

TEMOIGNAGES

« Le cycle Licensing a été une vraie expérience d'immersion dans ce qui fait la complexité, la richesse et l'aspect multidimensionnel des activités de Licensing In et Out. Prendre part à cette formation a été un excellent moyen de nouer des contacts et continuer à bâtir un solide réseau professionnel dans les différents cercles de la Propriété Intellectuelle.

**Strategist Intellectual Property Center (Sony Corporation)**

Le cycle Licensing m'a permis de renforcer mon réseau et d'échanger sur les bonnes pratiques dans le domaine. Il m'a également permis d'optimiser mon approche de la négociation des licences et de mettre en place une procédure dédiée pour mon équipe.

**Responsable Propriété Intellectuelle et Business Unit Santé (SATT Aquitaine)**

Le cycle Licensing est un excellent tremplin vers le monde très spécialisé des accords et licence. Générale et technique, cette formation m'a permis de prendre du recul sur les opérations de Licensing et de développer certains réflexes opérationnels qui se sont avérés cruciaux dans mes fonctions.

**Directeur de Projets Alliances & Partenariats (Industrie Pharmaceutique)**

PÉDAGOGIE

Les experts que nous avons sélectionnés sont très expérimentés. Ils vont, avec vous, étudier pas à pas les aspects pratiques et les pièges liés aux transferts de technologies de produits (Licensing-in & out). Chaque étape sera analysée au travers de multiples cas ou de simulations et critiquée interactivement afin de renforcer la compréhension du processus et le contrôle des risques.

LIEU ET FRAIS DE FORMATION

**LIEU : PARIS**

Le lieu de formation vous sera précisé lors de l'inscription.

**TARIF : 5 000 € NET.**

Les frais de pause et de restauration sont offerts.

Un tarif réduit de 4 500 € net est applicable, sous conditions, aux PME indépendantes (moins de 250 employés) et aux Universités (hors EPST et EPIC). Nous contacter pour toute précision.

MODES DE PAIEMENT

Tous nos tarifs sont nets. L'IEEPI n'est pas assujetti à la TVA.

• **PAR CHÈQUE**

Le chèque doit être établi à l'ordre et adressé à :  
**IEEPI**  
**1 RUE CASSINI**  
**67400 ILLKIRCH**

• **PAR VIREMENT**

Sur le compte de l'IEEPI :  
 en indiquant le nom du participant.  
**FR76 1470 7500 2070 2180 4422 351 CCBPFRPMTZ**

**CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE** (extraits : consulter notre site web pour plus de détails)

L'IEEPI est un organisme de formation continue enregistré sous le n° 42670352867.

Toute annulation doit être confirmée par écrit. Les frais d'annulation sont les suivants :

- Plus de 14 jours calendaires avant le début de la formation : 90€ de frais administratifs seront facturés.
- Entre 14 jours calendaires et 3 jours calendaires avant le début de la formation : 50% des frais de formation seront facturés.
- Moins de 3 jours calendaires avant le début de la formation : les frais d'inscription seront facturés en totalité.

Cependant un remplacement par un collègue peut être effectué sous condition (nous contacter).

Les organisateurs se réservent le droit d'apporter toute correction utile au programme et aux intervenants.

RENSEIGNEMENTS

E-mail : [ieepi@ieepi.org](mailto:ieepi@ieepi.org) - Tél. 03 88 65 50 29 - Fax 03 69 20 02 39

Cette formation au Licensing est parrainée par :

- Le Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique
- Le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
- L'Association Française des Spécialistes en Propriété intellectuelle de l'Industrie (ASPI)
- La Compagnie Nationale des Conseils en P.I. (CNCPI)
- Le Conseil National des Ingénieurs et des Scientifiques de France (CNISF)
- L'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI)
- Banque Publique d'Investissement (Bpifrance)
- PARISTECH (Grandes Ecoles d'ingénieurs de Paris)

Cette formation a été suivie depuis 10 ans par plus de 200 participants représentant tous les acteurs de la valorisation :

- **Entreprises** : Air Liquide, Alcatel, Arkema, Bouygues, Danone, EADS, Kodak, Lafarge, L'Oréal, Michelin, Orange, Total, Sanofi Aventis...
- **PME** : Ipsogen, LFB, Pharmanext, Roquette, Transgène...
- **Centre de Recherche-Université** : APHP, CEA, CNRS, ENST, Ifremer, INRIA, Institut Pasteur, IRD, ONERA, SATT AST, SATT Conectus...
- **Appuis à l'Innovation** : ACFCI, CETIM, CRCI Alsace, CRCI Bourgogne, INPI...

