



MAITRISER LES DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE DANS LES MARCHES PUBLICS

REF MPI20N3

PROGRAMME

Inter / Intra – Présentiel / Distanciel



PUBLIC

Acheteurs
Juristes
Responsables achats-marchés
Chargés de projet



NIVEAU & PRÉ-REQUIS

Niveau Expertise
Connaître les bases de la commande publique
Être impliqué dans la sécurisation juridique des marchés publics de prestations intellectuelles



DURÉE & MODALITÉS

2 jours – 14 heures
09h30 – 17h30
Accueil des stagiaires
Documents supports de formation projetés
Exposés théoriques
Etude de cas concrets
Quizz interactif
Mise à disposition en ligne de documents supports
Retour d'expériences
Echanges & Partages



TYPE DE VALIDATION

Emargements
Evaluation de compétences acquises (QCM)
Formulaires d'évaluation de la formation
Certificat de réalisation
Attestation de compétences

QUALITES & INDICATEURS DE RESULTATS

Taux d'abandon	Note Formation	Note Pédagogie
0%	96%	97%

COMPETENCES ACQUISES

- Identifier et sécuriser les droits de propriété intellectuelle
- Choisir et appliquer le régime juridique adapté
- Rédiger et analyser des clauses de propriété intellectuelle

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux juridiques et opérationnels de la propriété intellectuelle
- Savoir définir les besoins de l'acheteur et choisir le régime de droits de propriété intellectuelle adapté
- Être capable de sécuriser contractuellement l'exploitation des résultats

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Jeux de simulation - de rôle - d'exploration
- Défis et Challenges - Cas pratiques
- Ateliers rédactionnels - Mise en situation
- Travail individuel ou en groupe



Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation



DATES ET LIEUX

PARIS

CATALOGUE 2026

13-14 Janvier / 10-11 Février / 10-11 Mars
14-15 Avril / 12-13 Mai / 11-12 Juin
09-10 Juillet / 15-16 Septembre / 13-14 Octobre
12-13 Novembre / 01-02 Décembre



TARIFS

1 600 € NET DE TVA / Repas inclus
Intra sur devis



INTERVENANT

Eve BELHASSEN



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

MODULE 1 Comprendre la propriété intellectuelle

- ✓ La place de la propriété intellectuelle dans la commande publique
Pourquoi les marchés de prestations intellectuelles sont juridiquement sensibles
Responsabilité de l'acheteur public en tant qu'utilisateur et producteur de contenus
- ✓ Panorama des droits de propriété intellectuelle applicables
- ✓ Propriété littéraire et artistique
Droit d'auteur : œuvres, études, contenus, formations, supports Logiciels et bases de données : spécificités et régimes propres
- ✓ Propriété industrielle
Marques, dessins et modèles, brevets, savoir-faire
- ✓ Identifier les risques juridiques pour l'acheteur
Utilisation sans autorisation ou hors périmètre contractuel
Confusion entre support matériel et œuvre de l'esprit
Risques de contentieux et de remise en cause de l'exploitation

⇒ **EXERCICES** : « Scavenger Hunt » des différents régimes des droits de propriété intellectuelles applicables

MODULE 2 Définir le besoin et les modes d'exploitation des résultats

- ✓ L'objet du marché : un enjeu central
Lien entre objet du marché et droits accordés par défaut
Erreurs fréquentes dans la rédaction de l'objet
- ✓ Identifier et qualifier les résultats du marché
Distinction entre résultats et supports
Résultats uniques ou composés d'éléments autonomes
Cas des prestations digitales, sites web et applicatifs
- ✓ Les connaissances antérieures
Définition et enjeux
Absence de transfert automatique de droits
Vigilance sur les éléments intégrés dans les résultats
- ✓ Définir les modes d'exploitation
Supports d'exploitation (papier, numérique, audiovisuel, logiciels, bases de données)
Finalités d'utilisation (communication, formation, exploitation interne, commerciale ou non)
Durée et territoire d'exploitation
Mutualisation et exploitation par des tiers

⇒ **EXERCICES** : Le quizz des clauses PI VS Besoin de l'acheteur / Etablir un clausier PI selon chaque besoin spécifique et réutilisable clef en main

MODULE 3 Maîtriser le CCAG PI et le choix du régime de droits

- ✓ Présentation du CCAG Prestations Intellectuelles
Champ d'application et apports du CCAG PI 2021
Logique générale du nouveau régime des DPI
- ✓ Le régime par défaut du CCAG PI
Autorisation d'utilisation des résultats
Étendue des droits accordés à l'acheteur
Droits conservés par le titulaire
Cas dans lesquels ce régime est suffisant
- ✓ La cession des droits de propriété intellectuelle
- ✓ Cession à titre non exclusif
Intérêt, limites et impacts financiers
- ✓ Cession à titre exclusif
Cas justifiant l'exclusivité
Incidence sur le prix et la concurrence
- ✓ Choisir le régime adapté en pratique
Critères de choix selon les objectifs de l'acheteur
Combinaison possible de plusieurs régimes

