

Focus Droits des Achats : Les dernières évolutions légales impactant les achats de prestations intellectuelles

Rencontre #3 : 3 Décembre 2025

La restitution de cet évènement comprend des échanges de visions, des partages d'expériences et d'expertises sur la thématique abordée avec la participation de :



Nissrine Massaq

Présidente du Club & référente CNA
SIEMENS SMART INFRASTRUCTURE
Directrice Achats



Franklin Brousse

Expert Juridique
Avocat spécialiste des Achats



Anthony Berges

Référent Freelance.com
FREELANCE.COM - Deputy CEO
INOP'S - Managing Director



Cyrille Mame

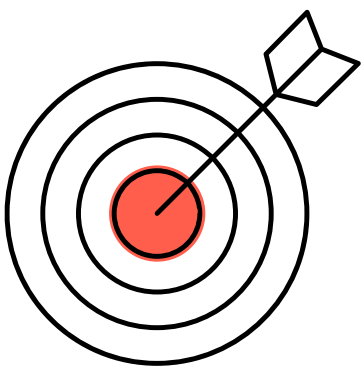
AIR FRANCE KLM
Lead buyer IT services and in
charge of the sourcing strategy



François Tourrette

BRAPI
Fondateur et Directeur des Opérations

ENJEUX



■ Depuis 2024, les volumes d'achat de prestations intellectuelles ont reculé (-7 % pour l'IT). Après quelques années florissantes, le contexte économique s'est tendu, fragilisant à la fois les donneurs d'ordres, les prestataires, voire les intermédiaires. Face à ces difficultés, chacun cherche des solutions pour s'en sortir, ce qui fait ressurgir des risques juridiques qui avaient été un peu mis de côté.

■ L'intégration de clauses d'insertion professionnelle et d'inclusion, qui concernaient initialement les secteurs opérationnels, tend à devenir la norme dans les appels d'offres, y compris pour les prestations intellectuelles. Au-delà des intentions, leur mise en œuvre concrète peut toutefois s'avérer complexe.

■ L'IA a des répercussions majeures sur les prestations intellectuelles, qu'elle pourrait en partie faire disparaître. Son utilisation croissante soulève donc de nombreuses questions, liées à l'évolution de la nature des missions, aux perspectives de gains de productivité, mais aussi aux conséquences de l'IA Act, à la fois sur le déroulement des projets et en termes de sanctions.

■ La montée en puissance des plateformes d'intermédiation constitue une caractéristique du marché. Si elles peuvent apporter de la fluidité et sécuriser la relation avec les prestataires, elles ne proposent pas toutes les mêmes services et n'offrent pas non plus les mêmes garanties.

BONNES PRATIQUES

MINIMISER LES RISQUES JURIDIQUES

- **Être particulièrement attentif à la gestion des prestataires de longue durée**, qui cristallisent tous les risques juridiques, et, le cas échéant, organiser leur sortie le plus en amont possible, idéalement en concluant un protocole transactionnel par lequel ils s'engagent à ne pas introduire de poursuites dans le futur.
- **Définir des conditions générales par catégories d'achats**, car des catégories générales standards ne peuvent pas couvrir toutes les spécificités.
- **Faire figurer dans tous les contrats une clause de cession des droits de propriété intellectuelle** qui couvre tous les livrables.
- **S'assurer de la solidité financière des prestataires**, à la fois par des vérifications au moment du sourcing et par une veille régulière.
- **Intégrer une clause de rachat**, notamment dans les contrats avec de petites ESN, pour s'assurer d'un maintien des TJM et des conditions contractuelles en cas de cession à un autre acteur du marché.
- **Recenser toutes les mauvaises expériences pour en tirer des enseignements** dans la rédaction des futurs contrats.

