

LE CATALOGUE DE FORMATIONS



RÉSEAU C.U.R.I.E.

ASSOCIATION FRANÇAISE DES PROFESSIONNELS
DE LA **VALORISATION** DE LA **RECHERCHE PUBLIQUE**

SE FORMER AVEC LE RÉSEAU C.U.R.I.E.

Le Réseau C.U.R.I.E. met à votre disposition depuis plus de dix ans des formations couvrant toute la chaîne de valeur de la recherche partenariale et du transfert de technologie. En constante évolution, non seulement pour mieux satisfaire vos besoins et attentes, mais aussi pour coller aux changements du métier, notre parcours de formation comporte actuellement une vingtaine de modules complémentaires.

Pour qui :

Notre parcours de formation s'adresse à tous les profils de valorisateurs :

- Les nouveaux entrants (niveau 1)
- Ceux qui ont quelques années d'expérience et qui veulent devenir experts (niveau 2)
- Les experts qui veulent encore progresser dans leur spécialité (niveau 3) ou étendre leur palette de compétences (niveau 1)

Notre méthode pédagogique

Sur un modèle de formation-action, les modules proposés associent apports théoriques et mise en application des concepts.

Le dialogue avec les formateurs est encouragé, de même que les retours d'expérience et l'échange de bonnes pratiques entre les participants.

Dès que la formation s'y prête, des cas pratiques, concrets et réalistes, vous sont soumis pour intégrer et mettre en œuvre les clés théoriques qui vous ont été transmises. À chaque fois, les formateurs vous proposent un retour argumenté sur vos prestations. Chacune des formations fera en outre l'objet d'une évaluation par QCM (par demi-journée ou QCM final, selon la méthode choisie par le formateur). Les formations restent cependant non-certifiantes.

Sous quel format ?

Chaque module de formation dure 1 à 2 jours, pour permettre aux apprenants de se dégager du temps plus facilement et de ne pas trop impacter leurs activités professionnelles quotidiennes.

Les modules de formation se déroulent à distance, en visioconférence.

Notre parcours de formation

Kit de survie dans la valorisation



- Les fondamentaux de la valorisation

Sourcer et marketer des résultats de recherche



- Détecter des travaux de recherche valorisables
- Marketing des technologies

Les contrats



- Ingénierie contractuelle : partenariats et contrats de recherche
- Ingénierie contractuelle : transferts de technologie et contrats de licence
- Prévenir et gérer les litiges dans un contrat de recherche et de transfert

Propriété intellectuelle (PI)



- Stratégies de propriété intellectuelle
- Comprendre et utiliser le droit du logiciel

Gestion de projets



- Maturation & création de valeur
- Les bases financières de la gestion de projets
- Montage et management de projets européens

3 niveaux de formation

 **Initiation**

  **Perfectionnement**

   **Expertise**

Ingénierie financière et pricing



- Comprendre un business plan et les tableaux financiers associés
- La rémunération du transfert : évaluation financière des technologies et négociation

Transfert de technologie



- Le transfert de technologie dans la pratique
- Transférer ses logiciels (en pratique)
- Le transfert au capital des start-up de vos projets IA et DATA

Création d'entreprises et mobilité public-privé



- La création d'entreprises issues de la recherche publique
- La loi PACTE
- Le pacte d'actionnaires

Compétences transverses



- Apprendre à négocier
- La communication appliquée à la valorisation

Sous quel format ?

Contactez-nous [par mail](#) pour plus d'informations.

En particulier, pour toute question portant sur un handicap, nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap [par mail](#).



