

Activite sabote par mon fournisseur

Par **nbo**, le **09/01/2007** à **00:17**

Bonsoir,

J'ai ete demarche par une societe pour acheter un equipement qui me permettait de commercialiser des produits en se servant de ce materiel selon eux, je pouvais payer la 1/2 et la difference dans 2 mois car selon eux, ils me montreront des techniques qui me permettraient de gagner rapidement de l'argent et pouvoir les payer ...

Je m'etais laisser tente, mais malheureusement ce n'etait pas aussi rentable qu'ils me l'avaient fait croire... C'est vrai qu'en 1 mois et 1/2, l'activite etait tres croissant mais je n'avais pas du tout de benefice... Juste a 1 mois et 1/2, ils m'ont fait pression a tel point qu'ils ont sans l'avouer, apres m'avoir menace au telephone de supprimer le support technique, ils ont desactive (15 mn apres avoir raccroche le telephone) la fonction principale de l'equipement (ils pouvaient se connecter a distance) cela a duree de vendredi 13h00 jusqu'a lundi ou mardi soir. Cette incident s'est produit depuis juin, mon activite a ete divisee instantanement par 5 et jusqu'a ce jour je ne sais que me battre pour relancer en vein l'activite et je ne le reussi pas. Cet equipement coutait environ 38000 Eur et a ce jour, j'ai deja paye environ 35 000 EUR.

Depuis un moment, je reflechissais pour arreter totalement cette activite car chaque jour je m'appauvrisais au lieu de m'enrichir. J'ai ainsi aujourd'hui pose une question technique au support de la societe, car selon sa reponse, j'allais decider soit d'arreter l'activite ou de la reconverter a autre chose ... mais le monsieur m'a repondu que je n'avais pas acces au support, il fallait que je m'adresse au commerciale... Pendant qu'on s'echangeait des emails pour obtenir les contacts du commercial, a 14h32, il a desactive la meme fonction qu'en juin et m'a envoyer les coordonnees du commerciale a 14h35 mn...

En juin, il avait dit qu'il s'agissait d'une coincidence de panne avec leur cout de telephone, Je pense qu'il evoquera la meme raison demain.

Voudriez-vous m'aider? Qu'est-ce que je peux faire? Malgre leur pression, je n'ai pas un moyen pour les payer, et je souhaite reclamer justice car je m'appauvri et j'espose de plus en plus ma famille a cause de cette activite.

J'ai besoin de votre aide ...

Merci d'avance,

nbo,

Par **nbo**, le **09/01/2007** à **14:59**

Quelqu'un peut-il me dire s'il est nécessaire de porter le problème en justice?

Quelle est la procédure? Puis-je m'adresser à un avocat quelconque de ma ville?

Merci d'avance,

nbo,

Par **Camille**, le **09/01/2007** à **18:04**

Bonsoir,

Quoi vous dire ?

Difficile de vous répondre avec si peu d'éléments.

Porter l'affaire en justice ? Sur quels points exactement ?

Ce que vous expliquez est tellement confus qu'il est difficile de faire la part des choses.

Investir dans un équipement de 38000 euros dans le but de "gagner rapidement de l'argent" ne se fait pas, en général, sur la base de seulement quelques vagues promesses d'assistance et de gains miraculeux.

Les termes de paiement se discutent également sans rester dans un vague "selon eux, je pouvais"...

Il faudrait donc au moins éplucher votre contrat pour savoir ce qui a été signé et promis. Ce n'est pas un forum qui peut le faire.

Ensuite, vous dites qu'ils ont débranché à distance une fonction importante de votre matériel, moi je veux bien. Mais, d'abord, il faudra le prouver et ensuite, j'ai du mal à comprendre en quoi cette "suspension de service" pendant 4 ou 5 jours en juin a pu avoir comme conséquence de diviser votre chiffre d'affaires par 5 les 6 mois suivants.

Par ailleurs, si je comprends bien, vous auriez dû payer le solde de l'équipement en juillet, mais aujourd'hui, il vous reste encore 3000 euros à payer. Donc, vu de leur point de vue à eux...pas étonnant qu'ils ne vous donnent pas accès au support technique tant que cette question ne sera pas réglée.

Resterait enfin à savoir ce que vous entendez par "pas du tout de bénéfice" et "s'appauvrir au lieu de s'enrichir". Vous voulez dire que ce que vous vendez vous coûte plus cher à fabriquer que le prix de vente facturé ou est-ce que le bénéfice dégagé ne couvre pas vos charges ?

