

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.

Notre parcours de formation

Kit de survie dans la valorisation



- Les fondamentaux de la valorisation
- À la découverte de la recherche publique

Sourcer et marketer des résultats de recherche



- Détection des résultats valorisables
- Prospection commerciale

Les contrats



- Ingénierie contractuelle – contrats de recherche
- Ingénierie contractuelle – contrats de licence

Propriété intellectuelle (PI)



- Stratégies de propriété intellectuelle
- Protection du non-brevetable : Piloter une stratégie intégrée et efficace
- Droit du logiciel

Gestion de projets



- Maturation & création de valeur
- Les clés pour la gestion financière d'un projet appliquées à un cas de valorisation
- Montage et management de projets européens

3 niveaux de formation



Initiation



Perfectionnement



Expertise

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.

Ingénierie financière et pricing



- Rémunération du transfert

Transfert de technologie



- Transférer ses logiciels

Création d'entreprises et mobilité public-privé



- La création d'entreprises issues de la recherche publique
- Passerelles public-privé – Loi sur l'innovation & Loi PACTE & Loi LPR

Compétences transverses



- Apprendre à négocier
- Expert-e en négociation

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

Nouveau



Les fondamentaux de la valo

Objectifs :

- Expliquer les enjeux de la valorisation de la recherche
- Décrire le cadre juridique et institutionnel de la valorisation
- Evaluer les principaux mécanismes et outils de valorisation
- Enoncer les métiers et les missions de la valorisation
- Construire une stratégie de valorisation adaptée à un projet de recherche

Programme :

- Le contexte historique et juridique de la valorisation de la recherche
- La cartographie des acteurs impliqués dans la valorisation et leurs interactions
- Les fondamentaux de la PI et les différents outils de protection
- Les différents contrats pour coopérer et transférer
- Les différentes voies de valorisation

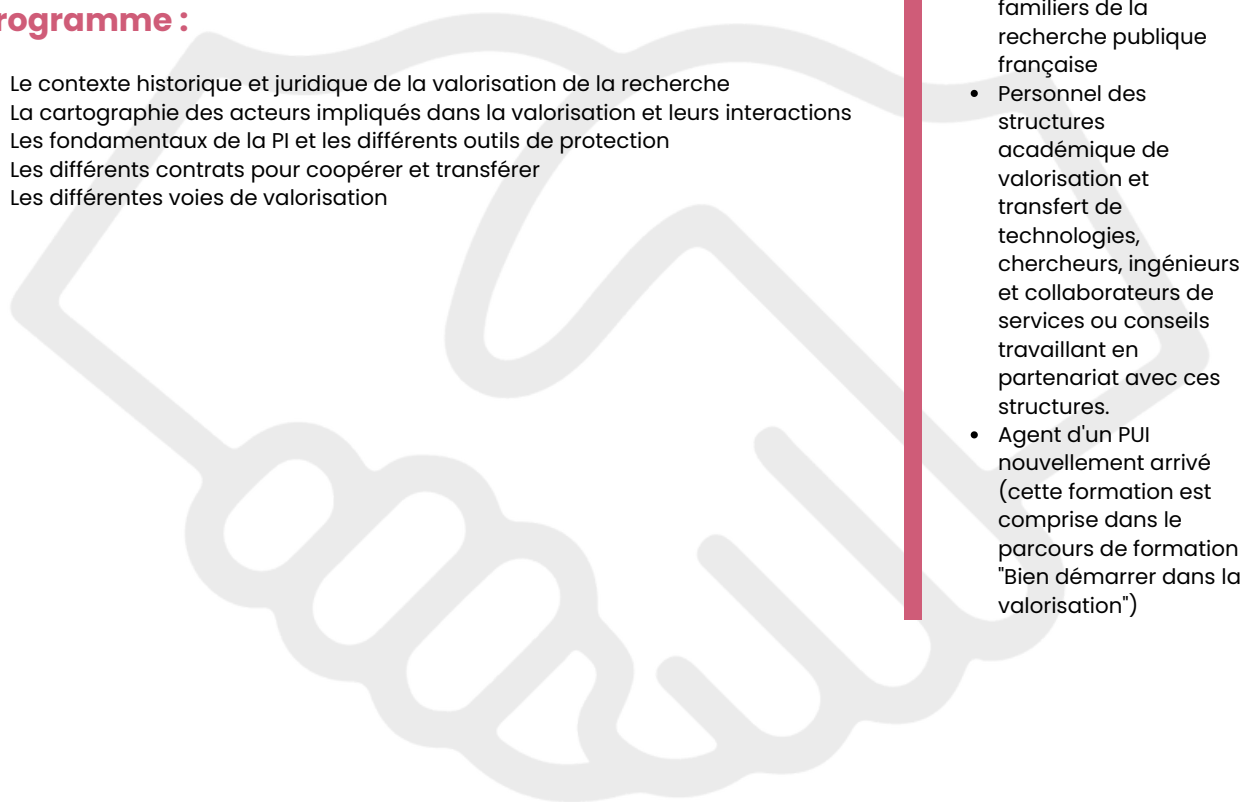
DURÉE :