Kit de survie dans la valorisation

Les fondamentaux de la valorisation



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 :

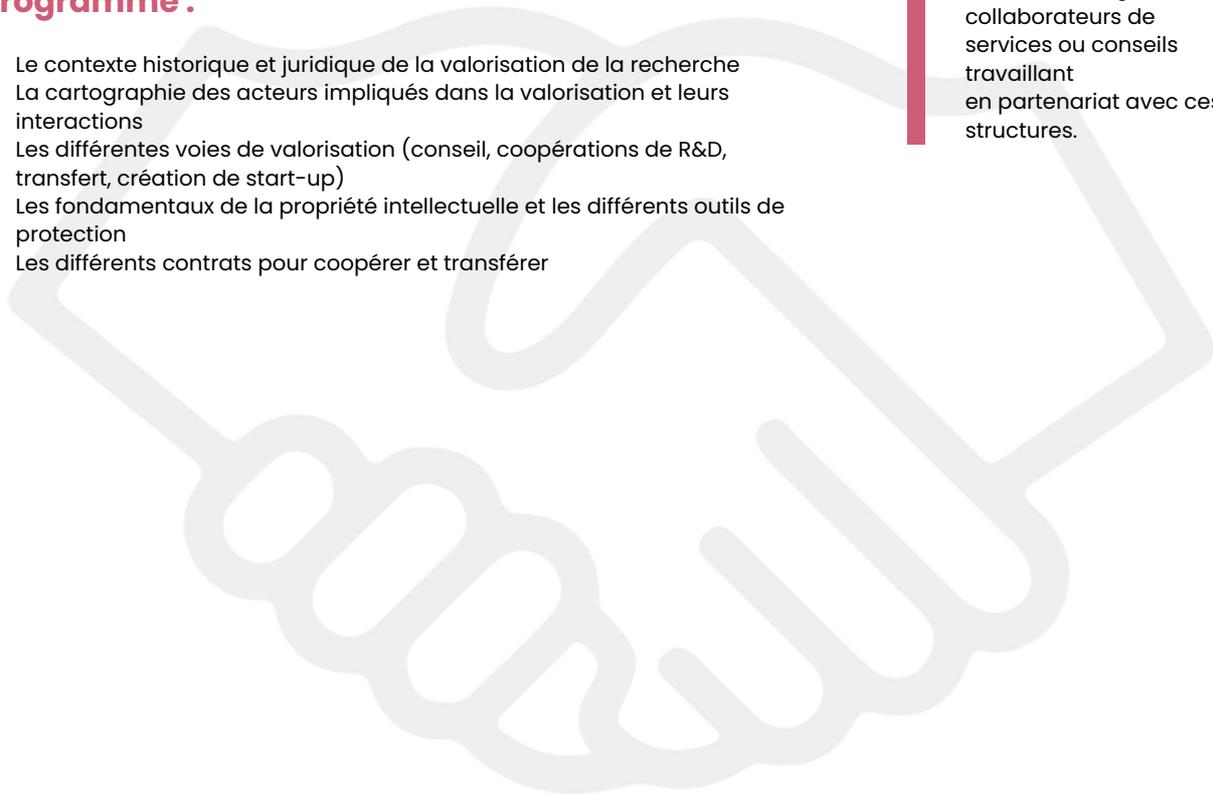
- Le contexte historique et juridique de la valorisation de la recherche
- La cartographie des acteurs impliqués dans la valorisation et leurs interactions
- Les différentes voies de valorisation (conseil, coopérations de R&D, transfert, création de start-up)
- Les fondamentaux de la propriété intellectuelle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

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

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.



Sourcer et marketer des résultats de recherche

Détecter des travaux de recherche valorisables



Nouveau

Objectifs :

Être en mesure de mettre en place un plan d'action de détection de projets à potentiel.

Programme :

- Se situer dans l'écosystème de la valorisation
- Définir ses objectifs (détecter, sensibiliser)
- Identifier les outils-clefs pour y répondre
- Concevoir un plan d'action
- Passer à l'action

DURÉE :

1 jour
06H30 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Tous les valorisateurs ayant dans leur portefeuille de missions la détection de résultats et de projets innovants.

Marketing des technologies



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

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

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.



Les contrats

Ingénierie contractuelle : partenariats et contrats de recherche



Objectifs :

- Comprendre les enjeux juridiques d'un contrat dans le contexte du projet de recherche
- Identifier les questions clefs 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 oeuvre 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

DURÉE :

1 jour
06H30 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

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

Ingénierie contractuelle : transferts de technologie et contrats de licence



Objectifs :

- Appréhender les enjeux de la 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
- Etude 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

DURÉE :

1 jour
06h30 de formation

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.