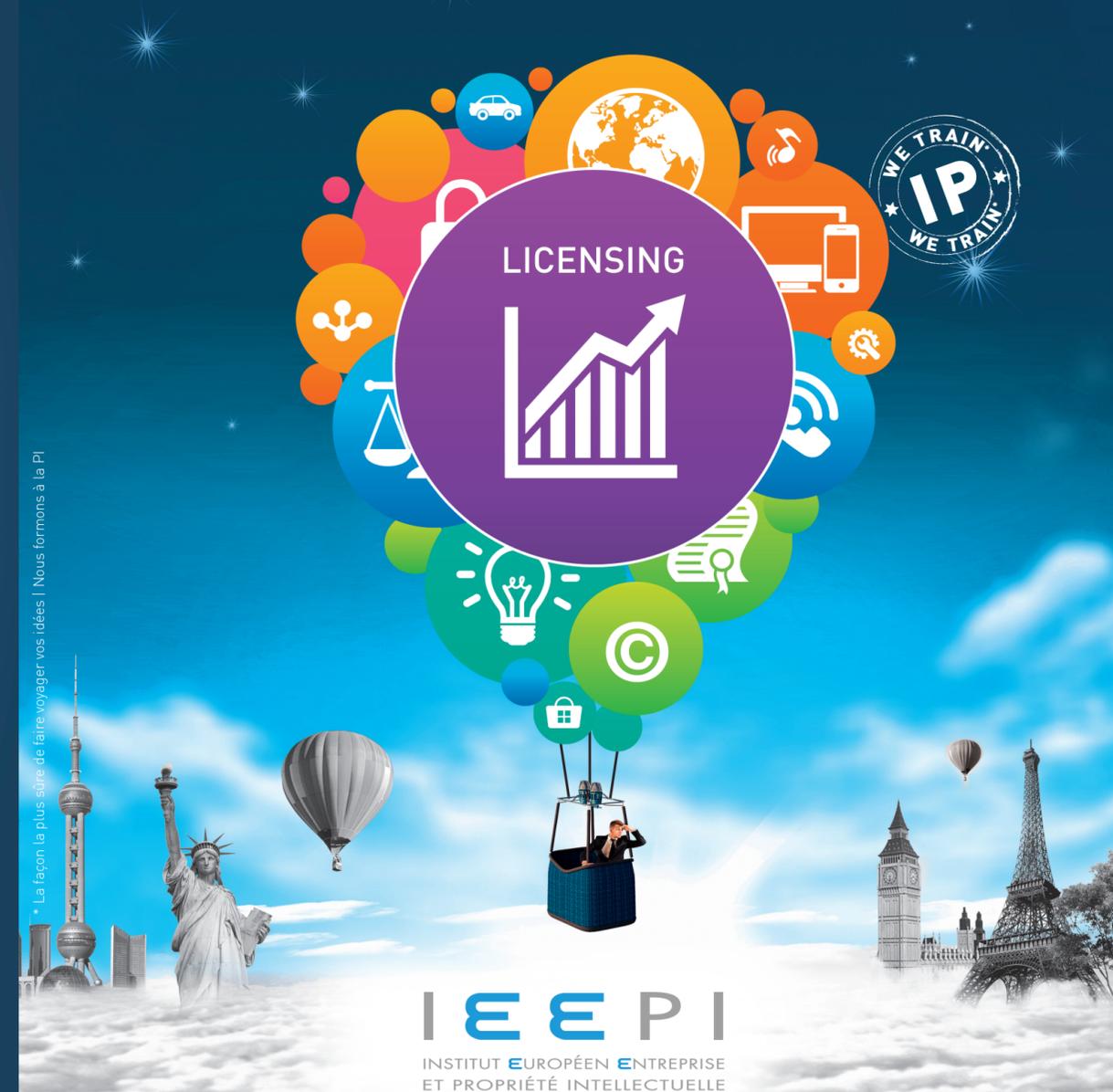


L'IEEPI est un organisme de formation dédié aux aspects économiques et stratégiques de la Propriété Intellectuelle.



LES est une association à but non lucratif dont l'objectif est de promouvoir toute action favorisant le management de la P.I. et des transferts de technologie à travers le monde (12 000 membres issus de 93 pays).

