



## Brèves

**02/04/26** 14:47

[Projet de loi SURE : le barreau de Saint-Etienne en grève les 2 et 3 avril](#)

**02/04/26** 11:45

[Dissolution des groupes de supporters de l'ASSE : Régis Juanico et Pierrick Courbon montent au créneau](#)

**02/04/26** 09:03

[Saint-Etienne Métropole : le « 3e tour » des Municipales, c'est ce jeudi](#)

**31/03/26** 11:45

[Saint-Etienne : 5ème édition du festival Nouveaux Rêves](#)

^ 1/3 v

## Est-ce que j'ai une tête de fossile, moi ?



*« Saint-Étienne Métropole a tenu ses engagements et m'a accompagné pour l'acquisition d'un poids-lourd grue très polyvalent, qui roule au Bio GNV. »*

Alain Voron, E\* Bruyère, Génie Civil BTP, Firminy

Offre réservée  
aux Professionnels  
Dépôt des dossiers  
avant fin décembre 2026

Jusqu'à  
25 000 € d'aides  
pour l'achat  
d'un véhicule  
propre !

Montez votre dossier  
**FONDS AIR VÉHICULES** →

**Contact** 04 77 41 41 18  
fonds-air-vehicules@saint-etienne-metropole.fr



**SÉM**  
SAINT-ÉTIENNE  
la métropole

## Articles récents

Culture & Loisirs

**Nos idées sorties du week-end des 10, 11, et 12 avril 2026 dans la Loire**

# Que faire en cas de rupture brutale, par son donneur d'ordre, d'une relation commerciale établie ?

Publié le 3 avril 2026

Notre rubrique en partenariat avec l'Ordre des avocats de Saint-Étienne, « [Les Pages du Barreau](#) », se consacre cette semaine aux réflexes à mobiliser lorsque l'on est victime d'une rupture brutale par son donneur d'ordre, d'une relation commerciale établie.

Par M<sup>e</sup> Prisca Wuibout, avocate au Barreau de Saint-Étienne, spécialiste en droit commercial, des affaires et de la concurrence et spécialiste en droit des sociétés – mention droit des entreprises en difficulté.



M<sup>e</sup> Prisca Wuibout, avocate au Barreau de Saint-Étienne.

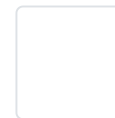
Lorsqu'une entreprise développe, au fil des années, une relation suivie et régulière avec un client ou un fournisseur important, ce partenariat devient souvent un pilier de son chiffre d'affaires et de son organisation interne. La planification de la production, le recrutement, les investissements matériels ou numériques, voire la stratégie de développement, sont fréquemment construits en fonction de ce partenaire majeur.

Dans ce contexte, l'annonce soudaine par le donneur d'ordre de la fin de la relation, ou d'une réduction drastique des volumes, peut avoir des conséquences économiques et sociales considérables : chute brutale du chiffre d'affaires, difficultés de trésorerie, réorganisation précipitée, voire licenciements économiques.

C'est précisément pour encadrer ces situations que le droit français a instauré un régime spécifique de responsabilité en cas de rupture brutale d'une relation commerciale établie.

Lorsqu'une telle rupture intervient sans préavis suffisant, elle est susceptible d'engager la responsabilité de son auteur. Pour le dirigeant d'entreprise, l'enjeu est alors double : comprendre ses droits et réagir efficacement pour limiter les

Vendredi 3 avril 2026



## Politique

Régis Juanico est élu président de Saint-Etienne Métropole

Jeudi 2 avril 2026



## Économie

Parallèlement à ses enjeux nationaux, Casino lance un...

Mercredi 1 avril 2026



## Culture & Loisirs

Pâques : où chasser les œufs ce week-end près de Saint-...

Mercredi 1 avril 2026



## Société

"Furania" : le Saint-Etienne celt ne serait finalement pas une...

Mercredi 1 avril 2026

## Droit et Chiffre

[Que faire en cas de rupture brutale, par son donneur d'ordre, d'une relation commerciale établie ?](#)

Vendredi 3 avril 2026

[Avantages en nature : ce que change la réforme de 2025-2026](#)

Mardi 31 mars 2026

[La contestation d'une créance par le débiteur dans le cadre d'une procédure collective](#)

Vendredi 27 mars 2026

conséquences économiques.

## Un encadrement de la liberté de rompre

La liberté de rompre une relation commerciale n'est pas remise en cause : aucun client n'est tenu de contracter indéfiniment avec le même fournisseur. Toutefois, [l'article L.442-1, II du Code de commerce](#) sanctionne le fait de rompre, même partiellement, une relation commerciale établie sans respecter un préavis écrit, raisonnable et adapté à la durée et à l'importance de la relation.