Les contrats

Prévenir et gérer les litiges dans un contrat de recherche et de transfert



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)

DURÉE :

1 jour
06H30 de formation

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)

Stratégies de propriété intellectuelle



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

DURÉE :

1 jour
06H30 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

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

Programme :

- La détection des inventions
- La stratégie de protection
- Les acteurs de la PI et leurs interactions
- Processus décisionnel
- Les critères d'analyse et de décision
- Les stratégies de gestion de portefeuille de PI
- La structuration et la gestion d'un portefeuille de PI cohérent

Comprendre et utiliser le droit du logiciel



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
- Comprendre les principes et le cadre juridique des logiciels libres

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

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.

Programme :

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



Gestion de projets

Maturation & création de valeur



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

DURÉE :

2 jours
13H00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

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

Les bases financières de la gestion de projets



Nouveau

Objectifs :

- Acquérir une base de connaissance en comptabilité générale, gestion financière et contrôle de gestion applicable à la gestion de projets
- Apprendre à mettre en place des outils de pilotage et assurer le suivi financier d'un projet grâce à eux

Programme :

- Comptabilité générale : comprendre un bilan, un compte de résultat et y trouver des indicateurs de performance pertinents
- Gestion financière : savoir calculer les soldes intermédiaires de gestion et les analyser pour connaître la santé financière d'une entreprise
- Contrôle de gestion : apprendre à calculer les coûts complets et le seuil de rentabilité
- A la lumière des éléments de comptabilité générale, de gestion financière et de contrôle de gestion acquis, établir le budget d'un projet ou d'une structure

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Les professionnels de la valorisation de la recherche publique.



Gestion de projets

Montage et management de projets européens



Objectifs :

- Connaître les opportunités de financement de la recherche au niveau européen
- Développer ses compétences de management de projet à travers l'exemple d'un projet européen
- Savoir monter un projet dans ses aspects administratifs, scientifiques et financiers
- Assurer le suivi d'un projet de son lancement à sa clôture

Programme :

- Phase 1 : Les règles générales : Horizon Europe et ses mécanismes de financement
- Phase 2 : La préparation du dépôt du projet : rédaction, budget, soumission
- Phase 3 : Questions administratives et financières
- Phase 4 : Le pilotage du projet et le reporting

DURÉE :

2 jours
13H00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Équipes d'appui à la recherche : Chargés d'affaires valorisation, chargés d'affaires Europe, ingénieurs de projets européens, responsables Europe et international, managers de projets

Scientifiques intéressés par la préparation d'un projet européen : chercheurs, ingénieurs de recherche, personnels des unités de recherche



Ingénierie financière et pricing

Comprendre un business plan et les tableaux financiers associés



Objectifs :

- Savoir lire des documents financiers

Programme :

- Identifier et qualifier les données d'entrée d'un business plan
- Construire le business plan
- Comprendre les principaux agrégats financiers et leur intérêt
- Comprendre comment sont établis les tableaux financiers, notamment les flux de trésorerie, le compte de résultat et le plan de financement

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Juristes, chargés d'affaires, de partenariats et membres des services de Valorisation d'institutions publiques ou privées, ingénieurs d'affaires d'incubateurs.

La rémunération du transfert : évaluation financière des technologies et négociation



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 :

Jour 1 :

- L'identification des droits de PI 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

Jour 2 :

- Comment déterminer des redevances acceptables en utilisant l'évaluation dans la négociation des contrats de licences de technologies
- Evaluations de technologies et négociations, Retours de pratiques d'évaluation
- Séance de questions réponses pour les stagiaires ayant des cas concrets à résoudre

DURÉE :

2 jour
13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

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



Transfert de technologie

Le transfert de technologie dans la pratique



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

DURÉE :

2 jours
13H00 de formation

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.

