

**AU NOM DU PEUPLE FRANCAIS  
REPUBLIQUE FRANCAISE**

COUR D'APPEL D'AIX EN PROVENCE  
17e Chambre B  
ARRÊT DU 05 AVRIL 2018

N° RG 16/04910

SAS LABORATOIRES INELDEA - SAS PAMINVEST - INELDEA NATURE  
C/  
Cédric Y

Décision déferée à la Cour : Jugement du Conseil de Prud'hommes - Formation  
paritaire de NICE - section I - en date du 09 Février 2016, enregistré au répertoire général  
sous le n° 15/180.

APPELANTE

SAS LABORATOIRES INELDEA - SAS PAMINVEST - INELDEA NATURE, demeurant  
CARROS

Représentée par Me Sylvain JACQUES, avocat au barreau de GRASSE

INTIMÉ

Monsieur Cédric Y, demeurant NICE  
représenté par Me Charles ABECASSIS, avocat au barreau de NICE

COMPOSITION DE LA COUR

En application des dispositions de l'article 945-1 du Code de Procédure Civile, l'affaire a été  
débattue le 08 Février 2018, en audience publique, les parties ne s'y étant pas opposées,  
devant Madame Sophie PISTRE, Conseiller, chargé d'instruire l'affaire.

Ce magistrat a rendu compte des plaidoiries dans le délibéré de la Cour composée de :

Madame Michelle SALVAN, Président de Chambre  
Madame Ghislaine POIRINE, Conseiller  
Madame Sophie PISTRE, Conseiller  
Greffier lors des débats : Madame Caroline LOGIEST.

Les parties ont été avisées que le prononcé de la décision aurait lieu par mise à disposition au  
greffe le 05 Avril 2018

ARRÊT

Contradictoire,

Prononcé par mise à disposition au greffe le 05 Avril 2018

Signé par Madame Michelle SALVAN, Président de Chambre et Madame Caroline LOGIEST, greffier auquel la minute de la décision a été remise par le magistrat signataire.

## FAITS ET PROCÉDURE

La société Laboratoires Ineldea (ci-après dénommée " la société Ineldea ") a pour activité la fabrication et la vente de compléments alimentaires et cosmétiques.

Monsieur Cédric Y a été engagé par la société Ineldea à compter du 19 août 2013 selon contrat à durée indéterminée en qualité de délégué commercial, statut employé, moyennant une rémunération pour partie fixe pour partie variable en fonction de la réalisation d'objectifs.

La période d'essai de deux mois a été renouvelée selon courrier du 3 octobre 2013 pour une nouvelle période de deux mois.

Par courrier du 8 décembre 2014, Monsieur Y a été convoqué à un entretien préalable en vue d'un éventuel licenciement " pour cause réelle et sérieuse au motif d'une insuffisance professionnelle ". Par ce courrier, la société Ineldea a en outre notifié à l'intéressé une mise à pied à titre conservatoire jusqu'à la décision.

À la suite de l'entretien préalable qui s'est déroulé le 16 décembre 2014, Monsieur Y a été licencié pour cause réelle et sérieuse selon courrier du 22 décembre 2014.

Contestant son licenciement, Monsieur Y a saisi le 16 février 2015 le conseil de prud'hommes de Nice, lequel, par jugement du 9 février 2016, a jugé le licenciement sans cause réelle et sérieuse et a condamné en conséquence la société Laboratoire Ineldea à lui régler les sommes de 10 800 euros de dommages-intérêts pour licenciement sans cause réelle et sérieuse et de 800 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile. Le conseil de prud'hommes a jugé n'y avoir lieu à application de l'exécution provisoire, a rejeté toutes les autres demandes, et a laissé les dépens à la charge de la défenderesse.

La société Ineldea, à qui ce jugement a été notifié le 19 février 2016, a interjeté appel le 10 mars 2016 dans des conditions de forme et de délais qui ne sont pas critiquées.