2 jours

13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

- Les valorisateurs nouveaux entrants (tous métiers confondus) non familiers de la recherche publique française
- Personnel des structures académique de valorisation et transfert de technologies, chercheurs, ingénieurs et collaborateurs de services ou conseils travaillant en partenariat avec ces structures.
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans le parcours de formation "Bien démarrer dans la valorisation")



Kit de survie dans la valorisation

À la découverte de la recherche publique



Objectifs :

- Pousser la porte de la valorisation, c'est se retrouver au service de la « Recherche publique ». Comment se repérer dans cet écosystème rempli de codes et d'acronymes ? Cette formation d'une demi-journée a pour objectif de donner des clés aux nouveaux entrants pour appréhender leur environnement de travail et gagner en crédibilité auprès de leurs usagers (chercheurs, enseignants-chercheurs, etc...)

Programme :

- La politique de recherche
- L'organisation du système de recherche
- Le financement de la recherche
- Les personnels de la recherche
- Un laboratoire vu de l'intérieur

DURÉE :

1 jour
6h30 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

- Les valorisateurs nouveaux entrants (tous métiers confondus) non familiers de la recherche publique française
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans le parcours de formation "Bien démarrer dans la valorisation")



Sourcer et marketer des résultats de recherche

Détection des résultats valorisables



Objectifs :

- Comment définir son écosystème de recherche et d'innovation et comprendre les voies de valorisation mobilisables ;
- Pourquoi élaborer une stratégie de détection selon les objectifs pré-définis ;
- Comment associer les besoins des acteurs socio-économiques dans cette stratégie de détection ;
- Comment mieux qualifier avec le chercheur le potentiel de valorisation de ses recherches, quelles informations recueillir.

Programme :

- Partie 1 : Se situer dans son écosystème de valorisation et définir ses objectifs de détection
- Partie 2 : Faire l'état des lieux des connues et inconnues et définir les publics ciblés
- Partie 3 : Définir les outils et un plan d'action
- Partie 4 : Intégrer et relationner avec un éco-système socio-économique
- Partie 5 : S'adresser aux chercheurs

DURÉE :

2 jours
13h de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

- Tous les valorisateurs concernés par la détection de résultats et de projets innovants
- Particulièrement adapté pour les nouveaux arrivants dans la valorisation (notamment les professionnels mobilisés sur les PUI)
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans les parcours de formation "Bien démarrer dans la valorisation" et "Réussir dans des fonctions commerciales")

Sourcer et marketer des résultats de recherche

Prospection commerciale



Nouveau

Objectifs :