Transférer ses logiciels (en pratique)



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
- Bâtir un dossier de transfert de logiciel autour de la création de start-up

Programme :

- C'est quoi un logiciel ?
- Compréhension du cycle de production d'un logiciel
- Le droit d'auteur et la protection des logiciels
- Le logiciel libre
- L'exploitation des logiciels
- Choix de la licence et faisabilité de ces choix
- Clauses contractuelles
- Les bons réflexes du chargé(e) d'affaires
- Etudes de cas : choix de licence, création de valeur à partir de logiciel sous licence libre et licence vers une création de start-up

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

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.



Transfert de technologie

Le transfert au capital des start-up de vos projets IA et DATA



Objectifs :

- Structurer vos projets IA / DATA autour du triptyque expertise IA, logiciels (dont logiciels libres) données, en vue d'un transfert vers des start-up avec prise de participation au capital
- Fournir des outils pratiques spécifiques aux projets IA / DATA
- Permettre aux structures de transfert, aux chercheurs / entrepreneurs de parler le même langage
- Lever les nombreuses incompréhensions, embuches, difficultés rencontrées dans le process qui les mènent jusqu'aux accords de transfert

Programme :

- Phase de détection : identification des usages à adresser, formalisation de l'expertise IA, choix des logiciels et stratégie de licence, construction du projet DATA.
- Phase d'innovation collaborative : les clés pour bâtir ensemble un contrat d'expert, un contrat de collaboration, une chaire IA, ...
- Phase de négociation : les mécanismes des licences croisées permettant une prise de participation au sein des start-up (créances, parts fondateurs/investisseurs, conditions de sortie ...)

DURÉE :

2 jours
13H00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Chargés de valorisation, responsables de business développement et de transfert, chefs de projet maturation, chercheurs entrepreneurs, juristes PI et partenaires des projets d'innovation



Création d'entreprises et mobilité public-privé

La création d'entreprises issues de la recherche publique



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
- Retour d'expérience

DURÉE :

1 jour
06H30 de formation

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.

La loi PACTE



Objectifs :

S'approprier les possibilités pour les personnels de la recherche de créer une entreprise et de participer aux activités des entreprises existantes.

Programme :

- Aspects réglementaires et apports de la loi PACTE et LPR
 - Objectif et cible
 - Spécificité des 3 dispositifs
 - Dispositions communes
 - Dispositions générales
 - Procédure d'autorisation
- Cas pratiques

DURÉE :

1,5 jours
09h30 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Professionnels de la valorisation



Création d'entreprises et mobilité public-privé

Le pacte d'actionnaires



Objectifs :

- Savoir lire et comprendre un pacte d'actionnaire et les documents associés

Programme :

