



UNIVERSITÉ DE
MONTPELLIER

CYCLE DE
FORMATIONS **2026**

CAPACITY BUILDING



PÔLE UNIVERSITAIRE
d'INNOVATION
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

› QU'EST-CE QUE LE CAPACITY BUILDING ?

L'Université de Montpellier (UM), en tant que cheffe de file du Pôle Universitaire d'Innovation (PUI) de Montpellier, affirme son engagement en faveur de la formation à l'innovation.

Depuis 2020, l'UM met en place *un programme Capacity Building, destiné à l'ensemble des partenaires du PUI*. Ce dispositif vise à **renforcer les compétences du personnel administratif et des chercheurs impliqués dans les projets d'innovation**.

Chaque année, une enveloppe d'environ 50 000 € est consacrée à la montée en compétences. Ce budget permet de financer les frais de formation proposés dans le cadre du dispositif du PUI.

› PERSONNES ÉLIGIBLES

Être employé au sein d'une structure partenaire du PUI et participer à des démarches d'innovation, en qualité de personnel administratif, doctorant, doctorante, enseignant-chercheur, enseignante-chercheuse, chercheur, chercheuse, porteur ou porteuse de projet soutenu par le PUI (avant création d'entreprise).

› MODE D'INSCRIPTION

- **1** Demande d'inscription via [le formulaire SPHINX \(P.10\)](#)
- **2** Proposition de date(s) par l'équipe du Capacity Building
- **3** Acceptation ou refus par l'inscrit
- **4** Si acceptation, réalisation de la formation
Si refus, retour dans liste d'inscrits

› FORMATIONS PROPOSÉES

Voir les descriptifs ci-après.

Pour chaque module de formation, retrouvez : objectifs, contenu et public cible.



Formation NEGOCIATION

MOTS-CLÉS : *Négociation, gestion psychologique et émotionnelle, collaboration, construction d'alternatives, résolution de conflit.*

› 2 MODULES LIÉS PROPOSÉS

• **Module 1** (1 jour)

Apprendre la négociation

Niveau fondamental

-Acquérir **les bases de la négociation** moderne et développer une posture constructive.

-**Méthodes H.A.V, principes clés**, simulations en équipe, posture et écoute active.

Tout public (personnels administratifs et chercheurs), sans prérequis, souhaitant structurer sa pratique de la négociation.

• **Module 2** (1 à 2 jour selon besoins des participants)

Approfondissement et adaptations aux besoins spécifiques

Niveau intermédiaire et avancé

-Approfondir **les techniques de négociation** et s'adapter à des contextes complexes.

-**Négociation contentieuse**, BATNA, biais cognitifs, posture, verbal/non-verbal.

Participants ayant suivi le niveau 1 (personnels administratifs), confrontés à des négociations sensibles ou techniques.

Le niveau avancé peut être construit sur mesure selon les attentes des participants.

› PRÉPARATION & SUIVI

• **Avant la formation**

- Enquête d'évaluation des attentes
- Signature d'un accord de confidentialité

• **Après la formation**

- Évaluation à chaud (à l'oral)
- Évaluation à froid : sondage de satisfaction et QCM de réactivation ou de renforcement des acquis

› **Intervenant**

Jean JODEAU

EY Ventury (Cabinet d'avocats)

› **Modalité**

Présentiel

(mode hybride possible en cas de contraintes majeures)

› **Nombre de participants**

15 personnes maximum



Formation

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, ÉLÉMENT CLÉ DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIE ET DE LA VALORISATION DE LA RECHERCHE

MOTS-CLÉS : *Brevet, contrat, transfert, inventeur, titulaire, déposant, invention, secret, savoir-faire, biologie, santé.*

› 8 MODULES DISTINCTS PROPOSÉS (1 JOUR CHACUN)

• Module 1

**Outils et principes fondamentaux
de la propriété intellectuelle**

Niveau fondamental

- Comprendre **les droits conférés** par les **titres de PI** et les **principes de protection**.
- Panorama des titres** (brevet, marque, logiciel...), **outils de PI, savoir-faire et secret**.

Public souhaitant acquérir les bases de la propriété intellectuelle.

• Module 2

**Approfondissement et adaptations
aux besoins spécifiques**

Niveau intermédiaire et avancé

- Identifier **les critères de brevetabilité** et **savoir lire un brevet**.
- Procédure, contenu d'un brevet, revendications, coût, contrefaçon.

