



# FORMATIONS JURIDIQUES

POUR L'ENTREPRISE ET LE DIGITAL

2019



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT



# DES FORMATIONS JURIDIQUES PRAGMATIQUES ET CENTRÉES SUR LES BESOINS OPÉRATIONNELS DES PROFESSIONNELS

## UN CONTENU ISSU D'EXPÉRIENCE TERRAIN

Le droit évolue beaucoup et rapidement, tout particulièrement dans le domaine de l'informatique et du digital. Or, dans notre société fortement judiciarisée, acquérir une base juridique solide est devenu indispensable pour tout entrepreneur souhaitant sécuriser juridiquement son activité.

Au cours de son expérience en tant que juriste d'affaires et avocat, Stéphane Guerre a accompagné de nombreuses sociétés et entrepreneurs, dans la résolution de leurs problématiques juridiques.

Fort de cette expérience, le cabinet d'avocat Stéphane Guerre a développé un service de formation adapté aux besoins de ses clients. Ces formations ont la particularité d'être un réel transfert d'expertise et de savoir : elles sont avant tout **pratiques, orientées** business et **centrées sur les problématiques opérationnelles** des participants.





## UNE PÉDAGOGIE CENTRÉE SUR LES BESOINS OPÉRATIONNELS DU PARTICIPANT

Stéphane Guerre prête une attention toute particulière à la qualité de ses supports, à la pédagogie tout autant qu'à l'écoute des participants et de leurs problématiques opérationnelles. Il a mis en place une pédagogie centrée sur l'acquisition de nouvelles compétences par les participants.

### DES FORMATIONS FAVORISANT MISE EN SITUATION ET INTERACTIVITÉ

Durant la formation, une large place est laissée à la mise en situation des participants, en les faisant résoudre des cas pratiques inspirés de situations réelles et permettant aux participants de mettre en œuvre les principes juridiques théoriques qui seront expliqués.

L'accent est également mis sur l'interactivité durant la formation, notamment en limitant à 12 le nombre de participants à chaque session, car celle-ci favorise une meilleure acquisition des connaissances ainsi qu'un échange enrichissant sur les problématiques déjà rencontrées.

### UN ACCOMPAGNEMENT DES PARTICIPANTS APRÈS LA FORMATION

A la fin de la formation chaque participant est invité à établir son plan d'action personnel pour mettre en œuvre, dans son environnement de travail, les nouvelles compétences acquises, et lui permettant de matérialiser les nouvelles compétences acquises.

Par ailleurs, chaque participant bénéficiera, pendant 3 mois après la formation, d'un suivi portant sur les thématiques de la formation concernée. Ce suivi, d'une durée d'une heure, sera réalisé lors d'un ou plusieurs entretiens téléphoniques à convenir avec le Cabinet d'avocat Stéphane Guerre. A l'occasion de ces entretiens, le participant pourra exposer les difficultés rencontrées dans la mise en œuvre de son plan d'action, et Stéphane Guerre, en sa qualité d'avocat au Barreau de Paris, pourra le conseiller.



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)



## UN FORMATEUR EXPÉRIMENTÉ

Votre formateur, Stéphane Guerre, est avocat au Barreau de Paris. Il exerce depuis de nombreuses années dans les domaines du droit de l'informatique et du numérique, de la propriété intellectuelle et du droit de l'entreprise, et a donc pu développer une expertise juridique dans ces domaines.

Mais il est également un formateur expérimenté.

En effet, depuis plus de 10 ans, il forme un public varié sur des problématiques juridiques, notamment de droit de l'entreprise, des contrats et du numérique : avocats étrangers, étudiants, chefs de projets informatiques, entrepreneurs, etc.

En outre, depuis 2014, il est chargé d'enseignement en droit des contrats à **l'université Paris 1 Panthéon- La Sorbonne**.

Enfin, depuis 2017, il délivre des formations en droit du numérique aux étudiants de l'Ecole **Web-Start Paris**, et anime des ateliers sur le droit d'auteur et le numérique à l'Ecole **MJM Graphic Design de Paris**.

## LIEU DES FORMATIONS

Les formations se déroulent à Paris, Lyon et Nantes. Sur demande et devis spécifique, les formations proposées, y compris celles conçues exclusivement « intra », peuvent se dérouler dans vos locaux pour vos collaborateurs.

