

FORUM DES DECIDEURS DE LA LICENCE

PROGRAMME du 13 MAI 2004

Forum co-organisé par la rédaction de **LSA**
& l'agence d'accompagnement licences **KAZACHOK**
Sofitel Paris Forum Rive Gauche

8h30 **Accueil des participants**

9h00 : **Allocution d'ouverture**

9h15 : **LES TENDANCES EMERGENTES DE CONSOMMATION DES JEUNES.**
L'impact sur les produits sous licences

[Armelle LE BIGOT-MACAUX](#) Présidente **ABC** +

Extraits de l'Observatoire des 5/25 ans : 5/10 ans, 11/16 ans vs 17/25 ans

- Les centres d'intérêt (activités, loisirs) et les références imaginaires (héros, musiques et modèles) sur lesquels peuvent se greffer de nouvelles licences.
- Méthodologies de test d'adéquation de ces licences

9h45 : **Présentation en exclusivité de 3 propriétés à développer !**

10h30 : **PAUSE à l'Espace Propriétés**

COMMENT BÂTIR ET ADAPTER SON PORTEFEUILLE DE LICENCES ?

11h00 : **QUEL EST LE PROCESSUS DANS LA DÉCOUVERTE ET LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS SOUS LICENCES ?**

Joël POIX Vice President Publishing and Production **EMME**

L'exemple du secteur multimédia avec les CD-ROM ludo-éducatifs.

- Comment sélectionner les licences ?
- Quel est le processus de développement des produits sous licences ?

11h30 : **LA DIFFERENCIATION, UN ENJEU MAJEUR DANS L'OPTIMISATION DU CATALOGUE DES LICENCES.**

Jacques ROYER Président Directeur Général **Ets ROYER**

L'exemple des chaussures ou la complémentarité des réseaux de distribution et des cibles consommateurs.

- Comment optimiser le catalogue de licences par une stratégie multi-réseaux ?
- Comment s'assurer une large couverture consommateur par des cibles complémentaires ?

12h00 : **Présentation en exclusivité de 3 propriétés à développer !**

12h45 : **DEJEUNER**

14H15 : **Présentation en exclusivité de 3 propriétés à développer !**

15H00 : **TABLE RONDE**

LES ENJEUX DES CONTRATS « DIRECT-TO-RETAIL » ?

Stéphane FILLASTRE, Senior Retail Business Develpt Manager **WARNER Bros.** Consumer Products France

Yves JOURDHEUIL, Directeur des boutiques et des licences **CLUB MEDITERANNEE**

Eric Sommier, Président Cabinet **ORMIS**

Mathieu WALLAERT, Directeur MédiaCom **Okaïdi**

Sandra VAUTHIER-CELLIER, Regional Marketing Manager **THE BEANSTALK GROUP**

- Un moyen pour la marque de conquérir rapidement et efficacement un marché?
- S'agit-il d'une nouvelle arme de compétition entre les enseignes?
- Quelles évolutions stratégiques possibles pour les fabricants?

16H00 : PAUSE à l'Espace Propriétés

AU DELÀ DE LA NOTORIETE, IDENTIFIER LES CLES DE REUSSITE D'UNE LICENCE.

16h30 : **LA GESTION DE MARQUE, COMME FACTEUR CLEF DE RÉUSSITE DE LA LICENCE BARBIE.**

Sophie Ecalé, Licensing Manager. **MATTEL BRANDS CONSUMER PRODUCTS**

- L'ayant-droit attend du licencié une gestion marketing
- Une stratégie insufflée par l'ayant-droit avec la mise à disposition des outils d'aide au développement marketing.

17h00 : **COMMENT OPTIMISER ET PERENNISER LA GESTION D'UNE LICENCE ?**

Olivier Briois, Business & Product Development Manager **HASBRO FRANCE**

L'exemple d'Hello Kitty dans le secteur de l'hygiène beauté = Impact et succès d'une implantation "concept", le modèle anglo-saxon.

- La stratégie multi-réseaux
- L'optimisation et la segmentation de l'offre

17H30 : **LA CRÉATIVITÉ ET L'INNOVATION COMME GAGE DE SUCCÈS.**

Bertrand Barré, dirigeant **ZEBRA COMPANY**

L'exemple des chaussures Michelin

- Face à des marchés souvent saturés, comment assurer aux marques corporate une extension de gamme légitime et crédible?

18H15 : COCKTAIL à l'Espace Propriétés