

Contrats de prestation de service

Déterminer le cadre légal des contrats de prestation de service pour adapter ses pratiques

Code
12329

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1849 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Contract managers – Avocats – Responsables des services commerciaux et achats – Collaborateurs des services commerciaux et achats

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en droit des contrats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Techniques contractuelles \(niveau 1\) : cadre légal et rédaction des clauses usuelles \(1188\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF

Objectifs pédagogiques

- Délimiter le cadre légal de la prestation de service
- Engager une procédure d'appel d'offres
- Conduire la phase de négociation contractuelle
- Rédiger les clauses structurantes du contrat

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Délimiter le cadre légal de la prestation de service

Définir la notion et les enjeux de la prestation de service

- Contours et modalités de la prestation
- Avantages et inconvénients du recours à la prestation de service
- Brainstorming : pourquoi recourir à la prestation de service ?

Distinguer les schémas contractuels possibles

- Contrats complexes
- Cas où la prestation de service est interdite
- Quiz : peut-on recourir à la prestation de service dans les cas cités ?

Engager une procédure d'appel d'offres (AO)

Constituer le dossier d'appel d'offres

- Phases préparatoires, de consultation et de sélection
- Contenu de l'AO : dossier de consultation des entreprises et documents complémentaires
- Étude de cas (1/2) : faire la lecture critique d'une trame de dossier d'appel d'offres au stade de la constitution

Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Piloter l'appel d'offres

- Ateliers et prototypes
- Dépouillement des réponses
- Egalité de traitement entre les candidats
- Étude de cas (2/2) : faire la lecture critique d'une trame de dossier d'appel d'offres au stade du pilotage

Conduire la phase de négociation contractuelle

Conclure l'avant-contrat adapté au regard du régime applicable

- Rappels sur le processus de formation du contrat
- Accords de confidentialité et impact de la loi sur le secret des affaires
- Lettre d'intention (LOI) et memorandum of understanding (MOU)
- Recours aux clauses suspensives ou conditionnelles et aux périodes d'essai
- Cas pratique : analyser les éléments structurants des avants-contrats principaux à partir de modèles (LOI, MOU, NDA, promesse)

Gérer la rupture brutale des pourparlers

- Caractérisation de la rupture brutale des pourparlers
- Réparation du préjudice subi
- Jeu de rôles : comment reconnaître et gérer une rupture brutale des pourparlers ?

Rédiger les clauses structurantes du contrat

Identifier le risque lié aux pratiques restrictives de concurrence au stade de la conclusion du contrat

- Avantage injustifié ou sans contrepartie
- Déséquilibre significatif
- Mise en situation : comment réagir en cas de déséquilibre significatif ?

Etablir l'architecture contractuelle adaptée aux risques encourus

- Préambule
- Durée, prorogation et renouvellement, rupture brutale de la relation commerciale
- Prix et révision du prix
- Procédure de recette des prestations
- Partage d'expériences : comment choisir l'architecture contractuelle adéquate ?

Optimiser la rédaction des clauses sensibles

- Pénalités libératoires, clauses pénales, astreintes, focus sur les évolutions depuis la loi ASAP et la loi Egalim 2
- Garanties légales et conventionnelles
- Protection des données personnelles et RGPD

- Remèdes à l'inexécution contractuelle
- Clauses limitatives et exonératoires de responsabilité
- Cas pratique : organisation de clauses (clauses pénales, de données personnelles, clauses limitatives de responsabilité)
- Partage d'expériences : quelle garantie conventionnelle privilégier ? solutions à disposition du cocontractant en cas d'inexécution ? anticiper une révision pour imprévision ?

Encadrer contractuellement les conditions d'intervention du prestataire

- Obligation de sécurité du dirigeant et mise en place d'un plan de prévention des risques
- Prévention du travail illégal
- Jeu de rôles : relations donneur d'ordre, prestataire, sous-traitant

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 19-20 Nov. 2026

A DISTANCE

- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 19-20 Nov. 2026