PRENDRE EN COMPTE LES ÉVOLUTIONS DE LA RÉGLEMENTATION ET DU MARCHÉ

- Au-delà de réserver une part de l'activité aux publics cibles, **proposer des solutions alternatives pour que l'atteinte des clauses d'insertion professionnelle et d'inclusion soit possible**, comme le versement d'une compensation financière auprès de structures spécialisées ou la prise en compte de diverses actions sociétales.
- **Accompagner les prestataires** – directement ou par l'intermédiaire d'organismes comme EcoVadis – pour leur permettre d'atteindre le niveau d'exigences souhaité en matière de RSE.
- **Prendre en compte les nouvelles exigences de l'IA Act**, en élaborant une charte de l'utilisation de l'IA par les prestataires et en leur demandant de compléter un questionnaire de conformité.
- **Former et sensibiliser les métiers** pour qu'ils comprennent l'ensemble des enjeux et fassent évoluer leurs pratiques.
- **Bien choisir sa société d'intermédiation**, car toutes ne proposent pas les mêmes services (mise en relation, portage commercial, portage salarial, etc.).
- **Être vigilant lors de la rédaction du contrat avec la société d'intermédiation**, car tous les risques ne sont pas forcément couverts.

À RETENIR

1

Rupture des relations commerciales établies, requalification du contrat de mission en contrat de travail, abus de dépendance économique, délit de marchandage et prêt de main-d'œuvre illicite **constituent le Top 5 des risques traditionnels qui restent omniprésents.**

2

Pour limiter les risques, **anticiper est le maître-mot !**

3

Aucune évolution notable de la réglementation n'est attendue en 2026, sauf éventuellement le Data Act. En revanche, **le RGPD et l'IA Act pourraient être modifiés de manière assez substantielle en 2027.**

4

Plateforme d'intermédiation et freelance ne sont pas des termes juridiques et **peuvent recouvrir des réalités très diverses.**

L'ASSISTANT JURIDIQUE IA

by Franklin Brousse

I |

VERS UN ACHETEUR AUGMENTÉ

Franklin Brousse a mis au point un **assistant IA pour la négociation contractuelle, la gestion des risques fournisseurs et le règlement des litiges**. Outil très opérationnel, basé sur un corpus documentaire propriétaire, il permet de répondre à toutes les problématiques juridiques du quotidien d'un acheteur. Une trentaine de Directions Achats ont été interrogées pour son développement, afin de s'assurer qu'il corresponde aux besoins. Au-delà du droit, il propose **des techniques de négociation avec des argumentaires**.

*« C'est de l'IA et de l'humain, car j'y ai mis tout mon savoir-faire
et mes 27 années d'expérience en droit des achats. »*

Cet assistant présente un ROI immédiat, car il permet de gagner du temps et rend l'acheteur autonome. Fiable, parce qu'il n'effectue pas de recherches sur le web et n'est pas sujet aux hallucinations, il est également souverain, puisqu'il est **hébergé en France et utilise des technologies françaises**, dont le LLM de Mistral. Enfin, sa conception a intégré des critères stricts de sobriété.



Franklin Brousse

Expert Juridique

Avocat spécialiste des Achats

VISION DE LA PRÉSIDENTE x FREELANCE.COM



La montée en puissance des plateformes d'intermédiation permet de faciliter l'achat de prestations intellectuelles. La relation avec les acheteurs est toutefois un gage de succès.

« La société d'intermédiation doit prendre sa place dans un écosystème construit par la Direction Achats. Son rôle est de proposer un cadre sécurisant pour la gestion de certaines typologies de prestataires, mais la qualité du partenariat avec la Direction Achats est essentielle pour s'assurer que tout sera bien sous contrôle. »



Anthony Berges

Référent Freelance.com

FREELANCE.COM - Deputy CEO

INOP'S - Managing Director

Quant à la Direction Achats, elle reste également au cœur du processus.

« La Direction Achats est garante de la conformité. Il est très important de faire un travail en amont sur le choix des fournisseurs, en intégrant une veille sur la partie financière, et de communiquer, sensibiliser et former nos équipes et nos prestataires. »



Nissrine Massaq

Présidente du Club & référente CNA

SIEMENS SMART INFRASTRUCTURE

Directrice Achats