

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

Les Pages du Barreau

Que faire en cas de rupture brutale, par son donneur d'ordre,

Rompre une relation commerciale établie : anticiper et sécuriser

Publié le 19 décembre 2025

Notre rubrique en partenariat avec l'Ordre des avocats de Saint-Étienne – «[Les Pages du Barreau](#)» – se consacre cette semaine aux réflexes à mobiliser pour rompre de façon sécurisée une relation commerciale établie, qu'elle soit encadrée ou non par un contrat.

Par M^e 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^e Prisca Wuibout, avocate au Barreau de Saint-Étienne.

Mettre fin à une relation commerciale établie n'est jamais un acte anodin. Cela implique de maîtriser précisément les règles juridiques applicables, d'anticiper les conséquences opérationnelles et de respecter une méthodologie rigoureuse afin d'éviter tout reproche de rupture brutale, sanctionnée en tant que telle par le Code de commerce. La prudence et la transparence sont les clés d'une sortie de relation sécurisée et responsable.

Qu'est-ce qu'une relation commerciale établie ?

La « relation commerciale établie » n'est pas définie par le Code de commerce, qui se contente d'en sanctionner la rupture brutale aux termes de son [article L 442-1](#) qui dispose que : « Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, en l'absence d'un préavis écrit qui tienne compte notamment de la durée de la relation commerciale, en référence aux usages du commerce ou aux accords interprofessionnels, et, pour la détermination du prix applicable durant sa durée, des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les parties. En cas de litige entre les parties sur la durée du préavis, la responsabilité de l'auteur de la rupture ne peut

d'une relation commerciale établie ?

Vendredi 3 avril 2026

- Culture & Loisirs**
Nos idées sorties du week-end des 10, 11, et 12 avril 2026 dans la...
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

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

être engagée du chef d'une durée insuffisante dès lors qu'il a respecté un préavis de dix-huit mois. Les dispositions du présent II ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure».

C'est tout d'abord une relation commerciale : la loi protège la rupture brutale de relations commerciales. Les contrats conclus avec un médecin, un dentiste, un avocat ou un notaire, échappent par conséquent à la protection de [l'article L 442-1 du Code de commerce](#), car ces contrats ne sont pas des contrats commerciaux.

La rupture d'une relation commerciale ne se réduit jamais à une simple notification : elle exige une préparation stratégique et une exécution loyale.

Mais certains contrats commerciaux sont exclus du périmètre de la protection : par exemple en matière de transport, car il existe un contrat type (la LOTI), ou encore pour les agents commerciaux qui ont un mécanisme propre de protection.

Il s'agit ensuite d'une relation commerciale établie : il n'est pas obligatoire d'avoir un contrat écrit, un courant d'affaires suffit, dont la preuve se fait par tout moyen. Ainsi il importe peu que les parties aient signé ou non un contrat écrit : seule la réalité économique et factuelle prime. La relation doit être prolongée, régulière, significative et stable. Il faut que le cocontractant puisse légitimement croire dans la poursuite de la relation. Par exemple : demande de tenir à disposition un stock tampon, existence de commandes ouvertes pour faciliter l'approvisionnement en matière première. Par opposition, le recours à des appels d'offres tous les ans peut permettre d'échapper à cette qualification.

La jurisprudence retient que plusieurs éléments peuvent caractériser cette stabilité, tels qu'une ancienneté significative de la relation (plusieurs années de collaboration ininterrompue), des commandes fréquentes, régulières ou prévisibles, des échanges importants représentant parfois une part notable du chiffre d'affaires du partenaire, des investissements réalisés spécialement pour servir le donneur d'ordre, ou encore une organisation interne structurée autour de la relation (adaptation des moyens de production, stocks, mise à disposition d'équipes attitrées, etc.).

Quelles sont les obligations légales du donneur d'ordre ?

La décision de rompre une relation commerciale établie impose au donneur d'ordre une responsabilité particulière. Le Code de commerce vise à empêcher les ruptures soudaines qui peuvent mettre en péril la survie économique d'un fournisseur ou d'un prestataire. Il en résulte plusieurs obligations incontournables :

Accorder un préavis raisonnable

Le préavis doit être écrit et proportionné à l'ancienneté de la relation, au volume d'affaires qu'elle représente et aux investissements consentis par le partenaire. Plus la relation est ancienne et stratégiquement importante, plus le préavis doit être long, ce qui implique une analyse fine de chaque situation. Le Code de commerce prévoit depuis une loi du 30 mars 2023 qu'en cas de litige entre les

parties sur la durée du préavis, aucune responsabilité ne peut être engagée en raison d'un préavis insuffisant, si le préavis respecté est de dix-huit mois.

