

Se former avec le Réseau C.U.R.I.E.

Le Réseau C.U.R.I.E propose depuis plus de dix ans des formations couvrant toute la chaîne de l'ingénierie de la recherche partenariale et du transfert. En constante évolution pour satisfaire l'ensemble de vos besoins et de vos attentes, nous proposons aujourd'hui un parcours de formation composé d'une dizaine de modules complémentaires.

Nos formations sont adaptées aux profils et à la qualification des participants : nouveaux entrants dans les métiers de la valorisation, mais aussi ceux, qui ayant quelques années d'expérience souhaitent compléter leur formation pour exercer de nouvelles responsabilités ou étendre leur expertise.

Notre parcours de formation :

Valorisation de la recherche :

- Les fondamentaux
- Marketing des technologies
- Maturation & création de valeur

Ingénierie contractuelle :

- Ingénierie contractuelle (niveau 1) : partenariat et contrats de recherche
- Ingénierie contractuelle (niveau 2) : préparer et organiser le transfert
- Prévenir et gérer les litiges dans un contrat de recherche et de transfert

Propriété intellectuelle (PI) :

- Stratégie de propriété intellectuelle
- Le transfert de technologie dans la pratique

Logiciel :

- Comprendre et utiliser le droit du logiciel
- Le transfert de logiciel dans la pratique

Les modules transversaux :

- La création d'entreprise issue de la recherche publique
- Apprendre à négocier
- La rémunération du transfert : évaluation financière des technologies et négociation
- Montage de projet H2020 : atelier pratique

3 niveaux de formation vous sont proposés :

- ★ : Initiation
- ★★ : Perfectionnement
- ★★★ : Expertise

Les stagiaires formés proviennent de divers horizons : universités, organismes de recherche, grandes écoles, centres hospitaliers, SATT, ITE, IRT, fondations, entreprises, personnes physiques.

Dans quel format ?

Nos formations sont réalisées sur un format court (de 1 à 2 jours de formation) afin que les stagiaires puissent se dégager du temps plus facilement et se former sans trop impacter leur activité professionnelle.

Notre méthode pédagogique

Sur un modèle de formation-action, nous cherchons à associer apports théoriques et aspects pratiques.

Nous favorisons le dialogue et le partage d'expérience à deux niveaux : entre intervenants et participants et entre les participants entre eux, pour l'échange de bonnes pratiques.



Pour plus d'informations sur l'ensemble de nos missions et nos formations, contactez-nous par email à formation@curie.asso.fr ou rendez-vous sur notre site Internet

Valorisation de la recherche

MODULE VALORISATION DE LA RECHERCHE : LES FONDAMENTAUX



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Comprendre les activités et les enjeux de la valorisation de la recherche
- Identifier les acteurs
- Identifier les différentes stratégies et voies de valorisation
- Offrir un panorama des métiers et des activités de la valorisation
- Développer une culture de la valorisation pour évoluer dans ces métiers

Programme :

- Le contexte historique et juridique de la valorisation de la recherche
- La cartographie des acteurs impliqués dans la valorisation et leurs interactions
- Les différentes voies de valorisation (conseil, coopérations de R&D, transfert, création de start-up)
- Les fondamentaux de la propriété intellectuelle et les différents outils de protection
- Les différents contrats pour coopérer et transférer

PUBLIC CONCERNÉ :

Personnel des structures académiques de valorisation et transfert de technologies, chercheurs, ingénieurs et collaborateurs de services ou conseils travaillant en partenariat avec ces structures.

MODULE VALORISATION DE LA RECHERCHE : MARKETING DES TECHNOLOGIES



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Apprécier le potentiel de valorisation d'une technologie
- Proposer une méthode et des outils opérationnels permettant d'optimiser vos chances de la valoriser

Programme :

- Concepts de base du marketing technologique
- Dimensionnement
- Prospection
- Perception industrielle : témoignage

PUBLIC CONCERNÉ :

Chargés d'affaires, scientifiques, ingénieurs, impliqués dans l'ingénierie de projets de valorisation, le business développement et le transfert des technologies et leurs partenaires conseils et entreprises.

