

La rupture brutale de relations commerciales établies

La rupture d'une relation commerciale avec un partenaire nécessite toujours de prendre des précautions afin d'éviter tout écueil tels que se voir opposer une qualification de la rupture « de brutale », d'être condamner au paiement d'indemnités compensatrices de préavis ou encore d'appliquer un préavis excessif de peur d'être sanctionné. Cette formation se propose de vous informer de l'évolution de la réglementation et des dernières jurisprudences en la matière, et de vous donner les bons réflexes pour vous prémunir des risques y afférents.

Le +

de CGI CAMPUS :

Une formation juridique animée par des experts du domaine pour avoir une vision complète et très opérationnelle des enjeux et pratiques à mettre en place

OBJECTIFS

Appréhender les risques potentiels lors de la rupture d'une relation commerciale et y apporter les solutions adéquates afin de se prémunir de toutes sanctions financières et contractuelles.

INTERVENANTS

- Me Joseph VOGEL
Cabinet Vogel & Vogel

PUBLIC CONCERNÉ

- DG et Chef d'entreprise, Dirigeant PME, TPE
- Directeur Juridique, Juriste
- Directeur Commercial, Commercial
- Responsable des ventes, grands comptes

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

- Présentation des notions de base et de cas concrets
- Formation format WEBINAR
- Présentation powerpoint

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille d'émargement
- Questions orales

DATES

Mardi 16 mars 2021

De 9h30 à 13h00

LIEU

WEBINAR

PROGRAMME DE LA FORMATION

PARTIE I

La rupture brutale de relations commerciales établies de l'art. L.442-1, II du Code de commerce, qu'est-ce que c'est ?

1. Une relations commerciale établie

- Quelles sont les parties à la relation ?
- Qu'est-ce qu'une relation commerciale ?
- Qu'est-ce qu'une relation commerciale établie ?

2. Une rupture

- Rupture totale
- Rupture partielle
- Le non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée peut-il être assimilé à une rupture de relations commerciales établies ?
- Un déréférencement ?
- La remise en cause d'une exclusivité ?
- La modification des conditions contractuelles ?

3. Brutale

- La rupture de relations commerciales établie doit-elle être motivée ?
- Quand est-ce que la rupture est brutale ?
- Qu'est-ce qu'un préavis suffisant ?
- Comment justifier une rupture de relations commerciales établies sans préavis ?

PARTIE II

La procédure et les sanctions

1. Les difficultés procédurales

- L'auteur de la rupture engage-t-il sa responsabilité contractuelle ou délictuelle ?
- L'article L. 442-1, II du Code de commerce peut-il faire échec à la clause attributive de compétence ?
- Comment combiner l'attribution de compétence au profit de huit juridictions spécialisées avec les clauses attributives de compétence convenues entre les parties ?
- La spécialisation des juridictions s'applique-t-elle en cas de référé ou de requête ?

2. le maintien des relations

- La sanction de la rupture brutale peut-elle se traduire par le maintien des relations contractuelles ?

3. Les sanctions

- Article L. 442-4 du Code de commerce
- L'injonction sous astreinte (article L. 470-1, III du Code de commerce)

4. Les dommages-intérêts

- Marge brute ou marge sur coûts variables ? Sur coûts évités ?
- Perte de fonds de commerce ? Licenciements ?
- Préjudice direct ou également indirect

TARIFS

Adhérent à une fédération CGI : 300 € HT

Non adhérent à une fédération CGI : 500 € HT

INSCRIPTIONS

CGI CAMPUS - 18 rue des Pyramides - 75001 Paris

01 44 55 35 00 - fbravo@cgi-cf.com



A RETOURNER A LA CGI – Florence BRAVO

18 rue des Pyramides 75001 Paris

fbravo@cgi-cf.com –T 01 44 55 35 00 – fax : 01 42 86 01 83

COORDONNEES

NOM DE L'ENTREPRISE _____

SECTEUR D'ACTIVITE _____

FEDERATION DE RATTACHEMENT _____

NOM _____ PRENOM _____

FONCTION _____

ADRESSE _____

CP _____ VILLE _____

TELEPHONE _____ TELECOPIE _____

E-MAIL _____

CCN APPLIQUEE : 3044 3100 Autre, laquelle : _____

NUMERO SIREN _____

ASSISTERA à la journée de formation : «**La rupture de la relation commerciale établie**» le **mardi 16 mars 2021 - format Webinar**.

Préalablement à la session de formation, merci de bien vouloir renvoyer votre bulletin d'inscription accompagné d'un chèque correspondant au règlement :

- soit, pour les formations sur une demi-journée (9h30-13h00) **Merçi de cocher le montant vous concernant:**

300,00 Euros HT (360,00 TTC) par formation (prix adhérent)

ou

500,00 Euros HT (600,00 TTC) par formation (prix non adhérent)

¹ Dans l'hypothèse d'une prise en charge intégrale par l'OPCO AKTO, le chèque d'inscription vous sera restitué dès confirmation de la subrogation par l'OPCO.

FINANCEMENT (MERCI DE COCHER LES CASES CI-DESSOUS VOUS CORRESPONDANT)

Votre budget de formation est géré par un organisme collecteur (OPCO) :

- Dans l'hypothèse où il s'agit de **l'OPCO AKTO** (anciennement Intergros - AKTO accompagne 32 branches professionnelles dans leur stratégie de développement des compétences dont la branche du commerce de gros), **le bulletin d'inscription est à renvoyer dûment renseigné, signé et comportant le tampon de la société à Mme Florence BRAVO.**

Plus besoin de convention de formation, votre bulletin d'inscription et la facture CGI CAMPUS émise auprès d'AKTO suffiront !

- Dans l'hypothèse où l'entreprise relève d'un autre OPCO que AKTO, il faut qu'elle s'assure de la prise en charge auprès de son OPCO, puis renseigne le bulletin d'inscription à renvoyer directement à Madame Florence BRAVO.

Merci de nous indiquer les coordonnées de votre organisme de formation.

NOM DE L'ORGANISME _____

NOM DU RESPONSABLE DU DOSSIER _____

ADRESSE _____

CP _____ VILLE _____

TELEPHONE _____ E-MAIL _____

OU

Vous gérez vous-même votre budget de formation

DATE :

NOM :

SIGNATURE :

TAMPON DE LA SOCIETE :

Toute annulation intervenant moins de 10 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 30% des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 48 heures avant la date du stage entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise. La CGI se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.