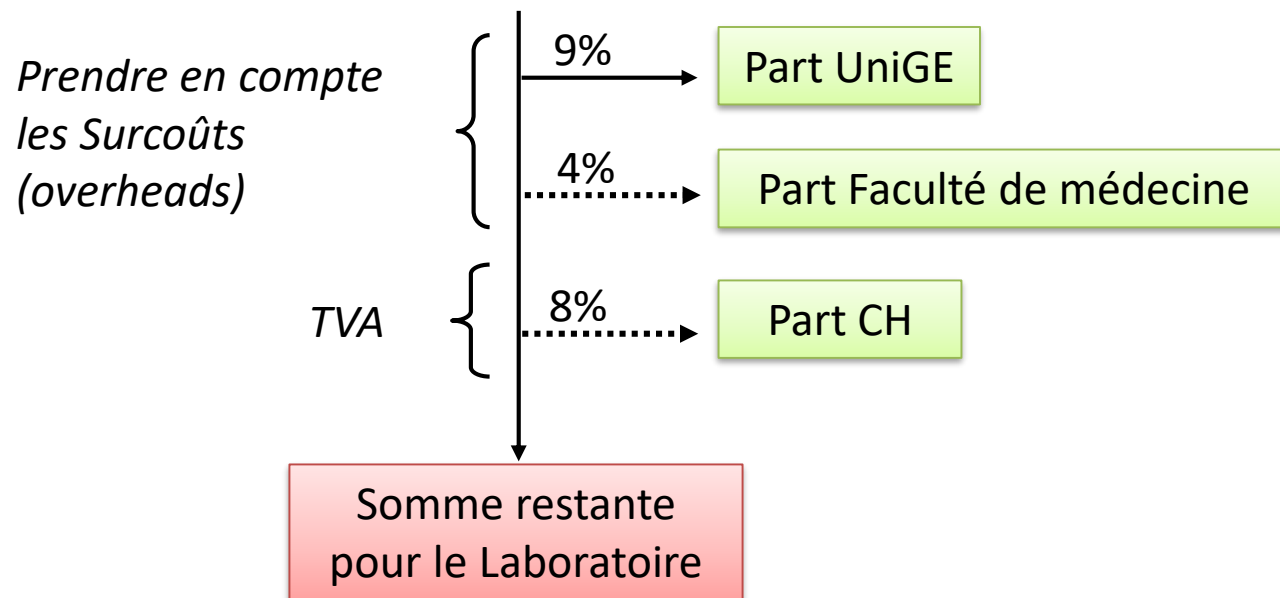
- Prestations d'analyses (\neq recherche) sur des produits de l'entreprise
- Rémunération
- Confidentialité
- Transfert des droits des résultats vers l'entreprise
- Pas de garanties sur les résultats ou leur utilisation
- Peu d'intérêt pour publier les résultats

➔ Source de financement pour le fonctionnement des laboratoires de recherche

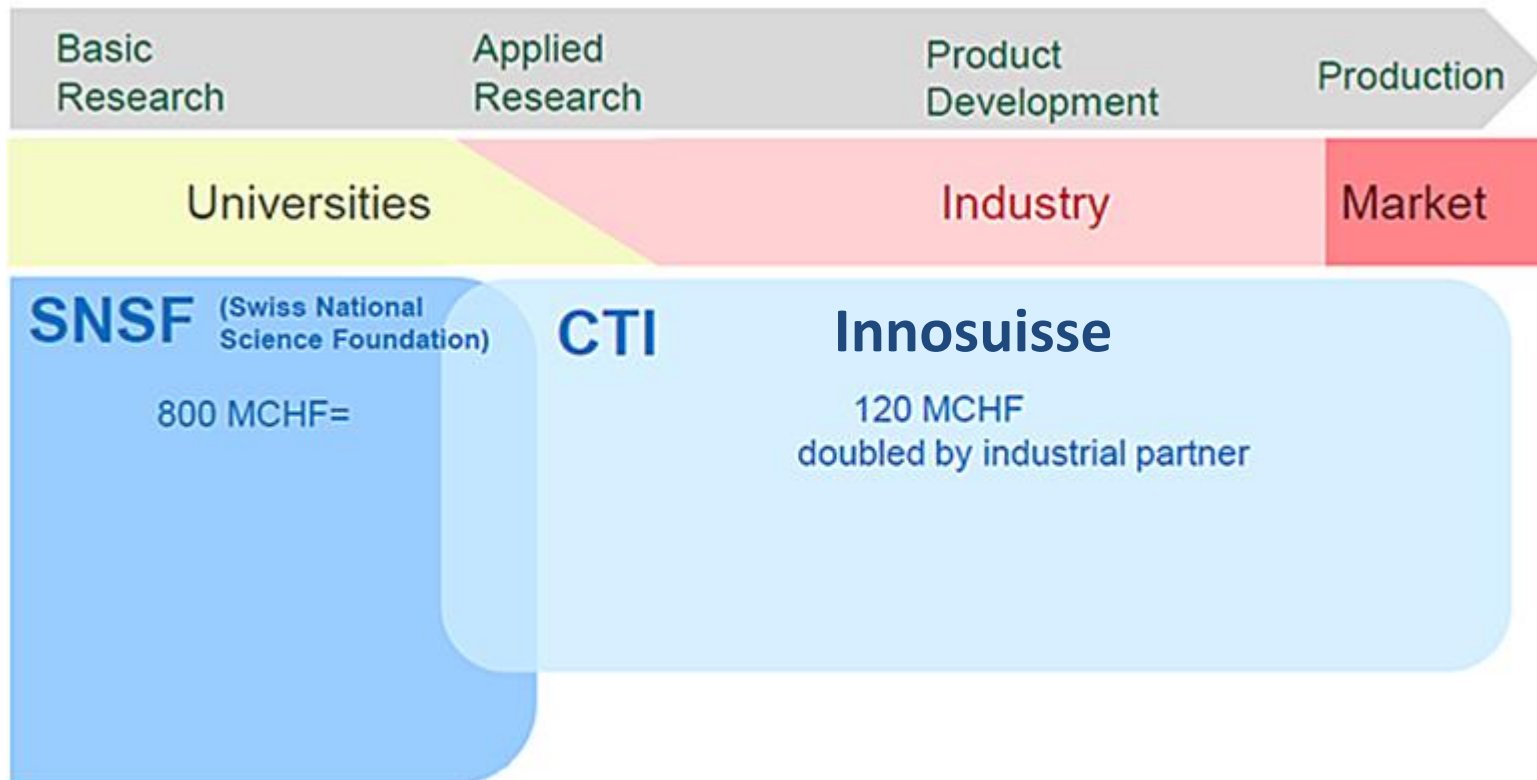
Contrat de recherche – estimation des coûts