## INFORMATIONS ET INSCRIPTION

Pour plus d'informations sur les formations proposées par le Cabinet Stéphane Guerre, vous pouvez le contacter aux coordonnées suivantes :

**[formations@gs-avocat.fr](mailto:formations@gs-avocat.fr)**

**01 88 32 79 76**

Pour vous inscrire, vous pouvez soit :

- compléter le formulaire d'inscription directement sur le site [www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr), en indiquant la formation et la date souhaitée,
- compléter le formulaire figurant en fin de ce catalogue et le renvoyer soit par email à l'adresse indiquée ci-dessus, soit par voie postale au 106 rue de Richelieu – 75002 Paris.

Vous recevrez alors la convention de formation en deux exemplaires que vous devrez signer et renvoyer au Cabinet Stéphane Guerre impérativement avant le début de la formation.



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)

# LISTE DES FORMATIONS PROPOSÉES



## 1. DROIT DE L'ENTREPRISE

**Entrepreneurs BtoB : Limitez vos risques d'impayés**

(1 journée – 7 heures)



## 2. DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

**Le droit d'auteur – les fondamentaux**

(1 journée – 7 heures)



## 3. DROIT DU NUMÉRIQUE

**E-marketing – Sécurisez juridiquement vos campagnes de communication en ligne**

(1 journée – 7 heures)



## 4. RGPD

**Sensibilisation à la protection des données personnelles**

**4h pour sensibiliser vos collaborateurs à la protection des données personnelles**

(formation en intra exclusivement)

**Les après-midis du RGPD** (4 heures pour chaque atelier) :

- Familiarisez-vous avec vos obligations au regard des données personnelles.
- Etablir et faire évoluer son registre des traitements.
- Sécurisez vos campagnes de e-marketing au regard des contraintes du RGPD.



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)



# ENTREPRENEURS BTOB :

## LIMITEZ VOS RISQUES D'IMPAYÉS

Le défaut de paiement de la part des clients peut rapidement se révéler dramatique pour la survie d'une entreprise, surtout quand celle-ci n'a pas une trésorerie très importante.

Mais ce n'est pas une fatalité. En effet, il existe des moyens de prévention et des actions que tout entrepreneur peut **facilement mettre en œuvre pour limiter sensiblement son risque d'impayé.**



1 JOURNÉE – 7 HEURES



- DIRIGEANTS DE TPE/ PME  
- ENTREPRENEURS INDIVIDUELS  
- PROFESSION LIBÉRALE



550€ / PERSONNE



AUCUN PRÉREQUIS



PROCHAINES SESSIONS :  
CF SITE INTERNET

### PROGRAMME

1. Les mesures contractuelles pour prévenir et limiter les impayés.
  - 1.1. La phase avant-vente.
  - 1.2. Les clauses essentielles du contrat pour limiter le risque d'impayé.
2. La gestion pratique du projet – les bons réflexes
  - 2.1. Avant de commencer la prestation.
  - 2.2. Pendant la prestation.
3. Les modes de recouvrement des créances impayées
  - 3.1. Les modes amiables.
  - 3.2. La procédure d'injonction de payer.
  - 3.3. Le contentieux judiciaire.

### OBJECTIFS

- Identifier les clauses contractuelles permettant limiter les risques d'impayés.
- Etablir une stratégie des actions simples à mettre en œuvre pour limiter le risque d'impayé.
- Identifier les avantages et inconvénients des 3 principaux modes judiciaire et extra-judiciaire de recouvrement des créances.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Remise au participant d'une documentation pédagogique.
- Présentation et explication des règles juridiques illustrées par des exemples pratiques.
- Une place importante est laissée aux mises en situation des participants.

### EVALUATION DES ACQUIS

- Evaluation en début et fin de formation sous forme de QCM ou tests pratiques.
- Evaluation à froid sous forme de plan d'action
- Document d'évaluation de satisfaction.
- Attestation de suivi de formation

### LES + DE LA FORMATION

- Une formation pragmatique basée sur l'expérience terrain d'un praticien du droit.
- Une large place faite à la mise en situation pratique pour permettre aux participants d'intégrer le contenu théorique.
- Un suivi personnalisé après la formation.



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)



# LE DROIT D'AUTEUR :

## LES FONDAMENTAUX

Qu'est ce que le droit d'auteur ? Qu'est-ce qu'une œuvre protégée ? Comment obtenir les droits d'utilisation ? **Comment protéger mes créations ?** Voilà quelques-unes des questions légitimes que peuvent se poser des auteurs ou des personnes **qui veulent utiliser une œuvre protégée et qui veulent sécuriser cette utilisation**. Ces questions se posent d'autant plus depuis le développement exponentiel du digital.

