



Inscription sur un catalogue sans mon accord,

Par **JC25**, le **23/01/2015** à **11:05**

Bonjour, Je suis fabricant de reproduction de statues en plâtre en vente par correspondance et au mois de septembre 2014 une entreprise assez importante s'est déclarée intéressée par un de mes modèles "Marianne" et m'en a commandé deux de différentes couleurs pour selon ses dires, présentation à un salon .Cette société m'a déclaré unilatéralement que si Elle était satisfaite de mes modèles et en fonction du succès auprès des clients du salon, elle désirerait me faire paraître sur son catalogue 2015. Ce à quoi je n ai ni repondu par la négative ni l'affirmative . Notre premier échange s 'est fait par mail et par un appel telephonique (aucun accord par mail j'ai tout relu et archivé et pas plus par téléphone) . J'etais en train de refaire un nouveau moule de cette statue qui a donc été postée le 27/10/2014 à L'adresse de l'entreprise et bien recue deux jour plus tard (colissimo) .

Le 24/12/2014 l'entreprise m'envoie le mail suivant :

Bonjour,

Je vais vous passer commande d'une Marianne finition bronze.

Nous l'avons montré à plusieurs clients ceux-ci ont apprécié le modèle. Sur ces appréciations, nous avons décidé de mettre en avant votre Marianne sur notre catalogue général annuel. Pour ma part et dans un but purement évolutif dans notre collaboration suite à la réception des 2 Mariannes, voici quelques points à remédier.

Les Mariannes ont été livrés dans un carton insuffisant en qualité. Une Marianne bronze a été légèrement abimé. Pouvez-vous m'envoyer un peu de peinture.

Pas assez de scotch, scotch qui colle pas beaucoup. Carton ouvert pendant le transport.

Les Mariannes ne sont pas assez protégés dans le carton, il faut plus de rembourrage, la Marianne peut se "balader" dans le carton.

Enfin, les Mariannes sont arrivés encore "humide" pas totalement sèches.

Pouvez-vous m'envoyer un devis pour une Marianne Bronze Vauquelin 44 cm avec transport. Dès réception, j'effectue le virement.

Le 26/12/2014 Je répond :

Bonjour, je Vous remercie de votre commande et je suis très heureux qu'un de mes modèle ait été retenu . Je tiens compte de vos remarques à savoir un carton de meilleur qualité, du scotch de meilleur qualité en plus grande quantité, plus de rembourrage . Les mariannes ne sont pas humides mais c'est le vernis/résine qui peut donner cette impression au toucher . Il y a moyen d'en changer . En ce moment je suis en train de recréer mon stock car dans la période avant les fêtes , j ai été un peu débordé et en rupture de stock . Je reprend contact avec Vous sous huitaine avec le devis que vous m'avez demandé . Ecore merci pour votre

message . -----

Puis le 30/12/2015 après réflexion et ma capacité à produire pour une société (et les problèmes qualitatifs et financiers que cela peut entraîner j'envoie ce mail :

Bonjour, après longue réflexion et grand regret et en raison d'un problème de santé avéré (arthrose cervicale) ne me permettant pas de dépasser un certain débit de production, je me vois contraint de refuser votre offre de collaboration . Vous pourrez bien sûr toujours commander sur mon site en fonction des disponibilités du stock . Par avance je Vous remercie de votre compréhension .

Le jour même la société me répond par mail :

Bonjour,

C'est avec tristesse et compréhension pour le problème de santé que vous avez. Au regard de la collaboration, je comprend tout à fait et tiens à vous rassurer que si dans l'année je vend 3 ou 4 Mariannes, je serais très heureux. Je vous rassure que la collaboration n'est pas liée à une mise en fabrication de 30-50- voir plus de modèles mais uniquement un peu de modèles. Au vu de votre problème de santé, je vous propose, au moins, puisque j'ai une commande ferme de mon client, de passer commande d'une marianne et d'une autre que j'aurai en stock. Je peux assurer la livraison à mon client et dès que la seconde marianne est vendue, je vous en recommande une autre avec le temps de préparation qu'il faudra.

Dans l'attente de vous lire,

Je vous souhaite une agréable journée.