À part un expert-comptable ou un avocat spécialisé, j'ai peur que personne ne puisse vous aider sans rentrer dans les détails (à vos frais, bien entendu, en tout cas au départ).

À tout hasard, allez d'abord à une consultation juridique gratuite organisée par certaines mairies et à la préfecture ou dans les maisons du droit, histoire de "débroussailler le terrain".

P.S. : Ah!!! Qu'il est bon de ne rien savoir!!!

Dans certains cas, ce n'est pas à recommander...

Par **nbo**, le **09/01/2007** à **18:42**

Merci beaucoup,

c'est ce que j'ai résolu de faire mais comme je suis à l'étranger, je pense le faire des mon entre.

En effet, la vente des produits ne couvre que l'achat mais pas les frais annexes, ce qui fait que pour les couvrir, je suis obligé de sortir souvent de ma poche ou de mes activités annexes.

Par exemple, pour la différence de leur facture, cela a été fait non pas avec les recettes de l'activité mais de ma poche ...

Je n'ai pas assez d'éléments pour prouver qu'ils l'ont fait mais chaque fois que cela c'est produit, j'étais avec eux en ligne ... La première fois il avait laissé par erreur une trace qui montrait une intervention externe qu'il ne reconnaissent pas et ils ont été très intelligents en ne laissant aucune trace ...

Merci une fois de plus,

nbo,

Par **Camille**, le **10/01/2007** à **06:54**

Bonjour,

Pas encore très clair pour moi.

Qui fixe vos prix de vente (et accessoirement, vos prix d'achat) ?

J'ai un peu de mal à comprendre comment on peut penser rentabiliser un équipement de 38000 euros en moins de 4 mois.

Pourquoi cet équipement doit-il être connecté à Internet en permanence ?

Par **nbo**, le **10/01/2007** à **09:03**

C'est moi qui fixe les prix de vente et c'est moi qui achète les produits à d'autres sociétés.

L'équipement est connecté en permanence à Internet pour pouvoir intervenir en cas de problème et aussi pour surveiller ce qui se passe.

Sans cette fonction, vous ne pouvez rien faire en France en particulier et vous pouvez fermer en un jour.

Rentabiliser en 4 mois, c'était possible sans incident ou néanmoins possible de se faire une place...

En 1 et 1/2, je me faisais une place en France mais je ne savais pas comment contourner cette fonction ou minimiser son impacte en cas d'incident...

Le lundi après-midi, pendant 4 heures environ, je ne savais pas qu'il y avait ce problème

d'autant plus que j'attendais des reponses de leur part, ce n'est que le soir en analysant un incident que j'ai compris que cette incident etait cause par la desactivation de cette fonction... C'est ainsi que j'ai juste apres desactive une autre fonction qui fait que sans l'activation de la premiere, ilest difficile ou presque impossible d'obtenir ou de fideliser des nouveaux clients ...

Jusqu'a maintenant, ils ne repondent pas a mes courriers, ni meme au telephone ...

Merci pour votre aide...

nbo,

Par **ryan**, le **10/01/2007** à **10:07**

Vos explications sont très confuses...

Camille a raison vous devriez essayer d'en parler a un juriste, adressez vous au Tribunal de grande instance le plus proche de chez vous il vous permettras d'accéder a une aide d'information juridique et si par la suite vous devriez porter plainte, renseignez vous pour beneficier de l'aide juridique selon vos revenus...

Et surtout si vous rencontrez un juristeprésenté lui votre contrat il seras alors plus a même de le comprendre.

Je me laisse dire que vous n'avez peut etre pas pris le temps necessaire pour lire correctement votre contrat...? D'ailleurs parler nous en, comment avez vous conclu ? Est ce une société étrangere ? Si nous pouvions avoir des précisions...

Il est assez difficile de vous renseigner sans meme savoir de quelles activité il s'agit, ce materiel.....nous ne savons même pas ce que c'est ?

Cela dit et en dehors de tous conseils juridique, sachez qu'il n'y a pas de solution miracle pour faire fortune; rentabiliser une telle somme en si peu de temps, cela laisse reveur...hors souvent on en paye le prix fort

Par **Camille**, le **10/01/2007** à **11:02**

Bonjour,

Euh... c'est bien ce que je voulais... suggérer.

Si je résume...