⇒ **EXERCICES** : « Helium Stick » des erreurs fréquentes à éviter / Le trivial du CCAP PI / Mise en situation immersive

MODULE 4 Sécuriser les marchés par la rédaction des clauses de propriété intellectuelle

- ✓ Le formalisme obligatoire des cessions de droits
Droits cédés / Durée de la cession / Territoire d'exploitation
Modes d'exploitation autorisés
Prix de la cession ou modalités de calcul
- ✓ Rédiger des clauses PI conformes au CCAG PI
Clauses d'autorisation d'utilisation
Clauses de cession avec ou sans exclusivité
Clauses relatives aux connaissances antérieures
Clauses de garantie et de responsabilité
- ✓ Cas particuliers à sécuriser
Formations
Prestations de communication
Logiciels et développements spécifiques
Études, audits, rapports et livrables intellectuels
- ✓ Ateliers et mises en situation
Analyse de clauses existantes
Identification des risques et non-conformités
Ajustement des clauses selon les besoins exprimés

⇒ **EXERCICES** : « Cherche et trouve la soluice » des clauses PI pour des prestations de communication, formations, logiciels, études et contenus numériques

DEROULEMENT ET MOYENS D'ENCADREMENT

Diplômée bac + 5 en droit des affaires européennes.
Experte en droit de la commande publique, droit public, droit de la concurrence européenne, droit de l'environnement et droit des affaires.
Expérience de près de 15 ans dans de grands services achats.
Parfaite maîtrise des différentes procédures des marchés publics, spécialiste en montages juridiques complexes et mise en œuvre de stratégies d'achats
Formatrice depuis 2010 en droit des marchés publics auprès des acheteurs publics et des entreprises



VOTRE FORMATRICE



AVANT LA FORMATION

Un questionnaire d'analyses des besoins est transmis aux participants afin que le formateur puisse adapter sa formation aux attentes et aux besoins exprimés. Ce questionnaire permet également l'évaluation des prérequis, et de s'assurer de la bonne adéquation entre les attentes du futur apprenant par rapport au contenu de la formation. Pour les formations individualisées et spécifiques (intra), un audit téléphonique préalable est organisé entre le formateur et le pilote de la formation de notre client. Cet entretien téléphonique permet de déterminer la meilleure approche pédagogique et d'obtenir les informations nécessaires à l'élaboration d'un programme sur-mesure. Dans le cadre d'une formation à distance, un lien de connexion à la plateforme est transmis 24 h avant le début de la formation.

Accueil des participants. Tour de table. Présentation du programme et des objectifs de la formation. Emargements chaque demi-journée de présence. Déroulement de la formation avec alternance d'apports théoriques et de cas pratiques immersifs. Un suivi continu de formation et des échanges entre le formateur et les apprenants permettant de mesurer la compréhension et l'assimilation des savoirs et savoir-faire.



PENDANT LA FORMATION



EN FIN DE JOURNEE

Un point est effectué sur ce qui a été étudié dans la journée afin de s'assurer que tout a bien été assimilé et de pouvoir éventuellement reprendre certaines parties en fonction des retours des apprenants.

Un QUIZZ d'évaluation des acquis qui permet de mesurer les connaissances acquises pendant la formation et d'établir un niveau d'acquisition sera à remplir par les apprenants en présence du formateur, une demi-heure avant la fin de la formation. Les évaluations seront ensuite examinées par le formateur, qui transmettra par courriel aux apprenants les attestations de compétences accompagnées des certificats de réalisation de formation.



EN FIN DE FORMATION



CLOTURE DE SESSIONS

Une évaluation à chaud de la formation sera réalisée d'une part avec le formateur pour favoriser l'échange avec les apprenants, et d'autre part, sous la forme de questionnaire envoyé aux apprenants par courriel pour leur laisser la possibilité de s'exprimer librement et d'exposer les éventuelles difficultés rencontrées. Le questionnaire devra être renvoyé à l'organisme de formation contact@daco-formations.fr aux fins d'analyser les retours, et d'évaluer le ressenti et la satisfaction de chaque participant.

Un retour auprès des prescripteurs de la formation sera effectué à l'issue de la formations. En premier lieu, par un appel téléphonique afin de faire le point sur ce qui a été transmis durant la formation, de savoir si le besoin est satisfait et si d'autres besoins sont apparus, en second lieu, par la transmission du compte rendu du formateur de la formation. Le résultat des questionnaires à chaud est transmis auprès des différentes parties prenantes (client, formateur, OPCO, apprenants...). Mesure de l'utilisation des acquis de la formation avec un questionnaire d'évaluation à froid (transmis par courriel plusieurs semaines ou plusieurs mois après la session d'apprentissage).



BILAN DE LA FORMATION