Isabelle L. a suivi la formation **Valorisation de la recherche : Marketing des technologies** :
« La formation était vraiment très intéressante et adaptée à mes besoins. »

> Valorisation de la recherche

MODULE VALORISATION DE LA RECHERCHE : MATURATION & CRÉATION DE VALEUR



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Détecter et préparer un projet de maturation
- Proposer une méthode et des outils opérationnels pour piloter le projet

Programme :

- Concepts de base de la maturation
- Identification des acteurs et autres parties prenantes
- Ressources et données disponibles : in et out sourcing
- Éligibilité du projet, critères d'évaluation et prise de décision
- Définition du plan d'action, phasage et livrables
- Gestion de projet, suivi, outils
- Spécificités sectorielles
- Témoignages

PUBLIC CONCERNÉ :

Chargés d'affaires, scientifiques, ingénieurs, impliqués dans l'ingénierie de projets de maturation, le business développement et le transfert des technologies et leurs partenaires : conseils et entreprises.

Ingénierie contractuelle

MODULE INGÉNIERIE CONTRACTUELLE (NIVEAU 1) : PARTENARIAT ET CONTRATS DE RECHERCHE



DURÉE :
1 JOUR
7h DE FORMATION

Objectifs :

- Comprendre les enjeux juridiques d'un contrat dans le contexte du projet de recherche
- Identifier les questions clés à se poser pour rédiger et négocier le contrat adapté au projet
- Acquérir de bonnes pratiques de rédaction contractuelle

Programme :

- Théorie rapide sur les bases juridiques de la technique contractuelle
- Identification des contraintes et attentes des parties et des chercheurs impliqués dans un partenariat
- Analyse des points sensibles et de leur incidence sur la mise en œuvre et le suivi d'un projet (annexes, livrables, détermination du prix)
- Passage en revue des principales clauses d'un contrat de collaboration de recherche ; consortium de recherche

PUBLIC CONCERNÉ :

Juristes et chargés d'affaires, nouveaux entrants des structures académiques de valorisation et transfert de technologies, chercheurs, ingénieurs et collaborateurs de services ou conseils travaillant en partenariat avec ces structures.

le+

Module complémentaire

Pour aller plus loin, suivez :

« Ingénierie contractuelle (Niveau 2) :

Préparer et organiser le transfert ».

Louis H. a suivi la formation **Ingénierie contractuelle (Niveau 1) : Partenariat et contrats de recherche** :
« Les illustrations par des cas pratiques sont vraiment enrichissantes. J'ai eu beaucoup de plaisir à écouter les méthodologies présentées et le partage d'expérience. »

MODULE INGÉNIERIE CONTRACTUELLE (NIVEAU 2) : PRÉPARER ET ORGANISER LE TRANSFERT



DURÉE :
1 JOUR
7h DE FORMATION

Objectifs :

- Appréhender les enjeux de la propriété intellectuelle (PI) dans les contrats de recherche et de transfert
- Savoir utiliser les outils juridiques pour organiser et faciliter le transfert
- Acquérir les bonnes pratiques de rédaction pour sécuriser les droits de PI

Programme :

Process contractuel du transfert :

- Accord de confidentialité
- Accord de copropriété
- Lettre d'intention et préaccord contractuel
- Option sur licence

Étude de clauses au regard :

- De l'accès à des droits de PI antérieur
- De l'utilisation et de l'exploitation des résultats
- Passage en revue des principales clauses d'un contrat de licence

PUBLIC CONCERNÉ :

Juristes et chargés d'affaires impliqués dans le partenariat de recherche et le transfert de technologie, chercheurs, collaborateurs de services de R&D, innovation ou transfert, conseils.

le+

Module complémentaire

En complément, suivez : « Ingénierie contractuelle (Niveau 1) : Partenariat et contrats de recherche ».



@Reseaucurie

Ingénierie contractuelle

MODULE **PRÉVENIR ET GÉRER LES LITIGES
DANS UN CONTRAT DE RECHERCHE
ET DE TRANSFERT**



DURÉE :
1 JOUR
7h DE FORMATION

Objectifs :

- Savoir utiliser les instruments de la prévention (informations précontractuelles et contrat) pour éviter le conflit
- Savoir appréhender les avantages et les modes opératoires de chacune des formes de résolution des litiges

Programme :

- Étude des points sensibles de chacune des phases de la construction du contrat (pourparlers, négociation, rédaction) permettant d'anticiper sur les éléments de litige et les évolutions au cours de la durée de vie du contrat
- Examen approfondi de l'étape clé de l'évaluation stratégique, opérationnelle, financière et juridique pour tous types d'acteurs afin d'apprécier les enjeux et l'équilibre contractuel, facteurs de prévention
- Revue de la gestion du litige né (tentative de conciliation, conduite du procès judiciaire ou de l'instance arbitrale)

PUBLIC CONCERNÉ :

Juristes et chargés d'affaires ayant plusieurs années de pratique ; impliqués dans le partenariat de recherche et le transfert de technologie, collaborateurs de services de R&D, innovation ou transfert, conseils.