## MOYENS ET PRÉTENTIONS DES PARTIES

La société Laboratoires Ineldea, appelante, demande à la cour, par voie de conclusions déposées et développées oralement à l'audience de plaidoiries, d'infirmier le jugement rendu par le conseil de prud'hommes de Nice, de juger que le licenciement repose bien sur une cause réelle et sérieuse, et statuant à nouveau, de débouter Monsieur Y de l'ensemble de ses demandes, de le condamner à régler outre les entiers dépens, la somme de 2000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile ; et tout cas de réduire le quantum de l'indemnité de licenciement sans cause réelle et sérieuse à de plus justes proportions au regard du préjudice subi par Monsieur Y.

La société Ineldea fait valoir en substance que sa force de vente, constituée de 26 commerciaux sur 46 salariés, est chargée de visiter la clientèle constituée de professionnels et en particulier les salles de sport; que pour favoriser la renommée de la gamme " STC ", la

société a scindé d'une part la gamme santé, et d'autre part la gamme sport, en deux secteurs distincts à partir de mai 2012 sur Paris et sa région; qu'elle a ensuite étendu ce schéma sur le secteur des Alpes-Maritimes ; que c'est dans le contexte de recherche d'un commercial uniquement dédié au sport que Monsieur Y a été engagé afin de vendre exclusivement la gamme STC auprès de la clientèle de l'entreprise ; que pour accompagner les délégués commerciaux dans leur tâche, la société assure leur suivi permanent par des Directeurs régionaux, lesquels coordonnent l'action de la force commerciale. La société Ineldea ajoute que Monsieur Y a fait l'objet de deux alertes par son supérieur dès le mois d'octobre 2013 ; que le compte rendu de la visite du 28 janvier 2014 laisse apercevoir que Monsieur Y n'a pas pris les mesures adéquates pour rectifier les points d'insatisfaction révélés par son supérieur ; que trois mois après sa première alerte, le supérieur a pointé les mêmes thèmes d'insatisfaction au cours des visites des 28 et 29 janvier 2014 ; que finalement Monsieur Y n'a jamais redressé le chiffre, non pas en raison d'un produit peu connu ou difficile à vendre, mais seulement en raison d'un manque sérieux et d'implication dans son travail. Selon la société Ineldea, l'insuffisance professionnelle de l'intimé s'illustre par la baisse du chiffre d'affaires, confortée par la comparaison de ses performances avec celle de ses collègues, la baisse du nombre de visites sur le secteur, alors que l'intéressé disposait de tous les outils pour accomplir sa mission et que la société a apprécié ses résultats sur une période pertinente.

M. Cédric Y, intimé, demande à la cour, par voie de conclusions déposées et développées oralement à l'audience de plaidoiries, de débouter la société Ineldea de l'ensemble de ses demandes, et sur appel incident, de confirmer la décision du 9 février 2016 en ce qu'elle a constaté que le licenciement était dépourvu de cause réelle et sérieuse, et de la réformer partiellement sur le montant des dommages et intérêts, en condamnant la société Ineldea à lui régler la somme de 32 355,23 euros d'indemnité pour licenciement sans cause réelle et sérieuse et dans des conditions vexatoires. À titre subsidiaire, Monsieur Y demande à la cour de condamner la société Ineldea à lui régler la somme a minima de 20 000 euros d'indemnité pour licenciement sans cause réelle et sérieuse et dans des conditions vexatoires. En tout état de cause, Monsieur Y demande à la cour de condamner la société Ineldea à régler, outre les entiers dépens, la somme de 3000 euros sur le fondement des dispositions de l'article 700 du code de procédure civile.

À cet effet, Monsieur Y fait valoir qu'il était chargé de la vente de la gamme des produits sports, à l'exclusion de leurs produits leaders sur le marché, à la suite d'une nouvelle politique de séparation de vente des différentes gammes de produits ; que toutefois la gamme sport est la moins connue, la moins vendeuse, ne s'adressant qu'à un marché de niche ; que cette nouvelle stratégie ne s'est pas avérée efficace, du moins concernant la vente des produits de la gamme sport auxquels il était exclusivement affecté ; que les résultats étaient déficitaires, non pas de son fait, mais consécutivement à cette nouvelle politique commerciale. Il invoque l'insuffisance de motivation de la lettre de licenciement et l'absence de preuve de sa prétendue insuffisance professionnelle. Il ajoute qu'il a été engagé à l'issue d'une période d'essai de quatre mois au total, et n'a jamais par la suite fait l'objet d'un quelconque avertissement, ce qui démontre, selon lui, qu'il exerçait ses fonctions avec suffisamment de professionnalisme.

