

Informations utiles

Inscription / Support de formation

L'inscription se fait auprès de votre pôle de référence (AXELERA, CIMES, Minalogic ou Tenerrdis).

La présentation de la formation vous sera transmise après la session.

Une participation aux frais de 50€ HT (soit 60€ TTC) sera demandée pour chaque session de formation excepté pour la formation sur l'Europe où les frais s'élèvent à 100 € HT.

NB : en cas d'absence aux formations, aucun remboursement ne sera réalisé.

Lieux, horaires, rappel des dates

• Pour les sessions à **Lyon** :

Le **9/10** : **Skyroom Lyon - Tour Oxygène**
10-12 Boulevard Marius Vivier Merle
69003 Lyon

Le **13/11** : **Skyroom Lyon - Tour Oxygène**
10-12 Boulevard Marius Vivier Merle
69003 Lyon

De 9h à 12h30 (Accueil café dès 8h30)

• Pour les sessions à **Grenoble** :

Grenoble Alpes Métropole
Salle Mont-Blanc
Le Forum, 3 rue Malakoff
38000 Grenoble

De 9h à 12h30 (Accueil café dès 8h30)

- Vendredi 3 juillet 2020
- Vendredi 11 septembre 2020

Contacts

Pour toute question complémentaire, n'hésitez pas à nous contacter :

AXELERA

Céline GOBIN
celine.gobin@axelera.org

CIMES

Quentin COURBON
q.courbon@cimes-hub.com

MINALOGIC

Nathalie GIBERT
nathalie.gibert@minalogic.com

TENERRDIS

Quentin BONNEFOI
quentin.bonnefoi@tenerrdis.fr

2020
12^{ème} édition

LE GOÛT DE L'INNOVATION

Un programme passionnant à la découverte de la propriété intellectuelle et des contrats

Le Goût de l'Innovation : une formation à la propriété intellectuelle

- pour les entreprises innovantes,
- plébiscitée par les adhérents,
- conçue sur mesure et dispensée par un avocat spécialisé dans le domaine des contrats et des nouvelles technologies

Pourquoi avoir créé le Goût de l'Innovation ?

Conscient que les projets collaboratifs génèreraient des enjeux forts en matière de propriété intellectuelle et de contrats, Minalogic lançait dès 2008 une « sensibilisation à la Propriété Industrielle ».

Dans le cadre d'un cycle de sessions interactives destiné aux chefs de projet, dirigeants, ingénieurs, juristes..., Maître Franck Robert présentait les points clés d'un thème particulier.

L'objectif visait, d'une part à attirer l'attention des dirigeants en amont des accords de consortium afin que leur société se présente « éclairée » dans ces contrats multipartenaires, et d'autre part, à « armer » les futures parties prenantes afin de négocier

dans les meilleures conditions possibles les accords de consortium.

Rapidement, la formation, très pragmatique, s'est élargie aux autres pôles : AXELERA, Lyonbiopôle, Tenerrdis et CIMES. Depuis 2008, plus de **2000** personnes en ont bénéficié avec un taux de satisfaction de **90** % en moyenne.

Son format a régulièrement évolué pour répondre aux attentes des membres et capitaliser sur les nombreux retours d'expérience.

La synergie entre 4 pôles majeurs de la Région Auvergne-Rhône-Alpes conforte le positionnement de ce programme plebiscité par les entreprises participantes.

Ce sont les participants qui en parlent le mieux...

«Contenu riche et intéressant. Bonne illustration sur cas concret quand certains éléments sont complexes. Animateur dynamique qui permet de garder l'intérêt et l'attention sur 3h30. »

Catherine FREISSINET -
Artelia Eau et Environnement

«Pertinence des informations et qualités des réflexions. »

Christophe PICARD -
Microdb / Vibratex

«Précision des informations et capacité du formateur à élargir le champ de manière pertinente. Recul lié à l'expérience du formateur. »

Lionel SIMON -
Allyon

Les sessions 2020

Déroulé des sessions

- 3h30 de 9h à 12h30 pour toutes les sessions
- 3 thèmes
- Lyon ou Grenoble

L'intervenant

Maître Franck Robert, avocat spécialisé dans l'innovation et le droit des nouvelles technologies.



Avocat depuis 2006, Franck réalise l'accompagnement juridique et stratégique de start-up et PME innovantes, monde qu'il connaît bien pour avoir travaillé sept ans dans une entreprise de biotechnologies. Il a démarré sa carrière à la Direction des Affaires Juridiques du CNRS, spécialisé en propriété intellectuelle, nouvelles technologies et contrats.

Son atout : geek, la technologie le passionne et il est capable de la comprendre !
Egalement enseignant, à ses (peu nombreuses) heures perdues, il s'attache à rendre sa matière captivante, notamment grâce à de nombreux exemples concrets présentés avec humour...

Thème 1 - Confidentialité & Concept

Grenoble
3 juillet

La confidentialité est la pierre angulaire de la protection de l'innovation, elle en constitue le pré-requis indispensable et le mode privilégié. Pourquoi, quand et comment mettre en place des actions de confidentialité seront successivement abordés lors de cette intervention.

Au-delà de la seule protection des informa-

tions confidentielles, le secret est le « seul » moyen de protéger les idées, les concepts innovants ...

Doit-on pour autant renoncer à toute autre protection ? Des « stratagèmes » peuvent-ils efficacement être mis en œuvre pour obtenir une protection de ces nouvelles catégories d'innovations ?

Thème 2 - Logiciel, big data, cloud, AI

Grenoble
11 septembre

Le logiciel est devenu un support prodigieux d'innovation. Le traitement en masse des données et le recours à des algorithmes

d'intelligence artificielle présentent de nouveaux enjeux que le droit et les contrats doivent encadrer.

Thème 3 - Contractualisation dans le cadre de partenariats industriels & commerciaux

Lyon
9 octobre

L'accord de consortium fixe les règles du jeu d'un partenariat dont les auteurs font le choix de mettre de côté leurs différences pour partager leurs forces, leurs compétences et leur propriété intellectuelle, dans le cadre d'un projet de développement technologique.

Il formalise l'engagement des partenaires, précise les règles de fonctionnement du partenariat et prépare les conditions d'exploitation des résultats qui en découleront. Cet accord est primordial, et sa mise en place est un exercice périlleux.

Thème 4 - Accords de consortium dans le cadre des projets européens

Lyon
13 novembre

Les relations inter-entreprises passent bien souvent par la signature d'accords bilatéraux portant sur leurs activités industrielles et commerciales. Mais ce type de relation dépasse bien souvent les cadres traditionnels de la distribution ou de la relation client-fournisseurs... Pour mettre en musique des relations plus complexes, qui touchent notamment à la propriété intellectuelle.

Le cabinet Wavestone

Le cabinet Wavestone animera une session de formation sur la négociation des Accords de Consortium, à Lyon, le vendredi 13 novembre 2020 matin. L'objectif est de vous donner les clés pour

négocier de façon efficace ce document contractuel majeur dans les projets collaboratifs type H2020, ou Eurostars.

Cet atelier, à la fois informatif et interactif, se déroulera en trois temps :

- Aperçu rapide des contrats type (DESCA, EUCAR, IPCA, Eurostars) et du processus de négociation,
- Focus sur les articles les plus sensibles : enjeux, bonnes pratiques, retours d'expérience, mises en situation, partage,
- Conclusions.