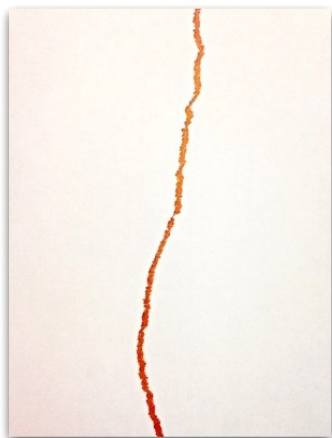


# Bien gérer la rupture d'une relation commerciale



**65%** du contentieux des pratiques commerciales relève de la rupture des relations commerciales ([source](#))

**Pourquoi se former ?** Saviez-vous que la notification d'un appel d'offres, la modification des conditions de paiement, tout comme la simple baisse des commandes peuvent être considérées comme la rupture d'une relation commerciale ? Saviez-vous qu'un préavis peut être exigé même si le contrat l'exclut explicitement ?

Se former pour :

- ☞ **Se prémunir** contre l'action éventuelle d'un partenaire commercial
- ☞ **Négocier** la rupture d'une relation commerciale en parfaite connaissance des risques juridiques et financiers
- ☞ **Agir** en justice ou se défendre contre l'action engagée par un partenaire

Les inscriptions sont à adresser à **Me Erwan Le Morhedec** - LM-a | Le Morhedec Avocats, 50, avenue de la Grande Armée, 75017 Paris, tel : 01.56.67.09.56, fax : 01.56.67.09.25 ou par courriel à [contact@lm-a.fr](mailto:contact@lm-a.fr)

#### Conditions tarifaires

- ☛ 300€ HT par personne (une formation est programmée dès qu'un groupe de 10 personnes est constitué. Par volonté de maintenir une interactivité entre les participants et le formateur, les groupes sont également limités à 10 personnes, sauf demande particulière),
- ☛ Remise de 50% pour les clients existants.

**Conditions d'annulation** : toute demande d'annulation d'une inscription doit être adressée par écrit (télécopie, courriel) à LM-a au moins 10 jours avant la date de la formation. En cas d'annulation effectuée moins de 10 jours avant cette date, LM-a se réserve la possibilité de facturer le montant de la prestation.

**LM - a**  
Avocats à la Cour

LM-a | Le Morhedec Avocats a été fondé par Erwan Le Morhedec en 2011, après 11 ans d'expérience au sein de 3 cabinets réputés.

LM-a | Le Morhedec Avocats met spécialement l'accent sur le développement d'un véritable partenariat avec ses clients, prenant en compte leur écosystème comme leurs impératifs de réputation, pour leur fournir le conseil le plus opérationnel possible.

Erwan Le Morhedec a développé, dès le début de son exercice professionnel, une expertise dans le cadre de la rupture des relations commerciales.

Il intervient régulièrement dans ce domaine devant les juridictions commerciales.

Il est l'auteur de *L'indemnisation de la rupture brutale des relations commerciales établies*, paru à La Semaine Juridique éd. Entreprise du 15 septembre 2011.

Il dispense des formations dans ce domaine au sein de grands groupes tels que Total et ERDF ou encore au sein de Bayard Presse.



Informations complémentaires sur :

<http://www.lm-a.fr>

## Programme de la formation (durée : 2h30)

### ✓ **A quelles relations s'applique l'article L.442-6.I.5° du Code de commerce ?**

Cet article a été conçu pour s'appliquer aux relations entre l'industrie et la grande distribution. Tel n'est plus le cas et son champ d'application n'a cessé de s'étendre, pour concerner pratiquement tous les secteurs de l'économie.

### ✓ **Quels sont les faits ou comportements qui caractérisent une rupture ?**

La rupture peut être déduite de tout acte qui traduit une volonté de mettre un terme à la relation, même sans l'énoncer explicitement. Il est important de savoir identifier ces actes, pour préserver ses droits, ou ne pas se mettre involontairement en situation de risque.

### ✓ **Comment évaluer le préavis à accorder ?**

Que l'on souhaite anticiper une rupture et déterminer le préavis qui serait suffisant, ou que l'on ait subi une rupture et que l'on veuille vérifier si le préavis accordé est suffisant, il importe de connaître les critères retenus par les tribunaux.

### ✓ **Comment peut-on gagner en sécurité et en prévisibilité ?**

L'article L.442-6.I.5° du Code de commerce est une disposition d'ordre public : les dispositions contractuelles sont donc de peu d'effet. Certaines précautions peuvent toutefois être prises.

### ✓ **Peut-on encore rompre une relation commerciale sans préavis (ou avec un préavis écourté) ?**

Il est toujours possible de le faire en cas d'inexécution contractuelle. Encore faut-il bien apprécier sa gravité et s'en prévaloir correctement.

### ✓ **Quel est le rôle du Ministre de l'Economie, ou du Président de l'Autorité de la concurrence ?**

Les autorités publiques peuvent intervenir, auditionner des personnes physiques, réclamer une amende civile de 2.000.000 €... Dans quelles conditions ?

### ✓ **Quelles sont les autres hypothèses de rupture fautive retenues par les tribunaux ?**

La rupture brutale régie par l'article L.442-6.I.5° du Code de commerce n'est pas la seule disposition applicable. Le droit commun s'applique à la rupture abusive.

### ✓ **Comment évaluer le préjudice, financier et moral, subi du fait d'une rupture fautive des relations commerciales ?**

Quel est le préjudice financier indemnisé par les tribunaux ? Au-delà de la perte d'activité, il existe différents postes de préjudice pris en compte.