

CHECK-LIST CONTRAT - INTERVENTIONS EN ENTREPRISE

Vérification des contrats standards imposés par les clients B2B

Utilisez cette check-list si vous intervenez régulièrement (toutes les semaines, tous les mois, plusieurs fois par an), sur une durée déterminée (6 mois, 1 an, 2 ans...), et si votre client vous impose son propre contrat standard.

Attention : Ne signez jamais un contrat à l'aveugle - Cette check-list vous permet de vérifier que le modèle que l'on vous propose de signer est pertinent, équilibré et ne vous fait pas courir de risques disproportionnés.

SI INTERVENTION PONCTUELLE (une seule intervention) : Si vous faites **UNE SEULE** intervention (1 atelier, 1 journée bien-être, 1 conférence) : **Devis + CGV** suffisent. Pas besoin de contrat long et détaillé.

PARTIE 1 - CHECK-LIST

Les cases ☐ OUI / ☐ NON sont à cocher après vérification de chaque point dans le contrat proposé.

Questions comportant un (*) = explications à la Partie 2 du document.

1 – TARIFS ET PAIEMENT	OUI	NON
Le tarif convenu est-il clairement indiqué dans le contrat ?	☐	☐
Les modalités de paiement sont-elles acceptables (délai ≤ 60 jours) ? (*)	☐	☐
Un acompte est-il prévu (recommandé) ?	☐	☐
Les frais annexes sont-ils pris en charge (déplacement, matériel, parking, etc.) ?	☐	☐

2 - RESPONSABILITÉ ET ASSURANCE	OUI	NON
La clause de responsabilité est-elle équilibrée (pas de responsabilité illimitée) ? (*)	☐	☐
Y a-t-il une clause de responsabilité conjointe (partage avec le client) ? (*)	☐	☐
Le plafond de responsabilité s'applique-t-il aux deux parties de façon identique ? (*)		
Une clause de garantie/d'indemnisation vous impose-t-elle de couvrir le client pour tout dommage, y compris ceux causés par sa propre faute ? (*)		
Vos garanties RC Pro couvrent-elles ce qui est demandé ?	☐	☐

3 - PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	OUI	NON
Le contrat prévoit-il une simple licence d'utilisation, plutôt qu'une cession totale de vos droits ? (*)	☐	☐
Le contrat distingue-t-il clairement vos méthodes/outils déjà existants des supports créés spécifiquement pour ce client ? (*)	☐	☐
La clause vous interdit-elle de réutiliser des contenus similaires pour d'autres clients ? (*)		

4 - CONFIDENTIALITÉ	OUI	NON
La clause de confidentialité est-elle réciproque (les deux parties sont liées) ? (*)	☐	☐
Le contrat précise-t-il clairement quelles données vous pouvez ou ne pouvez pas transmettre (ex. : pas d'informations confidentielles sur les salariés) ?	☐	☐

5 - DONNÉES PERSONNELLES (RGPD)	OUI	NON
Le contrat précise-t-il que vous êtes responsable de traitement autonome pour les données que vous collectez en séance (et non "sous-traitant" de l'entreprise) ? (*)	☐	☐
Le contrat interdit-il explicitement la transmission à l'entreprise de données individuelles issues des séances (état de stress, contenu des échanges etc) ? (*)	☐	☐
Si un bilan est prévu pour l'entreprise, est-il limité à des données agrégées et anonymisées ? (*)	☐	☐
Une durée de conservation des données est-elle précisée (la vôtre, pas celle de l'entreprise) ? (*)	☐	☐
Le contrat vous impose-t-il de transmettre l'intégralité de vos données à l'entreprise en fin de contrat ? (*)	☐	☐

6 - CALENDRIER D'EXÉCUTION (*)	OUI	NON
Le calendrier d'exécution est-il clairement défini ?	☐	☐
Qui propose le calendrier (vous, le client, ou d'un commun accord) ? (à préciser dans le contrat)		
Les dates sont-elles fixées au moins 15 jours à l'avance ?	☐	☐

Un délai de prévenance pour modification est-il prévu (minimum 15 jours) ?	☐	☐
--	--------------------------	--------------------------

