

LIEU DE LA FORMATION

RENAULT SQUARE.COM
1967 rue du Vieux-Pont-de-Sèvres
92100 Boulogne-Billancourt

Le plan ci-dessous vous indique comment rejoindre les locaux du Square.com.

Le métro (ligne 9) est Pont de Sèvres.



FRAIS DE FORMATION

4 800 € net

Un tarif réduit de 3 900 € net est applicable, sous conditions, aux PME (moins de 250 employés), aux membres universitaires du réseau C.U.R.I.E. et au personnel du CNRS. Nous contacter pour toute précision.

Les frais de pause et de restauration sont offerts.

HÉBERGEMENT

Nous contacter pour bénéficier du tarif préférentiel.

- **TIMHOTEL PARIS BOULOGNE *****
92 Boulevard de la République - 92100 Boulogne
Tél. 01 46 08 08 02 - Fax 01 46 08 27 16

MODES DE PAIEMENT

Tous nos tarifs sont nets. L'IEEPI n'est pas assujéti 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.
17 607 00001 70218044223 58

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 - Tél. 03 88 65 50 29 - Fax 03 69 20 02 39

Cette formation au Licensing est parrainée par :

- Le Ministère de l'Industrie
- 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)
- OSÉO
- PARISTECH (Grandes Ecoles d'ingénieurs de Paris)

Cette formation a été suivie depuis 2006 par des participants représentant tous les acteurs de la valorisation :

- **Entreprises** : Air Liquide, Alcatel, Arkema, Bouygues, Danone, EADS, Kodak, Lafarge, L'Oréal, Michelin, Total, Sanofi Aventis...
- **PME** : Ipsogen, LFB, Roquette, Transgène...
- **Centre de Recherche-Université** : APHP, Aquitaine Valorisation, CEA, CNRS, ENST, FIST, INRIA, Institut Pasteur, IRD, ONERA...
- **Aides à l'Innovation** : ACFCI, CETIM, CCI Angers, CRCI Alsace, CRCI Bourgogne...

IEEPI

INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

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



LES FRANCE
LICENSING EXECUTIVE SOCIETY
www.les-france.org

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).



LES FRANCE
LICENSING EXECUTIVE SOCIETY

IEEPI
INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE



CYCLE LICENSING 2012

“ Savoir s'organiser et agir pour protéger, valoriser et acquérir un capital technologique, une marque ou un modèle. ”



CYCLE LICENSING 2012

OBJECTIFS

Le Licensing est un métier très exigeant qui nécessite une grande expérience de terrain et la maîtrise de multiples règles. Les formations existantes ne transmettent cette expérience que partiellement, sans intégration globale des pratiques internationales. C'est de ce constat qu'est venue l'idée de ce cours unique et original.

Les experts que nous avons sélectionnés sont très expérimentés. Ils vont, avec vous, analyser 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.

Notre objectif est triple :

- Vous transmettre les réflexes et les modes d'action opérationnels qui optimiseront la création de valeur pour votre employeur lors d'opérations de transferts de technologies ou de produits.
- Vous informer des nouvelles tendances et techniques, notamment informatiques, 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.

Le comité pédagogique est constitué de professionnels issus de sociétés très actives internationalement et d'organismes réputés pour leur engagement dans la valorisation des transferts de technologies et de la propriété intellectuelle.

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.

> PROGRAMME : SEMAINE 1

LUNDI 19 MARS 2012

MATIN :

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

Frédéric CAILLAUD, Directeur Licensing et Business Development, L'Oréal R&D

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 :

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

Marc BETHENOD, Conseil en Propriété Industrielle, Cabinet Novagraaf

Les différentes étapes de la méthodologie à suivre pour analyser un portefeuille de brevets seront présentées. Un cas pratique d'évaluation de portefeuille sera analysé.

MARDI 20 MARS 2012

MATIN :

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

Alain KAISER, Expert en évaluation, Fidal Innovation

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, Fidal Innovation

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 ?

MERCREDI 21 MARS 2012

MATIN :

> **ÉVOLUTIONS RÉCENTES DU MARCHÉ DES BREVETS**

John PRYOR, Managing Director Europe, ICAP - UK

Une présentation interactive des développements récents du marché mondial des brevets (changements dans la structuration de la valorisation des brevets, principales tendances, etc.), appuyée par l'exemple de la société de courtage de brevets ICAP.

APRÈS-MIDI :

> **ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA PI**

Anne MAZZUCOTELLI, Strategic Patent Analyst, 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 sur place.

JEUDI 22 MARS 2012

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 23 MARS 2012

MATIN :

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

Expert Licensing

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, Vice-Président 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 I**

> PROGRAMME : SEMAINE 2

LUNDI 4 JUIN 2012

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. Négociations multiculturelles. Manager la confiance et la déstabilisation.

