



Concurrence déloyale, détournement de clientèle ?

Par **gogome**, le **03/12/2010** à **10:04**

Bonjour, Je suis co-gérant d'une entreprise (SARL) de soutien scolaire. Nous étions trois associés co-gérants, mais l'un de mes 2 collègues a démissionné de la gérance à effet du 1er juillet 2010. Il a ensuite souhaité quitter totalement l'entreprise en nous proposant de racheter ses parts (37%). Son offre de vente comprenait en outre une clause lui permettant de partir avec une partie de la clientèle. Cette offre a été jugée très disproportionnée et nous avons souhaité négocier. Or, notre associé sur le départ refuse toute négociation, tant sur la valorisation que sur la clause de son offre. Son offre est "ferme et définitive"... La situation est donc bloquée : il demeure associé à 37%, nous n'avons plus aucune nouvelle de lui, et nous apprenons par hasard qu'il a fondé une autre structure de soutien scolaire, et qu'il effectue des cours chez une partie de la clientèle (celle avec qui il désirait partir). Depuis son départ, notre chiffre d'affaire a été affecté, et tout le réseau de clients qu'il s'est arrogé ne fait plus appel à nos services. Peut-on invoquer une forme de concurrence déloyale, ou un détournement de clientèle, ou un défaut de loyauté de la part d'un ancien gérant, sachant par ailleurs qu'aucune clause de non-concurrence ne figure dans les statuts de notre SARL ? Notre but premier est de le faire sortir de notre entreprise, par tous les moyens. Quelles sont les démarches pouvant être entreprises ? Merci

Par **fabienne034**, le **03/12/2010** à **11:15**

bonjour, si rien n'est prévu dans les statuts de la SARL ou si rien n'est prévu dans l'AG qui l'a nommé cogérant, il n'y a pas de clauses de non concurrence qui doit être restrictives pour avoir des statuts gratuits de SARL : <http://www.fbls.net/sarl-statuts.htm> il est correct

dans le sens où il n'emmène pas toute la clientèle mais la partie qu'il a réclamée est très dangereuse de le laisser dans la société car il était cogérant donc responsable judiciairement en cas de faillite, il faut lui dire pour négocier car son comportement s'il est intransigeant est une faute vis à vis de la SARL que n'importe quel mandataire liquidateur rechercherait sur ses biens personnels pour tout savoir sur la SARL <http://www.fbIs.net/SARLINFO.htm>

Par **gogome**, le **08/12/2010 à 23:29**

Merci pour votre réponse. Vous dites qu'il est correct car il ne part qu'avec la clientèle qu'il a réclamée, mais il ne pourrait pas partir avec davantage, puisque les autres clients nous sont de toute façon restés fidèles... Pour ce qui est de la faillite, le "problème" est qu'elle apparaît totalement invraisemblable, et il le sait. Nous pouvons donc difficilement user de ce moyen de pression dans les négociations, qui sont pour l'heure totalement impossibles...