L'objectif n'est donc pas de figer les relations commerciales, mais d'éviter les comportements déloyaux qui placeraient brutalement un partenaire dans une situation de grande vulnérabilité économique. Le texte vise aussi bien la rupture totale que la diminution significative et soudaine des volumes, qui peut produire les mêmes effets qu'une cessation pure et simple.

Cette responsabilité peut être engagée à l'encontre de tout « auteur de la rupture » : client direct, donneur d'ordre, mais également intermédiaire ou groupe qui, en pratique, décide de la fin de la relation. Les tribunaux vont s'attacher à identifier l'acteur qui détient réellement le pouvoir de décision et qui a initié la rupture.

Ce dispositif vise à protéger les entreprises contre des comportements déloyaux pouvant entraîner des conséquences économiques brutales : perte soudaine de chiffre d'affaires, désorganisation interne, difficultés de trésorerie, voire mise en péril de l'activité.

**« Il ne s'agit pas d'interdire la rupture – principe de liberté contractuelle oblige – mais d'imposer qu'elle intervienne dans des conditions loyales. »**

### ***La notion clé : la relation commerciale établie***

La première étape consiste à démontrer l'existence d'une relation commerciale « établie ». Contrairement à une idée répandue, il n'est pas nécessaire de disposer d'un contrat écrit de longue durée. Les juges adoptent une approche concrète et vont analyser l'ancienneté de la relation (plusieurs années de collaboration sont souvent exigées), la régularité et fréquence des commandes ou des prestations, le volume d'affaires réalisé et part du chiffre d'affaires représentée et encore la stabilité du partenariat et la prévisibilité raisonnable de sa poursuite.

Une succession de commandes ponctuelles, sans continuité ni perspective de stabilité, sera en principe insuffisante. À l'inverse, une relation de plusieurs années, avec des commandes régulières et une progression du chiffre d'affaires, caractérise souvent une relation commerciale établie, même en l'absence de contrat formalisé.

Les éléments de preuve sont ici déterminants : factures, bons de commande, échanges

d'e-mails, comptes rendus de réunions, tableaux de suivi d'activité, prévisionnels de ventes, etc. Plus la dépendance économique vis-à-vis du donneur d'ordre est forte, plus l'atteinte causée par une rupture soudaine sera évaluée grave.

# La rupture brutale : une question de préavis

La relation peut toujours être rompue, mais à la condition de respecter un préavis écrit, effectif et suffisant. Un préavis est jugé suffisant s'il permet à l'entreprise de se réorganiser : rechercher de nouveaux clients, adapter ses charges, renégocier ses financements ou réorienter ses investissements.

La durée du préavis n'est pas fixée par la loi de manière chiffrée. Elle est appréciée au cas par cas, en tenant compte notamment de la durée de la relation commerciale, de l'importance du client dans le chiffre d'affaires du partenaire, du secteur d'activité et des délais habituels pour retrouver des débouchés, et/ou encore des investissements réalisés spécifiquement pour ce client (machines, logiciels, recrutements, certifications, etc.).

En pratique, pour des relations de longue durée (par exemple plus de dix ans), les tribunaux admettent souvent des préavis de plusieurs mois (au maximum 18 mois) dans les situations de forte dépendance économique. À l'inverse, une relation récente ou marginale pourra justifier un préavis plus court.

La rupture sera qualifiée de « brutale » lorsqu'aucun préavis n'a été donné ou que le préavis est trop court au regard des critères ci-dessus ou encore lorsqu'une réduction très importante des volumes est décidée de manière soudaine, sans laisser au partenaire le temps de s'adapter.

La loi admet que, dans certaines circonstances, la rupture puisse intervenir sans préavis, ou avec un préavis très réduit. C'est le cas notamment en présence d'une faute grave du partenaire (manquements répétés à ses obligations, défaut de qualité, retards systématiques, atteinte à l'image du donneur d'ordre, etc.) ou en cas de force majeure rendant impossible la poursuite de la relation. Il en est de même lorsque la relation était clairement présentée comme précaire, ponctuelle ou expérimentale, sans perspective de stabilité. Toutefois, l'auteur de la rupture devra démontrer la réalité et la gravité des faits invoqués. Une simple insatisfaction commerciale, non documentée, ne suffira pas à justifier une rupture immédiate.

## Les conséquences d'une rupture brutale

En cas de rupture brutale, la responsabilité du donneur d'ordre ouvre droit à la réparation du préjudice subi du fait de l'insuffisance de préavis. L'indemnisation vise en priorité la marge sur coûts variables que l'entreprise aurait raisonnablement pu réaliser pendant la durée du préavis qui aurait dû être accordé.

Peuvent être également indemnisés les coûts directement liés à la désorganisation provoquée (réaffectation de personnel, frais de restructuration, coûts de stockage, etc.) et les investissements spécifiques non amortis, réalisés pour répondre aux besoins du donneur d'ordre (équipements dédiés, logiciels, recrutements ciblés).

