

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.

Ludovic C. - 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.

Jean-Luc C. - 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.

Guillaume R. - 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 : HÔTEL PAVILLON OPÉRA ****
38, RUE DE L'ÉCHIQUEUR
75010 PARIS

TARIF : 4 900 € NET.

Les frais de pause et de restauration sont offerts.

Un tarif réduit de 3 900 € net est applicable, sous conditions, aux PME (moins de 250 employés) et aux membres universitaires du réseau C.U.R.I.E. 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.
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).

LICENSING - 2013
CYCLE DE FORMATION AU LICENSING

IEEPI
INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

LES FRANCE
LICENSING EXECUTIVE SOCIETY



SAVOIR S'ORGANISER ET AGIR
POUR PROTÉGER, VALORISER ET ACQUÉRIR
UN CAPITAL TECHNOLOGIQUE, UNE MARQUE, UN MODÈLE

OBJECTIFS

- 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.

LUNDI 25 MARS 2013

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 :

> 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.

MARDI 26 MARS 2013

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 27 MARS 2013

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.

JEUDI 28 MARS 2013

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.

VENREDI 29 MARS 2013

MATIN :

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

Frédéric CAILLAUD, Directeur Licensing et Business Development, 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, 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 1

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 27 MAI 2013

MATIN & APRÈS-MIDI :

> 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.

MARDI 28 MAI 2013

MATIN :

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

Frédéric BENECH, Avocat, Cabinet Benech

Quels 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 en groupe par les participants.

MERCREDI 29 MAI 2013

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.

JEUDI 30 MAI 2013

MATIN :

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

Johann ROCH, Avocat, CMS Bureau Francis Lefebvre

Implications pour le cessionnaire et le cédant. Incidence sur la négociation financière.

Les grands principes de la fiscalité des transferts de technologie / La fiscalité française des transferts de technologie / Exemples de taux d'IS dans différents pays / Les techniques d'optimisation fiscale internationale des transferts de technologie (l'objectif recherché - le choix de pays attractifs - l'utilisation de sociétés holdings) / Les limites aux techniques d'optimisation fiscale internationale des transferts de technologie.

APRÈS-MIDI :

> GÉRER LES CONFLITS POST-LICENCE ET LUTTER CONTRE LA CONTREFAÇON EN MATIÈRE DE BREVET

Grégoire DESROUSSEAUX, Avocat, Cabinet August & Debozy

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.

VENREDI 31 MAI 2013

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

Cette intervention sera un témoignage de la mise en place d'une politique licensing d'un portefeuille de brevet au sein de Renault.

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.

LICENSING - 2013

CYCLE DE FORMATION AU LICENSING

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

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 2013 - À PARIS DU 25 AU 29 MARS ET DU 27 AU 31 MAI

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

4 900 € 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) et aux membres universitaires du Réseau C.U.R.I.E. Les CPI et avocats ne sont pas éligibles au tarif réduit.

LICENSING - 2013

CYCLE DE FORMATION AU LICENSING

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

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 2013 - À PARIS
DU 25 AU 29 MARS ET DU 27 AU 31 MAI**

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

4 900 € 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) et aux membres universitaires du Réseau C.U.R.I.E. Les CPI et avocats ne sont pas éligibles au tarif réduit.