Comment gérer la rupture de contrat avec son fournisseur ?

Le contrat est un élément important des relations commerciales, c'est pourquoi sa rupture ne doit pas être prise à la légère. Il est dans l'intérêt et de l'acheteur et du fournisseur de partir "sans casse" et d'assurer le passage de relais.

L'auteur

Olivier Wajnsztok. est directeur associé du cabinet AgileBuyer, spécialisé dans les équipiers achats (acheteurs professionnels qui traitent des projets achats chez les clients), le conseil et le coaching d'acheteurs.

Les motifs qui peuvent pousser l'acheteur à rompre avec son fournisseur sont nombreux (défaut de qualité, détérioration des relations commerciales, nouvelle stratégie, etc.) Bien que les causes soient justifiées, elles ne sont pas forcément juridiquement recevables. Une rupture mal gérée peut coûter très cher à l'acheteur.

Prévenez vos clients internes le plus vite possible

Une fois que la décision de rompre le contrat est prise, l'acheteur doit identifier le lien juridique qui l'unit commercialement à son fournisseur et prévenir son responsable et ses clients internes. Selon la nature du contrat commercial qui le lie à son fournisseur, les conditions de la rupture différeront. D'un coté, l'acheteur doit en informer sa hiérarchie afin d'anticiper les conséquences opérationnelles de la rupture et de prévoir une solution de remplacement. D'un autre coté, le service juridique doit être mis dans la boucle le plus tôt possible afin de vérifier qu'il n'y a pas de contraintes juridiques à la rupture et que les modalités de sortie de contrat ne sont pas contraignantes pour l'une et l'autre partie.

Expliquez clairement les raisons de votre choix

Il convient de communiquer sa décision aux autres clients internes (directions commerciale, technique, industrielle,...). L'acheteur doit avoir en tête que ses clients internes n'apprécieraient pas d'apprendre la nouvelle par un tiers ou par le fournisseur lui-même, et si tel est le cas, il sera en mauvaise position pour négocier la passation.

Dans un premier temps, l'acheteur annonce sa décision oralement puis la confirme par écrit. Bien qu'il n'y ait pas de règles imposées, le message communiqué devra contenir un maximum d'informations afin d'éviter par la suite toute contestation. Pour que la rupture soit bien vécue de part et d'autre, l'acheteur pourra également démontrer à ses clients internes l'importance d'une telle opportunité pour l'entreprise. Une fois la décision prise de rompre les relations commerciales, il faut compter un délai de transition.

En conservant de bonnes relations avec son fournisseur, l'acheteur se place en position avantageuse pour que la rupture se fasse dans les meilleures conditions. C'est du donnant-donnant. Si l'acheteur accepte d'aider son fournisseur, ce dernier doit se montrer enclin à lui faciliter la passation.

Négociez la rupture

La durée de préavis peut être fixée par le contrat ou la loi : elle reste toutefois négociable. En revanche, le refus d'effectuer le préavis pourrait se solder par le versement de la part de l'acheteur d'une indemnité pour rupture abusive de contrat. Dans le cadre d'une rupture d'un contrat commercial, la première question à se poser consiste à savoir si le contrat comporte une clause de tacite reconduction ou de renouvellement. Si le contrat expire à son échéance, il est le plus souvent prévu qu'il se renouvellera automatiquement. Pour s'opposer à cette reconduction, l'acheteur doit notifier sa demande selon les formes prescrites et dans le délai de préavis stipulé dans la clause correspondante du contrat. Si la rupture est envisagée alors même qu'il n'est plus temps de dénoncer l'accord, l'acheteur se trouvera lié pour une période de renouvellement dont il ne pourra sortir qu'en attendant la prochaine échéance. Il faut donc faire attention au manque d'anticipation. L'acheteur doit veiller à bien vérifier le délai de dénonciation.

Qu'elle soit ou non prévue dans le contrat, la lettre recommandée avec accusé de réception s'impose, c'est une question de forme. Elle permet d'acter à bonne date d'une volonté non équivoque de dénonciation. Ce courrier doit être expédié à l'avance pour que le fournisseur bénéficie du préavis convenu. L'acheteur peut également s'orienter vers une rupture pour faute avec au final une transaction difficile et/ou un mauvais procès.

Une clause de résiliation peut en effet permettre de sanctionner le comportement fautif d'une partie en permettant à son cocontractant de se libérer par avance, et sans recours au juge, d'un accord qui n'est plus respecté. La faute du fournisseur peut être l'opportunité inespérée d'une rupture que l'on ne savait pas comment engager. Mais une faute bénigne ne saurait suffire. La résiliation pour faute injustifiée ou légère pourra, de ce fait, s'avérer abusive et engager la responsabilité de l'acheteur. ●

Abonnez-vous à notre newsletter sur decision-achats.fr