



Mettre un terme à une relation commerciale infructueuse

Par **vincicyr**, le **31/12/2010** à **14:20**

Bonjour,

Ma société développe, fabrique et commercialise des produits techniques en France auprès d'un réseau de revendeurs indépendants. Ma marque jouit d'une bonne image et est reconnue sur son marché pour la qualité de ses produits ce qui nécessite de la part des revendeurs d'une certaine expertise; mais aussi de consentir un investissement afin de les présenter convenablement auprès du grand public.

Je précise que nous mettrons en place, courant 2011 des contrats de revendeurs/ distributeurs agréés ce qui nous permettra d'imposer des conditions. Ces conditions devront être légitimes et en accord avec les textes européens (notamment si je ne me trompe pas avec l'article 81 des règles de fonctionnement de l'Union Européenne, relative aux accords verticaux). Les parts de marché de la société n'excédant pas 15%, nous ne devrions pas être soumis à une évaluation individuelle de conformité à cet article 81, parag. 1.

Mes questions sont les suivantes:

- 1) dans quelle mesure puis-je maintenant - en l'absence de contrat de distribution, ne plus livrer des revendeurs dont les pratiques commerciales sont préjudiciables à mon activité (prix cassés, qualité de la présentation déficiente)?
- 2) certains de ces revendeurs (notamment en-ligne) ne se fournissant pas chez nous directement mais chez d'autres revendeurs (eux-même clients chez nous) utilisent des éléments graphiques et visuels (fiches techniques, logo déposé) dont ma société détient les droits de Propriété Intellectuelle. Le fait que ces revendeurs aient accès à nos produits les autorisent-ils à faire usage de ces éléments de PI sans notre autorisation expresse?
- 3) S'ils me le demandaient, pourrais-je refuser?

Vous remerciant de votre réponse.

Cordialement,

Vincicyr

Par Ioe, le 31/12/2010 à 15:49

Bonjour,

Faites établir par un cabinet spécialisé des "conditions de vente" propre à votre société stipulant tout ce que le revendeur s'engage à respecter : ne pas utiliser vos logos sans votre accord, etc.

Il faut ensuite faire signer un contrat d'engagement comportant ces "conditions de vente" et leur faire porter la mention 'lu et approuvé'. Ainsi, vous pourrez plus facilement refuser de leur vendre du matériel s'ils ne respectent pas vos conditions.