Coût de facturation du service



Recherches subventionnées par la Confédération



Contrat subventionné – FNS



- Le Fonds national suisse (FNS) est la principale institution d'encouragement de la recherche Suisse
- FNS soutient chaque année plus de 8'000 chercheurs pour un montant de plus de 700 millions CHF.
- Financement uniquement de la recherche fondamentale
- Condition : transfert des résultats à l'Université qui emploie le bénéficiaire du subside.

Contrat subventionné – Innosuisse



- L'agence de l'innovation de la confédération (Innosuisse) encourage le rapprochement entre la recherche publique et les entreprises innovantes.
- Le montant des contributions fédérales en 2018 s'élève à 105 millions CHF pour l'ensemble des établissements de recherche (HES, EPF, Universités,...).
- Condition de l'octroi des subsides : obligation de conclure une convention sur la propriété intellectuelle et les droits d'utilisation des résultats (Article 41 Ord. LERI).

Contrat subventionné – PI

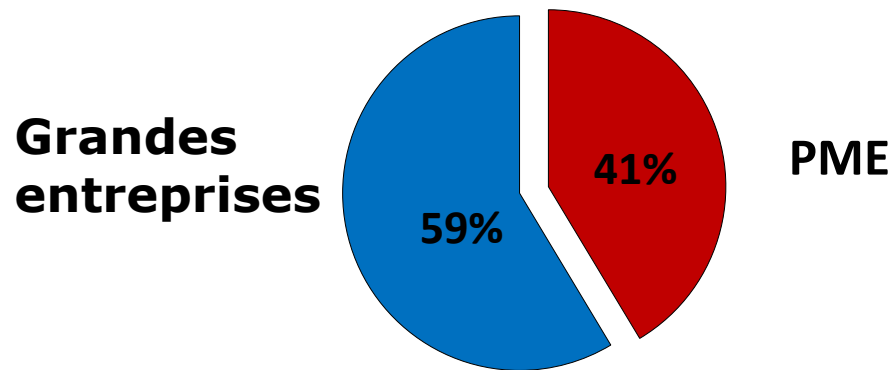


- La convention devra régler les points suivants:
 - a) les droits de propriété intellectuelle sur les résultats du projet d'innovation subventionné;
 - b) Les conditions d'utilisation et d'exploitation des résultats;
 - c) les droits éventuels aux indemnisations;
 - d) les obligations quant au maintien du secret et les droits relatifs aux publications.
- Dans tous les cas → obligation d'octroyer au partenaire industriel un droit non-exclusif et gratuit d'utiliser et d'exploiter les résultats.