- Définir les principaux outils et bonnes pratiques de prospection (support de com, vecteurs, lieux)
- Identifier ses cibles (bases de données, réseaux)
- Qualifier les besoins en R&D chez des prospects ?
- Déployer une stratégie commune de prospection ?
- Embarquer les contributeurs internes (chercheurs) dans la démarche de développement commercial ?
- Argumenter sur les forces qui permettent de se distinguer auprès de prospects

Programme :

JOUR 1 :

- Techniques générales
- Les enjeux de la vente face à face
- Identification de sa valeur ajoutée et construction du pitch
- Identifier les opportunités de business existantes
- Prioriser ses différentes missions
- Affiner ses cibles et varier ses sources de prospection.
- Focus sur la prise de rdv et la prise de contact
- Formalisation d'accroches percutantes et personnalisées

JOUR 2 :

- Application aux partenariats de recherche
- Illustration d'une démarche de prospection au travers de 2 exemples
- Le produit, c'est le chercheur ! Comment l'embarquer
- Articulation avec les partenaires (filiale, SATT, Instituts Carnots, pôles, syndicats etc...)
- Techniques de négociation / application à la prospection
- La prospection, fruit de la réflexion des retombées possibles des projets scientifiques
- Analyser son portefeuille de clients et étendre le périmètre de R&D avec les clients
- stratégies
- Déploiement de la démarche de prospection et de développement

DURÉE :

2 jours

13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

- Tous les valorisateurs concernés par la prospection
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans le parcours de formation "Réussir dans des fonctions commerciales")

Les contrats

Ingénierie contractuelle – contrats de recherche



Objectifs :

- Maîtrise des 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
6h30 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.
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans le parcours de formation "Bien démarrer dans la valorisation")

Ingénierie contractuelle – contrats de transfert



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
6h30 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.
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans le parcours de formation "Bien démarrer dans la valorisation")

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
6h30 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

Protection du non-brevetable : Piloter une stratégie intégrée et efficace



Nouveau

Objectifs :

- Analyser les stratégies et outils permettant de protéger efficacement les innovations non-brevetables, en évaluant leur pertinence selon différents contextes.
- Comparer et analyser les retours d'expérience et les bonnes pratiques existantes afin d'identifier des solutions adaptées à des situations spécifiques.
- Concevoir des approches innovantes et adaptées pour gérer des cas complexes de protection du non-brevetable.

DURÉE :

1 jour
6h30 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Professionnels de la valorisation ayant plusieurs années de pratique.

Programme :

- Positionnement stratégique du non-brevetable
- Mobilisation des outils de protection dans des cas complexes
- Etudes de cas complexes de protection du non brevetable et analyse collaborative

Propriété intellectuelle (PI)

Droit du logiciel



Objectifs :

- La technique : pouvoir définir les aspects techniques élémentaires nécessaires pour manipuler le logiciel
- Le droit : pouvoir appliquer le droit d'auteur au logiciel et aux éléments qui le composent, pouvoir déterminer les éléments qui sont exclus de la protection, identifier qui est l'auteur et quels sont ses droits.
- Les contrats : être capable de rédiger/négocier les contrats qui impliquent du logiciel (collaboration, licence, cession), consolider son positionnement face à la contrefaçon.
- L'open source : pouvoir appliquer les concepts fondamentaux applicables aux licences open source, à l'hérédité (contamination) des licences ainsi qu'à leur compatibilité.

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
 - Code source/objet
 - Briques/modules
 - Algorithmes
 - Compilation/dérivation
 - Intelligence artificielle
 - Cloud computing)
- Le droit
 - Droit d'auteur fondamentaux et application au logiciel
 - La notion d'originalité
 - Ce qui est protégé ou non dans le logiciel
 - Savoir identifier l'auteur d'un logiciel et ses droits
- Les contrats
 - Du développement logiciel : collaboration, licence, cession, en pratique
 - Des développeurs de logiciels : salarié, prestataire, associé
- Les autres protections
 - Brevet, marque, secret, base de données
- L'Open Source
 - Les principes
 - Les licences
 - Les compatibilités

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 clefs pour la gestion financière d'un projet appliquées à un cas de valorisation



Objectifs :

- Établir le budget d'un projet et créer les outils de pilotage correspondants en appliquant une base de connaissance en comptabilité/gestion
- Proposer une méthode de calcul des coûts relatifs à une plateforme pour déterminer le prix de vente de prestations de services

Programme :

- Comptabilité : comprendre un compte de résultat et y trouver des indicateurs de performance pertinents
- Gestion financière :
 - Calculer le chiffre d'affaire, la marge commerciale, le résultat
 - Apprendre à calculer les coûts complets et le seuil de rentabilité.
- Cas pratique

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Tous les valorisateurs concernés par l'élaboration d'un budget : calcul des coûts et la définition des prix

Gestion de projets

Montage et management de projets européens



Objectifs :

- Identifier les opportunités de financement de la recherche au niveau européen
- Mettre en œuvre les compétences développées en management de projet à travers un projet européen
- Monter un projet dans ses aspects administratifs, scientifiques et financiers
- Élaborer le suivi d'un projet de son lancement à sa clôture

Programme :

Jour 1 :

- Phase 1 : Les règles générales : Horizon Europe et ses mécanismes de financement
- Phase 2 : La préparation du dépôt du projet : rédaction, budget, soumission

Jour 2 :

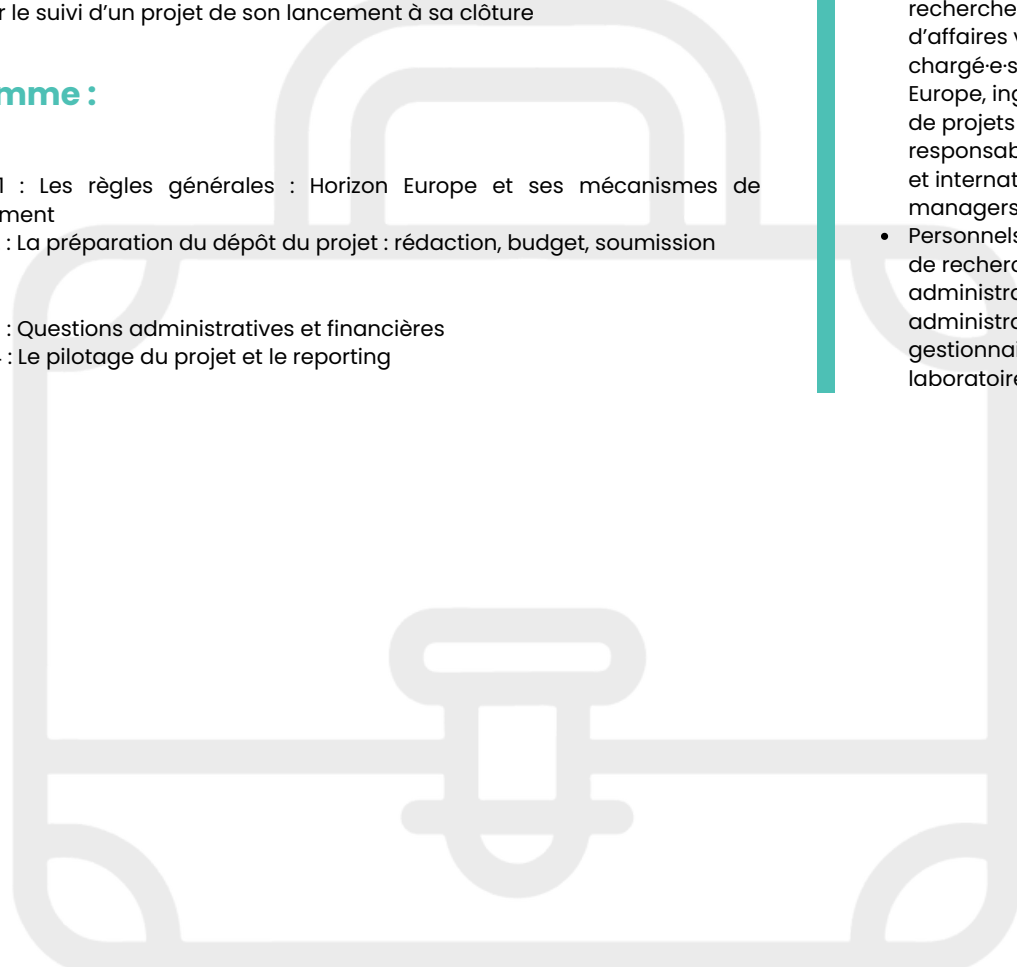
- Phase 3 : Questions administratives et financières
- Phase 4 : Le pilotage du projet et le reporting