Public impliqué dans la protection d'inventions techniques.

Module 3

**Les contrats relatifs à la
propriété industrielle**

Niveau intermédiaire et avancé

- Comprendre **les enjeux juridiques** et les **clauses clés des contrats de PI**.
- Types de **contrats**, NDA, MTA, **copropriété, collaboration, transfert**.

Public amené à négocier ou encadrer des projets collaboratifs.

• Module 4

Stratégie de propriété intellectuelle

Niveau intermédiaire et avancé

- Mettre en place une stratégie de protection adaptée au projet.
- Détection, priorité, PCT, portefeuille, liberté d'exploitation**.

Public en charge de la structuration ou du pilotage de projets innovants.



Formation

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, ÉLÉMENT CLÉ DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIE ET DE LA VALORISATION DE LA RECHERCHE

• Module 5

Valorisation de la recherche

Niveau intermédiaire et avancé

-Identifier **les voies de valorisation** et construire une stratégie adaptée.

-Études de marché, transfert, création d'entreprise, licence, détachement.

Public impliqué dans la valorisation ou le transfert de technologie.

• Module 6

PI, agronomie et biotechnologies

Niveau intermédiaire et avancé

-Connaître les règles de protection liées à la matière biologique.

-Obtention végétale, séquences, protocole de Nagoya, biothérapies.

Public travaillant sur des projets en biologie, agronomie ou biotech.

• Module 7

PI et santé

Niveau intermédiaire et avancé

-Protéger les produits et **méthodes thérapeutiques ou de diagnostic**.

-Médicaments, essais cliniques, IA, diagnostic, territorialité.

Public impliqué dans des projets en santé ou dispositifs médicaux.

Module 8

Révision et mise en application

Niveau intermédiaire et avancé

-Consolider les **acquis et appliquer les concepts** à des cas concrets.

-Synthèse **des modules 1 à 7**, exercice pratique adapté aux participants.

Public ayant suivi les modules précédents, souhaitant s'exercer en situation.

> PRÉPARATION & SUIVI

• Avant la formation

- Enquête d'évaluation du niveau et des attentes
- Signature d'un accord de confidentialité

• Après la formation

- Sondage de satisfaction

> Intervenant

Cécile FROMEN -AubéPI (SARL)
Conseil en Propriété Industrielle (CPI)
depuis 2010

> Modalité

Présentiel
(mode hybride possible
en cas de contraintes majeures)

> Nombre de participants

15 personnes maximum



Formation

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC : PRÉPARER SON PITCH ET ÊTRE À L'AISE

MOTS-CLÉS : *Posture, pitch, gestuelle, convaincre, éloquence.*

1 MODULE PROPOSÉ (1 jour)

• Module unique

**Préparer son pitch
& maîtriser sa prise de parole**

Matin : préparer son pitch

Après-midi : les bases de la prise de parole en public

-Acquérir **les compétences nécessaires** pour valoriser une présentation orale

-**Structuration du pitch, méthode CHOC, posture OARIS, gestion du stress, mises en situation**

Public ayant besoin de valoriser un projet ou de convaincre à l'oral.

> Intervenant

Romain PAUL

La Ruche, Incubateur de l'économie sociale et solidaire

> Modalité

Présentiel

(mode hybride possible en cas de contraintes majeures)

> Nombre de participants

15 personnes maximum

> PRÉPARATION & SUIVI

• Avant la formation

- Enquête d'évaluation du niveau et des attentes
- Signature d'un accord de confidentialité

• Après la formation

- Sondage de satisfaction



Formation

SANTÉ : DU DÉVELOPPEMENT À LA MISE SUR LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS ET DES DISPOSITIFS MÉDICAUX

MOTS-CLÉS : *Développement pharmaceutique, dispositif médical, réglementation, mise sur le marché, financement, institutions de santé, suivi de projet.*

› 2 MODULES DISTINCTS PROPOSÉS (1 jour chacun)

• Module 1

Médicaments : structurer un plan de développement complet

-Comprendre **les étapes clés du développement d'un médicament** et bâtir une roadmap alignée avec les exigences des agences de santé.

-**Phases précliniques et cliniques** (I/II/III), AMM, ATU, TRL, interactions avec **ANSM, EMA, FDA, financement public** (i-Lab, Horizon Europe), jalons et livrables.

Public impliqué dans des projets thérapeutiques (molécules, anticorps, thérapies géniques) souhaitant structurer un plan solide et valorisable.

