

# CYCLE COMPLET DE FORMATION AU LICENSING

DU 30 MARS AU 3 AVRIL 2009 ET DU 8 AU 13 JUIN 2009 À PARIS / PRIX : 4300 €

L'IEEPI vous propose un cycle de deux semaines de formation au Licensing développé avec le LES France :



## OBJECTIFS

Transmettre les réflexes et les modes d'action opérationnels qui optimiseront la création de valeur pour votre entreprise ou votre employeur lors d'opérations de transfert de technologie ou de produits.

## PUBLICS CONCERNÉS

Responsables en transferts de technologies, chargés de valorisation, dirigeants de PME, chefs de projets...

### SEMAINE 1 : du 30 mars au 3 avril

#### Lundi

- Tendances mondiales en matière de Licensing in et out
- Comment est managé un portefeuille de brevets dans un grand groupe industriel ?
- Profiler son invention pour rendre sa PI aussi incontournable que possible

#### Mardi

- Les points à vérifier avant d'envisager une opération de valorisation. Comment évaluer la PI de la technologie que l'on veut acheter ?
- Comment les entreprises et les organisations publiques utilisent-elles les brevets ?
- Comment optimiser la fiscalité lors d'un transfert de technologie ou de marque dans les grands pays industrialisés ?

#### Mercredi

- Simulation financière : Un cas sera analysé de façon à établir un compte d'exploitation avec les participants et à utiliser les différentes méthodes d'évaluation financière
- Comment déterminer si la proposition financière est acceptable ?

#### Jeudi

- Comment localiser les technologies disponibles ? Comment approcher et manager la relation avec des sociétés ou universités détentrices de technologies ?
- Comment préparer un dossier de valorisation ? Identifier, rencontrer les candidats à l'évaluation et sélectionner le meilleur

#### Vendredi

- Simulation d'un premier contact pour la mise en place d'un partenariat au Japon
- Définir sa stratégie de valorisation et de protection en fonction de la technologie, du marché et de la concurrence

### SEMAINE 2 : du 8 au 13 juin

#### Lundi

- Comment conduire la phase de Due Diligence et s'assurer que la technologie est exploitable ?
- Comment définir le cadre du transfert de technologie, de marque ou de modèle, le négociateur et le verrouiller par contrat ?

#### Mardi

- Analyser la proposition de licence
- Comment structurer une contre proposition ? Les participants recevront une proposition de licence qu'ils devront analyser afin de structurer une contre-proposition dont ils devront justifier les termes.

#### Mercredi

- Méthodes et tactiques de négociation : Pièges traditionnels et contre-mesures. Objectifs à atteindre pour l'acheteur. Négociations multiculturelles. Manager la confiance et la déstabilisation.
- Méthodes et tactiques de négociation : simulations et questions-réponses interactives : Les participants seront mis en situation de négociation afin d'être confrontés aux difficultés les plus fréquemment rencontrées.

#### Jeudi

- Anatomie de contrats piégés. Étude de cas
- Comment prévenir et/ou manager les conflits survenant après la signature du contrat de licence ?
- Comment manager un arbitrage ou un procès ? Analyse des résultats.

#### Vendredi

- Témoignage des pratiques de valorisation
- Simulation de négociation de licence conflictuelle

Ce cursus a obtenu le parrainage du Ministère de l'Industrie, du Ministère de la Recherche, de l'Institut National de la propriété intellectuelle (INPI) et de l'Association Française des Spécialistes en propriété intellectuelle de l'Industrie (ASPI).