DROIT DES AFFAIRES

Propriété intellectuelle : négocier les licences, valoriser ses actifs et agir en justice

Une fois les dépôts effectués les difficultés changent de nature. Le contrat de licence reprend un modèle ancien qui ne dit rien des évolutions du produit. Les droits acquis lors d'un rachat n'ont jamais été inscrits. Et lorsqu'une atteinte est constatée la décision d'agir se prend sans estimation du préjudice ni stratégie de preuve. Cette journée de 7 heures prolonge les fondamentaux. Le participant négocie et rédige les contrats d'exploitation des droits. Il organise la valorisation du portefeuille et son suivi. Il construit enfin une stratégie de défense qui intègre la preuve la mesure du préjudice et le choix entre transaction et procès.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 158 € 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 propriété intellectuelle responsables de portefeuille de marques directeurs innovation et conseils déjà familiers des notions de base.

PRÉREQUIS
Connaître les principaux droits de propriété intellectuelle et leurs conditions de protection

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 :

- Négocier les clauses financières et territoriales d'un contrat de licence
- Rédiger une cession de droits opposable et correctement publiée
- Organiser la surveillance et l'entretien d'un portefeuille de titres
- Évaluer les composantes du préjudice avant d'engager une action
- Choisir entre mesures probatoires transaction et action au fond

03 Programme détaillé

M1 Contrats d'exploitation des droits

- Licence cession et coexistence
- Distinction entre licence cession et simple autorisation d'usage
- Périmètre territorial durée et exclusivité concédée
- Assiette de la redevance minimum garanti et audit du licencié
- Sort des améliorations et des développements réalisés par le licencié
- Accords de coexistence et délimitation des usages
- Atelier : Les participants réécrivent la clause de redevance d'une licence puis testent sa vérifiabilité.

M2 Valorisation et gestion du portefeuille

- Faire vivre ses titres
- Inventaire des titres et rattachement aux produits exploités
- Surveillance des dépôts concurrents et opposition
- Transmission des droits lors d'une cession d'activité et inscriptions
- Coordination entre marques noms de domaine et signes utilisés
- Critères pris en compte pour apprécier la valeur d'un actif
- Cas pratique : Un portefeuille désordonné est remis aux groupes qui décident des titres à conserver renforcer ou abandonner.

M3 Défense des droits et contentieux

- Décider d'agir et sur quel terrain
- Constatation de l'atteinte et mesures probatoires disponibles
- Composantes du préjudice invoqué et éléments à réunir
- Mesures d'urgence et demandes de retrait auprès des plateformes
- Arbitrage entre transaction accord de coexistence et action au fond
- Mise en situation : Un cas de contrefaçon est soumis et chaque groupe présente sa stratégie en justifiant le terrain choisi.

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 1 158 € 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