



Concurrence deloyale dénigrement publicitaire

Par **sinica**, le **04/08/2009** à **15:23**

Bonjour,

J'ai envoyé sous le nom de ma société plusieurs emails à caractère publicitaire dénigrant à des professionnels sur la qualité du travail effectué par le concurrent, mais la véracité de mes propos sont réels.

Je ne pensais pas que si mes propos sont vrais ma publicité serait dénigrante.

Aujourd'hui, se pose un dilemme pour moi. Mon concurrent va sûrement bientôt engager un procès pour concurrence deloyale.

Y a t'il des moyens de s'excuser auprès des clients de ce concurrent pour qu'il ne tienne pas compte de la trentaine d'email envoyé ? Ou est il trop tard et je n'ai plus qu'à assumer le procès pour des actes que je pensais être complètement légaux et non illicite.

Dernière question, que risquerais-je si cette affaire se solde par un procès ?

Que me conseillez vous de faire aujourd'hui ?

Merci beaucoup, madame, messieurs de vos réponses.

Par **sinica**, le **04/08/2009** à **17:53**

Personne pour m'aider ?
Merci d'avance

Par **frog**, le **04/08/2009** à **18:09**

Pour éviter le procès, le plus simple est de proposer un dédommagement financier à la partie lésée par les écrits.

Par **sinica**, le **04/08/2009** à **21:38**

il n'y a aucune astuce pour m'excuser auprès de ses clients et de lui même des propos dénigrants et donc qu'ils ne tiennent pas compte des emails reçu ?

Merci d'avance.

Par **droopy7849**, le **09/01/2010** à **15:52**

Il s'agit de diffamation, même si vous pensez que votre concurrent propose des prestations moindres par rapport aux vôtres !

Votre concurrent peut dès lors engager une action en justice pour ce motif, mais rien ne vous empêche de tenter une conciliation.

Par **LeKingDu51**, le **09/01/2010** à **20:52**

Bonjour,

Non, ce n'est pas de la diffamation mais bien de la concurrence déloyale.

Je suis assez d'accord avec Frog. Il n'y a pas "d'astuce". Ce qui est fait est fait.

A vous maintenant de gérer les choses au mieux.

Vous avez désormais deux possibilités :

- La première, serait de contacter directement votre concurrent afin de trouver une solution amiable au litige.
- La seconde, attendre l'assignation et le contacter seulement à ce moment là afin de trouver une issue amiable.

La solution à choisir est purement stratégique : soit vous êtes sûr que votre concurrent va engager un procès et vous pensez judicieux de négocier en amont, soit ce n'est pas sûr et il

ne sert à rien de négocier alors qu'il ne se passera rien.

En cas de négociation, veillez à faire signer un protocole d'accord transactionnel contenant un engagement de la part de votre concurrent de se désister de toute instance et action et de renoncer à toute action future liée à ce litige.

Attention également à ne pas vous faire avoir sur le prix de la transaction, qui sans éléments pour le moment, ne peut pas être chiffré. Il nous faudrait connaître l'importance de son activité, l'importance du dénigrement (formules employées dans la lettre, nombre de courriers envoyés) ...

Cordialement