2020

150 Mandats/ collaborations financés par l'industrie
15 projets innovants financés par Innosuisse





Merci pour votre attention

Pour toutes questions concernant des accords
entre l'Université et des partenaires privés :
unitec@unige.ch



Collaborations avec l'industrie

l'exemple de Debiopharm

Université de Genève

25 mai 2021

Vanessa Currat

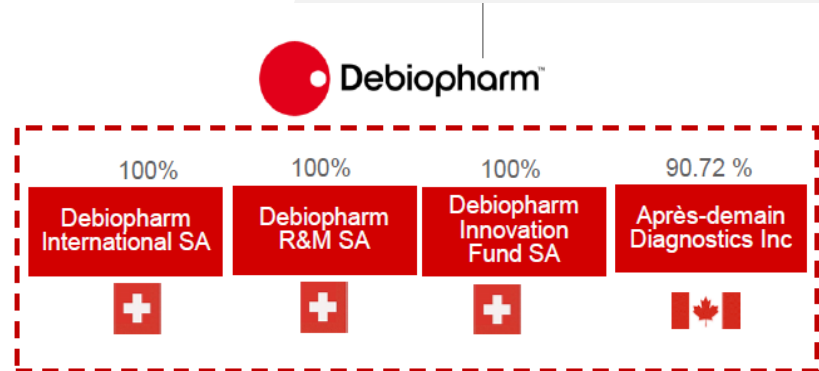
General Counsel

Senior Executive Director IP & Legal Affairs

Debiopharm : Key Features

- **Privately-owned:** financially independent
- **Headquarters:** Lausanne, Switzerland
- **Operational centres:** **Lausanne, Martigny**
- **Team :** staff of more than 350
- **International network:** over 400 experts, consultants, advisors
- **Key expertise :** drug development
- **Track record:** 5 products marketed

Life Science co_s of the Group



What we do: Critical Achievements

42 years

of expertise in drug development since 1979

At present

700,000

patients treated **each year**
with our products



2016

1,200,000

Patients

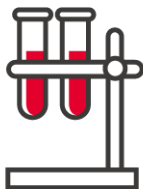
*Colorectal, prostate & pancreatic
cancers*

Our Patient-centric Business Model

1 Drug Project

Licensors:

- Academia
- Biotech
- Start-up
- Pharma



Innovation

2 Creative Drug Development



Clinical Strategy
Market Access
Project & Lifecycle
Management

3 Patients

Licensee:

Mid-size & Big Pharma



Commercialization

Relationships with our Partners



Different types of collaborations with Universities

- **Confidentiality agreement** (CDA)
- **Consultancy agreement / speakers**
(in a private capacity or on behalf of the University)

- **«Endowment» agreement**
- **Prize financing**
(Japanese Cancer Association: JCA Mauvernay Award)
- **Partnerships including chair funding**
(EPFL - IMD)
- **Sponsoring of events**

- **Equity Investment in start-up (University spin-offs):**
(Diagnoplex, Spinomix)

- **Material transfer agreement**
- **Service agreement**
- **Research & Development agreement**

- **Master Service agreement**
(UNIGE, CHU de Québec (Laval), Uni de Milano, Univ. of Nottingham)
- **Master Research agreement**
(HES-SO VALAIS, CHUV)

