



Compte rendu de consultation juridique

Rupture brutale de relations commerciales établies

Informations générales

Dossier : Rupture brutale de relations commerciales établies

Date : 08 avril 2026 — 17h30

Cabinet : Varenne & Castagnac

Lieu : Villepreux

Professionnel : Maître Eloise Varenne, avocate associée, spécialisée en droit commercial et droit de la distribution

Client : Karim Djoudi, dirigeant de Pre-meca SAS (fabricant de pièces mécaniques de précision — ETI, 85 salariés)

Partie adverse : Groupe Ardenault Industries



Bloc 1 — Synthèse de la consultation

Type détecté : CONSULTATION INITIALE

Karim Djoudi, dirigeant de Precimeca SAS, consulte Maître Eloise Varenne pour la première fois à la suite de la rupture unilatérale, par le groupe Ardenault Industries, d'une relation commerciale de quatorze ans, notifiée le 6 janvier 2026 avec un préavis de trois mois. La consultation porte sur la qualification juridique de cette rupture au regard de l'article L. 442-1 du Code de commerce, l'évaluation du préjudice indemnisable et la définition d'une stratégie procédurale en deux temps — phase amiable puis contentieuse. L'éclairage révèle un dossier présenté comme solide par l'avocate : absence de tout manquement documenté de la part de Precimeca, dépendance économique significative, préavis manifestement insuffisant au regard de la jurisprudence, et indices d'un transfert de volumes vers un fournisseur concurrent antérieur à l'expiration du préavis. La consultation aboutit à un plan d'action concret et à l'accord de principe du client sur la convention d'honoraires proposée.

Bloc 2 — Faits et contexte

Chronologie des faits

- 2012 — Début de la relation commerciale entre Precimeca SAS et le groupe Ardenault Industries — commandes initiales de pièces de rechange pour lignes d'assemblage
- 2015 — Part d'Ardenault dans le CA de Precimeca : ~25 %
- 2018 — Part d'Ardenault : ~35 %
- 2020 — Part d'Ardenault : 42 %
- 2021 — Obtention par Precimeca du label « fournisseur premium » décerné par Ardenault
- 2022 — Pic de dépendance — part d'Ardenault : 47 % du CA



- 2023 — Acquisition par Precimeca d'un centre d'usinage cinq axes pour 400 000 €, à la demande explicite d'Ardenault (documentée par échanges de mails)
- 2025 — Part d'Ardenault ramenée à 38 % à la suite d'efforts de diversification
- Février 2026 — Début présumé du transfert de volumes vers les Ateliers Morvan (Brinville), avant même l'expiration du préavis — information obtenue de manière informelle par un ancien technicien de Precimeca
- 6 janvier 2026 — Réception par Precimeca d'un courrier recommandé signé par M. Legrande (nouveau directeur achats groupe Ardenault), notifiant la fin de la collaboration au 31 mars 2026, soit un préavis de trois mois
- 31 mars 2026 — Date effective de rupture

Motifs invoqués par Ardenault

- « Réorganisation stratégique du panel fournisseurs »
- « Rationalisation de la supply chain »
- Aucun reproche sur la qualité ou les délais de livraison

Situation actuelle

- Aucun litige qualité en quatre ans de relation
- Quatre salariés mis en chômage partiel à la suite de la rupture (deux ont retrouvé une activité pleine grâce à de nouveaux clients ; deux maintien incertain)
- Centre d'usinage cinq axes tournant à 20 % de sa capacité — valeur nette comptable résiduelle : ~230 000 €
- Trésorerie tendue mais pas en danger immédiat
- Aucune démarche juridique entreprise à ce jour



Modalités de la relation commerciale

- Absence de contrat-cadre écrit formalisé
- Fonctionnement par bons de commande successifs
- Prévisions glissantes communiquées par Ardenault pour planification de production
- Réunions trimestrielles de revue de performance avec visibilité sur volumes à venir
- CA annuel moyen Ardenault : ~2,8 M€ — marge brute moyenne : ~32 % soit ~900 000 € de marge brute annuelle

Parties en cause

- **Precimeca SAS** (victime alléguée) — Karim Djoudi, dirigeant
- **Ardenault Industries** (auteur de la rupture) — groupe, CA ~2 Md€, M. Legrande, directeur achats groupe (signataire du courrier de rupture)
- **Ateliers Morvan** (Brinville) — fournisseur concurrent présumé bénéficiaire du transfert de volumes

Documents existants mentionnés

- Courrier recommandé de rupture du 6 janvier 2026 (signé Legrande)
- Bons de commande sur les cinq dernières années
- Prévisions glissantes communiquées par Ardenault
- Comptes rendus de réunions trimestrielles
- Certificat du label fournisseur premium (2021)
- Statistiques de taux de service / de conformité qualité
- Échanges de mails relatifs à l'investissement dans le centre d'usinage cinq axes (demande explicite d'Ardenault)
- Comptabilité analytique par client (bilans des trois derniers exercices)