7 - DURÉE ET RÉSILIATION	OUI	NON
La durée du contrat est-elle claire (date de début et de fin) ?	☐	☐
Résiliation pour convenance : préavis raisonnable (1 à 3 mois maximum) ?	☐	☐
Les conditions de résiliation sont-elles identiques pour les deux parties ?	☐	☐
Résiliation pour faute : les fautes justifiant une résiliation sont-elles listées ?	☐	☐
Une mise en demeure préalable est-elle prévue avant résiliation ?	☐	☐

8 - ANNULATION DE SÉANCES	OUI	NON
Annulation par le client : un délai de prévenance est-il prévu ?	☐	☐
Annulation tardive : une facturation partielle ou totale est-elle prévue ?	☐	☐
Annulation par vous : les mêmes conditions s'appliquent-elles ?	☐	☐
Cas de force majeure : le report sans pénalité est-il prévu ?	☐	☐

Clause équilibrée type :

Annulation > 7 jours avant : report gratuit

Annulation entre 7 jours et 48h : facturation 50 %

Annulation < 48h ou absence : facturation 100 %

9 - FORCE MAJEURE	OUI	NON
Une clause de force majeure est-elle présente ?	☐	☐
La suspension temporaire est-elle possible (pas de rupture définitive immédiate) ?	☐	☐
Aucune pénalité n'est prévue pour les deux parties en cas de force majeure ?	☐	☐

10 - LITIGES	OUI	NON
Une médiation est-elle prévue avant toute action judiciaire ?	☐	☐
La juridiction compétente est-elle raisonnable (pas à l'autre bout de la France) ?	☐	☐

11 - CLAUSES NON APPLICABLES À VOTRE ACTIVITÉ (à supprimer ou renégocier)	À supprimer ?
Garantie de résultat (vous avez une obligation de moyen)	☐
Exclusivité	☐
Garantie de résultats (vous avez une obligation de MOYENS, non de résultats)	☐
Livraison de marchandises / Conformité produit	☐
Interdiction de sous-traiter (cela peut vous bloquer si vous travaillez en réseau avec d'autres praticiens)	☐

12 - POINTS DE VIGILANCE CRITIQUES (à renégocier absolument)	À renégocier ?
Responsabilité illimitée mise à votre charge (*)	☐
Paiement différé > 60 jours	☐
Pénalités asymétriques (vous êtes sanctionné, pas le client)	☐
Résiliation unilatérale sans préavis	☐
Garantie de résultat	☐
Calendrier imposé unilatéralement (sans votre accord)	☐
Cession totale de droits sans rémunération distincte (propriété intellectuelle de vos supports)	☐

PARTIE 2 – EXPLICATIONS DÉTAILLÉES

Modalités de paiement

Délai de paiement = nombre de jours entre la date de votre facture et le paiement effectif par le client.

Exemple : Vous facturez le 15 janvier. Contrat prévoit « paiement à 30 jours » → vous serez payé vers le 15 février.

Délais acceptables :

30 jours = idéal / 45 jours = acceptable / 60 jours = maximum légal / > 60 jours = illégal (sauf cas particuliers)

Responsabilité équilibrée

Plafond de responsabilité réciproque

Le plafond doit jouer dans les deux sens. Certains contrats limitent votre responsabilité tout en laissant celle du client illimitée - ou l'inverse. Exigez la même règle pour les deux parties.

Clause de garantie/indemnisation : Certains contrats, souvent inspirés de modèles anglo-saxons, vous demandent de "garantir" le client contre tout dommage lié à la prestation - y compris ceux dus à sa propre faute (ex. salle inadaptée fournie par le client). Vérifiez que cette garantie couvre uniquement les dommages causés par votre propre faute, et qu'elle reste soumise au même plafond que le reste du contrat.

Confidentialité réciproque

Réciproque = vous ne divulguez rien sur le client ET le client ne divulgue rien sur vous.