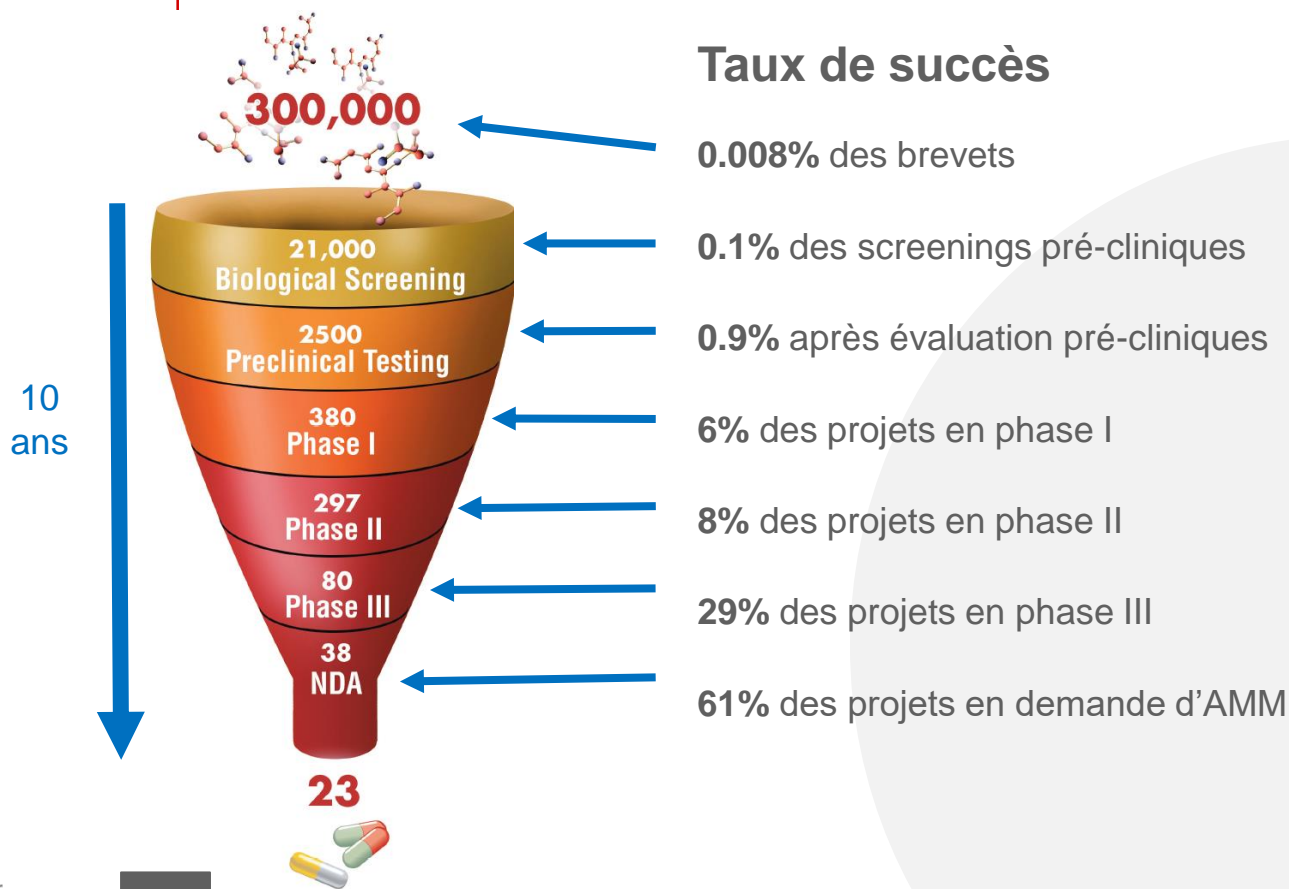


-  **early project funding**, exclusivity, if interested, negotiation of a new contract

INNOVATION
DEBIOPHARM
ACADEMIA
LEMAN

- **Licensing IN :** (Chugai, Ascenta, University of Michigan, Paul Scherrer Institute (PSI))

Development is very risky!



IP Goals, challenges, Strategy



No Entry

Ensure the freedom of exploitation (FTO) of commercial drug candidate (DC)

- If you don't have FTO, licensing IP may be an option

Secure patent protection

- **Don't** publish before you file!
- Go for broader claims, but specifically protect the DC (aim for strong DC protection)
- The more data the better
- Accelerate examination in key markets, a granted patent is more valuable than a pending one!

Solid patent/enforceable
Encompass main competitors' product
Follow competitors and take measures



Preserve a longer exclusivity period (after data exclusivity)

- Strategize & plan the timing of patent filings & publications
 - Don't file too early, a later expiry is better
 - Don't file too late (think about competitor activity)
- Manage the life-cycle:
 - try to obtain follow on patents around DC e.g. formulations, 2nd medical uses,
 - think of ways to block work arounds (be opportunistic but watch \$\$\$)

Balance Risk



1. Licensing IN Projects / Acquisition:

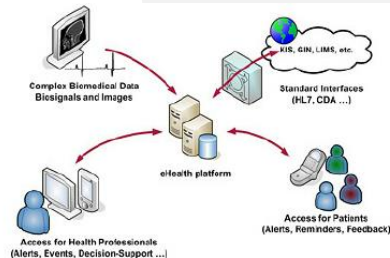
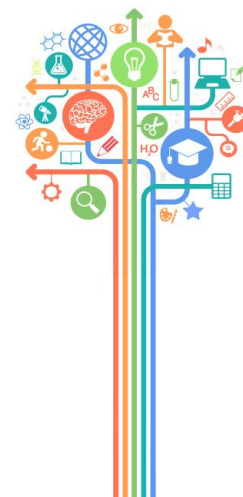
- New Chemical Entity and New Biological Entity
- In oncology: all types, no vaccines, focus on targeted therapies
- In infectious diseases: antibiotics against multi drug resistant bacteria

2. High level of expertise / competences to:

- Develop cost effective drug / a diagnostic arm
- Redesign molecules
- Enhance patient access in emerging economies
- Explore new technologies, generate valuable knowledge
- Find solutions to solve a specific existing problem



- Carbon footprint
- E-health



Collaborations with academia: our expectations

- What do we look for when reaching out to a Professor for a collaboration?
 - His expertise and valuable opinion in the field of interest
 - Well-known KOLs allow to improve the credibility of our project and to capitalize on their network
 - The presence in his lab of a specific technique, animal model, or access to relevant clinical samples
 - Access to DPI's tool box to solve Professor problems (Abylink)



concept :

- Maturation of an early program of potential interest for a licensing
- **Local contacts are privileged** as communication is easier and frequent F2F are possible, however this is not an absolute requirement

How to identify academics / How to proceed

How do we find who we could collaborate with ?

