



SOCIETE

- [EDITORIAUX](#)
- [LA UNE](#)
- [LE FAIT DU JOUR](#)
- [INTERNATIONAL](#)
- [SUISSE](#)
- [OPINIONS](#)
- [REGIONS](#)
- [SOCIETE](#)

[Chasse au trésor sur l'île de Robinson Crusoe, en plein Pacifique Sud](#)

[Le Taon, Tigres et Léonides, par Anne Crisinel](#)

«Les transferts de technologies ne sont pas un outil d'évaluation des universités»

[Au siècle prochain, les anglophones seront dépossédés de leur langue](#)

[Bébert, plombier à Orly, devenu Avraham le colon juif](#)

[Alias, Alex Zülle, le rêve viscéral, par Denis Maillefer](#)

- [ECONOMIE](#)
- [CULTURE](#)
- [SPORT](#)
- [COMMUNICATION](#)
- [ARCHIVES](#)

Le Temps
29, route de l'Aéroport
CH-1215 Genève
tel. (+41 22) 799.58.58
fax. (+41 22) 799.58.59
e-mail info@letemps.ch
www.letemps.ch

RECHERCHE. L'Université de Genève se dote d'un délégué aux transferts de technologies, Laurent Miéville. A l'heure où les liens entre Hautes écoles et économie sont discutés, cette nouvelle marotte des académies doit encore être expliquée

«Les transferts de technologies ne sont pas un outil d'évaluation des universités»

Nicolas Dufour

Les étudiants qui descendent dans les rues ces jours protestent contre des réformes qui menacent, à leurs yeux, l'université. Dans le catalogue des périls, les acoquinements entre milieux économiques et académiques figurent en bonne place. Face au reflux des subsides publics, les Hautes écoles veulent valoriser leurs apports aux économies locales et trouver de nouveaux financements. A Genève, le rectorat s'est attaché un adjoint aux transferts de technologies. La direction répond ainsi aux vœux du Conseil suisse de la science qui estime dans un rapport diffusé ces jours que «la formulation d'une stratégie (de transfert) relève de la responsabilité directe d'une Haute école». Au terme d'un séjour en Californie, Laurent Miéville, titulaire du nouveau poste, mesure le travail nécessaire pour instiller cette nouvelle culture dans les académies helvétiques qui, contrairement aux écoles polytechniques, la connaissent peu.

Le Temps: Qu'avez-vous appris aux Etats-Unis que vous pensez utiliser à Genève?

Laurent Miéville: J'ai vu fonctionner un système qui apporte un dynamisme supplémentaire aux universités et aux entreprises. J'y étais intégré, puisque je suis allé en Californie pour développer une recherche. En arrivant à

Stanford, j'ai été frappé par cette atmosphère particulière, animée par trois acteurs majeurs: les chercheurs, les entreprises et les businessmen qui évaluent les projets et cherchent le financement. Tout ceci ne passe pas par des structures rigides, mais par des contacts souvent informels.

– Et à Genève, quel accueil vous a-t-on réservé?

– A l'Université de Genève, l'intérêt pour le transfert de technologie est très fort, sans toujours savoir de quoi il s'agit. Les gens imaginent que cela consiste à pousser les chercheurs à créer des entreprises. Or, il faut surtout rapprocher les industriels des scientifiques, ce qui n'est pas la même chose. Cela dit, sur le plan de la recherche, la Suisse n'a rien à envier aux prestigieuses institutions américaines.

– Mais elle doit apprendre à valoriser ses travaux... D'abord, il faut des recherches exploitables, «vendables»?

– Parfois une application tire sa source d'une recherche qui n'a pas forcément d'inclination pratique. L'initiative doit venir du chercheur: s'il fait une découverte, il doit se demander si elle peut intéresser des gens. A ce moment-là, la recherche de partenaires peut déjà commencer. On peut aussi recourir à la start-up, la création d'une entreprise par le chercheur pour développer ses applications.

– Dans quels domaines votre institution a-t-elle des atouts à faire valoir?

– Les biotechnologies comportent des gisements évidents. Notamment dans les outils de diagnostic liés au génome, qui permettent de dépister les maladies héréditaires. Dans un domaine moins visible, je pense à la géographie: en Valais, dans le secteur de la construction, les banques ou les assurances veulent avoir des garanties en matière de sécurité et de glissements de terrain. C'est une prestation typiquement universitaire. En bio-informatique, des Genevois ont créé une compagnie qui exploite une base de données sur les protéines très utilisée par les scientifiques. Les linguistes travaillent aussi avec des informaticiens dans le domaine de la reconnaissance vocale. Des physiciens développent des modèles qui ont un potentiel énorme pour la place financière genevoise.

– Vous allez donc faire le représentant de commerce de l'Université auprès des entreprises?