Propriété Intellectuelle (PI)

MODULE STRATÉGIE DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Appréhender l'environnement de la PI (scientifique et technique, juridique, commercial)
- Identifier les critères de décision (priorités, contraintes, risques) pour définir une stratégie de PI
- Acquérir les process et l'organisation pour gérer la PI en fonction des perspectives de transfert

Programme :

Jour 1 – Analyse stratégique des actifs de propriété intellectuelle :

- Les acteurs de la PI et leurs interactions
- La détection des inventions
- Les outils d'aide au positionnement ou à la décision
- La stratégie de protection

Jour 2 – La création de valeur d'actifs de propriété intellectuelle :

- Les critères d'analyse et de décision
- La structuration et la gestion d'un portefeuille de PI cohérent
- Les stratégies de gestion de portefeuille de PI
- Témoignages

PUBLIC CONCERNÉ :

Professionnels de la valorisation de la recherche concernés par la gestion et le transfert de la PI.

Étienne E. a suivi plusieurs formations du Réseau C.U.R.I.E. : « Les formations du Réseau C.U.R.I.E m'ont permis d'avancer plus vite dans mon parcours professionnel et d'adopter une bonne approche globale de la valorisation. »

MODULE LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE DANS LA PRATIQUE



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Aider à choisir la meilleure option de transfert, en fonction des actifs de propriété intellectuelle à transférer
- Analyser les points clés nécessaires à la compréhension d'un contrat de licence
- Réussir une négociation et assurer l'exécution des contrats de transfert

Programme :

- Qualification des actifs de propriété intellectuelle et choix de la stratégie de transfert
- Identification des points clés à maîtriser en amont de l'action de transfert
- Analyse des principales clauses d'un contrat de licence ; écueils de rédaction ou facteurs de risques à considérer pour négocier
- Présentation de méthodes pour évaluer la valeur de la technologie
- Utilisation du term sheet pour sécuriser la commercialisation
- Mise en place d'un document de suivi et d'exécution des licences

PUBLIC CONCERNÉ :

Chargés d'affaires, scientifiques, ingénieurs, impliqués dans le transfert de technologie ayant une connaissance des bases de la propriété intellectuelle et une à deux années d'expérience dans le partenariat de recherche.

Logiciel

MODULE COMPRENDRE ET UTILISER LE DROIT DU LOGICIEL



NOUVEAU

DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Appréhender les aspects techniques élémentaires du logiciel
- Comprendre le droit d'auteur et son application aux logiciels
- Comprendre l'appréhension contractuelle des droits d'auteur
- Appréhender les autres protections juridiques du logiciel

Programme :

- La technique (programmation/vocabulaire)
- Le droit 1/2 (droit d'auteur appliqué au logiciel)
- Quiz
- Le droit 2/2 (les contrats du logiciel)
- La stratégie (preuve/défense, autres protections)
- Cas pratiques

Olivier R. a suivi la formation **Comprendre et utiliser le droit du logiciel** : « *Excellente formation, très rythmée et une flagrante maîtrise de l'intervenant. Pour le novice que j'étais, j'ai obtenu énormément de réponses à mes questions.* »

PUBLIC CONCERNÉ :

Juristes, avocats, contract managers, chargés d'affaires, de partenariats et membres des services de valorisation d'institutions publiques ou privées, conseil en propriété intellectuelle, ingénieurs d'affaires d'incubateurs.

le+

Module complémentaire

Pour aller plus loin, suivez : « **Le transfert de logiciel dans la pratique** ».

MODULE LE TRANSFERT DE LOGICIEL DANS LA PRATIQUE



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Comprendre les spécificités du transfert de technologie appliqué au logiciel
- Explorer les différentes voies de transfert ; notamment, considérer le logiciel libre comme un objet de transfert
- Bâter un dossier de transfert de logiciel autour de la création de start-up

Programme :

- Compréhension du cycle de production d'un logiciel
- Analyse des règles de propriété intellectuelle spécifiques et des différentes voies de transfert
- Choix de la licence et faisabilité de ces choix
- Bâter un dossier de transfert
- Négocier un transfert : les modalités financières et les clauses juridiques spécifiques au logiciel
- Études de cas

PUBLIC CONCERNÉ :

Chargés d'affaires scientifiques, ingénieurs, juristes impliqués dans le transfert et ayant une connaissance des bases de la propriété intellectuelle ainsi que leurs partenaires : conseils et entreprises.

le+

Module complémentaire

En complément, suivez : « **Comprendre et utiliser le droit du logiciel** ».

