



Non respect d'une commande

Par **DCOUSIN**, le **30/04/2009** à **11:29**

Bonjour,rrrrrrNous sommes une société dans le domaine de la géolocalisation.rnTrès petite structure 3,5 salariésrnNous avons fait une erreur en prenant une affaire et négocié en novembre un contrat à des conditions très avantageuses pour notre client (aucune rentabilité) en location sur 24 mois. rnNous avons pris cette commande du fait d'une quantité disponible dans notre stock à cette époque et d'un besoin de références.rnLe client a signé cette commande en novembre mais, a souhaité après sa signature, une livraison partielle. De plus, il refuse toute commande associée aux services annexes (installation) et a fait déployer la solution par ses propres moyens. Ce qui engendre pour nous une marge déficitaire.rnCes services auraient permis de faire l'affaire au prix d'achat et donc de ne pas avoir de stock dormant et de nous référencer.rnCelui-ci revient vers nous en mars pour la livraison de l'intégralité de sa commande. rnEntre temps le stock à était vendu et cette commande a honoré est un risque financier très important pour notre société. Nous n'avons pas à ce jour la trésorerie pour honorer cette commande de matériel auprès de notre client et de notre fournisseur. rnL'offre a été faite en location sur 24 mois. rnAyant repris le dossier, pour limiter le risque, j'ai proposé au client de renégocier les loyers des matériels encore à livrer : rnAdaptation du tarif avec aucune perte financière pour notre société et un loyer sur 36 mois qui nous permettent de faire financer cette commande par un crédit et donc de ne pas mettre en péril notre trésorerie et notre société. rnLe client n'accepte pas les choses ainsi et souhaite par écrit notre refus d'honoré cette commande et nos arguments. rnPourriez-vous m'aider par vos conseils rnMerci