DROIT COMMERCIAL, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION

Propriété industrielle et concurrence : anticiper les évolutions et arbitrer ses choix

Les droits de propriété industrielle donnent une position forte mais leur exploitation se heurte au droit de la concurrence. Un refus de licence, une clause d'exclusivité territoriale ou une transaction mettant fin à un litige de brevet peuvent être analysés autrement que dans l'intention des parties. Ces deux jours s'adressent à des praticiens confirmés. Le participant examine les évolutions récentes des titres et de leur contentieux, analyse les montages contractuels sous l'angle concurrentiel, et travaille les zones les plus discutées comme les pratiques d'éviction liées à des droits exclusifs. Les cas sont traités sous forme d'arbitrages argumentés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 087 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes de propriété industrielle, avocats, conseils en propriété industrielle, directeurs juridiques et responsables de l'innovation confrontés à des dossiers à dimension concurrentielle.

PRÉREQUIS
Maîtriser les fondamentaux du droit de la propriété industrielle et du droit de la concurrence et les pratiquer régulièrement.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les évolutions récentes affectant les titres de propriété industrielle et leur contentieux
- Évaluer un contrat de licence ou de transfert de technologie sous l'angle concurrentiel
- Identifier les pratiques susceptibles d'être qualifiées d'abus liées à des droits exclusifs
- Construire une stratégie de protection compatible avec les contraintes de concurrence
- Organiser une veille juridique exploitable sur ces deux matières

03 Programme détaillé

M1 Évolutions des titres et du contentieux

- Ce qui a bougé et ce que cela change
- Évolutions affectant la délivrance et la validité des titres
- Conséquences des nouveaux cadres juridictionnels sur la stratégie contentieuse
- Protection des logiciels des données et des savoir faire non brevetés
- Articulation entre titres et secret des affaires
- Effets des évolutions sur la valorisation du portefeuille
- Cas pratique : Le groupe réexamine la stratégie de protection d'une innovation logicielle au regard des évolutions récentes.

M2 Contrats et diffusion des droits

- Licencier sans franchir la ligne
- Clauses d'exclusivité territoriale et restrictions de clientèle
- Redevances durée et obligations après expiration du titre
- Clauses de rétrocession et de non contestation
- Transferts de technologie et coopérations de recherche
- Accords de normalisation et engagements de licence
- Atelier : Chaque participant réécrit les clauses sensibles d'un contrat de licence puis défend ses choix face au groupe.

M3 Droits exclusifs et pratiques d'éviction

- Quand la protection devient un abus
- Position dominante fondée sur un portefeuille de droits
- Refus de licence et accès aux intrants indispensables
- Actions en contrefaçon instrumentalisées et harcèlement procédural
- Accords mettant fin à un litige et retard d'entrée de concurrents
- Prise en compte des droits de propriété industrielle dans le contrôle des concentrations
- Cas pratique : Les participants qualifient une campagne d'actions en contrefaçon menée par un titulaire contre un nouvel entrant.

M4 Arbitrage stratégique et veille

- Décider en connaissant les deux terrains
- Construction d'une position défendable devant les deux ordres d'analyse
- Évaluation du risque contentieux et du risque concurrentiel
- Préparation d'un dossier interne d'aide à la décision
- Coordination entre équipes juridiques et équipes techniques
- Organisation d'une veille et diffusion des alertes en interne
- Mise en situation : Un participant défend une stratégie de licence devant un comité qui conteste son exposition au risque concurrentiel.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 2 087 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr