



## IEEPI - Fiche formation

### Protéger et vendre le non brevetable

#### Objectifs :

- Mettre en œuvre une démarche de protection des innovations non brevetées.
- Connaître les bonnes pratiques associées.
- Maîtriser les procédures et outils permettant de les valoriser

#### Public :

- Dirigeants et cadres de PME
- Chargés de valorisation
- Responsables R&D
- Ingénieurs
- Partenaires du développement économique des entreprises

#### Caractéristiques :

**Durée :** 7h

**Horaires :** 9h – 12h30, les 2 jours

**Niveau :** Initiation

**Référence :** S01P006

#### Programme :

#### Le patrimoine innovant non breveté

- Enjeux et avantages concurrentiels latents du patrimoine innovant non breveté
- Identification
- Avantages et inconvénients (par rapport à l'invention brevetée)

#### Comment protéger et sécuriser ce qui n'est pas breveté ?

- Règles applicables en France, en Europe, et dans l'UE
- Les processus liés aux contenus :
  - La formalisation et la traçabilité des innovations
  - La gestion des informations
  - Le dossier de savoir-faire
- Les processus liés à la réservation :
  - Authentification, opposabilité
  - Accords de confidentialité, clauses liées aux contrats de travail ou de prestation

#### Comment valoriser ou transférer le savoir-faire ?

- Précautions à prendre en cas de transfert
- Contrats de communication (« licence ») de savoir-faire
- Cas de la recherche et du développement coopératifs
- Focus sur les savoir-faire des Sciences humaines et sociales

#### Comment défendre le savoir-faire ?

- Les règles françaises et internationales
- Responsabilités civile et contractuelle
- L'action en concurrence déloyale
- La violation du secret de fabrique et les autres voies pénales
- Le nouveau délit de violation du secret des affaires





## Détails:

### Prérequis

Aucun

### Méthodes

- Partage d'expérience ou échanges entre pairs

### Évaluation

- Quiz

### Indicateurs

Taux de recommandation : 100% (années 2023-2025)

### Intervenants

Conseil en propriété industrielle.

