DROIT DES AFFAIRES

Rupture brutale des relations commerciales : qualifier, chiffrer et se défendre

Mettre fin à un courant d'affaires installé expose à une action en rupture brutale, même lorsque le contrat a été respecté à la lettre. Du côté du demandeur, l'enjeu est de démontrer l'ancienneté et la stabilité de la relation puis de chiffrer la perte subie. Du côté du défendeur, tout se joue sur le préavis accordé et sur les motifs invoqués. Un workshop de moins de deux heures à distance pour qualifier la relation commerciale établie, calibrer le préavis à accorder et chiffrer le préjudice réparable. Le format atelier fait travailler les participants sur des courriers de rupture et sur des calculs d'indemnisation plutôt que sur un exposé théorique.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,26 jour — 1,83 h	**À distance**	**À partir de 400 € 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
Juristes d'entreprise et avocats ainsi que responsables commerciaux ou acheteurs amenés à mettre fin à une relation fournisseur.

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 :

- Caractériser une relation commerciale établie à partir des flux d'affaires
- Calibrer la durée du préavis à accorder au partenaire
- Rédiger une lettre de rupture qui limite l'exposition
- Chiffrer le préjudice réparable et en discuter le montant
- Identifier les situations permettant une rupture sans préavis

03 Programme détaillé

M1 Caractériser la relation établie

- Ce que recouvre vraiment la notion
- Ancienneté régularité et stabilité des flux
- Effet des appels d'offres et des mises en concurrence
- Relation poursuivie avec plusieurs sociétés d'un même groupe
- Modification substantielle des conditions assimilée à une rupture
- À retenir : La relation s'apprécie sur les flux réels entre les parties et non sur la seule durée du contrat signé.

M2 Organiser la sortie

- Le préavis fait toute la différence
- Éléments pris en compte pour calibrer le préavis
- Forme et contenu de la lettre de notification
- Conduite de la relation pendant le préavis
- Situations dispensant d'accorder un préavis
- Atelier : Rédaction d'une lettre de rupture pour un fournisseur historique puis critique collective des versions produites.

M3 Chiffrer et discuter le préjudice

- Défendre un montant
- Base de calcul et marge retenue
- Durée de préavis manquante et son évaluation
- Préjudices annexes invoqués par le demandeur
- Arguments de réduction opposables en défense
- Cas pratique : Calcul de l'indemnisation réclamée par un distributeur puis construction de la réponse en défense.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 400 € 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