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

- Équipes d'appui à la recherche : Chargé-e-s d'affaires valorisation, chargé-e-s d'affaires Europe, ingénieur-e-s de projets européens, responsables Europe et international, managers de projets
- Personnels des unités de recherche : administrateurs et administratrices et gestionnaires de laboratoire...



Ingénierie financière et pricing

Rémunération du transfert



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 :

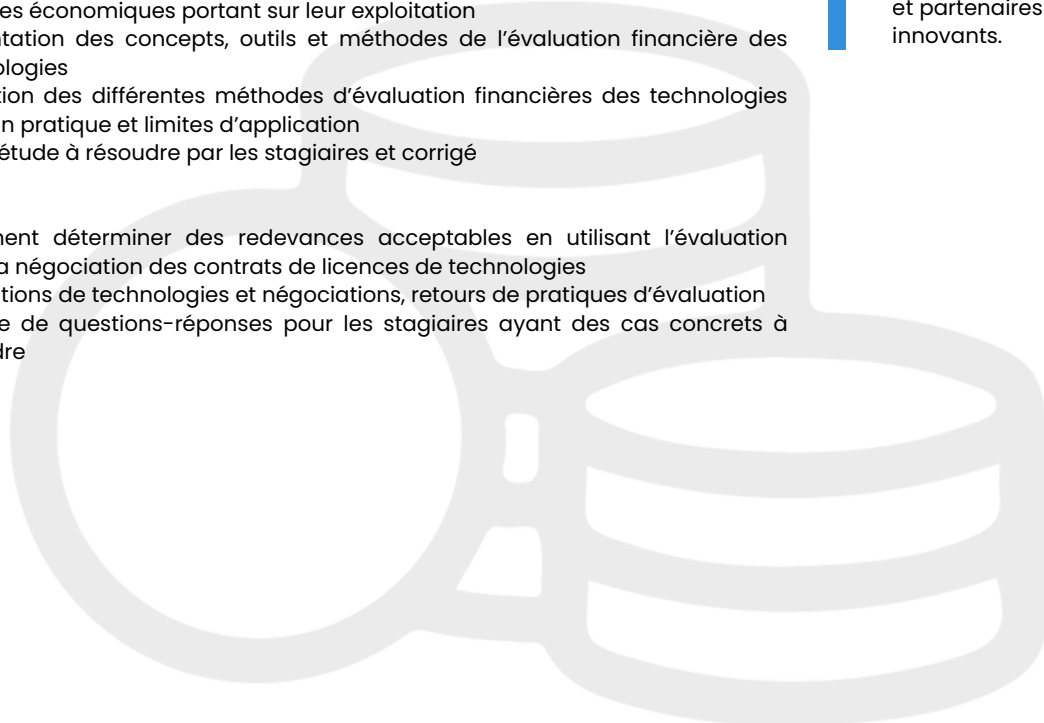
- Comment déterminer des redevances acceptables en utilisant l'évaluation dans la négociation des contrats de licences de technologies
- Évaluations de technologies et négociations, retours de pratiques d'évaluation
- Séance de questions-réponses pour les stagiaires ayant des cas concrets à résoudre

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.



