

CYCLE TT
2025

VALORISATION
ET TRANSFERT
DE TECHNOLOGIE

*Make innovation
travel safely**



IEEPI

INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE



CYCLE TT

Valorisation et Transfert de Technologie

DURÉE : 10 JOURS | DATES : Mai à Novembre 2025

LIEU : Paris et à distance | PRIX : 5290€

OBJECTIFS

- Analyser l'environnement PI et stratégique pour se préparer à une négociation et sécuriser ses licences,
- Comprendre les tendances de licensing, les nouveaux outils et pratiques,
- Transmettre les bonnes pratiques pour éviter les pièges et conclure des accords favorables,
- Savoir négocier des licences pour assurer un deal gagnant-gagnant,
- Pouvoir gérer les licences après la signature, y compris la collecte des redevances, et anticiper les conflits.

PUBLIC

Professionnels et managers du transfert de technologie (universités ou industries), responsables R&D ou partenariats, chargés d'affaires ou de valorisation, business developers, juristes, chefs de projets, cadres dirigeants, praticiens de la PI, ingénieurs et conseils.

PRINCIPAUX INTERVENANTS

- Thomas BOUVET, Avocat (JONES DAY),
 - Alexandra CARREL, Avocat (MCE CARREL Avocats),
 - Alfred CHAOUAT, Vice President Licensing (InterDigital),
 - Virginia DE FREITAS, Avocat / Legal Director (Cabinet Pinsent Masons),
 - Alain KAISER, Expert en évaluation financière (IPSILOIN),
 - Younes LAZRAK, Executive Director,
 - Tician LEON, Transfer of Technology Deputy Director (NAVAL GROUP),
 - Guillaume LOUSSERT, Intellectual property manager (FRESENIUS VIAL SAS),
 - Anne MAZZUCOTELLI, Senior Licensing & Business Development Manager (L'Oréal),
 - Jeremy PAPPALARDO, Avocat (PAPPALARDO AVOCAT),
 - Céline PASQUIER, Avocate conseil fiscaliste (CMS Francis Lefebvre Avocats),
 - Sophie PASQUIER, Vice Présidente (LESI) - Principal Intellectual Property & Licensing Counsel (Philips),
 - Frédéric PORTAL, Président (LES France) - Avocat (BARDEHLE PAGENBERG).
- (Liste non exhaustive et susceptible d'être modifiée)



MODULE 1

VALORISER LES TECHNOLOGIES : BONNES PRATIQUES

14 au 16 mai 2025 à distance

Contenu des enseignements

BUSINESS MODEL DU LICENSING

- Valorisation de la PI : le processus de création d'un programme de licensing out.

LE BREVET, OBJET LICENSING

- Comment lire efficacement un brevet ?
- Informations pertinentes pour le licensing.

MÉTHODES D'ANALYSE DU PORTEFEUILLE DE BREVETS

- Comment évaluer la PI de la technologie que l'on veut acheter ou vendre ?
- Comment optimiser son portefeuille de brevets ?

ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA PI

- Identifier les tendances, les innovations et positionner sa R&D,
- Rechercher les bons partenaires.

MODULE 2

ÉVALUATION FINANCIÈRE ET FISCALITÉ DU TT

5 et 6 juin 2025 à Paris

Contenu des enseignements

MÉTHODES D'ÉVALUATION FINANCIÈRE DE TECHNOLOGIES ET ÉTUDE DE CAS

- Concepts de base et principales méthodes d'évaluation financière,
- Un cas sera analysé de façon à utiliser différentes méthodes d'évaluation financière.

OPTIMISATION DES CLAUSES FISCALES DANS LES CONTRATS DE TT

- Les différents types de clauses fiscales présentes dans les contrats internationaux de TT,
- Implications pour le cessionnaire et le cédant,
- Les limites à la liberté contractuelle.

MODULE 3

MAÎTRISER LES CONTRATS DE TT

2 et 3 juillet 2025 à Paris

Contenu des enseignements

ANALYSER LA PROPOSITION DE LICENCE ET STRUCTURER UNE CONTRE-PROPOSITION

- Proposition de licence : analyse des options afin de déterminer les avantages et les inconvénients d'une proposition de contrat.

ANATOMIE DE CONTRATS PIÉGÉS - ÉTUDE DE CAS

- Session interactive : nombreux exemples de clauses et de contrats piégés,
- Un contrat comportant des clauses piégées sera analysé en détails.

MODULE 4

NÉGOCIER LES CONTRATS DE TT AVEC SUCCÈS

1 et 2 octobre 2025 à Paris

Contenu des enseignements

FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

- Les clés de la préparation,
- La gestion de la marge de manœuvre, concessions et contreparties,
- La conduite de la négociation et les comportements efficaces.

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION APPLIQUÉES AU LICENSING

- Préparation et phases du processus de négociation,
- Négociations multiculturelles : USA et Asie,
- Cas pratique.

ATELIERS DE NÉGOCIATION

- Les considérations pré-licensing, financières et techniques,
- Mise en application par le biais de simulations de négociation en groupe par les participants.

