

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

DATE

DATE A DETERMINER

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 déréfèrement ?
- 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