

## ● Cession et exploitation des droits de propriété industrielle

Valoriser les actifs immatériels de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie contractuelle adaptée

Code  
**12432**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 803 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**  
6-7 juin. 2024
- **A DISTANCE :**  
6-7 juin. 2024
- **PARIS :**  
23-24 Sep. 2024
- **A DISTANCE :**  
23-24 Sep. 2024
- **PARIS :**  
28-29 nov. 2024
- **A DISTANCE :**  
28-29 nov. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

### PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Responsables R&D – Collaborateurs R&D – Conseils en propriété industrielle

### PRÉ-REQUIS

Être confronté(e) dans sa pratique à des problématiques de droits de propriété industrielle

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### LES POINTS FORTS

De nombreux conseils et cas pratiques pour optimiser la protection et la valorisation de ses DPI

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour

## Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie contractuelle de protection des droits de propriété industrielle (DPI)
- Conclure les contrats adaptés à la protection des DPI
- Identifier les risques juridiques tenant au transfert ou à la communication des DPI

## Programme de la formation

### Définir une stratégie contractuelle de protection des droits de propriété industrielle (DPI)

#### Déterminer les droits pertinents pour l'entreprise

- Identification des brevets dominants, des marques, dessins et modèles concurrents
- Acquisition des droits sur les activités stratégiques
- Identification des activités moins stratégiques
- Ckeck-list : les droits stratégiques pour son entreprise

#### Adopter une posture de partenariat

- Liste des sous-traitants
- Recours aux modes opérationnels pour travailler en bonne intelligence
- Mise en situation : quelle posture adopter dans un contexte donné ?

### Conclure les contrats adaptés à la protection des DPI

#### Lister les contrats utiles à la protection des DPI

- Contrat de confidentialité/de non-divulgaration
- Contrat de savoir-faire : définition et modalités opérationnelles liées au dossier technique secret
- Contrats de brevets, dessins et modèles et marques
- Brevets unitaire européen
- Cas pratique: points clés des contrats sélectionnés

#### Établir les contrats de recherche, de consortium et de partenariats

- Contrats de R&D, partenariats privés ou publics/privés, consortium
- Contrats d'approvisionnement : contrats de fabrication et contrats de distribution
- Cas pratique : repérer les clauses particulières

un meilleur ancrage des enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

## Rédiger les contrats informatiques et de protection du logiciel

- Cession d'un logiciel propriétaire
- Cession d'un logiciel comprenant des briques de logiciels libres
- Cession d'une application mobile : interface graphique, droit d'auteurs, concepteurs salariés ou indépendants
- Cas pratique : points clés sur les différents modes de cession

## Identifier les risques juridiques tenant au transfert ou à la communication des DPI

### Évaluer les conditions financières de la cession des DPI

- Évaluation du prix de cession : méthodologies et aide à la négociation
- Licensing : structure de prix du contrat
- Débat : bonnes pratiques quant aux modes d'évaluation

### Déterminer les conséquences fiscales en fonction de l'opération projetée

- Apport, cession ou licence : régimes applicables
- Choix de l'ingénierie juridique
- Cas pratique : quelle fiscalité applicable ?