- Je ne crois pas que l'Université doive financer elle-même des entreprises. Il faut encourager les développements et utiliser les structures existantes, comme les réseaux d'industriels et les fonds de capital-risque... Et il y a effectivement une dimension marketing dans mes démarches.

– L'Université vous a-t-elle imposé un objectif de profit?

– Non. Nous en sommes vraiment au début: nous allons créer une fondation dans les prochains jours, Unitech, ce qui nous permettra d'avoir plus de souplesse. Car l'Université ne peut pas, actuellement, déboursier 50 000 francs cash pour exploiter une technologie. Mais il est clair que dans les premières années, ce service sera déficitaire.

– Des critiques pleuvent, d'étudiants et de professeurs, sur cette nouvelle mentalité universitaire. On évoque une mise au pas de la recherche.

– Le transfert de technologie ne doit pas prêter à sélection. On ne peut pas dire «cette Haute école est bonne parce qu'elle a déposé trois brevets, cette autre est mauvaise parce qu'elle n'en a pas déposé». Tout simplement parce

que ce n'est pas un outil objectif d'évaluation, ni des projets ni des recherches. Historiquement l'académie s'occupe de beaucoup de choses: les lettres, les humanités... C'est parce que l'Université de Genève est active, à présent, dans des domaines plus technologiques que les transferts s'imposent. Mais ils se situent à la fin de la chaîne, pas au début. Cependant, on comprend que les universitaires aient des craintes, car les discours politiques, comme ceux du secrétaire d'Etat Charles Kleiber, ne sont pas encore très clairs et encouragent les amalgames entre transferts et évaluation des universités.

– Le transfert s'apprend-t-il déjà durant le cursus des étudiants?

– Sans aucun doute. D'abord parce qu'un enseignant peut paraître très intéressant à certains étudiants en raison, justement, de ses contacts industriels: ses élèves veulent alors profiter d'opportunités auprès de certaines entreprises. En outre, son attitude est fondamentale pour les étudiants, comme un exemple.

Le parcours d'une invention juteuse

De l'étincelle de génie au produit fini, le chemin est long.

Exemple: Adalbert Fanforin, fameux chercheur de l'Université de Genève, fait une découverte dans la reconnaissance vocale. Son modèle informatique permet de décrypter un texte en langue d'oc lu à haute voix avec un taux d'exactitude de 72%. Le professeur Fanforin en parle au délégué aux transferts de technologies. Celui-ci lui donne un premier conseil: ne pas publier dans les revues, comme Science, ni même présenter publiquement son invention lors d'une conférence. Le cadre juridique européen est en effet contraignant, toute publication faisant perdre les droits sur l'invention. Les chercheurs américains ont plus de chance, puisqu'ils conservent leurs droits durant un an. «Cela provoque parfois des conflits car les chercheurs veulent publier, par tradition scientifique», remarque Laurent Miéville, le nouvel adjoint au rectorat genevois pour les transferts de technologies (lire ci-dessus).

Adalbert Fanforin doit donc faire breveter son œuvre: le délégué aux transferts mandate un cabinet d'avocats spécialisés dans ce domaine, qui remplit les formulaires ad hoc de l'Institut fédéral de la propriété intellectuelle. Déposer un brevet en Suisse s'avère peu coûteux, autour de 5000 francs. Mais limitée à un seul pays, une telle protection ne vaut pas grand-chose. D'ordinaire, les universités font donc breveter l'invention dans un cocktail de quelques pays en s'adressant à l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, ce qui fait grimper l'addition à plusieurs dizaines, voire centaines, de milliers de francs.

L'étape du brevet présente des dangers. D'une part, les actions juridiques de chercheurs concurrents, qui s'estimeraient détenteurs de l'invention. Aux Etats-Unis, face aux risques de tels «conflits de paternité», certains chercheurs vont jusqu'à faire viser chaque page de leurs carnets de notes par un témoin extérieur. D'autre part, les copies: certaines compagnies occupent des salariés pour épier les dépôts de brevets et comprendre ainsi quelle

innovation ils recouvrent.

Le brevet établi, Adalbert Fanforin et le délégué de l'Université cherchent un partenaire. Lorsque les universitaires poussent la porte de l'entreprise, ils font signer un accord de confidentialité sur ce qu'ils montrent aux managers.

Cependant, cette étape peut – doit, selon certains experts – être concrétisée avant la demande de brevet, afin d'assurer la suite des opérations. Le chercheur et son équipe mettent alors au point une licence, dans laquelle ils précisent les modalités pratiques de réalisation de leur invention.

L'université peut mettre en concurrence des entreprises en délivrant plusieurs licences. Lorsque les produits sortent enfin, un pourcentage sous forme de royalties revient à l'université – et non à Adalbert Fanforin, qui, de toute manière, travaille déjà sur un autre projet.

N.Du.

[Haut de page](#)

Entrez dans le Café Electronique
Conversations et débats