Transfert de technologie

Transférer ses logiciels



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 :

JOUR 1 :

- 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

JOUR 2 :

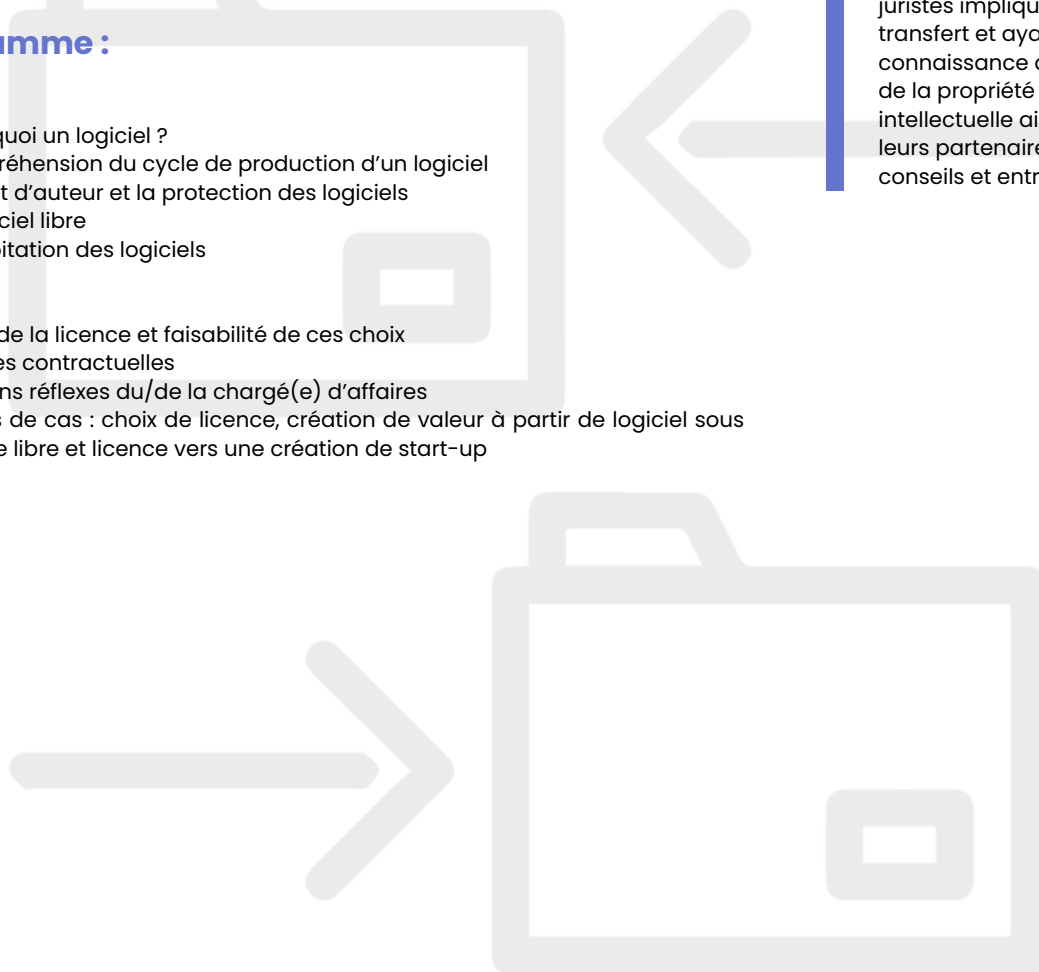
- Choix de la licence et faisabilité de ces choix
- Clauses contractuelles
- Les bons réflexes du/de la chargé(e) d'affaires
- Etudes de cas : choix de licence, création de valeur à partir de logiciel sous licence libre et licence vers une création de start-up

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.



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
6h30 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.