APRÈS-MIDI :

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

Lionel BELLENGER, Conseil en négociation

MARDI 5 JUIN 2012

MATIN :

> **COMMENT DÉFINIR LE CADRE DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIE, DE MARQUE OU DE MODÈLE, LE NÉGOCIER ET LE VERROUILLER PAR CONTRAT ? (SESSION INTERACTIVE SOUS FORME DE QUESTIONS / RÉPONSES)**

Paule DROUAIL-GARDRAT, Avocat, Cabinet PDG Avocats
Anne-Laure de BAULNY, Juriste d'entreprise, L'Oréal

Les principaux pièges contractuels seront analysés, des contre-mesures seront proposées et critiquées en fonction de leur efficacité et de leur facilité d'application de façon à vous permettre de les choisir à bon escient.

APRÈS-MIDI :

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

Emmanuel GOUGE, Avocat, Solicitor of England and Wales, Cabinet Marccus Partners

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.

MERCREDI 6 JUIN 2012

MATIN :

> **COMMENT OPTIMISER LA FISCALITÉ LORS D'UN TRANSFERT DE TECHNOLOGIE OU DE MARQUE DANS LES GRANDS PAYS INDUSTRIALISÉS ?**

Franck BERGER, Avocat, Cabinet Ernst & Young

Les grands principes de la fiscalité des transferts de technologie seront présentés. Implications pour le cessionnaire et le cédant. Techniques d'optimisation fiscale. Incidence sur la négociation financière.

APRÈS-MIDI :

> **GÉRER LES CONFLITS POST-LICENCE ET LUTTER CONTRE LA CONTREFAÇON**

Eric SCHÄHL, Avocat, Cabinet Inlex

Fréquence et type de conflit. Approches utilisables pour se prémunir et résoudre les litiges rapidement et à un coût raisonnable. Les avantages et inconvénients de chaque méthode seront discutés au travers de cas. Calcul des dommages. Comment se faire assister efficacement ?

JEUDI 7 JUIN 2012

MATIN :

> **PRÉPARER LA NÉGOCIATION D'UNE LICENCE (CAS PRATIQUE)**

Frédéric BENECH, Avocat, Cabinet Benech

Quelles sont les techniques spécifiques d'une négociation d'une licence ? Quels sont les éléments à prendre en compte ?

APRÈS-MIDI :

> **EXERCICE DE NÉGOCIATION**

Frédéric BENECH, Avocat, Cabinet Benech

Mise en application par le biais d'une simulation de négociation entre un groupe de participants au cours et un professionnel.

VENDREDI 8 JUIN 2012

MATIN :

> **TÉMOIGNAGE DES PRATIQUES DE VALORISATION**

Alfred CHAOUAT, Vice-Président Licensing & Intellectual Property, Technicolor

Cette société s'est illustrée pour la valorisation de ses brevets y compris via des "pool" de brevets. La stratégie de licence dans les TIC (technologies de l'information et la communication), comment fonctionne le département Licensing, quels sont les programmes de licence utilisés, comment sont menées les négociations et pourquoi décide-t-on de valoriser certains brevets via des "patent pool" seront quelques uns des thèmes abordés lors de cette conférence.

Jérôme LAGUETTE, Directeur Intellectual Property Licensing, Renault

Le métier de l'automobile nécessite le recours à de nombreux partenariats que ce soit pour le développement de composants ou la relation avec les fournisseurs, ce qui entraîne un management de la PI et des contrats particulièrement sophistiqué.

APRÈS-MIDI :

> **COMMENT ÉVITER DE PERDRE CE QUE L'ON A GAGNÉ PAR LA NÉGOCIATION ?**

Frédéric CAILLAUD, Directeur Licensing et Business Development, L'Oréal R&D

Synthèse des bonnes pratiques à mettre en œuvre en matière de Licensing.

> **BILAN ET CONCLUSIONS DE FIN DE CYCLE**

SEMAINE 1

SEMAINE 2

CYCLE LICENSING 2012

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 :



INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Parc d'innovation - 1 rue JD Cassini - 67400 ILLKIRCH

Tél : 03.88.65.50.29 - Fax : 03.69.20.02.39

Contact : ieepi@ieepi.org

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 2012
DU 19 AU 23 MARS ET DU 4 AU 8 JUIN**

et m'engage à régler les frais de formation suivants :

4 800 € net

Tarif réduit * : 3 900 € 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 :

Cachet et signature :

*le signataire a pris connaissance des conditions générales
de vente et les accepte.*

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), membres universitaires du Réseau C.U.R.I.E., CNRS.
Les CPI et avocats ne sont pas éligibles au tarif réduit.