

Atelier de bonnes pratiques Négocier les termes du contrat agence-annonceur à l'ère de l'IA

Fiche pédagogique-programme

Durée- Intra/Inter	4h - Session inter-entreprise
Objectif professionnel	Sécuriser la relation agences-annonceurs à l'ère de l'IA
Objectifs pédagogiques qui seront évalués	À l'issue de la formation les participants seront capables: - d'identifier les principaux risques liés à l'utilisation de l'IA dans la création publicitaire - d'apprendre à les intégrer et les sécuriser dans les contrats
Public	Équipes des services communication et marketing. Juristes en charge des relations annonceurs-agences. Agences de communication
Prérequis	Aucun pré-requis
Contenu pédagogique	- L'IA dans la création publicitaire: définition et fonctionnement de l'IA générative, exemples concrets d'usage par les agences et annonceurs, analyse de ses avantages et limites. - Rappel des fondamentaux des contrats avant l'IA, nouvelles responsabilités et obligations liées à son intégration, enjeux de propriété intellectuelle concernant les créations assistées par IA. - Identifier et gérer les risques liés à l'IA dans les contrats : analyse des données d'entraînement et risques de contrefaçon, enjeux de confidentialité et de protection des données, question de l'assurance et de la responsabilité, solutions contractuelles existantes et leurs adaptations possibles. - Négociation des contrats : stratégies et bonnes pratiques: stratégies pour équilibrer les intérêts entre agences et annonceurs, identification des clauses négociables et non négociables. - Synthèse des points-clés, conseils pratiques pour sécuriser ses contrats, questions-réponses et partage d'expériences.
Démarche et méthode pédagogiques	Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ». Méthodes : - expositive, partage du savoir et de l'expérience d'avocats spécialisés dans le domaine - participative, basée sur le questionnement des participants - Active, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils	Les participants bénéficieront d'exposés interactifs pour assimiler les concepts clés, d'études de cas pour illustrer les risques et solutions, ainsi que d'exercices de réflexion en groupe pour concevoir des clauses contractuelles adaptées
Modalités d'évaluation	- En amont : évaluation du niveau des participants et recueil des attentes et besoins - En cours de session, évaluation formative : questions réponses - En fin de session : évaluation des acquis par un quizz - A la fin de la session : évaluation de la satisfaction, à chaud - Sous 2 / 3 mois : évaluation à froid, suivi et retour d'expérience
Modalités de sanction de la formation	Attestation nominative de formation
Intervenants	Anne MESSAS / Alain HAZAN Avocats au Barreau de Paris, spécialisés en droit de la propriété intellectuelle de la communication et des médias- anne.messas@taoma-partners.fr Alain.hazan@taoma-partners.fr 01 44 34 22 22-
Tarif	499 euros HT par personne
Référent handicap et contact pour inscription	Charlène Portes contact@taoma-academy.fr