Les modules transversaux

MODULE LA CRÉATION D'ENTREPRISE ISSUE DE LA RECHERCHE PUBLIQUE

NOUVEAU



DURÉE :
1 JOUR
7h DE FORMATION

Objectifs :

- Comprendre les logiques du montage d'une entreprise innovante
- Identifier les spécificités de la création d'entreprise basée sur une innovation issue de la recherche publique
- Identifier les acteurs qui interviennent tout au long de la chaîne : entre la création du projet et la création de la start-up

Programme :

- Présentation du parcours/des démarches débouchant sur une création d'entreprise issue de la recherche publique
- Retours d'expérience

PUBLIC CONCERNÉ :

Chargés de valorisation, responsables de business/development et de transfert, chefs de projet maturation, chefs de projet création d'entreprise, experts en PI et partenaires des projets innovants.

MODULE APPRENDRE À NÉGOCIER



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Appréhender les mécanismes généraux de la négociation
- Développer les aptitudes à l'optimisation d'une situation de négociation
- Acquérir des outils, des méthodes, des réflexes et des modes de comportement pour aboutir à des accords fiables dans une approche « gagnant-gagnant »

Programme :

- Notions : les conditions et les critères d'une négociation réussie
- Les phases de négociation
 1. Préparation : analyse du dossier, des intérêts et des enjeux, préparer les options, les critères de décisions, les alternatives, les questions
 2. Lancement : le modèle des 3P : personne, problème, programme
 3. Déroulement : le modèle 3C : consultation, confrontation, concrétisation
- Relation et Communication
 1. Principes de base : respect des personnes, fermeté sur les intérêts
 2. Écoute active : empathie, feed back reformulation
 3. Questions et recadrage
 4. Arguments entraînant l'adhésion
 5. Réfuter et convaincre

PUBLIC CONCERNÉ :

Acteurs de la valorisation de la recherche, salariés en entreprise concernés par un processus de négociation.

Rachel D. a suivi la formation Apprendre à négocier : « L'objectif pour moi était de prendre le temps de réfléchir à la pratique de négociation dans mon métier et d'analyser les points que je devais retravailler pour évoluer. Les clés données par les intervenants m'ont permis d'atteindre cet objectif. »

Les modules transversaux

MODULE LA RÉMUNÉRATION DU TRANSFERT : ÉVALUATION FINANCIÈRE DES TECHNOLOGIES ET NÉGOCIATION



DURÉE :
2 JOURS
14h DE FORMATION

Objectifs :

- Identifier les différentes méthodes d'évaluations financières des actifs de propriété intellectuelle (PI) sur la base de critères objectifs d'évaluation
- Préparer et faciliter la négociation d'accords de transfert

Programme :

- L'identification des droits de propriété intellectuelle portant sur les technologies et les différents modèles économiques portant sur leur exploitation
- Présentation des concepts, outils et méthodes de l'évaluation financière des technologies
- Utilisation des différentes méthodes d'évaluation financière des technologies : mise en pratique et limites d'application
- Cas d'étude à résoudre par les stagiaires et corrigé
- Comment déterminer des redevances acceptables en utilisant l'évaluation dans la négociation des contrats de licences de technologies
- Évaluations de technologies et négociations, retours de pratiques d'évaluation
- Séance de questions / réponses pour les stagiaires ayant des cas concrets à résoudre

PUBLIC CONCERNÉ :

Chargés de valorisation, responsables de business / développement et de transfert, chef de projet maturation, experts en PI et partenaires des projets innovants.

MODULE MONTAGE DE PROJET H2020 : ATELIER PRATIQUE



DURÉE :
1 JOUR
7h DE FORMATION

Objectifs :

- Savoir comment répondre à un call H2020 pas à pas

Programme :

- Phase 1 : Déroulement d'un projet R&D : paragraphe par paragraphe
- Phase 2 : Phase post-rédactionnelle

PUBLIC CONCERNÉ :

Personnes ayant identifié un call H2020 et qui ont décidé d'écrire le projet avec les personnes concernées : chercheur, responsable de labo (phase rédactionnelle).

le+

Recommandation

Nous vous conseillons de venir avec votre équipe projet pour suivre cet atelier.