

Image not found or type unknown



Concurrence déloyale, mort de mon commerce

Par **Fou50**, le **30/01/2009** à **16:26**

Bonjour et merci de votre aide,rnrnJe suis fleuriste dans un petit village de la manche. Dans ce village nous 3 fleuristes.....et en décembre un magasin de déco s'est mis à vendre des fleurs.....sur conseils et contact avec la chambre de commerce.....ils ont fait intervenir la gendarmerie pour verifier l'immatriculation de la société.....bilan elle a ramassé ses fleurs.rnSeulement, elle projette d'ouvrir ce magasin de fleurs en avril avec immatriculation.rnrnJe voulais savoir si il y avait moyen de l'empêcher, car déjà 3 fleuristes c'est dur.....mais alors la 4! il doit bien y avoir des normes pour s'installer!.....rnrnMerci de votre aidernGuillaume

Par **frog**, le **30/01/2009** à **16:53**

Ce que vous décrivez, cela m'a l'air d'être plus de la concurrence que de la concurrence déloyale. Je ne pense pas que le nombre de fleuristes dans une ville soit réglementé, pas plus que le nombre de restaurants ou de supermarchés...

Par **Fou50**, le **30/01/2009** à **17:10**

Merci de votre réponse.rnrnJe pensais qu'il y avait quand même des textes.....enfin bon....c'est donc vraiment facile de s'installer et de faire crever les autres.rnrnJe m'excuse de dire ça d'un ton amer, mais c'est la réalité.rnDans notre bourg, ils s'attaquent à tout les

commerces.....bientôt ils vendront du pain, je dis ça avec humour...mais c'est pas loin, c'est vraiment un sacré magasin.rnrnrnMerci beaucoup

Par **gloran**, le **02/02/2009** à **00:17**

Bonjour,rnrnIl n'y a vraiment pas de quoi s'alarmer. En général, les clients choisissent toujours les professionnels offrant le meilleur rapport qualité / prix / service. rnrnSi vous vendez des produits d'excellente qualité, au juste prix, avec le service qui va avec (par exemple horaires d'ouvertures correspondant à la demande des clients, etc), nul doute que votre concurrente, qui arrive sur le marché ("nouvelle entrante"), aura du mal à se faire de la place au soleil, alors que vous avez déjà votre clientèle.rnrnSi cependant cette situation n'est pas la vôtre, pourquoi ne pas en profiter pour une saine remise en cause... voire l'attaquer sur son propre terrain (la déco par exemple).

Par **frog**, le **02/02/2009** à **00:50**

[citation]nul doute que votre concurrente, qui arrive sur le marché ("nouvelle entrante"), aura du mal à se faire de la place au soleil[/citation]rnrnSauf s'il y a un budget suffisant pour permettre dans un premier temps de casser les prix et de les augmenter une fois que la concurrence aura mis la clé sous la porte...rnrnSans compter que certaines structures ont des frais de fonctionnement inférieurs à d'autres.rnrnS'il suffisait au petit épicier d'enjoliver son magasin et d'ouvrir plus longtemps pour ne pas se faire bouffer par une grande surface, ça se saurait... Enfin, là j'extrapole un peu, j'ignore les moyens qu'ont les uns et les autres dans le cas dont on parle ici.

Par **gloran**, le **02/02/2009** à **00:58**

Oui mais là il ne s'agit pas d'une grande surface, je supposais effectivement à moyen / budget équivalent (petit commerce contre petit commerce).rnrnCeci étant, regardons ce qui se passe côté grandes surfaces : beaucoup diminuent le nombre de m2 dont elles disposent. Et dans bien des cas, les petits commerces renaissent face aux grandes surfaces offrant des produits de qualité douteuse à des prix affolants (bien que les pubs disent le contraire) et avec un service minimum.rnrnNotre époque n'est plus celle des grandes surfaces, les gens ont vu les limites de ce système et se font moins avoir sur les prix (en plus, faut faire des km pour aller en périphérie de ville, ce qui n'est plus écologiquement correct :)...