En revanche, l'entreprise ne peut pas obtenir réparation d'un « manque à gagner » illimité dans le temps, comme si la relation avait dû se poursuivre indéfiniment. L'indemnisation est strictement cantonnée à la période du préavis qui aurait dû être respecté.

## Les bons réflexes en cas de rupture

À la suite de l'annonce d'une rupture, la première exigence doit être celle de la préservation rigoureuse des éléments de preuve. Il importe, sans délai, de

préservation rigoureuse des éléments de preuve. Il importe, sans délai, de reconstituer avec précision l'historique de la relation commerciale : compilation des commandes et des factures, recensement des échanges écrits – courriels comme correspondances – faisant état de la durée de la relation, des perspectives envisagées ou des engagements réciproques. Doivent également être réunis les éléments financiers permettant d'apprécier la dépendance économique, notamment la part du donneur d'ordre dans le chiffre d'affaires, ainsi que les pièces attestant des investissements spécifiquement réalisés pour les besoins de cette relation.

Dans un second temps, il est vivement recommandé de soumettre la situation à l'analyse d'un conseil, afin d'en opérer une qualification juridique précise. Cette démarche permettra notamment de déterminer si la relation peut être regardée comme « établie » au sens des dispositions applicables, d'apprécier le caractère suffisant ou non du préavis éventuellement consenti, et d'évaluer l'étendue du préjudice susceptible d'être indemnisé.

Sur la base de cette analyse, plusieurs orientations stratégiques peuvent être envisagées. La voie amiable, en premier lieu, consiste à rechercher un accord équilibré, pouvant se traduire par un allongement du préavis, une diminution progressive des volumes d'activité, ou encore l'octroi d'une indemnité transactionnelle destinée à amortir l'impact économique de la rupture.

À défaut d'accord spontané, l'envoi d'une mise en demeure s'impose. Ce courrier formel, juridiquement argumenté, a vocation à rappeler le cadre légal applicable, à dénoncer le caractère brutal de la rupture et à solliciter une indemnisation appropriée.

Enfin, en l'absence de solution amiable, le recours au juge devient nécessaire. La saisine du tribunal de commerce compétent permettra de faire constater la rupture brutale de la relation commerciale établie et d'obtenir la réparation du préjudice subi.

Dans certaines hypothèses, il peut être opportun d'accompagner cette démarche contentieuse de mesures conservatoires – telles que des saisies ou la constitution de garanties – afin de préserver l'effectivité de la décision à intervenir.

## **Anticiper pour mieux se protéger**

Au-delà de la seule gestion du contentieux, les entreprises ont tout intérêt à appréhender ce risque en amont, dans une logique de prévention et de sécurisation de leur activité. À cet égard, plusieurs bonnes pratiques méritent d'être systématiquement intégrées à leur stratégie juridique et commerciale.

Il est d'abord recommandé de formaliser les relations durables par des conventions écrites, précisant notamment des durées de préavis adaptées, des modalités de cessation clairement définies, ainsi que, le cas échéant, des mécanismes indemnitaires en cas de rupture.

Par ailleurs, la diversification du portefeuille clients constitue un levier essentiel pour atténuer les situations de dépendance économique à l'égard d'un donneur d'ordre unique. Cette approche doit s'accompagner d'une vigilance accrue quant à la traçabilité des investissements réalisés spécifiquement pour les besoins d'un partenaire, lesquels doivent être soigneusement documentés.

De même, un suivi régulier de la répartition du chiffre d'affaires entre les différents clients s'impose, afin d'identifier en amont toute situation de dépendance critique et d'y apporter les correctifs nécessaires.

Une gestion contractuelle rigoureuse, conjuguée à une stratégie commerciale

équilibrée, permet ainsi de réduire significativement l'exposition au risque de rupture brutale. Et lorsque celle-ci survient néanmoins, la qualité de la documentation constituée ainsi que la réactivité de l'entreprise se révèlent déterminantes pour assurer la défense efficace de ses intérêts.

En définitive, la notion de rupture brutale de relation commerciale établie s'impose comme un instrument de protection particulièrement puissant au bénéfice des entreprises confrontées à une décision unilatérale de leur partenaire. Encore convient-il d'en maîtriser les contours, d'agir avec célérité et de s'entourer des conseils appropriés, afin de transformer ce cadre juridique en un véritable outil de sécurisation et de pérennisation de l'activité.

## Un contentieux technique à fort enjeu stratégique

La rupture brutale des relations commerciales établies est un contentieux à la fois technique et stratégique. Il suppose une analyse fine de la relation commerciale et des usages sectoriels.

