



## LES PARTENARIATS D'INNOVATION

---

Quels avantages en tirer ?  
Comment les utiliser ?

**Formation sur 2 jours (14h)**

**Animée par Bénédicte RITTER**  
Juriste et formatrice en marchés publics



## LES PARTENARIATS D'INNOVATION

L'amélioration de l'efficacité et de la qualité des services publics en lien avec les enjeux et les usages de notre société passe par l'acquisition de solutions innovantes.

Depuis le 24 décembre 2018, le décret n° 2018/-1225 permet aux acheteurs de passer des marchés publics négociés sans publicité ni mise en concurrence préalable dès lors que les travaux, les fournitures ou les services présentent un caractère innovant et que leur valeur estimée est inférieure à 100 000 €.

Ainsi le partenariat d'innovation prévu à l'article L. 2172-3 du code de la commande publique **a pour objectif d'une part, de stimuler l'innovation, et d'autre part, vient pallier les difficultés structurelles des marchés de R&D.**

Pour bénéficier pleinement de ce nouveau dispositif, cette formation vous permettra **de bien identifier ce qui relève de l'innovation et d'intégrer à votre pratique les contrats d'innovation que ce soit dans leur phase de passation que dans leur exécution.**

### HOT LINE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.



### À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Directeur ou responsable des achats
- Responsable des marchés et des contrats
- Responsable des services économiques et financiers
- Acheteur, rédacteur des marchés
- Toute personne en charge de la préparation, de la passation et de l'exécution des marchés publics

#### PRÉREQUIS

Connaissances de base de la réglementation générale des marchés publics



### OBJECTIFS

- Bien qualifier et comprendre la notion d'innovation
- Définir le champ d'application du partenariat d'innovation
- Recourir et mettre en œuvre les nouvelles modalités du partenariat d'innovation
- Traiter la problématique de la propriété intellectuelle dans la phase de négociation



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

- Méthode pédagogique ouverte, basée sur une forte implication des stagiaires et la formalisation des notions transmises par des éclairages pratiques leur permettant de s'approprier les méthodes, les conseils, de ne pas décrocher et d'acquérir une pratique immédiatement applicable
- Un support pédagogique projeté et remis aux participants, complété des textes de références et supports opérationnels utiles dans le cadre de leur fonction
- En fin de formation : quiz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et questionnaire d'évaluation / satisfaction



**PRIX NET : 2080 €**

## 1<sup>er</sup> JOUR

**8h45** Accueil et collation

**9h00 Quelques rappels concernant l'achat public**

- Le besoin source de l'achat
- Les principes de l'achat public
- Les procédures de l'achat public
- Le contenu du contrat d'achat

**10h30** Pause

**10h45 L'innovation et l'achat public**

- Les domaines de l'innovation
- La notion d'innovation et ses limites
- La problématique de l'achat innovant
- Le champ d'application du partenariat d'innovation
  - Conditions de recours selon le décret n° 2018-1225 du 24/12/2018 et de l'article L. 2172-3 du code de la commande publique
  - Assouplissement de la passation : marché négocié sans publicité ni mise en concurrence préalable

► **Exemple de réflexion.** Définition de l'innovation, quels objets de marché peuvent rentrer dans le cadre d'une procédure d'innovation ?

**12h45** Déjeuner

**14h00 Le schéma général du partenariat d'innovation**

- Les étapes indispensables à la définition du besoin
- La cohérence de l'estimation et du budget associé
- Favoriser l'innovation : l'obligation de résultat, les variantes (Prestations Supplémentaires Éventuelles et solutions alternatives)
- Les labels, écolabels, cycle de vie
- Le dépôt d'échantillons, de matériels de démonstration ou de maquette et leur incidence sur l'analyse technique

**15h00 La procédure du partenariat d'innovation**

- Avis d'appel public à la concurrence

**15h30** Pause

- La définition des exigences minimales
- La sélection des candidatures
- La négociation obligatoire