Maintenir une exécution loyale jusqu'à son terme

Dès après la notification de la rupture, le donneur d'ordre doit continuer à exécuter la relation dans les mêmes conditions que précédemment : commandes, volumes, délais, tarification – et ce pendant toute la durée du préavis. Tout changement unilatéral pourrait être requalifié en rupture anticipée ou rupture partielle abusive.

Justifier une rupture immédiate en cas de faute grave

La rupture sans préavis n'est tolérée que si le partenaire commet une faute d'une gravité telle qu'elle rend impossible la poursuite de la relation, même temporairement. La faute doit être précise, démontrée et documentée.

Comment rompre sans risque ? Les bonnes pratiques indispensables

Afin d'éviter les difficultés, il est nécessaire de mener une analyse approfondie de la relation commerciale. Cela consistera en l'examen détaillé de l'historique de la collaboration : évolution des volumes, proportion du chiffre d'affaires représenté, importance stratégique, investissements spécifiques réalisés par le partenaire ou exigences mises à sa charge. Cette analyse permettra de fonder le calcul du préavis nécessaire.

Un autre réflexe sera de constituer un dossier complet, structuré et probant. En effet, en cas de contentieux, le juge examinera la cohérence et la complétude du dossier. Il est donc recommandé de conserver l'historique des échanges, les commandes, les comptes rendus de réunions, les éléments prouvant d'éventuels manquements du partenaire ou encore les fluctuations des volumes.

La loyauté est une obligation continue et surveillée par les tribunaux.

La décision de rompre une relation commerciale établie nécessite également en amont d'organiser une transition opérationnelle maîtrisée et progressive. Cela sera analysé a posteriori comme un gage de loyauté et limitera les risques industriels liés à la nécessaire réorganisation des flux, aux transferts d'activités, ou encore au calibrage des dernières commandes, en prenant soin de traiter l'éventuel stock tampon exigé du partenaire.

Une fois l'étude complète réalisée, il conviendra de rédiger une lettre de rupture détaillée et juridiquement solide.

Cette lettre doit bien évidemment annoncer clairement la décision de rupture, fixer un préavis adapté et éventuellement préciser les modalités de continuité opérationnelle (livraisons, facturations, organisation des flux), qui devront être cohérentes avec les pratiques antérieures.

Quels sont les risques encourus en cas de rupture brutale ?

Une rupture jugée brutale engagera la responsabilité civile du donneur d'ordre. La sanction principale est financière et consiste dans l'indemnisation de la période de préavis qui aurait dû être accordé. Il est nécessaire de souligner que

ce n'est pas la rupture qui sera sanctionnée mais sa brutalité. La méthode actuellement retenue par les tribunaux repose sur une évaluation de la marge sur coûts variables perdue, permettant d'indemniser la perte réelle subie par le partenaire.

Dans certains des cas les plus graves, le président du tribunal de commerce, saisi dans le cadre d'une procédure d'urgence, pourra ordonner sous astreinte la reprise de la relation commerciale pour la durée du préavis qui aurait dû être respecté.

Conclusion

La rupture d'une relation commerciale établie ne doit jamais être improvisée. Une démarche réfléchie, une documentation rigoureuse et une exécution loyale constituent les fondations d'une sortie sécurisée. Ce processus mérite d'être anticipé et accompagné, car une erreur d'appréciation peut entraîner un contentieux lourd de conséquences financières et réputationnelles. Mieux vaut prévenir que réparer.



PARTAGER
L'ARTICLE



Barreau de Saint-Etienne Explicatif Conseil de l'Ordre des avocats Saint-Etienne
Ordre des avocats de Saint-Etienne Avocat Saint-Etienne Les Pages du Barreau
Droit commercial Me Prisca Wuibout avocats relation commerciale Code du commerce

PREC

Lionel Baud (Banque Populaire Aura) : « Anticiper, garder le cap et foncer »

SUIV

Nos idées sorties du week-end des 26, 27 et 28 décembre 2025 dans la Loire

Vous pourriez aimer



Vendredi 3 avril 2026

Que faire en cas de rupture brutale, par



Mardi 31 mars 2026

Avantages en nature : ce que change la



Vendredi 27 mars 2026

La contestation d'une créance par le

**son donneur d'ordre,
d'une relation
commerciale établie ?**

réforme de 2025-2026

**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**



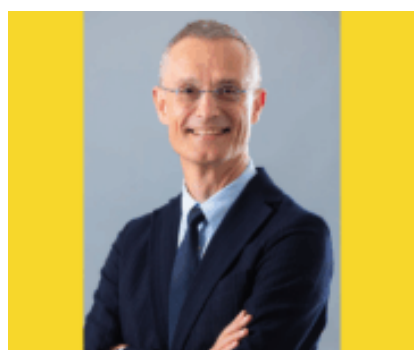
Mercredi 4 mars 2026

**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 ?**

[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 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](#)

Annonces légales

[Publier une annonce légale](#)

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