



STRATÉGIE

Les contrats de la Propriété Intellectuelle



Public visé

Professionnels du dispositif médical ou du diagnostic in vitro :

- Dirigeants
- Chefs de projets R&D
- Business développeurs
- Directeurs financiers & RH



Pourquoi participer ?

Pour sécuriser et valoriser la propriété intellectuelle d'une entreprise, il est nécessaire d'avoir une politique en matière contractuelle.

Dans ce but, il convient de connaître les types de contrats adaptés aux différentes situations. Ainsi, il est important de distinguer :

- Les contrats liés à l'innovation, pouvant être mis en œuvre lors des différents stades de développement de celle-ci (R&D, industrialisation, etc.) ;
- Les contrats relatifs à l'acquisition de technologies d'intérêt des entreprises (cession, licence, copropriété, etc.)

Ces contrats devront également être adaptés à la structure et à la culture d'entreprise des partenaires.



Prérequis

Connaissances sur les différents titres de propriété intellectuelle et l'étendue de leur protection



Objectifs pédagogiques

- Présenter et comparer les différents types de contrats liés à la Propriété Intellectuelle.
- Comprendre sur l'importance de la sécurisation des relations contractuelles.
- Introduire des pistes pour définir une stratégie contractuelle appropriée





Contenu de la formation

1. Principes généraux
2. Contrats liés à l'innovation
 - Accord de confidentialité
 - Contrat de collaboration de recherche (consortium, CIFRE, etc.)
 - Accord de transfert de matériel
3. Contrats spécifiques à la PI
 - Contrat de copropriété
 - Contrat de cession
 - Contrat de licence
 - Contrat de communication de savoir-faire
4. Exemples pratiques et discussions



Modalités pédagogiques

Techniques : ordinateur, vidéo-projecteur, tableau blanc..

Encadrement : Formateur titulaire d'un diplôme d'ingénieur ou équivalent ; expérience professionnelle de plus de 5 ans dans le domaine des dispositifs médicaux.



Moyens et supports pédagogiques

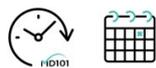
Un espace extranet dédié sera mis à la disposition de chaque stagiaire.
Support de cours et exercices.



Modalités d'évaluation et de suivi

Suivi : Feuilles de présences à la demi-journée signées par les stagiaires et contresignées par le formateur, attestations de fin de formation remises à chaque stagiaire.

Evaluation : QCM et Questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.



Informations pratiques

Durée : 7 heures

Modalité d'accès : Formation sur site client ou à distance

Nombre de participants maximum : 10

Délai d'accès : formation réalisable sous 2 à 4 mois.

Tarif : 1990,00 € HT

Accessibilité : Accès possible aux personnes à mobilité réduite et adaptation possible selon handicap : nous contacter

Contact : bonjour@md101.io

« Investir dans la formation c'est conjuguer au présent mais aussi au futur le souci des hommes et le souci des résultats. »