MD101
CONNECTIONS FOR CARE

FORMATION

Date de publication : Septembre 2019
Mise à jour : Mai 2021

STRATÉGIE

Les contrats de la Propriété Intellectuelle

7h

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée totale : 1 jour, 7h00
Horaires : 9h00-12h30 /13h30-17h00
Nombre de participants : 10 personnes maximum
Modalités d'accès : formation en intra-entreprise sur site client ou à distance
Délai d'accès : formation réalisable sous 2 à 4 mois
Tarif : 1990€ HT
Accessibilité : accès possible aux personnes à mobilité réduite et adaptation possible selon handicap : nous contacter
Contact : bonjour@md101.io

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Professionnels du dispositif médical ou du diagnostic in vitro :
- Dirigeants
- Chefs de projets R&D
- Business développeurs
- Directeurs financiers & RH

PRÉREQUIS

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

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 connaitre 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.

Les contrats de la Propriété Intellectuelle

PRÉSENTIEL OU **DISTANCIEL**

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**
   - **Exemples de clauses**

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- **Pédagogiques :** support de cours et exercices.
- **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 DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- **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.

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

MD101
CONNECTIONS FOR CARE

MD101 Consulting, 276 avenue du Douard - 13400 AUBAGNE
SIRET : 79033094800023 - Email : bonjour@md101.io

ORGANISME DE FORMATION
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 93131913913 auprès du préfet de région Provence-Alpes-Côte d'Azur