Documents manquants / à constituer

- Éléments objectifs documentant le transfert anticipé de volumes vers les Ateliers Morvan (antérieur au 31 mars 2026)
- Tout indice de préméditation de la rupture par Ardenault



Bloc 3 — Analyse juridique

Qualification juridique

La situation est qualifiée de **rupture brutale de relations commerciales établies** au sens de l'article L. 442-1 du Code de commerce (anciennement L. 442-6)

L'absence de contrat-cadre écrit n'est pas un obstacle à la qualification : ce qui importe est l'existence d'une **relation commerciale établie**, caractérisée en l'espèce par :

- Durée : 14 ans
- Régularité des commandes
- Part significative dans le CA (38 à 47 %)
- Prévisions glissantes communiquées
- Label fournisseur premium obtenu

Le changement de directeur achats chez Ardenaure est juridiquement inopérant : l'engagement lie la **société**, non la personne physique en poste

Insuffisance du préavis

Préavis accordé : 3 mois — qualification manifestement insuffisant

Repères jurisprudentiels cités par Maître Varenne :

- Arrêt Cour de cassation, chambre commerciale (référence non précisée) : **24 mois** de préavis retenus pour une relation de **16 ans**
- Jurisprudence constante : **18 mois** régulièrement retenus pour **12 ans** de relation

Critère aggravant : taux de dépendance économique (42 % du CA) — pris en compte par les juges pour valoir le préavis de référence

Préavis de référence retenu à titre provisoire par l'avocate : 18 mois minimum

Préavis manquant : 15 mois (18 mois – 3 mois accordés)

Évaluation provisoire du préjudice — trois postes distincts

1. Perte de marge brute sur le préavis manquant



- Base : 900 000 € de marge brute annuelle × 15/12 mois
- Montant estimé : ~1 125 000 €
- Condition : documentation par bilans des trois derniers exercices et comptabilité analytique

2. Investissements non amortis réalisés spécifiquement pour la relation

- Centre d'usinage cinq axes : valeur nette comptable résiduelle ~230 000 €
- Condition : démonstration que l'investissement a été réalisé à la demande expresse d'Ardenault (documentée par mails)

3. Coûts de réorganisation

- Chômage partiel, risque de licenciement de salariés qualifiés
- Poste à chiffrer selon l'évolution de la situation des deux salariés encore en chômage partiel

Faute supplémentaire potentielle

Transfert de volumes vers les Ateliers Morvan avant l'expiration du préavis (dès février 2026) : susceptible de constituer une **faute supplémentaire** aggravant la brutalité de la rupture

Si la préméditation de la rupture peut être démontrée (décision prise avant le courrier de janvier 2026), cela renforce encore la qualification

Forces du dossier

- 14 ans de relation → durée longue
- Zéro manquement documenté de la part de Precimeca
- Dépendance économique élevée et documentée
- Investissement réalisé à la demande expresse d'Ardenault
- Label fournisseur premium obtenu en 2021
- Préavis de 3 mois manifestement disproportionné au regard de la jurisprudence
- Jurisprudence récente favorable aux victimes de rupture brutale



Faiblesses / points de vigilance

- Absence de contrat-cadre (atténuée par la jurisprudence — non rédhibitoire)
- Informations sur le transfert vers Morvan obtenues de manière informelle — nécessité de les objectiver
- Défense classique prévisible d'Ardenault : allégation de manquements de Precimeca — à neutraliser par la documentation

Conditions et réserves

- Le quantum du préjudice (poste 1) est **provisoire** — à affiner après réception des bilans et de la comptabilité analytique
- Le poste « investissements non amortis » est conditionné à la **démonstration du lien causal** entre la demande d'Ardenault et l'acquisition de la machine
- Le poste « coûts de réorganisation » dépend de la **résolution de la situation des salariés**
- La solidité de la défense d'Ardenault dépend de leur capacité à produire des manquements documentés — présentement quasiment inexistant par le client

Bloc 4 — Risques et options

Risques identifiés

Risque d'acquiescence (gravité : élevée, urgence immédiate)

Toute communication de Precimeca avec Ardenault sans encadrement juridique pourrait être interprétée comme une acceptation de la rupture dans ses conditions actuelles — nécessité d'une mise en demeure rapide

Risque de trésorerie (gravité : modérée à élevée à moyen terme)

Si la procédure dure 18 à 24 mois sans provision, la situation financière de Precimeca pourrait devenir critique

Risque de perte de salariés qualifiés (gravité : modérée)

Deux tourneurs-fraiseurs en chômage partiel dont le maintien est incertain

Risque probatoire (gravité : faible si documentation complète)



Défense prévisible d'Ardenault fondée sur des allégations de manquements — à neutraliser par la constitution du dossier de preuves

Options présentées

Option 1 — Phase amiable (mise en demeure + négociation)