Cette formation permet d'acquérir les fondamentaux du droit d'auteur afin de répondre aux problématiques habituelles en cette matière, et notamment aux questions posées ci-dessus.



1 JOURNÉE – 7 HEURES



- FREELANCES (GRAPHISTES, VIDÉASTES, MOTION/WEB DESIGNERS, ETC.)  
- ENTREPRENEURS INDIVIDUELS  
- DIRIGEANTS DE TPE/ PME  
- AGENCE DE COMMUNICATION / PUBLICITÉ



550€ / PERSONNE



AUCUN PRÉREQUIS



PROCHAINES SESSIONS :  
CF SITE INTERNET

### PROGRAMME

1. L'objet des droits d'auteur – l'Œuvre
  - 1.1. Définition
  - 1.2. Illustrations pratiques
2. Le(s) Titulaire(s) des droits
  - 2.1. L'œuvre réalisée par une personne.
  - 2.2. L'œuvre réalisée à plusieurs.
  - 2.3. Les œuvres audiovisuelles et les œuvres de commande pour la publicité
3. Le contenu des droits
  - 3.1. Les droits moraux.
  - 3.2. Les droits patrimoniaux.
4. Le transfert des droits (cession et concession)
5. La protection des droits – La contrefaçon

### OBJECTIFS

- Identifier une œuvre protégée, son/ses auteur(s), et leurs droits
- Protéger ses œuvres et ses intérêts
- Négocier les droits d'auteur avec un auteur ou une agence.
- Réagir en cas de contrefaçon.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Remise au participant d'une documentation pédagogique.
- Présentation et explication des règles juridiques illustrées par des exemples pratiques.
- Une place importante est laissée aux mises en situation des participants.

### EVALUATION DES ACQUIS

- Evaluation en début et fin de formation sous forme de QCM ou tests pratiques.
- Evaluation à froid sous forme de plan d'action
- Document d'évaluation de satisfaction.
- Attestation de suivi de formation

### LES + DE LA FORMATION

- Une formation pragmatique basée sur l'expérience terrain d'un praticien du droit.
- Une large place faite à la mise en situation pour permettre aux participants d'intégrer le contenu théorique.
- Un suivi personnalisé après la formation



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT  
www.gs-avocat.fr



# E-MARKETING :

## SÉCURISEZ VOS CAMPAGNES DE COMMUNICATION EN LIGNE

Le digital prend depuis quelques années déjà une place prépondérante dans les stratégies de communication et de marketing des entreprises. L'arrivée de nouvelles techniques et moyens de communication a entraîné une inflation législative et réglementaire pour faire face aux nouveaux défis lancés par le numérique, dont la connaissance est indispensable pour tout entrepreneur.

Cette formation donne **les clés pratiques pour sécuriser juridiquement sa communication en ligne.**



1 JOURNÉE – 7 HEURES



- E-COMMERÇANTS  
- DIRIGEANTS DE TPE/ PME  
- ENTREPRENEURS INDIVIDUELS  
- COMMUNITY MANAGERS  
- AGENCE COMMUNICATION -  
WEBMARKETING



550€ / PERSONNE



AUCUN PRÉREQUIS



PROCHAINES SESSIONS :  
CF SITE INTERNET

### PROGRAMME

1. Les règles applicables à la publicité en ligne
  - 1.1. Les obligations.
  - 1.2. Les pratiques prohibées.
  - 1.3. Les pratiques règlementées
  - 1.4. Publicité et influenceurs
2. Les règles applicables à la communication en ligne
  - 2.1. Les délits de presse
  - 2.2. Les pratiques commerciales déloyales
  - 2.2. Le dénigrement
3. Les règles applicables à la prospection en ligne
  - 3.1. L'impact du RGPD sur le e-marketing
  - 3.2. Le futur règlement e-privacy

### OBJECTIFS

- identifier les principales règles s'appliquant e-marketing.
- Sécuriser juridiquement ses campagnes de e-communication et e-publicité en mettant en œuvre les règles applicables.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Remise au participant d'une documentation pédagogique.
- Présentation et explication des règles juridiques illustrées par des exemples pratiques.
- Une place importante est laissée aux mises en situation des participants.

### EVALUATION DES ACQUIS

- Evaluation en début et fin de formation sous forme de QCM ou tests pratiques.
- Evaluation à froid sous forme de plan d'action
- Document d'évaluation de satisfaction.
- Attestation de suivi de formation

### LES + DE LA FORMATION

- Une formation pragmatique basée sur l'expérience terrain d'un praticien du droit.
- Une large place faite à la mise en situation pour permettre aux participants d'intégrer le contenu théorique.
- Un suivi personnalisé après la formation



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)





# RGPD :

## SENSIBILISATION À LA PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES

Le Règlement Européen de Protection des Données Personnelles (« **RGPD** ») a fait reposer sur les entreprises de **nombreuses obligations** relatives à la protection des données à caractère personnel faisant l'objet de traitements, comme les données clients et prospects, les données RH, les données fournisseurs, etc. L'efficacité pratique recherchée par le RGPD concernant cette protection, **requiert que tous les salariés participent, à leur échelle, à celle-ci**. Ils doivent donc être sensibilisés à cette réglementation et aux obligations existantes dès lors que des données à caractère personnel font l'objet d'un traitement. Il en est de même pour les entrepreneurs individuels.



4 HEURES



- TOUS SALARIÉS D'UNE  
ENTREPRISE  
- FORMATION EN INTRA  
EXCLUSIVEMENT



SUR DEVIS



AUCUN PRÉREQUIS



SUR DEVIS

### PROGRAMME

1. Le Champ d'application du RGPD – A qui et à quoi s'applique-t-il ?
2. Les droits des personnes sur leurs données à caractère personnel.
3. Les obligations de celui qui traite des données personnelles
4. Les sanctions en cas de violation des données personnelles

### OBJECTIFS

- Identifier des données à caractère personnel.
- Comprendre les principales règles posées par le RGPD.
- Acquérir les bons réflexes en matière de protection des données personnelles.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Remise au participant d'une documentation pédagogique.
- Présentation et explication des règles juridiques illustrées par des exemples pratiques.
- Une place importante est laissée aux mises en situation des participants.

### EVALUATION DES ACQUIS

- Evaluation en début et fin de formation sous forme de QCM ou tests pratiques.
- Evaluation à froid sous forme de plan d'action
- Document d'évaluation de satisfaction.
- Attestation de suivi de formation

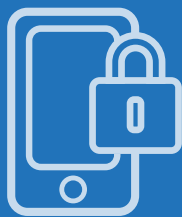
### LES + DE LA FORMATION

- Une formation pragmatique basée sur l'expérience terrain d'un praticien du droit.
- Une large place faite à la mise en situation pour permettre aux participants d'intégrer le contenu théorique.



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)



# APRÈS-MIDI RGPD :

## FAMILIARISEZ-VOUS AVEC VOS OBLIGATIONS AU REGARD DES DONNÉES PERSONNELLES

Les Ateliers RGPD permettent de faire un focus sur certains points posés par la réglementation européenne et française en matière de données personnelles. Les obligations reposant sur les entreprises en matière de protection de données personnelles **sont diverses et globales**. Il est indispensable de se familiariser avec celles-ci pour pouvoir mettre en œuvre, dès la conception d'un traitement, une politique globale de protection des données et la faire évoluer dans le temps.



4 HEURES



- DIRIGEANTS DE TPE/ PME  
- ENTREPRENEURS INDIVIDUELS



270€ / PERSONNE



AUCUN PRÉREQUIS



PROCHAINES SESSIONS :  
CF SITE INTERNET

### PROGRAMME

1. Les obligations générales posées par le RGPD
2. La protection par défaut et la protection dès la conception.
3. La protection des données – la sécurisation des traitements
4. Le Registre des traitements
5. L'Analyse d'impact
6. Le DPO
7. Les notifications des violations de données personnelles
8. Le transfert de données personnelles hors UE
9. Le contrat de sous-traitance

### OBJECTIFS

- Acquérir une vue d'ensemble des obligations en matière de données personnelles.
- Comprendre les principes clé du RGPD.
- Acquérir les bons réflexes en matière de protection des données personnelles.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Remise au participant d'une documentation pédagogique.
- Présentation et explication des règles juridiques illustrées par des exemples pratiques.
- Une place importante est laissée aux mises en situation des participants.

### EVALUATION DES ACQUIS

- Evaluation en début et fin de formation sous forme de QCM ou tests pratiques.
- Evaluation à froid sous forme de plan d'action
- Document d'évaluation de satisfaction.
- Attestation de suivi de formation

### LES + DE LA FORMATION

- Une formation pragmatique basée sur l'expérience terrain d'un praticien du droit.
- Une large place faite à la mise en situation pour permettre aux participants d'intégrer le contenu théorique.
- Un suivi personnalisé après la formation



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)



# APRÈS-MIDI RGPD :

## ETABLIR ET FAIRE ÉVOLUER SON REGISTRE DES TRAITEMENTS

Les Ateliers RGPD permettent de faire un focus sur certains points posés par la réglementation européenne et française en matière de données personnelles. La tenue d'un registre des traitements est une obligation mais aussi **un outil efficace** permettant de mettre en place et de faire évoluer une politique pertinente de protection des données personnelles. Ainsi, **l'établissement du registre des traitement est une étape importante dans la mise en conformité de son entreprise avec le RGPD.**

Cet atelier permet d'acquérir les clés indispensables permettant de créer et de faire évoluer son registre des traitements.



