

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 : 5 250 € NET.**

Les frais de pause et de restauration sont offerts.

Un tarif réduit de 4 850 € 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 (ne vaut pas agrément).

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 2018**



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



1 an d'adhésion au L.E.S. France offert !

# CYCLE LICENSING 2018

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

**A RETOURNER À :** IEEPI - 1 rue Cassini - 67400 ILLKIRCH  
**OU PAR E-MAIL :** [ieepi@ieepi.org](mailto: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](mailto: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 2018, À PARIS DU 26 AU 30 MARS ET DU 4 AU 8 JUIN et m'engage à régler les frais de formation suivants :

5 250 € net  Tarif réduit \* : 4 850 € 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 (accessible sur [www.ieepi.org/tarifs-et-conditions](http://www.ieepi.org/tarifs-et-conditions)) 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 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 4 JUIN 2018 (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 5 JUIN 2018 (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 6 JUIN 2018 (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 cession 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 26 MARS 2018 (9h - 17H30)

#### MATIN :

##### > ÉVOLUTIONS RÉCENTES DU MARCHÉ DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIES

*Didier PATRY, Directeur Général, France Brevets*

*Yann DIETRICH, Senior Vice President Licensing, France Brevets*

Le paysage du licensing et son business model à l'échelle internationale a fortement évolué ces dernières années : la multiplication des acteurs, la monétisation du licensing, les nouvelles opportunités du secteur digital et numérique impactent fortement les praticiens du transfert de technologies et de la PI. Les grandes tendances de ces évolutions et leurs conséquences sur les pratiques seront présentées et analysées.

#### APRÈS-MIDI :

##### > ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA PI

*Anne MAZZUCOTELLI, Senior Licensing & Business Development Manager, L'Oréal*

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 27 MARS 2018 (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 28 MARS 2018 (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 29 MARS 2018 (9h - 17H30)

#### MATIN :

##### > ANALYSER LA PROPOSITION DE LICENCE

*Fabirama NIANG, Président, Oneseveral*

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, Président, Oneseveral*

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.

### VENDEDI 30 MARS 2018 (9h - 17H00)

#### MATIN :

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

*Jean-Yves LEGENDRE, Manager Competitive IP Intelligence, L'Oréal*

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

#### APRÈS-MIDI :

##### > BREVETS ESSENTIELS, NORMES ET PATENT POOLS

*Alfred CHAOUAT, VP Licensing & Intellectual Property, Technicolor*

Quelles sont les différences entre les normes et les standards ? Quelles sont les différentes règles de propriété intellectuelle adoptées par les organismes de normalisation ? Que sont les brevets essentiels et comment ils sont traités ? Quelles sont les règles pour déterminer une redevance FRAND ? Comment fonctionne un patent pool ? Quelles sont les perspectives d'extension des pools à de nouveaux secteurs et technologies ?

SEMAINE 2

SEMAINE 1