► **Cas pratique.** Rédaction de l'AAPC et du RC

**17h00** Fin de la 1<sup>ère</sup> journée

## 2<sup>e</sup> JOUR

**8h45** Accueil et collation

**9h00 La propriété intellectuelle dans les partenariats d'innovation**

- La propriété intellectuelle
- Le partage de la propriété intellectuelle

**10h30** Pause

**10h45**

- La protection de la propriété pendant la négociation

► **Éclairages pratiques.** Exemples de clause de propriété intellectuelle

**11h45 Le déroulement du partenariat d'innovation**

- La durée du partenariat
- Les deux phases minimales du partenariat

**12h30** Déjeuner

**14h00**

- Les prototypes
- Modalités de gestion du partenariat
- L'achat des biens et services résultant de la recherche

► **Éclairages pratiques.** L'exécution d'un partenariat pour le cas d'un bateau de recherche en océanographie

**15h30** Pause

**15h45 La gestion financière du partenariat d'innovation**

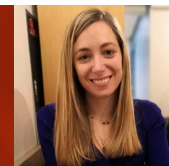
- La nature du prix
- La phase de recherche
- Les prototypes
- L'achat du bien ou du service

► **Cas pratique.** Financement d'un prototype

**16h45 Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés**

**17h00** Fin de la formation

## VOTRE FORMATRICE



### Bénédicte RITTER

Juriste et formatrice en marchés publics

Diplômée d'un Doctorat en Droit Public, Bénédicte RITTER débute en tant qu'intervenante dans l'enseignement supérieur dans les matières de droit publics à l'Université de Nîmes et Perpignan pendant 7 ans puis Assistante de justice à la Cour Administrative d'appel de Nantes. Elle devient en 2018, acheteuse publique, conseillère juridique puis responsable de service pour différentes communautés de communes et acquiert une expérience sur le volet opérationnel de la commande publique.

Aujourd'hui, en tant que Formatrice marchés et Consultante Achat public, Bénédicte RITTER propose un accompagnement personnalisé pour les acheteurs publics et les entreprises sur différentes thématiques tels que la réforme des CCAG, les clauses sociales et environnementales, clauses financières...

**POUR VOUS INSCRIRE**

- Envoyez ce formulaire par email à : [ins@cfc.fr](mailto:ins@cfc.fr)
- Téléphonnez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : [www.cfc.fr](http://www.cfc.fr)

**Établissement / Organisme**

Adresse .....

CP ..... Ville .....

Tél. .... Email .....

N° SIRET ..... Activité / Code NAF .....

**Nom du responsable de formation** (pour suivi du dossier) .....

Tél. .... Email .....

**Nom du signataire de la convention de formation** .....

**Formation choisie**

Nom de la formation ou du parcours .....

Lieu retenu ..... Date(s) ou cycle(s) .....

**Participant(s) :**

**1<sup>er</sup>** Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

Tél. portable ..... Email .....

**2<sup>e</sup> (-15 %)** Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

Tél. portable ..... Email .....

**3<sup>e</sup> (-25 %)** Nom ..... Prénom .....

Fonction .....

Tél. portable ..... Email .....

**Coût total** ..... **Code promo** ..... **Financement OPCA** :  oui  non

N° du bon de commande .....

Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

**Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).**

**Votre rencontre avec CFC s'est faite par :**

- notre catalogue
- notre site internet
- notre newsletter
- un emailing
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

Date : .....

**Cachet et signature**

**Réservation**

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

**Confirmation**

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

**Frais de participation, réduction**

Prix net : **2080 €**

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners. Nous accordons des remises dès la 2<sup>e</sup> inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60. Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation. Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

**Paiement**

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

**Annulations, remplacement, report**

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

**Lieu de formation**

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14<sup>ème</sup>. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

**Garantie de qualité**

Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquons à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

**N° d'organisme de formation**

11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

**Informatique et libertés - Gestion des données personnelles**

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit de conserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et libertés" du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

**Contact**

CFC Formations - 97-99 avenue du Général Leclerc - 75014 Paris  
Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : [ins@cfc.fr](mailto:ins@cfc.fr) - Site web : [www.cfc.fr](http://www.cfc.fr)