MODULE 5

GÉRER LE SUIVI DU TT EN PRATIQUE

6 et 7 novembre 2025 à distance

Contenu des enseignements

GESTION POST-LICENCE

- Quel suivi faut-il prévoir après avoir contractualisé une licence ? Faut-il prévoir un rapport de redevances ?
- Quand penser à un audit et comment s'y préparer ?
- Combien ça coûte ? Combien cela rapporte ?
- Exemples pratiques de « desk audit » et « field audit ».

GÉRER LES CONFLITS ET LUTTER CONTRE LA CONTREFAÇON BREVETS

- Quelles sont les approches utilisables pour se prémunir et résoudre les litiges ?
- Avantages et inconvénients de chaque méthode au travers de cas,
- Calcul des dommages.

WORKSHOP FINAL : SYNTHÈSE

- Mises en situation sur des cas concrets : analyse stratégique, financière et business, aspects contractuels.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

- Un module vous intéresse plus particulièrement ? Suivez le séparément !
- Contactez Leyla Ermis au 03.92.25.01.33 ou www.ieepi.org pour toute précision.

ILS TÉMOIGNENT...

- *'Le cycle TT 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 TT 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 TT 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 et de développer certains réflexes opérationnels qui se sont avérés cruciaux dans mes fonctions.'*
Directeur de Projets Alliances & Partenariats (Industrie Pharmaceutique)

INFORMATIONS

Informations pratiques



PARRAINAGE

PÉDAGOGIE

Venez explorer les différentes facettes du processus de transfert de technologie (TT) à travers des études de cas, du travail d'équipe et des ateliers. Vous rencontrerez des praticiens expérimentés issus de l'industrie et de la recherche publique pour comprendre de manière très interactive leurs différents points de vue et bonnes pratiques.

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 : À DISTANCE ET À PARIS

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

TARIF : 5290 € NET.

Les frais de déplacement (hébergement, transport, restauration) sont à la charge du stagiaire et/ou de son employeur.

Un tarif réduit de 4900 € net est applicable, sous conditions, aux PME indépendantes (moins de 250 employés) et aux Universités (hors EPST et EPIC). Nous contacter pour toute précision.

MODE DE PAIEMENT

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

PAR VIREMENT

Sur le compte de l'IEEPI :
en indiquant le nom du participant.

FR76 1470 7500 2070 2180 4422 351 CCBPFRPPMTZ

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 : annulation sans frais.
- Entre 3 et 14 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. 03.92.25.01.33 - www.ieepi.org

Partenaires associés à la création de ce cycle :

- 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, L'Oréal, MBDA France, Michelin, Orange, Sanofi, Saint-Gobain Glass France, SNCF, Thalès, Total...
- **PME** : Ipsogen, LFB, Pharmanext, Roquette, Transgène, VINGT-DEUX SEPTIEMES...
- **Centre de Recherche-Université** : APHP, CEA, CNRS, ENST, Ifremer, INRIA, Institut Pasteur, IRD, ONERA, SATT AST, SATT Conectus, SATT Paris-Saclay, VEDECOM...
- **Appuis à l'Innovation** : ACFCI, CETIM, CRCI Alsace, CRCI Bourgogne, INPI...

IEEPI
INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

www.ieepi.org

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



www.les-france.org

CYCLE TT 2025

VALORISATION ET TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

BULLETIN D'INSCRIPTION (VAUT BON DE COMMANDE)

À COMPLÉTER ET RETOURNER À : IEEPI, 7 rue de l'Écarlate 67082 Strasbourg Cedex
Tél : 03 92 25 01 40 - Email : ieepi@ieepi.org

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



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 : E-mail :

Je m'inscris au Cycle TT 2025 « Valorisation et Transfert de technologie »

Les enseignements du Cycle TT sont constitués de 5 modules de 2 jours.

Je m'inscris au(x) module(s) isolé(s) suivant(s)

- Module 1 Valoriser les technologies : bonnes pratiques
- Module 2 Évaluation financière et fiscalité du TT
- Module 3 Maîtriser les contrats de TT
- Module 4 Négocier les contrats de TT avec succès
- Module 5 Gérer le suivi du TT en pratique

14 au 16 mai 2025 à distance
5 et 6 juin 2025 à Paris
2 et 3 juillet 2025 à Paris
1 et 2 octobre 2025 à Paris
6 et 7 novembre 2025 à distance

Inscription Tarif 2025 Tarif réduit 2025⁽¹⁾

Cycle TT	5290 €	4900 €
----------	--------	--------

Module 1	1350 €	1220 €
Module 2	1350 €	1220 €
Module 3	1350 €	1220 €
Module 4	1350 €	1220 €
Module 5	1350 €	1220 €

TOTAL du coût de formation NET =

À :
Le :
Nom du signataire :

NB : Les frais de déplacement (hébergement, transport, restauration) sont à la charge du stagiaire et/ou de son employeur.

Cachet et signature :
Le signataire a pris connaissance des conditions générales et les accepte.

⁽¹⁾ 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.