CYCLE LICENSING 2017



\* La façon la plus sûre de faire voyager vos idées | Nous formons à la PI



# CYCLE LICENSING 2017

## BULLETIN D'INSCRIPTION (VAUT BON DE COMMANDE)

**A RETOURNER À :** IEEPI - 1 rue Cassini - 67400 ILLKIRCH  
**OU PAR E-MAIL :** ieepi@ieepi.org **OU PAR FAX :** 03 69 20 02 39

Nom du participant : ..... Prénom : .....  
Société : .....  
Fonction : ..... Service : .....  
Adresse : .....  
Tél : ..... Fax : ..... E-mail : .....  
Nom et prénom du responsable formation : .....  
Adresse : .....  
Tél : ..... Fax : ..... E-mail : .....



Parc d'innovation - 1 rue Cassini - 67400 ILLKIRCH  
Tél : 03.88.65.50.29 - Fax : 03.69.20.02.39  
Contact : ieepi@ieepi.org

[www.ieepi.org](http://www.ieepi.org)

**À remplir impérativement si la facture doit être libellée au nom d'un organisme ou d'une autre société :**  
Nom de l'organisme collecteur (ou autre société) : .....  
Adresse : .....  
Pers. à contacter : .....  
Tél : .....

**JE PARTICIPERAI AU CYCLE LICENSING 2017, À PARIS DU 27 AU 31 MARS ET DU 12 AU 16 JUIN et m'engage à régler les frais de formation suivants :**

5 000 € net  Tarif réduit \* : 4 500 € net

- Ci-joint un chèque à l'ordre de l'IEEPI
- Règlement à réception de la facture
- Règlement effectué par un organisme collecteur

À : .....  
Le : .....  
Nom du signataire : .....

Les pauses et déjeuner sont offerts. Afin de favoriser les échanges entre participants, intervenants et organisateurs, le déjeuner est pris en commun (de 12h30 à 14h00 généralement).

\* Tarif réduit accordé aux participants issus de PME (moins de 250 employés, non détenues à plus de 40 % par un groupe) et aux Universités (hors EPST et EPIC). Les CPI et avocats ne sont pas éligibles au tarif réduit.

### PUBLIC CONCERNÉ

Ce cours s'adresse aux responsables en transfert de technologies, chargés de valorisation, dirigeants de PME, chefs de projet, agents du développement économique et technologique, financiers et sociétés de capital risque, praticiens de la propriété intellectuelle, ingénieurs ou chargés d'affaires, avocats, juristes et conseils, qu'ils soient issus d'entreprises, de cabinets ou d'entités publiques et qui souhaitent mieux maîtriser les règles du Licensing.

#### LUNDI 12 JUIN 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

Lionel BELLENGER, Conseil en Négociation

Méthodes et tactiques de négociation. Pièges traditionnels et contre-mesures. Objectifs à atteindre pour l'acheteur.

##### APRÈS-MIDI :

###### > FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION (SUITE)

Lionel BELLENGER, Conseil en Négociation

Manager la confiance et la déstabilisation. Gérer les objections et les réfutations. Techniques de conclusion.

#### MARDI 13 JUIN 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > EXERCICE DE NÉGOCIATION

Frédéric BENECH, Avocat, Cabinet Benech

Mise en application par le biais d'une simulation de négociation en groupe par les participants.

##### APRÈS-MIDI :

###### > EXERCICE DE NÉGOCIATION (SUITE)

Frédéric BENECH, Avocat, Cabinet Benech

Négociations multiculturelles. Adaptation aux contrats de licence.

#### MERCREDI 14 JUIN 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > ANATOMIE DE CONTRATS PIÉGÉS. ÉTUDE DE CAS

Emmanuel GOUGE, Avocat, Solicitor of England and Wales, Cabinet Pinsent Masons

Une bonne négociation peut être ruinée par un contrat mal structuré ou rédigé avec l'objectif d'anéantir les droits que vous pensiez avoir sécurisés. L'objectif de cette session interactive est de vous montrer de nombreux exemples de clauses et de contrats piégés dont le déminage n'est possible qu'avec la vigilance des négociateurs.

##### APRÈS-MIDI :

###### > ANATOMIE DE CONTRATS PIÉGÉS. ÉTUDE DE CAS (SUITE)

Emmanuel GOUGE, Avocat, Solicitor of England and Wales, Cabinet Pinsent Masons

Un contrat comportant des clauses piégées sera analysé en détails par les participants. Cette session sera l'occasion d'un échange de bonnes pratiques entre les participants et l'intervenant.

