



Contentieux commercial de la part d'un fournisseur

Par Visiteur

J'ai subi un préjudice de la part de mon fournisseur de peinture qui ma fais perdre un client,<ce client me faisait travailler a l'année> j'ai attendu inlassablement une marchandise que je n'ai pas eu entièrement et pour un mauvais résultat,de plus je n'ai jamais eu de bon de commande ni de livraison signée de ma part,donec la facture est restée en souffrance d'un montant de 8500? TTC,le service contentieux du fournisseur me propose un arrangement a l'amiable sur un prix que je proposerais si ça leurs convient.

Que me conseillez-vous?

Que valent des bons de livraison non signés par le client auprès d'un tribunal?

merci d'avance

Par Visiteur

Cher monsieur,

j'ai subi un préjudice de la part de mon fournisseur de peinture qui ma fais perdre un client,<ce client me faisait travailler a l'année> j'ai attendu inlassablement une marchandise que je n'ai pas eu entièrement et pour un mauvais résultat,de plus je n'ai jamais eu de bon de commande ni de livraison signée de ma part,donec la facture est restée en souffrance d'un montant de 8500? TTC,le service contentieux du fournisseur me propose un arrangement a l'amiable sur un prix que je proposerais si ça leurs convient.

Que me conseillez-vous?

Que valent des bons de livraison non signés par le client auprès d'un tribunal?

Dans la mesure où vous êtes un professionnel, et votre fournisseur aussi, alors l'écrit n'est pas exigé à titre de mode de preuve. Donc à partir du moment où vous pouvez démontrer que cette commande a bien eu lieu, par n'importe quel moyen, alors vous pouvez démontrer la réalité de la commande.

S'agissant du préjudice en particulier, cela va être plus délicat. En effet, pour pouvoir ouvrir droit à réparation,il doit y avoir une certitude du lien de causalité entre la faute (retard de livraison) et le préjudice (perte d'un client). Or sur ce point, ce qui va être difficile, c'est que le fournisseur va faire valoir plusieurs points: Votre possibilité d'aller voir un autre fournisseur lorsque vous vous êtes aperçu que la commande prendrait du retard. La preuve que ce client arrête de vous confier un service du seul fait du retard du fournisseur.

Bien évidemment, c'est jouable mais cela reste compliqué.

Une bonne négociation avec le fournisseur reste la meilleure solution, quitte à ce qu'ensuite, vous retrouviez un arrangement avec votre client pour qu'il continue à aire affaire avec vous.

Très cordialement.