Ma réponse est (toujours le 30/12/2014 :

Bonsoir, Je suis désolé, je reste sur mon mail précédent . Je ne souhaite pas que ma statue soit mise en avant dans votre catalogue, n'étant pas sûr de pouvoir suivre . Avec mes regrets et remerciements, merci de tenir compte de ce message .

Je croyais avoir été clair et en avoir fini seulement je m'aperçois en consultant leur site que un modèle ressemblant fortement au miens est mis en "nouveau" sur leur site, inquiet, Je me décide donc à envoyer ce mail le 14/01/2015 :

Bonjour, je tiens à vous signaler par le présent mail, l'arrêt de la production de Marianne bronze par mon entreprise pour des raisons de santé/rentabilité/temps de travail/rupture de stock, de ce modèle en particulier. Ayant parcouru avec intérêt votre nouveau catalogue 2015, j'ai aperçu sur celui-ci, votre nouveau modèle Marianne bronze . Je suis heureux pour vous que vous ayez probablement trouvé un nouveau fournisseur, et espère comme je vous l'avais déjà indiqué dans un précédent mail (archivé), que je ne suis en aucun cas lié à ce nouveau modèle, Je Vous remercie de me rassurer sur ce point en retour . Meilleurs Voeux .

La société me répond le 21/01/2015 :

Bonjour,

Suite à votre dernier mail du 14 janvier dont je prend acte. Pour toutes les raisons que je conçois surtout celles qui concernent votre état de santé pour lequel je l'espère aura une bonne

issue.

Je souhaite revenir sur différents points que vous évoquez sur votre dernier mail. Au mois de septembre et par téléphone, je vous ai contacté car je souhaitais mettre en valeur vos produits, à savoir la Marianne bronze et la Marianne en plâtre patiné pour d'éventuel commandes. Je vous ai précisé que lors d'un salon je montrerai vos Mariannes pour connaître l'impact de mes clients et dans l'avenir les proposez sur mon catalogue. Vous étiez d'accord sur le principe. Dès lors, j'ai fabriqué mon nouveau catalogue, 4 semaines de réalisations, 2 semaines d'impression et 2 semaines d'envoi dans les boites au lettres soit 7 semaines. Entre-temps et courant décembre bien après la clôture et l'impression de mon catalogue, nous avons eu des échanges mails ou entre-autres vous m'annonciez que votre état de santé (ce que je comprend totalement) ne vous permettait pas de suivre dans un délais raisonnable votre fabrication et dans un deuxième temps vous m'avez annoncé que vous aviez un problème de rentabilité sur ce modèle.

Pour vous rassurer, j'ai eu une seule commande de Marianne bronze sur l'année 2014 (3 mois) que je n'est pas pu honorer. Si pendant l'année 2015, j'ai 3 à 5 commandes de Marianne bronze, je serais "très heureux" de notre "collaboration" et celà en restera à ça. La solution que je vous proposais lors d'un précédent mail et afin de ne pas me retrouver dans l'impossibilité de livrer mes clients, était de respecter un délais propre à vous et votre état de santé et de vous confirmer une commande de plusieurs Mariannes bronze (2 à 4) afin de tenir toute l'année 2015.

Ainsi et pour finir je souhaite savoir si pour vous celà est possible de fabriquer une Marianne bronze ou sans le bronze à quel prix. Si celà vous est vraiment impossible, pouvez-vous me donner une adresse d'une personne qui réalise ce type de produit.

Je compte sur vous, Sincères Salutations,

Je suis une toute petite entreprise débutante(Je suis seul) et Je suis donc très inquiet de ce genre de courrier, n'étant pas un spécialiste du droit, que doit-je répondre, quels sont les risques, Je vous remercie par avance de vos conseils car je suis un peu paniqué là .

Par **JC25**, le **23/01/2015** à **11:16**

Je précise que je réfute avoir donné un "accord sur le principe" comme ils disent . Seulement une livraison de deux statues comme pour n'importe quel client d'ailleurs, je n'étais pas du tout au courant de l'impression du catalogue (d'ailleurs sur leur site ils parlent de n'avoir qu'un catalogue électronique par soucis d'écologie) ni de ses délais et je me retrouve pris dans cette histoire dont Je ne sais pas sortir et qui me mine .