Pour un plus ample exposé des faits, de la procédure, des moyens et prétentions des parties, il y a lieu de se référer au jugement du conseil de prud'hommes et aux écritures déposées, oralement reprises.

## SUR CE

Aux termes de la lettre de licenciement du 22 décembre 2014, Monsieur Y a été licencié pour les motifs suivants :

" Engagé à compter du 19 août 2013 en qualité de délégué commercial, vous étiez en charge de vendre, auprès de la clientèle de la société, les produits de la gamme " sport " sur le secteur Alpes-Maritimes constitué des départements 06, Monaco et Corse. Or après plus d'une année d'observation, nous sommes contraints de constater que votre activité commerciale est insuffisante, tant en terme de volume d'activité, que d'ouverture de nouveaux comptes. Ainsi, alors que votre secteur enregistrait préalablement à votre embauche une progression de 19 % au 31 août 2013, ce dernier est, au 12 décembre 2014, en baisse de 2 %.

Au second trimestre 2014, votre secteur a même enregistré une baisse de 9 % alors que la région sud, dont vous dépendez, progressait quant à lui de 15 %.

Votre niveau de chiffre d'affaires doit être mis en comparaison au 12 décembre 2014 :

' avec la région nord-est (plus 14 %)

' avec le secteur Midi-Pyrénées sport (plus 77 %)

' l'activité générale de la société au niveau national (plus 11 %).

Parmi les causes de cet échec, nous constatons que vous n'avez pas développé le nombre de clients puisque sur l'année, nous n'avons enregistré que 18 ouvertures de nouveaux comptes, chiffre qui reste très inférieur à la moyenne de vos collègues de travail.

Au regard de ces mauvaises performances, nous vous avons alerté au mois de juillet sur la nécessité d'une part, de modifier votre façon d'exercer vos fonctions et d'autre part, de prendre des initiatives fortes de façon à enrayer la tendance baissière de votre niveau d'activité. Nous avons également décidé que votre responsable régional, Madame Karine ..., vous accompagne lors de vos tournées de façon à vous aider à concrétiser vos rendez-vous par des ventes. En dépit de ces deux mesures, nous ne pouvons que constater la baisse du niveau des ventes sur votre secteur, ce qui pénalise doublement l'entreprise puisque outre la perte de recettes, nous essayons nécessairement des pertes de parts de marchés au profit de nos concurrents, confortant ainsi leur implantation. Lors de l'entretien préalable, vous avez reconnu le constat de la baisse de votre niveau d'activité et l'avez expliqué, selon vous, par une concurrence forte et par le fait que les clients seraient déjà en surstock. Nous ne pouvons nous satisfaire de ces explications, lesquelles sont d'ailleurs contredites sur le terrain par les performances de vos collègues en particulier, et celles de la société en général au niveau national. En l'absence de perspectives d'amélioration, et après avoir constaté pendant une année une baisse continue et sérieuse de votre activité, alors que l'activité de l'entreprise est en hausse, nous sommes contraints de vous notifier par la présente votre licenciement pour cause réelle et sérieuse. (...)"

Il s'évince des termes de la lettre de licenciement que l'insuffisance professionnelle reprochée à Monsieur Y est une insuffisance de résultats. La lettre de licenciement qui décline précisément les faits imputés au salarié, n'encourt pas le grief invoqué par l'intimé d'une

insuffisance de motifs.

L'insuffisance de résultats peut constituer une cause réelle et sérieuse de licenciement si les objectifs fixés étaient réalistes, et que la non atteinte de ces résultats est imputable au salarié.

En l'espèce, la société Ineldea a régulièrement signé des avenants avec son salarié pour lui fixer des objectifs chiffrés.

Il n'est pas discuté que Monsieur Y, engagé le 19 août 2013, était en charge de vendre les produits de la gamme " sport " sur le secteur des Alpes-Maritimes.

