

NÉGOCIER LES CONTRATS DE PROTECTION ET DE TRANSFERT AVEC SUCCÈS

DU 23 AU 25 SEPTEMBRE 2009 À STRASBOURG / PRIX DU MODULE SEUL : 1600 €



OBJECTIFS

Former aux techniques contractuelles de négociation dans le Licensing et dans le transfert de technologie.

PUBLICS CONCERNÉS

Dirigeants, cadres responsables PI, collaborateurs de services de recherche et développement, juristes, chargés de valorisation, avocats...

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Élaborer une stratégie contractuelle
- Anticiper les obstacles culturels d'une négociation
- Arbitrer entre une cession ou une licence de brevet

Pédagogie

Exposé des fondamentaux puis interactions avec les stagiaires autour d'un fil conducteur concret qui structure les interventions.

Intervenants

Ce module est coordonné par Patrice VIDON, Conseil en propriété intellectuelle et fait intervenir notamment :

- Lionel BELLENGER, Consultant, Maître de conférences à HEC et Polytechnique
- Bertrand WARUSFEL, Avocat, Professeur à l'Université de Lille

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

JOURNÉE 1

Le droit des contrats internationaux, ses aspects méthodologiques et culturels

- Stratégie contractuelle
- Aspects pratiques du droit international privé applicable aux contrats de PI
- Collaborations Université/Industrie
- Droit comparé France/Angleterre

JOURNÉE 2

Techniques de négociation et applications sectorielles

- Techniques de négociation, pièges traditionnels et contre-mesures
- Objectifs de négociation à atteindre par l'acheteur
- Licensing sectoriel : pratiques de Licensing et de négociation dans l'industrie

JOURNÉE 3

Transferts de technologie et applications sectorielles

- Étude de différents types de contrat de propriété intellectuelle et études de cas
- Contrats et licence : «patent pools»
- Études de clauses