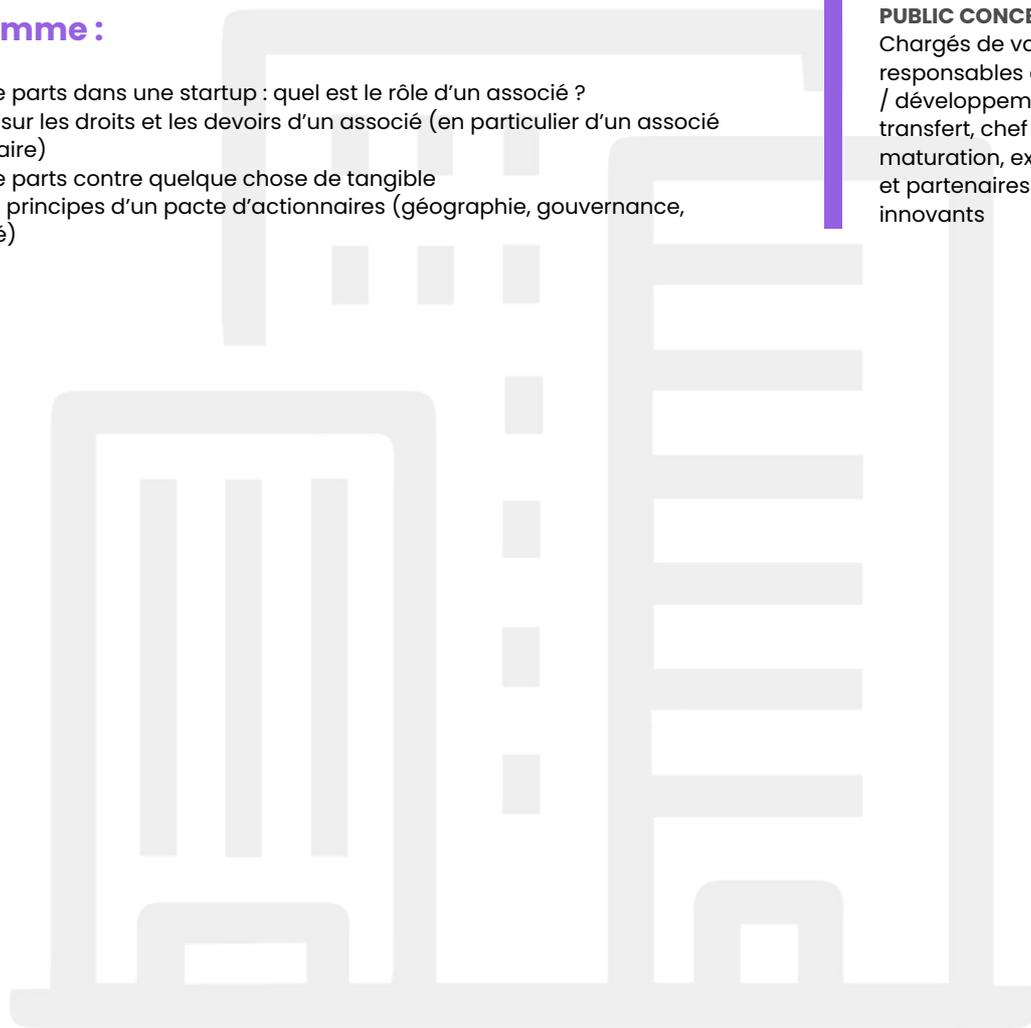
- Prise de parts dans une startup : quel est le rôle d'un associé ?
Rappel sur les droits et les devoirs d'un associé (en particulier d'un associé minoritaire)
- Prise de parts contre quelque chose de tangible
- Grands principes d'un pacte d'actionnaires (géographie, gouvernance, liquidité)

DURÉE :

2 jours
13H00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

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



Compétences transverses

Apprendre à négocier



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 :

La phase de préparation : Bien se préparer avant d'agir

- Définir précisément ce que l'on veut (l'enjeu(x))
- Déterminer ce qui est important pour soi et son interlocuteur (objectif(s))
- Connaître son interlocuteur, bien le cerner
- Identifier/anticiper les alternatives à chaque problème
- Présenter et justifier sa proposition par des critères objectifs

La négociation : l'attitude du négociateur

- Ecouter et observer attentivement son interlocuteur
- Instaurer un climat favorable à la négociation : relation de bienveillance
- Respecter son interlocuteur et son point de vue
- Valoriser son interlocuteur
- Exprimer son point de vue avec fermeté mais sans provocation
- Savoir dire non et convaincre

DURÉE :

2 jours
13H00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Acteurs de la valorisation de la recherche concernés par un processus de négociation

La communication appliquée à la valorisation



Objectifs :

- Comprendre les mécanismes basiques de la communication et du métier de communicant
- Analyser les enjeux de communication, comprendre la place de chacun dans les stratégies mises en place
- Comprendre que chacun a un rôle à jouer même en n'étant pas le « communicant » de la structure/du service
- Apprendre à élaborer une stratégie de communication et à mettre en place les outils associés
- Comprendre pourquoi communiquer contribue à mieux/plus valoriser

Programme :

- Les principes de la communication en générale
- Les principes de la communication pour la valorisation
- La stratégie de communication
- Les outils disponibles
- Cas pratique

DURÉE :

1 jour
06h30 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Acteurs de la valorisation de la recherche concernés par un processus de négociation



RÉSEAU C.U.R.I.E.



www.curie.asso.fr