



violation plusieurs contrats

Par **perdue**, le **10/02/2012** à **14:12**

Bonjour,

Nos produits sont fabriqués dans un pays X, le fournisseur central se trouve dans un pays Y, je suis un des distributeurs qui dépend de ce fournisseur et exerce dans un pays Z. J'ai établi plusieurs contrats avec le fabricant: Protections clients, contrat d'exclusivité de certains produits dont quelques uns ont été élaborés par moi-même avec la coopération du fabricant. J'ai eu un problème avec un de mes revendeurs suite à l'usage abusif de nos produits pour qu'il puisse écouler ses propres produits. Ce dernier a contacté mon fournisseur principal pour pouvoir acheter directement chez eux et bien sûr que mon fournisseur a accepté sa demande. Pourtant j'ai un contrat protection client et un contrat d'exclusivité d'un produit pour ce client signé par le fabricant. Résultat des courses, j'ai perdu beaucoup de marchés. Et maintenant je découvre aussi que mon fournisseur vend à un autre distributeur, un produit que j'ai élaboré et avec un contrat d'exclusivité dans le monde entier signé également par le fabricant. Je me doute très fort que mon fournisseur livre directement d'autres clients à moi. A part cela je lui ai demandé de livrer un de mes plus gros clients à l'étranger vu qu'il est plus près de ce client par rapport à moi mais les marchandises sont arrivées 1 mois après la date du délai de la livraison, du coup ce client n'achète plus chez moi. Mes chiffres d'affaires baissent du jour au lendemain et quand j'envoie des lettres pour lui assigner tous ces faits, tout cela reste sans réponse. J'ai essayé de lui parler au téléphone mais sa réponse c'est que le client qu'il a piqué lui a promis un chiffre d'affaires très important et il l'a fait. Mon fournisseur refuse également maintenant de me vendre le produit que j'ai en exclusivité pour ce client. Cependant, ce client continue toujours à s'en procurer. Sa réponse concernant le produit que j'ai établi moi-même et qu'il lance sur le marché en ce moment c'est que je ne vends plus ce produit depuis des années et qu'il les a en stock. Et il menace même de ne plus me rien vendre si je lui envoie encore un e-mail pour ces problèmes. Que dois-je faire ? Est-ce légal qu'il agisse ainsi sans me prévenir ?

Par avance merci pour vos réponses.

Par **Consultant**, le **12/02/2012** à **00:43**

Bonjour,

D'un point de vue juridique le contrat signé avec votre fournisseur pour l'exclusivité de commercialisation du produit importé ne peut faire objet d'un litige que si vous l'aviez enregistré au niveau du ministère ou la direction de tutelle. Ce pendant vous auriez bien pu poursuivre ce fournisseur et donc de mettre en suspens l'entrée de ses produits sur le territoire pour cause de non respect de contrat d'exclusivité. Cependant pour le désaccord

avec votre client : ceci relève essentiellement de votre responsabilité puisque commercialement vous n'avez pas su gardé votre porte feuille client et donc ce dernier à bien pu contacter la source des produits achetés par votre société. La solution possible dans votre cas c'est de constituer une nouvelle page avec votre fournisseur et pour ce faire il faut que vous rassemblez pleins d'informations au départ (le produit que vous importé : il est vendu à combien d'autres personne et à quel prix) Après il faut faire une petite étude voir quel est le chiffre d'affaires réalisé par le fournisseur sur votre territoire par mois. Vous devez essayé de multiplier ce CA x2 et voir à quel prix le fournisseur peut céder le produit si c'est un prix intéressant là doit commencer ta vrai négociation mais vous devez vous épauler par un juriste pour établir tout les contrats et donc là ajouter clairement la clause qui explique ce que j'ai cité au début. Ici vous aurez le pouvoir de commercialisation tranquillement. Conseils ne jamais raconté au fournisseur des problèmes d'argent sinon c'est tout à fait raisonnable de sa part de refuser de travailler avec vous. Il faut toujours fidéliser les clients et ne pas se laisser aller en racontant tout les secret de métiers !

A bientôt

Par **perdue**, le **12/02/2012** à **18:52**

Bonjour,

Je vous remercie pour votre réponse ainsi que pour le conseil qui me sont bien précieux.

Je me permets de vous poser une autre question. Vous avez dit que : "Vous devez essayé de multiplier ce CA x2 et voir à quel prix le fournisseur peut céder le produit si c'est un prix intéressant là doit commencer ta vrai négociation..." Si je comprends bien, je ne peux pas engager la négociation si les tarifs que le fournisseur applique pour les autres distributeurs sur notre territoire sont égaux ou supérieurs par rapport à nos prix d'achat?

Je pense que ca va être très difficile d'avoir ce renseignement.

A part cela, le fournisseur nous menace de ne plus nous vendre les produits, pourtant nous avons engagés de l'argent pour la publicité, les salons, visite des clients.... Où sont nos droits?

Merci.