

la mauvaise foi en transaction entre sociétés commerciales

Par **lerebel**, le **23/06/2006** à **02:59**

slt, je me presente, jeune marocain étudiant en droit privé et j'ai une problématique a vous soumettre en remercions d'avance tous ceux qui vont me repondre.

voici le cas:

c'est une société A qui fourni des solutions informatiques pour le traitement du personnel en france et la société B qui est une société marocaine qui distribue les produits de la société A. les echanges entre eux durent 4ans deja et un jour la société A rachete une autre société C marocaine qui elle aussi distribue les produits de la société A . donc c'est une tentative d'implantation directe au maroc. mais la ou reside le problème c'est que la société A , ayant reçue des offres de la société B afin de la fournir en logiciels pour combler les attentes de nouveaux clients ne repond pas dans des delai raisonnables a son offre et demeurent muettes pendant presque 7 mois avant de repondre a la société B qu'elle ne peut lui accorder que la maintenance niveau 1 de ses solutions informatiques et aussi qu'elle ne peut lui accorder son exclusivité au maroc . ce temp entre l'offre et la reponse fait perdre beaucoup d'argent et de client a la société B qui distribuait principalement et exclusivement les logiciels de la société A.

esque la société B peut intenté une action en justice pour dommage et interet contre la société A pour le temp, l'argent et les clients qu'elle lui a faire perdre?

Par **lerebel**, le **23/06/2006** à **17:02**

mon sujet est si futile que personne ne daigne me repondre ?

Par **Camille**, le **26/06/2006** à **12:12**

Bonjour,

Votre problème n'a rien de futile mais, vous savez, ici c'est plutôt un forum orienté étudiants, comme son nom l'indique, et tout le monde est très occupé en ce moment !

Déjà, votre cas n'est pas simple, parce que la société A est de droit français et les sociétés B et C de droit marocain (et c'est peut-être vous, ici, le mieux placé sur ce sujet !).

Ensuite, il faudrait plonger dans le contrat de distribution signé entre A et B (tacite reconduction ou durée du contrat, distribution avec license réellement exclusive ou non,

modes de résiliation, lieu de contestation, etc...).

Ensuite, en admettant qu'il y ait matière à poursuivre, il faudrait chiffrer le préjudice. Jamais très commode en matière commerciale, puisqu'il faudra évaluer ce qui aurait dû se passer si A avait tenu ses engagements par rapport à ce qui s'est passé.

A titre perso, je suis un peu surpris que A ait "tenu" 7 mois sans répondre... Moi, j'aurais été le patron de B, je n'aurais pas attendu tout ce temps-là avant d'aller voir A sur place pour savoir ce qui se passait...

Je suppose, bien sûr, que B n'avait pas été mis au courant que A rachetait C.