DROIT COMMERCIAL, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION

Rupture brutale des relations commerciales : anticiper, notifier et se défendre

Un fournisseur historique voit ses commandes s'arrêter du jour au lendemain. Un distributeur apprend la fin de la relation par un courriel laconique. Dans les deux cas le litige porte moins sur le droit de rompre que sur la manière : durée du préavis, forme de la notification, baisse progressive des volumes avant l'annonce. Ce format court s'adresse à des profils non juristes comme à des juristes généralistes. Les participants apprennent à reconnaître une relation commerciale établie, à calibrer un préavis au regard des critères retenus par les juges, à rédiger la notification et à réagir lorsque l'entreprise se trouve en position de victime.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1,50 jours — 10,50 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Dirigeants responsables achats et commerciaux ainsi que juristes d'entreprise gérant des relations durables.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Reconnaître une relation commerciale établie au sens du droit applicable
- Évaluer la durée de préavis à accorder selon les critères usuels
- Rédiger une notification de rupture et sécuriser sa preuve
- Identifier les comportements assimilés à une rupture partielle
- Préparer la défense de l'entreprise qui subit une rupture

03 Programme détaillé

M1 Qualifier la relation

- Établie ou simplement répétée
- Critères de la relation commerciale établie
- Poids de l'ancienneté et de la régularité des flux
- Dépendance économique du partenaire
- Incidence des contrats à durée déterminée successifs
- À retenir : L'absence de contrat écrit n'empêche pas la relation d'être qualifiée d'établie.

M2 Organiser la sortie

- Rompre sans brutalité
- Détermination et point de départ du préavis
- Forme et contenu de la notification
- Maintien des conditions pendant le préavis
- Situations dispensant de préavis
- Atelier : Rédaction d'une lettre de notification de rupture destinée à un fournisseur de longue date.

M3 Réagir et se défendre

- Quand l'entreprise subit la rupture
- Rupture partielle par baisse des volumes ou des conditions
- Constitution du dossier de preuve
- Chiffrage du préjudice invoqué
- Voies de règlement amiable et judiciaire
- Cas pratique : Analyse d'une baisse progressive de commandes puis choix de la stratégie de réponse.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr