

# RENOUVELLEMENT ET CLAUSE DE RUPTURE ANTICIPEE

---

Quelle que soit la durée initiale d'un contrat, son renouvellement ou encore sa rupture anticipée laissent subsister à la charge du prestataire des engagements immobiliers ou sociaux importants, qu'il convient de prendre en compte :

- par des durées de renouvellement et de préavis adaptées,
  - et par une évaluation des frais à répercuter en cas de rupture anticipée.
- 

## 1. Exposé

- **Durée de renouvellement et préavis**

Il peut sembler naturel d'accepter après une première période contractuelle de 5 ans, par exemple, une période de renouvellement automatique d'un an avec un préavis de 6 mois.

Une première période négociée de 5 ans, se justifie généralement par des investissements lourds, des engagements en termes de personnel ou par un volume du dossier tout à fait conséquent. A l'issue de cette première période contractuelle, le dossier reste néanmoins conséquent et une clause automatique de renouvellement pour une courte période devient dangereuse.

Il est alors préférable de privilégier pour de tels dossiers, une durée de préavis supérieure ou égale à un an, plutôt qu'une durée de renouvellement longue avec un préavis court.

- **Rupture anticipée**

Les engagements du prestataire, hors exploitation, tels que les investissements immobiliers et sociaux sont très importants.

La reconfiguration des schémas logistiques du client peut le conduire, au cours d'une période contractuelle, à une rupture anticipée dont la probabilité est d'autant plus forte que le contrat est long.

Une clause systématique de rupture anticipée doit alors figurer dans de tels contrats, surtout si les investissements sont lourds.

Il est fondamental que les bases des partenariats et les intérêts mutuels soient bien compris.

Cette clause de rupture anticipée ne doit pas libérer complètement le client ; elle doit sauvegarder les intérêts du prestataire sur les postes tels que les « investissements », le « personnel », et donc de, comprendre un préavis dont la durée est en rapport avec les engagements réels (6 mois minimum).

## 2. Recommandations

- Un préavis de fin de contrat de 1 an minimum doit être la norme pour les dossiers significatifs.
- Négocier une durée de renouvellement en fonction des engagements réels (notamment immobilier et personnel) même après une première durée contractuelle longue.
- Prévoir systématiquement une clause de rupture anticipée, détaillant les conditions de séparation et les préavis.

### AVANTAGES POUR LE PRESTATAIRE ET POUR LE CLIENT

- **Avantage prestataire** : optimiser la gestion des ressources humaines et du parc immobilier.
- **Avantage client** : prendre une décision plus réfléchie donc mieux préparée économiquement.