Création d'entreprises et mobilité public-privé

Passerelles public-privé

Loi sur l'innovation & Loi PACTE & Loi LPR



Objectifs :

- Énumérer et expliquer les dispositifs de la loi sur l'innovation de passerelles public-privé
- Illustrer et mettre en œuvre les principes généraux et spécifiques de ces dispositifs
- Appliquer les règles de déontologie et les procédures pour constituer des commissions internes d'examen de dossiers
- Mettre en œuvre une expertise pratique à travers des cas concrets et des exercices d'application

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

Professionnels des services de valorisation et de transfert de technologie

Programme :

Jour 1 : Connaissance des Dispositifs

- Présentation des Principes Généraux :
- Cadre juridique et objectifs de la loi sur l'innovation.
- Identification des dispositifs.
- Principes communs et spécifiques à chaque dispositif.
- Règles de Fonctionnement :
- Règles déontologiques.
- Instruction d'une demande pour un des dispositifs.
- Mise en place et gestion d'une commission interne pour l'examen des dossiers.
- Conventions et Actes Relatifs aux Dispositifs :
- Constitution des conventions.
- Actes administratifs et juridiques associés aux dispositifs de la loi.

Jour 2 : Approfondissement par la Pratique

- Étude de Cas Pratiques :
- Analyse détaillée de cas concrets.
- Exercices d'application pour approfondir la compréhension des dispositifs.
- Ateliers de Mise en Situation :
- Simulation de la gestion d'une demande de dispositif.
- Évaluation des risques et des opportunités pour le chercheur et l'établissement.

Compétences transverses

Nouveau

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 (les enjeux : objet, périmètre...)
- Avec qui allons-nous conduire cet échange ? (entreprise, acteurs, responsabilités)
- Sur quoi allons-nous négocier ? (Analyses forces et faiblesses de l'objet)
- Comment va se dérouler la négociation ? (présentiel, distanciel, équipe, lieu...)
- Déterminer ce qui est important pour soi et son interlocuteur (objectif(s) et intérêt(s))
- 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
- Exprimer son point de vue avec fermeté mais sans provocation
- Savoir dire non et convaincre

DURÉE :

2 jours
9h45 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

- Acteurs de la valorisation de la recherche concernés par un processus de négociation
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans le parcours de formation "Réussir dans des fonctions commerciales")

Compétences transverses

Nouveau

Expert·e en négociation



Objectifs :

- Maîtriser les techniques de négociation avancées pour défendre efficacement ses positions.
- Savoir identifier quand et comment élargir ou dépasser le cadre partenarial pour débloquer la discussion.
- Construire un espace de négociation commun, même en dehors du cadre initial, afin de créer de la valeur partagée.
- Piloter son mandat de négociation en conciliant marges de manœuvre et contraintes institutionnelles.
- Intégrer l'ensemble des acteurs et dynamiques de l'écosystème pour mener des négociations durables et stratégiques.

Programme :

IDENTIFIER :

- 1. Reconnaître les situations de négociation, internes et externes
- 2. Mesurer les impacts d'un manque de préparation

PRÉPARER :

- 3. Préparer la négociation : méthode et outils
- 4. Maîtriser l'écosystème, l'historique et l'équipe de négo : rôles et responsabilités
- 5. Savoir chiffrer & préparer les arguments
- 6. Planifier la négociation

CONDUIRE :

- 7. Conduire la négociation : écoute, influence, mots, émotions
- 8. Gérer un conflit sans abîmer la relation, qui s'inscrit dans la durée
- 9. S'adapter à son interlocuteur : profil, culture, dimension internationale, secteur...
- 10. Savoir clôturer une négociation

PROGRESSER :

- 11. Trouver son style, en fonction de son profil de négociateur
- 12. Progresser au travers des expériences
- 13. Devenir ambassadeur de la négociation

DURÉE :

2 jours
13h00 de formation

PUBLIC CONCERNÉ :

- Tous les valorisateurs concernés par la négociation
- Agent d'un PUI nouvellement arrivé (cette formation est comprise dans le parcours de formation "Réussir dans des fonctions commerciales")

RÉSEAU C.U.R.I.E.