Exemple :

Vous : ne divulguez pas le niveau de stress des salariés, les informations sensibles de l'entreprise

Le client : ne divulgue pas vos méthodes, vos tarifs

RGPD

Responsable de traitement vs sous-traitant : Ce sont deux statuts différents avec des obligations différentes. Vous êtes en principe **responsable de traitement autonome** pour les données recueillies en séance (questionnaires, observations, échanges) : c'est vous qui décidez pourquoi et comment vous les traitez, indépendamment des instructions de l'entreprise. Si le contrat vous qualifie de "sous-traitant" de l'entreprise pour ces données, cela vous impose des obligations supplémentaires normalement non pertinentes pour votre pratique (contrat de sous-traitance formalisé etc). Faites corriger cette qualification si elle apparaît.

Confidentialité des données individuelles vis-à-vis de l'entreprise : L'entreprise n'a pas à connaître l'état de stress, les informations de santé ou le contenu des échanges d'un salarié en particulier. Le contrat doit le garantir explicitement, pas seulement le sous-entendre.

Bilan agrégé et anonymisé : Si l'entreprise demande un retour sur les séances (fréquentation, satisfaction générale), seules des données agrégées et anonymisées peuvent être transmises. Exemple acceptable : "8 salariés sur 10 ont suivi l'atelier jusqu'au bout". Exemple à refuser : un bilan nominatif salarié par salarié.

Durée de conservation : C'est vous, en tant que responsable de traitement, qui fixez et justifiez la durée de conservation de vos propres dossiers de suivi (pas l'entreprise). Une durée cohérente avec votre pratique (ex. quelques années après la dernière séance) doit apparaître dans le contrat ou dans votre propre politique de confidentialité, mais ne doit jamais être imposée par l'entreprise cliente.

Transmission de vos données en fin de contrat : Une clause qui vous obligerait à remettre l'intégralité de vos dossiers de suivi à l'entreprise à la fin du contrat est à refuser : ces données ne lui appartiennent pas, et une telle transmission constituerait elle-même une violation du RGPD (communication de données de santé à un tiers non autorisé).

Calendrier d'exécution

Planning précis de toutes vos interventions sur la durée du contrat.

Exemple : Contrat 12 mois, 1 séance par mois. Le calendrier précise : lundi 15 janvier 10h, lundi 12 février 10h, etc.

Options possibles :

Option A – Calendrier fixe (toutes les dates à la signature)

Option B – Calendrier trimestriel (dates fixées 3 mois à l'avance) → RECOMMANDÉ

Option C – À la demande (⚠ **RISQUÉ** pour vous – aucune visibilité)

Option D – Hybride (dates indicatives + flexibilité)

Propriété intellectuelle

Licence vs cession de droits

Licence = vous restez propriétaire de vos contenus (supports, méthodes), le client est simplement autorisé à les utiliser.

Cession = vous transférez la propriété, vous perdez le droit de les réutiliser ailleurs. Pour la plupart des prestations (ateliers, supports pédagogiques), une licence suffit largement.

Formalisme d'une cession de droits

Si le contrat prévoit une cession, la loi française exige qu'elle précise, pour chaque droit cédé séparément (reproduction, représentation, adaptation...), son étendue, sa destination, la durée et le territoire concernés (art. L. 131-3 du Code de la propriété intellectuelle). Une formule vague type "tous droits cédés" n'est pas valable — exigez cette précision.

Rémunération de la cession

Une cession de droits d'auteur doit en principe donner lieu à une rémunération proportionnelle, distincte du prix de votre prestation (art. L. 131-4 CPI). Si le contrat prévoit une cession totale "incluse" dans le prix, c'est un point à renégocier.

Méthodes préexistantes vs créations pour ce client

Exemple : votre trame générique d'atelier "gestion du stress" vous appartient et doit le rester. Seul le support spécifique créé pour ce client (adapté à son secteur, son logo, etc.) peut faire l'objet d'une licence ou cession limitée à ce client.

Clause de non-réutilisation déguisée

Exemple : une clause qui vous interdit de proposer un atelier "similaire" à un concurrent du client pendant 2 ans n'est plus une clause de propriété intellectuelle : c'est une clause de non-concurrence, qui doit être limitée dans le temps et l'espace, et normalement compensée.