- Personal networks within our organization
- From the literature/conferences/university websites/consortiums
- Scouting team when looking for new opportunities
- Influencer Map: visual representation of the landscape of influencers of relevance to a project and how they are connected
- **Digital scouting based on AI** (identification of new opportunities from automated Pubmed search (developed in-house))



How to proceed, 2-step process:

- Non-confidential info to be exchanged (package for Licensing IN)
- Signature of a CDA (2 ways) to exchange confidential information

What we expect to receive for In licensing project-1

Information Package (not a 1 page document)

- **Tell a story, talk about the future market**, don't talk about the history of the research
 - Short power point presentation with non-confidential data (a patent application is not enough)
 - Sell your product:
 - Indication, medical need
 - Type of molecule
 - Relevance of target, describe MOA
 - Stage of development:
 - *Efficacy data*
 - *Safety data*
 - Important to highlight therapeutic areas and development stage: (we want to see in vivo efficacy data)
 - Unique properties of your project: differentiation from existing technologies/products
- **Disclose potential issues, we will find out eventually anyways**

Provide as much data as possible!

Practical issues: when negotiating an agreement

1. Preparation: who shall sign ?

- Under their name or the name of the University?
- Who is authorized to sign

2. Who shall Approve ?

3. Invoice / costs:

- Invoices to be sent regularly
- Transparency regarding costs



«Entre le moment où nous avons envoyé le contrat signé et le moment où nous l'avons reçu il s'est passé 9 mois et l'Université a souhaité faire des amendements juste après, j'ai refusé»

Practical issues : contracting party

- **Preparation: who are the contracting Parties to the Agreement?**

- Is the agreement under the University or directly with the Doctor/expert/private person?
 - The contracting party receives the funds
 - Certain internal rules may apply to the employee of the University (eg regarding assignment of IP rights or utilization of University premisses/materials)

«Les universitaires ne vérifient pas auprès de leur service juridique ou direction pour savoir s'ils ont le droit :

- *d'accepter des **mandats de consultant indépendant** : « il est arrivé qu'on doive préparer un nouveau contrat au nom de l'employeur».*

Practical issues: approval and signature

Who is authorized to sign?

- Not all employees of the University may sign for the University
- Sometimes the agreement might need to be validated by the legal department / tech transfer before it can be signed
- Double signature?

«Les universitaires ne vérifient pas auprès de leur service juridique ou direction pour savoir s'ils ont le droit :

- *de **signer pour le compte de leur employeur**. Il est arrivé que le consultant ait signé le contrat alors qu'il n'y était pas autorisé, du moins pas en signature individuelle.»*

Practical issues: signature

- Not all Universities accept electronic signature (accepted by UNIGE)
- Email requesting signature might go into the Spams (→ delays)
- Depending on the electronic signature system used, it might be more or less complicated to sign
- Be careful to use the correct email address for electronic signature
- Original signature takes longer

Practical issues: Invoices

- **Invoices:**

- should be sent regularly
- should contain details to identify clearly the services/tasks
- should make reference to the agreement
- Should contain complete bank information

«Ils facturent tout en une fois à la place d'envoyer des factures régulières et/ou ne donnent pas suffisamment de détails»

“After termination of a project, done in collaboration with 2 professors in the same university, the University sent us a “final invoice” for the non-cancellable costs. 1½ years later, a second “final invoice” arrived from the University, mentioning these were the non-cancellable costs for the second professor”

Practical issues: GOVERNANCE

- **Lack of communication and governance problems**

“Professor was managing the research in his lab as if he was the owner of the project. We were not empowered, and the decisions we made were not followed”

«une fois le contrat signé, les scientifiques se parlent et ne prennent plus en compte le contrat: ni l’objet du contrat, ni le temps consacré qui était prédéfini. Ce qui entraîne beaucoup de difficultés»

Practical issues: DIFFICULTY TO COLLABORATE

- **Unwillingness to collaborate and share the knowledge**

“As a condition for a collaboration with his lab, a professor required a consultancy agreement. This agreement had to be done on his own terms: a monthly payment fee without notion of number of hours worked, and no requirement of written reports”

“The same professor, when solicited for consultancy, was systematically unwilling to commit and share his knowledge: we paid him for nearly 1½ years for almost nothing in exchange”

Conclusion: Collaboration YES, IF

Implement collaborations where:

- Exclusivity on our Project : preserved/enhanced

Monitoring the risks:

- Free exchange of ideas/timely dissemination of results

Alignment on goals/needs: is key

- Need to clearly define goals and responsibilities

Agreements negotiated on a case by case basis

- But academics need to be prepared



Time is of the essence!



Thank you
for your attention

Do you have any questions?