38000 euros, la moitié à la livraison, le solde en 2 mois, donc :

A la livraison = 19000 euros (supposés cash pour simplifier)

Restent donc 19000 euros à rembourser en 2 mois, soit 9500 euros par mois

C'est, par rincipe, une marge nette, toutes autres charges déduites, sauf remboursement de l'équipement, bien sûr, puisque c'est ce qui doit servir à le rembourser.

Et pendant ces 2 mois, il faudrait pouvoir

- prendre la main de l'équipement pour le faire tourner à 100 %

- trouver les clients nécessaires pour assurer un CA d'environ 40 à 50000 euros mensuels, selon des ratios classiques.

- plus la "ratatouille" habituelle de gestion et activités connexes.

Par extrapolation, en supposant quand même que le 2ème mois soit meilleur que le 1er, le 3ème meilleur que le 2ème et ainsi de suite, ça veut dire que la machine serait payée et amortie en moins de 4 mois.

Dans l'industrie, des ratios comme ça, c'est pas fréquent.

Pourquoi s'esquinter à se taper, au bas mot, cinq ans d'études après le bac ?

Par **Camille**, le **10/01/2007** à **11:31**

[quote="nbo":ea0rd2qv]C'est moi qui fixe les prix de vente et c'est moi qui achete les produits a d'autres societes.

[/quote:ea0rd2qv]

Alors, qui vous empêche d'augmenter vos prix de vente ou de négocier avec vos fournisseurs des prix plus bas ou d'en trouver des nouveaux ?

Comment avez-vous fait votre business plan, alors ?

En partant d'un prix de vente insuffisant par rapport au prix d'achat, ça devait se voir tout de suite que ce ne serait pas viable...

Parce qu'entre nous soit dit, si on vend moins cher que le prix de revient et qu'on dégage une marge unitaire négative, c'est rarement sur les quantités qu'on peut se rattraper...

[quote="nbo":ea0rd2qv]Sans cette fonction, vous ne pouvez rien faire en France en particulier et vous pouvez fermer en un jour.

[/quote:ea0rd2qv]

Vu de leur point de vue, c'est de bonne guerre, mais...

Ils vous avaient mis au courant de cette épée de Damoclès au-dessus de la tête ?

Mais...

[quote="nbo":ea0rd2qv]

L'équipement est connecte en permanence a internet pour pouvoir intervenir en cas de probleme

[/quote:ea0rd2qv]

Et pourquoi ne pas le connecter [u:ea0rd2qv]que[/u:ea0rd2qv] en cas de problème ?

[quote="nbo":ea0rd2qv]

et aussi pour surveiller ce qui se passe.

[/quote:ea0rd2qv]

Qui doit surveiller quoi (ou qui) par Internet ?

[quote="nbo":ea0rd2qv]

Rentabiliser en [u:ea0rd2qv]4 mois[/u:ea0rd2qv], c'était possible [u:ea0rd2qv]sans incident[/u:ea0rd2qv] ou neanmoins possible de se faire une place...

En 1 et 1/2, je me faisais une place en France

[/quote:ea0rd2qv]

Ce qui n'est pas tout à fait ce que vous avez dit au début. Et, pendant ce premier mois et demi, vous n'aviez pas encore eu d'incident.

[quote="nbo":ea0rd2qv]

mais je ne savais pas comment contourner cette fonction ou minimiser son impacte en cas d'incident...

[/quote:ea0rd2qv]

Oui, mais pendant le premier mois et demi, vous n'aviez pas encore été victime de cet incident, que celui-ci n'a duré que quelques jours - si j'ai bien compris - et votre équipement était OK pendant les 6 mois suivants. Ce qui n'explique donc pas tout...

[quote="nbo":ea0rd2qv]

Le lundi apres-midi, pendant 4 heure environ, je ne savais pas qu'il y avait ce probleme d'autant plus que j'attendais des reponses de leur part, ce n'est que le soir en analysant un incident que j'ai compris que cette incident etait cause par la desactivation de cette fonction...

[u:ea0rd2qv]C'est ainsi que j'ai juste apres desactive une autre fonction[/u:ea0rd2qv] qui fait que sans l'activation de la premiere, ilest difficile ou presque impossible d'obtenir ou de fideliser des nouveaux clients ...

[/quote:ea0rd2qv]

Euh... vous êtes bien certain de savoir maîtriser votre équipement ?

Tout ce que je peux dire, en plus des conseils déjà donnés, un équipement qui peut être "déglingué" à distance par le fournisseur sans pouvoir "se rattraper au branches" en mode local, chez moi, c'est "niet de chez niet"...