**« Pour le chef d'entreprise, l'enjeu dépasse la seule indemnisation. Il s'agit aussi de préserver la pérennité de l'activité, d'organiser la transition et parfois de redéfinir son modèle économique. »**

Dans ce contexte, l'accompagnement par un professionnel du droit permet non seulement d'optimiser les chances de succès, mais également d'adopter une stratégie adaptée aux enjeux commerciaux.



PARTAGER  
L'ARTICLE



[Barreau de Saint-Etienne](#)

[Conseil de l'Ordre des avocats Saint-Etienne](#)

[Ordre des avocats de Saint-Etienne](#)

[tribunal de commerce](#)

[Les Pages du Barreau](#)

[Droit commercial](#)

[Me Prisca Wuibout](#)

[avocats](#)

[rupture commerciale](#)

PREC

**Nos idées sorties du week-end des 10, 11, et 12 avril 2026 dans la Loire**

## Vous pourriez aimer



Mardi 31 mars 2026

**Avantages en nature : ce que change la réforme de 2025-2026**



Vendredi 27 mars 2026

**La contestation d'une créance par le débiteur dans le cadre d'une procédure collective**



Jeudi 26 mars 2026

**Création d'une nouvelle rubrique avec l'Ordre des experts-comptables Auvergne-Rhône-Alpes**



Vendredi 20 mars 2026

**Loi de finances pour 2026 : décryptage des principales mesures intéressants les particuliers et les entreprises**



Mercredi 4 mars 2026

**Gaël Perdriau et Gilles Rossary-Lenglet remis en liberté**



Vendredi 20 février 2026

**Vente immobilière et vice caché : quels points de vigilance avant la vente ? Quels recours après la vente ?**



Vendredi 13 février 2026

**Comment récupérer un nom de domaine cybersquatté ?**



Vendredi 6 février 2026

**Professionnels : comment protéger votre permis de conduire ?**



Vendredi 30 janvier 2026

**Conseil des prud'hommes : à Saint-Etienne, les accidents du travail en baisse**

[Les Pages du Barreau : tous les articles →](#)

## LegalCie

LegalCie est le service d'annonces légales de Cie des Médias, votre partenaire de confiance pour la publication de vos annonces légales et marchés publics. Bénéficiez d'une plateforme simple, rapide et conforme aux obligations légales pour publier

## Annonces légales

[Publier une annonce légale](#)

vos annonces dans tous les départements français. Nos équipes vous accompagnent à chaque étape pour garantir la validité et la diffusion de vos publications.

[Consulter les annonces légales juridiques](#)

[Consulter les annonces légales collectivités](#)

## Marchés publics

[Publier un marché public](#)



PUBLI-RÉDACTIONNEL  
Casque audio pour la...



PUBLI-RÉDACTIONNEL  
Une 4ème agence 123 Pare-...



PUBLI-RÉDACTIONNEL  
L'art et la manière : quand le...

**local**

### Catégories

Économie  
Politique  
Municipales 2026  
Société  
Vie juridique  
Culture et Loisirs  
Sports  
Brèves  
Dossiers  
Lifestyle  
Publications Partenaires  
Actus & services

### Nos autres titres

La Vie Nouvelle  
Les Affiches  
Le Mémo de l'Isère  
Beaux Quartiers  
Montagne Leaders  
La Mairie Magazine  
Le Faucigny  
Le Petit Bulletin Lyon  
Big Bike  
Grimper  
Montagnes Magazine  
Skieur Magazine  
Wider Outdoor Magazine

### Services

**Service Annonces Légales**  
04 76 84 32 01 - cliquez ici  
**Service Abonnement**  
04 76 84 32 03  
**Service Comptabilité**  
04 76 84 32 25  
**Service Publicité**  
04 72 00 10 21

### Contactez-nous

Saint-Etienne, Auvergne-Rhône-Alpes  
04 76 84 32 00  
contact@if-saint-etienne.fr  
Nous contacter  
[f](#) [@](#) [in](#)

@ Compagnie des Publications et Médias Rhône-Alpes (CPMRA) 2026 - Mentions légales - CGU / CGV

Soutenu par  
  
**MINISTÈRE DE LA CULTURE**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

  
**RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

IF Saint-Étienne, média reconnu par la Commission en qualité de service de presse en ligne d'Information politique et générale (IPG) en application de l'article 1er de la loi n°86-897 du 1er août 1986 portant sur la réforme du régime juridique de la presse.

**if.**  
Saint-Etienne  
**RECONNU PAR LA CPPAP**  
COMMISSION PARITAIRE  
DES PUBLICATIONS ET AGENCES DE PRESSE

**RECONNU PAR LA CPPAP**

COMMISSION PARITAIRE  
DES PUBLICATIONS ET AGENCES DE PRESSE

Média reconnu depuis 2020 sous le numéro  
CPPAP 0927 Y 94319