



• OBJECTIFS

Par l'apport des outils et méthodes d'utilisation pour la mise en place et le suivi de transferts de savoir-faire industriels à l'international, permettre aux participants de maîtriser leur transfert et le fonctionnement dans la durée.

• PUBLIC

Dirigeants de sociétés exportatrices, Responsables export, Directeurs de développement.

• APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposé interactif par thème avec cas concrets pour la majorité des thèmes. Personnalisation des thèmes aux problématiques des participants suivant énoncés préalables. Étude de cas sur certains thèmes.

• DUREE

2 jours

Facteurs clefs d'un transfert de savoir-faire à l'international

Programme

DÉFINITION D'UN SAVOIR-FAIRE

Différenciation entre brevet et savoir-faire. - Exigence de la formalisation d'un savoir-faire. - Définition des critères à caractère secret et/ou substantiel. - Recherche des facteurs déclencheurs d'un besoin de transfert. - Croissance. - Production. - Délocalisation. - Expertise unique. - Production à moindre coût. - Rayonnement géographique. - Réponse à la demande d'un partenaire souhaitant une autonomie.

CONCEPTUALISER, FORMULER, EXPRIMER UN SAVOIR-FAIRE.

Méthodes. - Identification. - Gestion des évolutions. - Formation. - Groupe co-développement. - Réunions retours d'expériences. - « A cerveau ouvert ».

DÉMONSTRER UN SAVOIR-FAIRE MAÎTRISÉ.

Contrôle qualité. - Traçabilité d'échanges. - Recueil technique/technologique. - Recettes.

FAIRE ÉVALUER UN SAVOIR-FAIRE CONSTATÉ.

Quelle autorité. - Quelle légitimité. - Éléments de valorisation.

INTÉGRATION DES TRANSFERTS DANS UNE STRATÉGIE INTERNATIONALE

Importance de l'intelligence économique. - Identifier les tendances. - Évaluer les marchés. - Réduction des coûts. - Stratégie de pénétration concurrentielle. - Stratégie de pénétration pré-nium. - Durée de l'objectif (court, moyen, long terme).

ENJEUX POUR L'ENTREPRISE ET L'ORGANISATION

Menaces d'un TSF. - Effets directs et indirects. - Conditions favorables, défavorables. - Prise en compte des coûts. - Rémunération des acquéreurs du TSF (contenu, objectif). - Coût du transfert, du suivi, du retrait éventuel. - Impact sur le mix produits/prix/distribution.

QUELS SAVOIR-FAIRE TRANSMETTRE

Hommes clefs. - Expertise unique. - Formation professionnelle déclinante. - Délégation stratégique. - Stratégie de conservation de toute ou partie d'un savoir-faire.

A QUI TRANSFÉRER. LES CRITÈRES DE CHOIX POUR UN PARTENARIAT.

Capacités techniques du partenaire. - Capacités commerciales du partenaire. - Capacités financières du partenaire. - Capacités de « débordement » du partenaire (court et moyen terme). - Stratégie de retrait et conséquences. - Capacités de l'acquéreur personne physique. - Autres modes de transfert.

STRATÉGIE D'IMPLANTATION. OÙ TRANSFÉRER.

Marché concurrentiel. - Géopolitique. - Culture industrielle. - Droit et protection suivant implantation. - Coût du transfert et du suivi.

FAIRE ÉVOLUER UN SAVOIR-FAIRE FORMALISÉ.

Formation. - Équipe dédiée. - Fiche technique, encyclopédie. - Veille par constituante du savoir-faire.

VALIDER UN TRANSFERT

Contrat. - Diplôme, certification. - Document interne unique.

ACCOMPAGNER UNE TRANSMISSION.

SAV. - Équipe dédiée. - Transfert des mises à jour, évolutions du savoir-faire « ressources ».

ORGANISATION ET SUPERVISION DES TRANSFERTS EFFECTUÉS.

Verrouillage contractuel. - Autorisations. - Limitations temporelles ou non. - Mesure des équilibres ressources/acquéreurs. - Qualité. - Enquêtes. - Comparatifs. - Contrôle du contrat et conditions de renouvellement

INSCRIPTION - INFORMATION

FORMATEx

Tél. : +33(0)1 40 73 34 44

Fax : +33(0)1 40 73 31 37

77 Bd Saint-Jacques

75014 Paris

www.formatex.fr

info@formatex.fr

Date et horaires :

2 & 3 février 2012

ou 8 & 9 octobre 2012 de 9h00 à 18h00

Lieu :

Ubifrance

77, boulevard St Jacques

75014 Paris

Coût de la formation (prix nets exonération de TVA)

1010 €

2012



www.formatex.fr