



BONNES PRATIQUES DES ACCORDS DE LICENCE INTERNATIONAUX

IEEPI
INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

centredoc

CONTENU PEDAGOGIQUE

Stratégies de licence

- Qu'entend-on par stratégie de licence?
- Licensing-In, Licensing-Out, Cross-Licensing et Patent Pools
- Licencier ou non - Pourquoi octroyer une licence ?
- Comprendre les parties et les intérêts en jeu - Qui veut quoi?

Préparation de la proposition de licence

- Accords de confidentialité
- Lettre d'intention / MOU

L'anatomie d'un contrat de licence – clauses typiques

- Licence exclusive et non exclusive / Licence croisée
- Devoirs du licencié et du bailleur de licence
- Identification des parties – Définitions
- Portée
- Territoire
- Assistance technique
- Indemnisation - Améliorations et technologies connexes
- Considérations internationales
- Résiliation - Règlement alternatif des litiges

Pratiques de négociation de licence

- Préparer les négociations : conditions à éviter et parties à négocier, équipe de négociation, évaluation des positions
- Conditions commerciales
- Différentes tactiques de négociation
- Pratiques nationales spécifiques

Etude de cas

- Préparation d'un accord de négociation
- Exemple de contrat de licence

Gestion post-licence

- Comment prévenir et / ou gérer les litiges survenant après la signature du contrat de licence?
- Renégociation, audit, contentieux

Formation développée par :

IEEPI
INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

En collaboration avec :

centredoc

20 juin 2019 à Neuchâtel,
(9h00 à 17h30).

Centredoc - Jaquet-Droz 1,
CH-2002 Neuchâtel, Suisse

TARIF : 980 CHF
DUREE : 1 JOUR

OBJECTIFS

- Identifier les différentes stratégies de licence.
 - Fournir les éléments clés d'un contrat, les conditions de validité et la manière de les structurer pour prévenir ou gérer le règlement des litiges après la signature du contrat.
 - Comprendre les enjeux stratégiques et contractuels liés à la conclusion d'accords de licence avec des établissements universitaires ou des entreprises.
- Identifier les éléments clés à prendre en compte pour une négociation gagnant-gagnant.
 - Connaître les meilleurs moyens de régler les litiges lorsque les transactions tournent mal.

PUBLIC

Business development managers,
licensing executives, praticiens en PI,
juristes, technology transfer managers, avocats.

Formatrice

Corinne LE BUHAN, consultante en
management de la PI, Suisse.

Prérequis

- Avoir une expérience en matière de licences de technologie.

Méthodes pédagogiques

- Présentations.
- Des études de cas et des exercices pratiques seront proposés issus des expériences et des préoccupations des participants.
- Dialogue entre le formateur et les participants