Accès catalogue grossiste

Par WilliamD

Bonjour à tous,

Je suis en contact actuellement avec un grossiste sur lequel je souhaite faire une commande (assez conséquente).
C'est la première fois que je travaille avec lui, et après échange, il m'indique que seule une partie de son catalogue peut m'être accessible.

Il m'indique que ce qu'on appelle les précommandes, les produits qui vont prochainement sortir, ne peuvent pas être commandé par les nouveaux clients B2B (donc moi). Ces produits sont réservés aux "anciens" et il faut que je fasse quelques commandes (sans indication du nombre ou du montant minimum) pour débloquer le Saint Graal.
J'ai eu un peu de mal à digérer cela, car je considère qu'on est un peu dans le favoritisme et dans la pratique anticoncurrentielle.

Auriez-vous des arguments que je peux lui opposer ou dois-je faire le fruit de son refus de vente ?

Merci à vous !
William

Par yapasdequoi

Bonjour,
Ce n'est pas un refus de vente puisque les produits que vous convoitez ne sont pas encore en vente....
Rien ne vous empêche de devenir un "ancien client" en passant quelques commandes, il n'y a pas non plus de discrimination.

Par Isadore

Bonjour,

Il n'existe pas d'interdiction du refus de vente entre professionnels. Il n'est pas en soi "anti-concurrentiel", mais peut caractériser une attitude anti-concurrentielle, notamment en cas d'abus de position dominante :
[url=https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038725501]https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038725501[/url]

Il est légal de favoriser un client sauf critères discriminatoires illégaux. Sur un plan commercial, réserver des offres aux "bons clients" est parfaitement justifié du moment que cela ne fausse pas la concurrence. C'est la liberté contractuelle.

Il vous appartiendra de prouver le caractère abusif du refus ce qui n'est pas évident sauf situation de monopole d'un fournisseur qui tente d'éliminer la concurrence.

Par WilliamD

Merci pour vos réponses très claires