- Envoi d'une mise en demeure par LRAR qualifiant la rupture brutale au visa de l'article L. 442-1, chiffrant provisoirement le préjudice, invitant à une négociation amiable
- **Avantages** : interrompt tout risque d'acquiescence ; ouvre la voie à un règlement négocié ; sensibilité d'Ardenault au risque réputationnel et juridique
- **Délai** : à engager immédiatement, dès réception des pièces du client
- **Coût** : forfait 4 000 € HT

Option 2 — Procédure au fond devant le tribunal de commerce

- Si la négociation amiable n'aboutit pas dans un délai de **6 à 8 semaines**
- **Juridiction compétente** : **tribunal de commerce de Clermont** (compétence centralisée en matière de pratiques restrictives de concurrence depuis la réforme de 2019)
- **Délai estimé** pour une décision en première instance : **12 à 18 mois**
- **Coût** : honoraires au temps passé — 300 €/h (Maître Varenne) / 220 €/h (collaborateur) — cap annuel : 25 000 € + complément de résultat de 8 % sur sommes encaissées

Option 3 — Référé-provision (cumulable avec Option 2)

- **Procédure d'urgence** devant le président du tribunal de commerce
- **Objet** : obtenir une provision sur le préjudice final au motif que la créance n'est pas sérieusement contestable
- **Provision estimée** : 500 000 à 700 000 €
- **Délai de jugement** : 1 à 3 mois
- **Avantage** : réponse au problème de trésorerie à court terme
- **Condition** : solidité du dossier suffisante pour que la créance soit jugée non sérieusement contestable — présentée comme réunie en l'espèce



Option recommandée par le professionnel

Séquence en deux temps : **Option 1 en priorité immédiate**, suivie si nécessaire de l'**Option 2 combinée à l'Option 3** compte tenu de la situation de trésorerie.

Délais applicables

- Mise en demeure : à envoyer dès réception des pièces (urgence signalée)
- Délai de négociation amiable : **6 à 8 semaines** avant saisine du tribunal
- Procédure au fond : **12 à 18 mois** pour décision en première instance
- Référé-provision : **1 à 3 mois**
- Prescription de l'action en rupture brutale : **non mentionnée explicitement** lors de la consultation — point à vérifier

Conséquences de l'inaction

- Risque d'acquiescence à la rupture dans ses conditions actuelles
- Aggravation de la situation de trésorerie
- Perte potentielle des salariés qualifiés

Bloc 5 — Décisions et actions

Décisions prises par le client

- Accord de principe sur la convention d'honoraires proposée (forfait phase amiable 4 000 € HT + honoraires au temps passé au contentieux + complément de résultat 8 %)
- Engagement de transmettre l'ensemble des pièces numérisées dans la semaine
- Décision de ne plus communiquer directement avec Ardenault — tout contact renvoyé vers Maître Varenne

**Actions à mener par Maître Varenne**

- Préparer la **convention d'honoraires** (dès réception des pièces)
- Rédiger et envoyer la **mise en demeure** par LRAR à Ardenault (dès réception des pièces) :
 - Qualification juridique de la rupture brutale au visa de l'article L. 442-1 du Code de commerce
 - Chiffrage provisoire du préjudice
 - Invitation à une phase de négociation amiable
- Recontacter le client dès que les premiers éléments sont préparés

Actions à mener par le client (Karim Djoudi)**Documents à transmettre numérisés dans la semaine :**

- Bons de commande Ardenault sur les **cinq dernières années**
- Prévisions glissantes communiquées par Ardenault
- Comptes rendus des réunions trimestrielles de revue de performance
- Certificat du label fournisseur premium (2021)
- Statistiques de taux de service et de conformité qualité
- Échanges de mails relatifs à l'investissement dans le centre d'usinage cinq axes (demande explicite d'Ardenault)
- Bilans des **trois derniers exercices** en détail du CA Ardenault avec marges par type de pièce
- Courrier recommandé de rupture du 6 janvier 2026

Éléments complémentaires à rassembler :

- Tout indice objectif du **transfert anticipé de volumes vers les Ateliers Morvan** avant le 31 mars 2026 (commandes, correspondances, tout document disponible — sans mettre en cause la source informelle)

Consigne impérative :

Ne plus communiquer avec Ardenault (ni avec M. Legrande ni avec quiconque du groupe) sur ce sujet sans consultation préalable de Maître Varenne

**Prochaine étape**

Réception des pièces par Maître Varenne → préparation de la convention d'honoraires et de la mise en demeure → envoi LRAR à Ardenault → ouverture de la phase de négociation amiable (délai : 6 à 8 semaines) → décision sur saisine du tribunal de commerce et/ou référé-provision selon l'issue

Estimation d'honoraires

PHASE	MODE	MONTANT
Phase amiable (mise en demeure + négociation)	Forfait	4 000 € HT
Phase contentieuse — Maître Varenne	Temps passé	350 €/h — cap 25 000 €/an
Phase contentieuse — collaborateur	Temps passé	220 €/h — cap 25 000 €/an
Complément de résultat	Sur sommes encaissées	8 %

Geremy.ai