

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.

INTERVENANT

- 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

PRÉ REQUIS :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour le suivi de cette formation.

MODALITES ET DELAI D'ACCES A LA FORMATION

Jusqu'à 24 heures avant le début du module et en fonction des places restantes

MOYENS PÉDAGOGIQUES D'ENCADREMENT

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

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille d'émargement
- Questions orales

DATES

Mardi 21 octobre 2025

De 9h30 à 13h00

LIEU

CGF Campus 31 rue Saint-Augustin
75002 Paris

Format mixte / présentiel - distanciel

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 relation commerciale

- Quelles sont les parties à la relation ?
- Un tiers peut-il agir en rupture de relations commerciales établies ?
- Qu'est-ce qu'une relation commerciale ?

2. Une relations commerciale établie

- Qu'est-ce qu'une relation commerciale établie ?
- Le recours à des appels d'offres précarise-t-il toujours la relation ?

3. 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 déréfècement ?
- La remise en cause d'une exclusivité ?
- La modification des conditions contractuelles ?
-

4. Brutale

- La rupture de relations commerciales établie doit-elle être motivée ?

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

CGF CAMPUS – 31 rue Saint-Augustin – 75002 Paris

T. 01 44 55 35 00 – m.zolli@cgf-grossistes.fr

**BULLETIN
D'INSCRIPTION**

COORDONNEES

NOM DE L'ENTREPRISE _____

SECTEUR D'ACTIVITE _____

FEDERATION DE RATTACHEMENT _____

NOM _____ PRENOM _____

FONCTION _____

ADRESSE _____

CP _____ VILLE _____

TELEPHONE _____ E-MAIL _____

CCN APPLIQUEE : ☐ 3044 ☐ 3100 ☐ Autre, laquelle : _____

NUMERO SIREN _____

ASSISTERA à la journée de formation : « **La rupture brutale de relations commerciales établies** » le **mardi 21 octobre 2025** - format mixte / présentiel - distanciel :

☐ en présentiel ☐ en distanciel

(Pour toute question concernant l'accessibilité de la formation aux personnes handicapées merci de se référer à la rubrique « à propos » <http://www.cgfcampus.fr/>)

Préalablement à la session de formation, merci de bien vouloir renvoyer
votre bulletin d'inscription accompagné du règlement correspondant ou de l'accord de prise en charge par votre OPCO :

- soit, pour les formations sur une demi-journée (9h30-13h00) Merci 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)**

Quelles sont vos attentes en inscrivant votre salarié à cette formation ?

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 le bulletin d'inscription est à renvoyer dûment renseigné, signé et comportant le tampon de la société à Mme Mezenen Zolli.

☐ 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 Mezenen Zolli.

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. CGF Campus se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.