Il résulte des propres écritures de la société Ineldea que cette embauche est intervenue dans le contexte d'une séparation des produits " santé " et des produits " sport ", en deux secteurs distincts, à partir de mai 2012 sur Paris et sa région, étendue ensuite au secteur des Alpes maritimes, à Marseille, Toulouse et Bordeaux. Concrètement, le commercial est désormais affecté au seul secteur " sport ", le panel de produits de santé étant exclu de son portefeuille.

La société Ineldea justifie par les pièces versées aux débats que parallèlement, elle a investi dans une importante campagne publicitaire afin de communiquer sur un changement de dénomination de ses produits phares (notamment dans des magazines tels que l'Equipe, Running, Santé magazine, Top santé etc., et lors d'événements sportifs tels que le marathon Paris, le marathon de Nice Cannes etc.)

En ce qui concerne les résultats de Monsieur Y, il résulte des pièces versées aux débats et il n'est pas discuté, que ceux-ci lui ont été communiqués mensuellement, et qu'il ne les a jamais contestés.

La société Ineldea produit aux débats (pièce 22) un tableau comparatif des chiffres d'affaires générés par commerciaux et notamment par les commerciaux de Paris région parisienne et de Midi-Pyrénées, du secteur " sport ". Alors que les chiffres d'affaires de ces trois autres commerciaux ont augmenté sur l'exercice 2014, seul celui de Monsieur Y a diminué (-2 %). Il résulte pourtant de l'attestation de l'expert-comptable (pièce 23) que le chiffre d'affaires sur les produits " sport " sur le secteur Alpes-Maritimes avait augmenté en 2013 (27 %), ce dont il résulte que Monsieur Y avait été engagé sur un secteur en expansion.

La société Ineldea verse également un tableau de comparaison établi par l'expert-comptable (pièce 24) dont il résulte que le chiffre d'affaires en mai 2014 pour la partie " sport " des Alpes-Maritimes avait chuté de 40 % tandis qu'à la même période celui des secteurs " sport " des Midi-Pyrénées et Paris étaient en forte expansion (respectivement + 43 % et + 47 %).

Alors que Monsieur Y ne fait nullement état d'une spécificité du marché des salles de sport sur les Alpes-Maritimes, et ne produit aucune pièce pour justifier de ses allégations selon lesquelles la gamme " sport " est moins " vendeuse ", il résulte de ces éléments que le secteur sur lequel il exerçait son activité bénéficiait d'un dynamisme certain.

Parallèlement, la société Ineldea démontre un nombre de visites sur l'année 2014 de la part de Monsieur Y nettement inférieur à celui de ses collègues travaillant comme lui sur un secteur où la gamme " sport " est distribuée par un seul commercial. Ainsi Monsieur Y a effectué un total de 645 visites tandis que sur les Bouches-du-Rhône sa collègue en faisait 756 et dans le département du Rhône son collègue 950.

Le nombre de clients actifs pour son secteur diminue également.

L'insuffisance de la réalisation des visites commerciales est également établie par les mises en garde que l'intéressé a pu recevoir pendant la relation contractuelle, mises en garde auxquelles l'intéressé ne justifie pas avoir apporté une quelconque contradiction, à savoir :

' mail du 21 octobre 2013 : " Cédric, la PH Fontvielle a un retard considérable sur le sport et le contrôle du produit. Il faut impérativement que tu vois pourquoi et que tu redresses la barre d'ici la fin de l'année "

' le compte rendu de visite du 24 octobre 2013 de sa supérieure qui indique que l'intéressé organise mal ses tournées concernant les prospections et qu'il doit impérativement préparer ses visites avant les rendez-vous. La supérieure note également " la ponctualité fait partie des qualités du commercial donc à améliorer "

' le compte rendu de visite du 28 janvier 2014 : " il ne prépare toujours pas ses visites ; en prospection il doit mieux se présenter. Cédric doit absolument préparer ses visites et continuer à améliorer l'organisation de ses tournées. Il doit avoir tous ses documents avec lui pour une meilleure visibilité de ses présentations. "

' Mail du 28 mars 2014 : " Cédric si tu avais fait un meilleur suivi et donc si tout avait été modifié en une fois nous n'aurions pas de problème avec ce client "