### OBJECTIFS

- Vous transmettre les réflexes et les modes d'action opérationnels qui optimiseront la création de valeur pour votre organisation lors d'opérations de transferts de technologies ou de produits.
- Vous informer des nouvelles tendances et techniques, notamment numériques, qui sont en train de révolutionner la pratique du Licensing, particulièrement en matière de monétisation de la PI.
- Vous préparer à l'utilisation de nouveaux outils et vous permettre d'acquérir des méthodes développées par les meilleurs experts du domaine.

#### LUNDI 27 MARS 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > TENDANCES MONDIALES EN MATIÈRE DE MARCHÉ DE LA TECHNOLOGIE ET DE DROITS DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Luc SAVAGE, VP Strategy & Partnerships, Orange

De nombreuses initiatives sont en train de modifier profondément la façon dont la PI est monétisée aujourd'hui. Les conséquences pour les entreprises et pour les organismes publics de recherche du « rating » et du « pricing » de la PI seront analysées afin de s'y préparer.

##### APRÈS-MIDI :

###### > ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA PI

Jean Yves LEGENDRE, Licensing & Business Development Manager, L'Oréal R&D

Comment identifier des tendances et les utiliser pour positionner sa propre R&D ? Comment identifier les innovations de rupture ? Comment trouver le partenaire idéal ? Mise en pratique.

#### MARDI 28 MARS 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > MÉTHODES D'ANALYSE DU PORTEFEUILLE DE BREVETS, CAS PRATIQUE

Marc BETHENOD, Conseil en Propriété Industrielle, Cabinet Novagraaf

Comment évaluer la PI de la technologie que l'on veut acheter ou vendre ? Comment optimiser son portefeuille de brevets ? Des cas seront analysés et la conduite à tenir discutée.

##### APRÈS-MIDI :

###### > MÉTHODES D'ANALYSE DU PORTEFEUILLE DE BREVETS, CAS PRATIQUE (SUITE)

Marc BETHENOD, Conseil en Propriété Industrielle, Cabinet Novagraaf

Un portefeuille de brevets sera analysé en détails.

#### MERCREDI 29 MARS 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > MÉTHODES D'ÉVALUATION FINANCIÈRE DE TECHNOLOGIES

Alain KAISER, Expert en Évaluation financière, IP TRUST

Les concepts de base et les principales méthodes d'évaluation financière seront présentés (coûts historiques, DCF, comparables).

##### APRÈS-MIDI :

###### > ÉTUDE DE CAS

Alain KAISER, Expert en Évaluation financière, IP TRUST

Un cas sera analysé de façon à établir un compte d'exploitation avec les participants et à utiliser différentes méthodes d'évaluation financière.

Comment évaluer la valeur d'un brevet sec ? Comment déterminer si la proposition financière est acceptable ?

#### JEUDI 30 MARS 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > ANALYSER LA PROPOSITION DE LICENCE

Fabirama NIANG, Directeur PI, Total

Une proposition de licence sera analysée interactivement point par point afin de déterminer les points acceptables, ceux pouvant faire l'objet d'un compromis et ceux devant être complètement renégociés.

##### APRÈS-MIDI :

###### > COMMENT STRUCTURER UNE CONTRE PROPOSITION ?

Fabirama NIANG, Directeur PI, Total

Les participants recevront une proposition de licence qu'ils devront analyser afin de structurer une contre-proposition dont ils devront justifier les termes. Une analyse des options retenues aura lieu afin de déterminer les avantages et les inconvénients d'un tel accord.

#### VENDREDI 31 MARS 2017 (9h - 17H30)

##### MATIN :

###### > SIMULATION D'UN PREMIER CONTACT ET D'UNE NÉGOCIATION CONFLICTUELLE

Jean Yves LEGENDRE, Licensing & Business Development Manager, L'Oréal R&D

Questions et messages à délivrer. Processus de décision. Maniement des concessions. Méthodes de déblocage de la négociation. Aspects psychologiques et culturels.

##### APRÈS-MIDI :

###### > NÉGOCIATION MULTICULTURELLE : L'EXEMPLE DE LA CHINE ET DU JAPON

Alfred CHAOUAT, VP Licensing & Intellectual Property, Technicolor

Comment les japonais voient-ils les français ? Comment se comporter lors d'une négociation au Japon ? Comment négocier efficacement ? Comment être sûr d'avoir été compris et éviter les problèmes de compréhension ? Comment bien gérer la relation face aux attentes culturelles de vos interlocuteurs étrangers ? Y'a-t-il un langage commun des affaires ?

##### > BILAN ET CONCLUSION DE LA SEMAINE

SEMAINE 2

SEMAINE 1