Contact information

FirstName LastName
Title

CompanyName
info-international@debiopharm.com

Debiopharm™
Headquarters

Lausanne, Switzerland
www.debiopharm.com

© Design : www.superhuit.com
© Photos : J. Straesslé (lake)
Copyright Debiopharm Group

Fonds et durée initiale du Programme

- Max CHF 200'000 par année civile
- Environ CHF 5'000 à 50'000 par projet (max CHF 50'000); la somme comprend les overheads mais pas la TVA.
- Pilote sur deux années contractuelles. Sur la base du pilote, les parties discutent et DPI/DPRM réévaluent le montant pour les deux années suivantes
- Renouvellement automatique de deux ans en deux ans, sauf résiliation écrite avec trois mois de préavis
- Debiopharm peut à tout moment décider à sa discrétion d'augmenter le montant total par année contractuelle
- Reliquat éventuel d'une année contractuelle n'est pas rajouté aux CHF 200'000 de l'année suivante

Procédure

- Demande écrite des professeurs/chercheurs décrivant le projet et identifiant l'institution ou l'affiliation du demandeur ➡ formulaire ad hoc sur site web
- Evaluation technique par le comité et recommandations à Debiopharm quant au financement
- Décision de financement de Debiopharm et du montant alloué
- Dès qu'un projet est financé par Debiopharm: exclusivité en faveur de Debiopharm*
- Résultats transmis par écrit au comité ➡ formulaire ad hoc sur site web
- Evaluation des résultats par le comité et recommandations du comité à Debiopharm
- Décision de Debiopharm de continuer la collaboration (voir dernier slide)
- Pas de recours possible contre les décisions de Debiopharm

***exclusivité: en vigueur depuis la décision de financement
jusqu'à la décision d'abandon de Debiopharm**

Exclusivité, confidentialité, propriété intellectuelle, publication

- **Exclusivité:** l'exclusivité s'applique au chercheur et à son équipe dans son laboratoire
- **Confidentialité:** Confidentialité des informations de chaque partie et des projets IDEAL (obligations de confidentialité standards + chaque partie a le droit de conserver les données pour des raisons d'archivage); durée de protection: 3 ans
- **Propriété intellectuelle:** tous les résultats générés pendant IDEAL appartiennent à l'institution qui a obtenu le financement; pendant la période du projet IDEAL, il n'y aura pas de dépôt de demande de brevet.
- **Publication:** droit de l'institution de publier les résultats, mais au plus tôt à la fin du projet IDEAL. Liberté totale de l'institution de publier dès que Debiopharm a décidé qu'il n'était pas intéressé. Si Debiopharm est intéressé, délai et conditions pour la publication négociés dans le nouveau contrat (droit de Debiopharm de revoir le projet de publication; délai pour déposer demande de brevet, etc...)
- **Communiqués de presse:** publication sur le programme IDEAL et sur l'existence d'un projet avec l'accord des parties concernées

Décisions de Debiopharm

délai de quatre semaines depuis le rapport final

OUI	NON	Peut-être...
<p>Debiopharm est intéressé à ce que le développement continue:</p> <ul style="list-style-type: none"> Négociation d'un nouveau contrat (achat, licence, collaboration, co-développement, etc...) qui tiendra compte du financement du projet initial par Debiopharm et de la prise de risque de chacune des parties (délai de six mois pour signer le contrat) Contrat entre Debiopharm et l'institut ayant bénéficié du financement IDEAL Exclusivité continue en faveur de DPI pendant la négociation du nouveau contrat et pendant le nouveau contrat Droit de publication: accord sur les délais et revue du projet par Debiopharm Conditions d'un éventuel dépôt d'une demande de brevet (décision par Debiopharm; demande déposée au nom de l'institution; frais à la charge de Debiopharm) 	<p>Debiopharm n'est pas intéressé par les résultats:</p> <ul style="list-style-type: none"> L'institut a toute liberté avec les résultats et le projet fin de l'exclusivité en faveur de Debiopharm Droit de publier les résultats de la recherche Droit de déposer une demande de brevet sur les résultats Encouragement à maintenir le contact et à représenter le projet si nouvelles données/brevet déposé 	<ul style="list-style-type: none"> si intéressant, mais pas assez mûr: possibilité pour Debiopharm de pencher vers le oui et de faire une option si problème technique: possibilité de refaire si budget total reste inférieur à CHF 50'000 et uniquement une fois par année (ne doit pas devenir une habitude) <p>Si résultats non conclusifs:</p> <ul style="list-style-type: none"> on bascule dans le NON

IDEAL

Innovation Debiopharm Academia Leman

MAY 25, 2021

Séance d'information UNITEC

Through IDEAL, Debiopharm is

- 1. aiming to accelerate the translation** of scientific discoveries of the Lemanic region into therapeutic innovation with global reach.
- 2. establishing pre-agreed collaborations** with academic and medical institutions to enable researchers to mature and tailor early-stage innovations in the field of oncology,
- 3. financing a support** up to a stage where promising programs could be in-licensed for further development

"In Switzerland, we have a flourishing ecosystem of public institutions, universities, hospitals, and pharmaceutical companies. In spite of this abundance, over 60% of the innovation that we evaluate comes from North America. The launch of IDEAL, through this first partnership in the Lemanic region, will strengthen the ties within our thriving local environment to accelerate the development of novel therapeutic solutions for patients. We are thrilled about this initial collaboration with the University of Geneva and know that this is only the beginning of solidifying the multiple academic-industry relationships within this regional hub of global impact."