' mail du 28 mars 2014 : " Cédric, ce matin au téléphone je t'ai demandé de m'envoyer ton suivi prospect mis à jour ce matin. Il est 12h15 et je ne l'ai toujours pas reçu. "

' Compte rendu de visite du 28 octobre 2014 : " Cédric est toujours en retard le matin à notre point de rendez-vous. Amélioration dans la préparation mais pas suffisamment. Tournée encore mal organisée donc perte de temps et encore trop peu de rendez-vous : très régulièrement en retard pour l'administratif"

' l'attestation de Madame ... directrice régionale en ces termes : " j'occupe le poste de directrice régionale depuis le 1er janvier 2010. Je supervise aujourd'hui 10 délégués commerciaux. J'atteste par la présente que Monsieur Cédric Y, embauché le 19 août 2013 au sein de la société, a très rapidement manqué de rigueur dans son organisation, d'entraîné dans la dynamique qui lui était demandée lors de la prise de rendez-vous et lors des rendez-vous. Les comptes rendus de visite auprès des professionnels effectués avec lui relatent à chaque fois, son manque d'organisation, ses retards répétés lors de visite auprès de professionnels et sa désorganisation dans la gestion de l'administratif (prise de commande, saisie des commandes). Monsieur Cédric Y avait connaissance de ce qui lui était reproché puisque tous ces points étaient notés sur les comptes rendus de visite qui étaient signés ensuite ensemble. "

Monsieur Y ne conteste nullement avoir eu à sa disposition des moyens équivalents à ceux de ses collègues commerciaux.

Alors que Monsieur Y devait vendre des produits de la société, qu'il était informé des objectifs réguliers qui lui étaient assignés, l'analyse des résultats démontre une activité en diminution, quant au nombre de clients, de visite et un chiffre d'affaires généré en repli, contrairement aux autres secteurs comparables, le tout sur une période d'activité significative,

et alors que Monsieur Y ne verse aucun élément permettant d'attribuer ces mauvais résultats à un contexte extérieur.

La cour retient dès lors le caractère réel et sérieux du motif du licenciement et infirme la décision du conseil de prud'hommes sur ce point. Monsieur Y sera en conséquence débouté de sa demande de dommages-intérêts pour licenciement sans cause réelle et sérieuse.

En revanche, alors que le licenciement était envisagé pour insuffisance professionnelle, et qu'aucun moyen n'est invoqué pour justifier que le maintien de Monsieur Y dans l'entreprise était impossible pendant la procédure de licenciement, la notification d'une mise à pied conservatoire, concomitamment à la convocation à l'entretien préalable, revêt un caractère vexatoire. Le préjudice qui en résulte sera intégralement indemnisé par l'allocation de la somme de 500 euros de dommages et intérêts.

Aucune considération d'équité ne commande de faire droit à l'une quelconque des demandes fondées sur les dispositions de l'article 700 du code de procédure civile.

La société Ineldea, qui succombe partiellement, supportera les dépens de première instance et d'appel.

#### PAR CES MOTIFS

LA COUR, statuant par décision prononcée par mise à disposition au greffe, contradictoirement et en matière prud'homale

Reçoit les parties en leurs appels, Sur le fond,

Infirme le jugement du conseil de Nice du 9 février 2016, en toutes ses dispositions

Statuant à nouveau sur le tout,

Déboute Monsieur Cédric Y de sa demande tendant à voir juger le licenciement sans cause réelle et sérieuse et de sa demande tendant à voir condamner la société Laboratoires Ineldea à lui régler des dommages et intérêts pour licenciement sans cause réelle et sérieuse

Condamne la société Laboratoires Ineldea à verser à Monsieur Cédric Y la somme de 500 euros de dommages et intérêts en réparation du caractère vexatoire des circonstances de la rupture

Dit n'y avoir lieu à application des dispositions de l'article 700 du code de procédure civile et rejette ces demandes

Condamne la société Laboratoires Ineldea aux dépens de première instance et d'appel

Rejette toutes autres prétentions.

LE GREFFIER LE PRÉSIDENT