

Rupture d'une relation commerciale établie : et pendant le préavis ?



© 2025 Les Echos Publishing

L'entreprise qui envisage de rompre une relation commerciale établie avec un partenaire commercial, par exemple un fournisseur, doit respecter un préavis suffisamment long pour permettre à ce dernier de se retourner (trouver de nouveaux clients ou se réorganiser). À défaut, elle s'expose à devoir lui payer des dommages-intérêts.

Et, bien entendu, pendant la durée de ce préavis, l'entreprise doit maintenir la relation avec son fournisseur aux mêmes conditions que celles existant avant la notification de la rupture. Ainsi, par exemple, les conditions antérieures ne seraient pas maintenues si, pendant le préavis, l'entreprise diminuait de manière significative le volume de ses commandes. Toutefois, en présence de « circonstances particulières », l'auteur de la rupture est en droit de ne pas maintenir les conditions antérieures à la notification de la rupture.

À ce titre, les juges ont estimé, dans une affaire récente, que le fait d'octroyer un délai de préavis très long constitue une circonstance particulière permettant à l'entreprise auteur de la rupture de modifier les conditions de la relation commerciale pendant le préavis.

Dans cette affaire, un distributeur d'articles de sport avait,

par un courrier daté du 27 juin 2017, informé un fournisseur d'appareils d'électrostimulation d'une réduction de 15 % de ses achats pour l'année 2018, puis, par un courrier daté du 26 janvier 2018, de son intention de rompre totalement la relation commerciale à compter du 1^{er} janvier 2021. Il avait précisé que ses achats, qui s'élevaient à 800 000 € en 2017, tomberaient à 600 000 € en 2018, à 500 000 € en 2019 et à 200 000 € en 2020, avant de s'arrêter totalement.

Un préavis d'une durée particulièrement longue

Le fournisseur avait alors considéré qu'il s'agissait d'une rupture brutale d'une relation commerciale établie. Mais les juges saisis du litige n'ont pas été de cet avis. En effet, ils ont estimé que la rupture n'avait pas été brutale puisque, d'une part, la baisse des volumes commandés n'avait été que de 15 % la première année, et que, d'autre part, après la première année, la longue durée du préavis (35 mois entre le 26 janvier 2018 et le 1^{er} janvier 2021, soit une durée bien plus longue que le délai de 2 ans prévu par les usages de la profession) accordée au fournisseur constituait une circonstance particulière autorisant le distributeur à ne pas maintenir les conditions antérieures à la notification de la rupture.

[Cassation commerciale, 19 mars 2025, n° 23-23507](#)

© 2025 Les Echos Publishing