• Module 2

Dispositifs médicaux : structurer un plan de développement complet

-**Maîtriser les étapes réglementaires, techniques et financières** du développement d'un dispositif médical ou numérique.

-Classification MDR (I à III), marquage CE, ISO 13485, matrices TRL, études cliniques, documentation technique, financement (EIC, BPI, Europe), cas pratiques.

Porteurs de projets en santé numérique ou dispositifs médicaux innovants (logiciels, DM-DIV, robotique, IA.

› PRÉPARATION & SUIVI

• Avant la formation

- Enquête d'évaluation des attentes
- Signature d'un accord de confidentialité

• Après la formation

- Évaluation à chaud (à l'oral)
- Évaluation à froid : sondage de satisfaction et QCM de réactivation ou de renforcement des acquis

› Intervenant

Olivier DELAUNAY et Nicolas GREMY
IN EXTENSO, Innovation Croissance

› Modalité

Présentiel

› Nombre de participants

12 personnes maximum

Formation

FINANCEMENT DE PROJETS DE RECHERCHE PUBLIC/PRIVÉ

MOTS-CLÉS : *Financement public, cofinancement, ANR, Horizon Europe, Bpifrance, projets collaboratifs, éligibilité, reporting.*

> 6 MODULES DISTINCTS PROPOSÉS (1 JOUR CHACUN)

• Module 1

Introduction aux dispositifs de financement public

-Comprendre **les grands types de dispositifs** des financeurs publics et les acteurs clés.

-Cartographie des guichets et types de **cofinancement** mobilisables.

Public impliqué dans la veille et l'identification d'opportunités

• Module 2

Stratégies de mobilisation des dispositifs financiers

-Identifier **les leviers adaptés à chaque type de projet collaboratif** et **guider un porteur**.

-**Sélection des dispositifs** selon la maturité et **les objectifs** du projet.

Personnels administratifs accompagnant les porteurs dans le choix des financements

• Module 3

Analyse de l'éligibilité et constitution du dossier

-**Vérifier la recevabilité** d'un projet, **formaliser** les pièces attendues et **sécuriser** un dépôt.

-Critères d'éligibilité, annexes, cohérence budget/livrables.

Personnels administratifs en charge du montage administratif et technique

• Module 4

Méthodologie de réponse à un appel à financement

-**Structurer un dossier solide et complet** pour un appel à projets.

-Narratif, budget, livrables, outils de structuration.

Personnels administratifs accompagnant les porteurs dans la rédaction et le dépôt.



Formation

FINANCEMENT DE PROJETS DE RECHERCHE PUBLIC/PRIVÉ

• Module 5

Lecture et attentes des financeurs

-Comprendre les critères d'évaluation et les facteurs de succès.

-Analyse de dossiers lauréats, analyser des dossiers lauréats, ajuster un positionnement.

Personnels administratifs souhaitant aligner les projets avec les attentes des financeurs.

• Module 6

Suivi, reporting et obligations post-financement

-Assurer la conformité et le pilotage d'un projet financé, prévenir les risques.

-Outils de suivi, reporting, obligations contractuelles.

Personnels impliqués dans l'exécution et le suivi des projets.

> PRÉPARATION & SUIVI

• Avant la formation

- Enquête d'évaluation du niveau et des attentes
- Signature d'un accord de confidentialité

• Après la formation

- Sondage de satisfaction

> Intervenant

IN EXTENSO,
Innovation Croissance

> Modalité

Présentiel
(mode hybride possible
en cas de contraintes majeures)

> Nombre de participants

15 personnes maximum

Équipe



Cyril PEYRÉ

CHEF DE SERVICE

SERVICE SOUTIEN AUX ENTREPRISES ET
GESTION DES PROJETS TRANSVERSAUX
EN LIEN AVEC L'INNOVATION
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER



Candice SENECHAL

CHARGÉE DE PROGRAMME

BIM & CAPACITY BUILDING
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER



Manuel RAMOS

ASSISTANT DE FORMATION

ET DE GESTION DE PROJETS
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

**Pré-inscription
aux formations du
Capacity Building**

[Cliquer sur ce lien](#)



Contact



dipa_capacitybuilding@umontpellier.fr



**PÔLE UNIVERSITAIRE
d'INNOVATION**
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER



**UNIVERSITÉ DE
MONTPELLIER**