– Bertrand Ducrey, CEO of Debiopharm.

"The School of Pharmaceutical Sciences is delighted to be the first academic partner in this exciting new project which builds upon our longstanding relationship with Debiopharm. Our goal is to demonstrate how innovative public-private partnerships can leverage our combined expertise and knowledge and lead to the development of innovative therapies that address unmet patient needs."

– Prof. Jean-Luc Veuthey, President of the School of Pharmaceutical Sciences, University of Geneva.

How does it work 1/3: Company Perspective

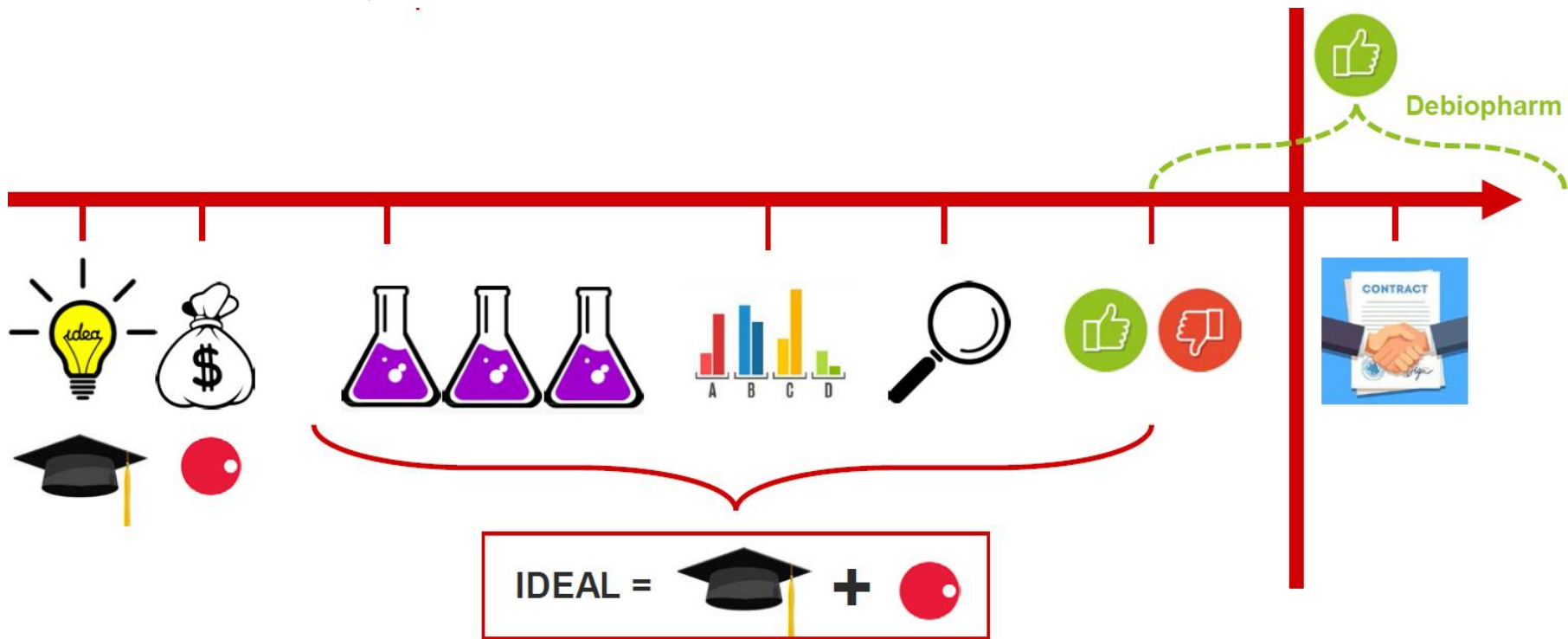
- Development of innovative therapies targeting unmet medical needs in oncology starts by evaluating external innovation from multiple institutions worldwide.
- If you have a promising early-stage pharmaceutical program in oncology, you can send us your project proposal for review by the IDEAL Steering Committee.
- If your project is selected for IDEAL funding, a research and development plan will be defined, and you will also gain access to Debiopharm's toolbox and expertise.