4 HEURES



- DIRIGEANTS DE TPE/ PME  
- ENTREPRENEURS INDIVIDUELS



270€ / PERSONNE



- AVOIR DES CONNAISSANCES SUR LE RGPD  
- AVOIR SUIVI L'ATELIER – FAMILIARISEZ-VOUS AVEC VOS OBLIGATIONS AU REGARD DES DONNÉES PERSONNELLES



PROCHAINES SESSIONS :  
CF SITE INTERNET

### PROGRAMME

1. Les étapes préalables à la création du registre des traitements
2. Les principales rubriques du registre.
3. Le formalisme du registre.
4. L'évolution du registre.

### OBJECTIFS

- Comprendre ce que doit contenir le registre des traitements et son formalisme.
- Acquérir une méthode permettant de créer ce registre.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Remise au participant d'une documentation pédagogique.
- Présentation et explication des règles juridiques illustrées par des exemples pratiques.
- Une place importante est laissée aux mises en situation des participants.

### EVALUATION DES ACQUIS

- Evaluation en début et fin de formation sous forme de QCM ou tests pratiques.
- Evaluation à froid sous forme de plan d'action
- Document d'évaluation de satisfaction.
- Attestation de suivi de formation

### LES + DE LA FORMATION

- Une formation pragmatique basée sur l'expérience terrain d'un praticien du droit.
- Une large place faite à la mise en situation pour permettre aux participants d'intégrer le contenu théorique.
- Un suivi personnalisé après la formation





# APRÈS-MIDI RGPD :

## SÉCURISEZ VOS CAMPAGNES DE E-MARKETING AU REGARD DES CONTRAINTES DU RGPD

Les Ateliers RGPD permettent de faire un focus sur certains points posés par la réglementation européenne et française en matière de données personnelles.

**Les règles du RGPD ont un impact sur les pratiques de e-communication et de e-marketing** car celles-ci impliquent souvent le traitement de données à caractère personnel. Ces nouvelles règles constituent effectivement des contraintes, elles constituent également une **opportunité de faire la différence avec des concurrents** moins scrupuleux en matière de protection de données personnelles.



4 HEURES



- DIRIGEANTS DE TPE/ PME  
- ENTREPRENEURS INDIVIDUELS



270€ / PERSONNE



- AVOIR DES CONNAISSANCES SUR LE RGPD  
- AVOIR SUIVI L'ATELIER – FAMILIARISEZ-VOUS AVEC VOS OBLIGATIONS AU REGARD DES DONNÉES PERSONNELLES



PROCHAINES SESSIONS :  
CF SITE INTERNET

### PROGRAMME

1. Rappel des règles applicables aux différentes techniques de prospection sur internet
2. Les impacts du RGPD sur ces règles
  - 2.1. La conception de la campagne de e-marketing
  - 2.2. Les conditions applicables au traitement de données personnelles
  - 2.3. L'information des personnes concernées
  - 2.4. Le consentement des personnes concernées
  - 2.5. La politique de protection des données à caractère personnel
  - 2.6. Le profilage
  - 2.7. Autres techniques de e-marketing

### OBJECTIFS

- Comprendre les impacts du RGPD sur les techniques de e-marketing.
- Acquérir une méthode permettant de mettre en conformité son e-marketing avec le RGPD.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Remise au participant d'une documentation pédagogique.
- Présentation et explication des règles juridiques illustrées par des exemples pratiques.
- Une place importante est laissée aux mises en situation des participants.

### EVALUATION DES ACQUIS

- Evaluation en début et fin de formation sous forme de QCM ou tests pratiques.
- Evaluation à froid sous forme de plan d'action
- Document d'évaluation de satisfaction.
- Attestation de suivi de formation

### LES + DE LA FORMATION

- Une formation pragmatique basée sur l'expérience terrain d'un praticien du droit.
- Une large place faite à la mise en situation pour permettre aux participants d'intégrer le contenu théorique.
- Un suivi personnalisé après la formation



STÉPHANE GUERRE  
AVOCAT

[www.gs-avocat.fr](http://www.gs-avocat.fr)