



## Rémunération contre non-concurrence ?

Par **vincent\_f**, le **24/07/2010** à **15:40**

Bonjour,

Je recherche à **entreprendre dans le secteur internet** en proposant des services innovants. Quelques sociétés internet ont émergé récemment à l'étranger en proposant un service innovant qui a retenu mon attention (secteur: gestion de données).

J'ai alors travaillé un projet consistant à créer un service équivalent sur le web francophone. Après deux semaines de réflexion sur le projet, j'ai finalement été déçu en découvrant qu'un **site internet francophone équivalent** de qualité mais encore mal référencé **venait de s'ouvrir**.

Cependant, en approfondissant encore quelques jours ma réflexion sur ce service innovant, j'ai découvert **une solution alternative** montrant que ce service immatériel facturé un peu plus de 20 et 50 eur/an à des particuliers pouvait être astucieusement réalisé en combinant plusieurs outils internet **gratuits**, et surtout avec une meilleure fiabilité.

J'ai donc entre mes mains la recette d'un service répondant à un besoin, mais ne pouvant pas être vendu car complètement **gratuit**. J'ai ainsi la possibilité de proposer cette démarche à tous les clients potentiels de ces sociétés à travers des blogs spécialisés et des articles divers su.

En procédant ainsi, j'ai certes un **pouvoir de nuisances** important sur ces sociétés (notamment la francophone), mais en revanche je n'ai rien à gagner à part un peu de trafic pour informer les clients potentiels de ces sociétés qu'**il existe une alternative valable non payante**

D'où ma question:

**"Suis-je en mesure de négocier avec la société francophone puis avec les autres dans un deuxième temps, une contre-partie financière tel un % de leur chiffre d'affaire, pour**

## **acheter mon silence en quelque sorte ?**

Je ne veux pas rentrer dans du chantage...mais ça y ressemble un petit peu, et en même temps. Ces sociétés ont le mérite de mettre à jour un problème nouveau et de proposer une solution. Cependant, leur modèle est voué à terme à la quasi-gratuité si la solution alternative que je propose est mise à jour"

Merci pour vos contributions, je pense que mon sujet est en lien plus ou moins indirect avec les contrats de non-concurrence, mais je ne suis pas juriste de formation... Peut-être est-ce juste une question de business et de négociation, et pas de droit.

Peut-être que je sur-estime aussi mon pouvoir de nuisance sur ces prestataires de service ? Ai-je un risque juridique a engagé ce "chantage" ? Cela peut-il être considéré comme une entente ?