The IDEAL Steering Committee members

- Prof. Eric Allémann - VP Pharmaceutical Sciences
- Prof. Yogeshvar N. Kalia - Director, Doctoral Programme in Pharmaceutical Sciences; Director, Certificate in Industrial Life Sciences (CILS)
- Bertrand Ducrey - Chief Executive Officer
- Frédéric Lévy - Executive Director Search & Evaluation & Scientific Innovation
- Patrick Garrouste - Director Drug Research & Development

Nonvoting members of the IDEAL Steering Committee

- Olivier Deloche, Licensing Officer (UNITEC)
- Houssam Ibrahim – VP Strategic Supply (Secretary)



Fonds et durée initiale du Programme

- Max CHF 200'000 par année civile
- Environ CHF 5'000 à 50'000 par projet (max CHF 50'000); la somme comprend les overheads mais pas la TVA.
- Pilote sur deux années contractuelles. Sur la base du pilote, les parties discutent et DPI/DPRM réévaluent le montant pour les deux années suivantes
- Renouvellement automatique de deux ans en deux ans, sauf résiliation écrite avec trois mois de préavis
- Debiopharm peut à tout moment décider à sa discrétion d'augmenter le montant total par année contractuelle
- Reliquat éventuel d'une année contractuelle n'est pas rajouté aux CHF 200'000 de l'année suivante

Exclusivité, confidentialité, propriété intellectuelle, publication

- **Exclusivité:** l'exclusivité s'applique au chercheur et à son équipe dans son laboratoire
- **Confidentialité:** Confidentialité des informations de chaque partie et des projets IDEAL (obligations de confidentialité standards + chaque partie a le droit de conserver les données pour des raisons d'archivage); durée de protection: 3 ans
- **Propriété intellectuelle:** tous les résultats générés pendant IDEAL appartiennent à l'institution qui a obtenu le financement; pendant la période du projet IDEAL, il n'y aura pas de dépôt de demande de brevet.
- **Publication:** droit de l'institution de publier les résultats, mais au plus tôt à la fin du projet IDEAL. Liberté totale de l'institution de publier dès que Debiopharm a décidé qu'il n'était pas intéressé. Si Debiopharm est intéressé, délai et conditions pour la publication négociés dans le nouveau contrat (droit de Debiopharm de revoir le projet de publication; délai pour déposer demande de brevet, etc...)
- **Communiqués de presse:** publication sur le programme IDEAL et sur l'existence d'un projet avec l'accord des parties concernées

Décisions de Debiopharm

délai de quatre semaines depuis le rapport final

OUI	NON	Peut-être...
<p>Debiopharm est intéressé à ce que le développement continue:</p> <ul style="list-style-type: none"> Négociation d'un nouveau contrat (achat, licence, collaboration, co-développement, etc...) qui tiendra compte du financement du projet initial par Debiopharm et de la prise de risque de chacune des parties (délai de six mois pour signer le contrat) Contrat entre Debiopharm et l'institut ayant bénéficié du financement IDEAL Exclusivité continue en faveur de DPI pendant la négociation du nouveau contrat et pendant le nouveau contrat Droit de publication: accord sur les délais et revue du projet par Debiopharm Conditions d'un éventuel dépôt d'une demande de brevet (décision par Debiopharm; demande déposée au nom de l'institution; frais à la charge de Debiopharm) 	<p>Debiopharm n'est pas intéressé par les résultats:</p> <ul style="list-style-type: none"> L'institut a toute liberté avec les résultats et le projet fin de l'exclusivité en faveur de Debiopharm Droit de publier les résultats de la recherche Droit de déposer une demande de brevet sur les résultats Encouragement à maintenir le contact et à représenter le projet si nouvelles données/brevet déposé 	<ul style="list-style-type: none"> si intéressant, mais pas assez mûr: possibilité pour Debiopharm de pencher vers le oui et de faire une option si problème technique: possibilité de refaire si budget total reste inférieur à CHF 50'000 et uniquement une fois par année (ne doit pas devenir une habitude) <p>Si résultats non conclusifs:</p> <ul style="list-style-type: none"> on bascule dans le NON

Procédure

- Demande écrite des professeurs/chercheurs décrivant le projet et identifiant l'institution ou l'affiliation du demandeur ➡ formulaire ad hoc sur site web
- Evaluation technique par le comité et recommandations à Debiopharm quant au financement
- Décision de financement de Debiopharm et du montant alloué
- Dès qu'un projet est financé par Debiopharm: exclusivité en faveur de Debiopharm*
- Résultats transmis par écrit au comité ➡ formulaire ad hoc sur site web
- Evaluation des résultats par le comité et recommandations du comité à Debiopharm
- Décision de Debiopharm de continuer la collaboration (voir dernier slide)
- Pas de recours possible contre les décisions de Debiopharm

***exclusivité: en vigueur depuis la décision de financement
jusqu'à la décision d'abandon de Debiopharm**

How to submit your project

- We invite you to submit your project directly from our website : www.Debiopharm.com
- In the section AWARDS & GRANTS you can directly access a proposal formular: <https://www.debiopharm.com/awards-grants/ideal/>

Proposal Form

DOWNLOAD >

- **Do you have any questions?**