

## ASSIGNATION EN REFERE

DEVANT LE TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE DE CRETEIL

---

L'AN DEUX MILLE DIX, et le

**A LA REQUETE DE :**

**L'UNION LOCALE des Syndicats CGT 3B rue de Strasbourg PLA 198, 94617 RUNGIS** agissant poursuites et diligences de son Secrétaire général dûment habilité sur .....,

Ayant pour Avocat :

Me Martine BONSOM-DELUCCA  
Avocat à la Cour  
12 Place Dauphine 75001 PARIS  
Tél : 09.73.87.20.00 Toque G0238

Laquelle se constitue sur la présente et ses suites.

Elisant domicile en son Cabinet.

**J'AI**

**DONNE ASSIGNATION A :**

**La Société RICOH France** dont le siège social est situé Parc Tertiaire SILIC 7/9 avenue Robert Shuman BP 70102 94513 RUNGIS immatriculé au RCS de CRETEIL sous le numéro 337 621 841, prise en la personne de son représentant légal domicilié en cette qualité audit siège,

**D'AVOIR A COMPARAITRE LE ..... 2011 à .... Heures** Salle des référés – à l'audience et par devant Monsieur le Président du Tribunal de Grande Instance de CRETEIL tenant l'audience des référés, rue Pasteur Vallery Radot 94000 CRETEIL

Vous devez comparaître à cette audience ou vous y faire représenter par un Avocat.

A défaut, vous vous exposeriez à ce qu'une ordonnance soit rendue à votre rencontre sur les seuls éléments fournis par votre adversaire.

## **OBJET DE LA DEMANDE**

### **I - LES FAITS**

#### *a) La Société RICOH FRANCE*

La société RICOH France est la filiale en France du groupe RICOH qui fabrique et commercialise des produits d'impression et les services associés.

Pour commercialiser ses produits et services en France, la Société RICOH France s'appuie sur une population d'environ 450 salariés ayant des fonctions commerciales et répartie en différentes catégories.

#### *b) La soumission du Plan de rémunération des commerciaux 2008 à la NAO*

La rémunération des commerciaux est composée d'un fixe et d'un variable calculé par application d'un plan de rémunération variable signé par les commerciaux.

Ce plan de rémunération variable fait référence à la politique des ventes de la société RICOH France.

Préalablement à sa mise en place au 1<sup>er</sup> avril 2008, le nouveau Plan de rémunération de la Société RICOH France faisait l'objet de la Négociation Annuelle Obligatoire.

#### *c) La non soumission de la Politique des ventes à la NAO*

Par contre, la Société RICOH France ne soumettait pas la Politique des ventes RICOH France 2008, pas plus que la Politique des ventes 2009 à la Négociation Annuelle Obligatoire.

Il en était de même de la Politique des ventes 2010 que la société RICOH France, dont l'exercice fiscal commence le 1<sup>er</sup> avril pour se terminer le 31 mars de l'année suivante, mettait en place au 2<sup>ème</sup> trimestre 2010 et qu'elle modifiait à plusieurs reprises au cours de l'année 2010.

Or, cette Politique des ventes 2010/2011, comportait des modifications importantes par rapport à la Politique des ventes 2009/2010 avec un impact sur la rémunération variable des commerciaux.

C'est ainsi que lors d'une réunion des délégués du personnel de l'Unité Opérationnelle OUEST de RICOH FRANCE du 28 mai 2010, plusieurs questions (n° 16 à 19) étaient posées par les représentants CGT au sujet de ces modifications importantes de la politique des ventes 2010 par rapport à la politique des ventes 2009 :

- Question 16 : « *Un mail à propos de modification des durées de financement jamais reçu mais démenti officiellement par Philippe THIMEL par écrit le 9/04/2010 serait à nouveau à l'ordre du jour. Ce changement de règle viserait à interdire tous types de financement inférieur à 36 mois et supérieur à 60 mois. Tout financement de machine type OR, Occasion ou in situ serait également interdit désormais sur 60 mois aussi. Ces modifications seraient donc en contradiction avec la politique commerciale qui est actuellement en vigueur et qui a été annoncée comme inchangée par rapport à 2009. Ces modifications largement substantielles modifient les pages 10/11 et 21 de la politique commerciale. Comment cela est-il possible puisque les objectifs fixés aux commerciaux et déjà acceptés et signés par certains sont directement liés aux moyens mis en place par l'entreprise au travers de ces conditions de mise à disposition locatives ?* »

**Réponse de RICOH France** : « *C'est une décision d'entreprise. Il s'agit de la politique commerciale* ».

- Question 17 : « *Nous observons en CR mais surtout en GC et MS des hausses significatives des PRC (+ 30%). A ce jour, et sur l'année écoulée 2009/2010 nous avons observé a priori sur le marché aucune hausse des coûts copies proposés au contraire une baisse importante. L'entreprise a elle-même constaté des baisses, sujet évoqué dans plusieurs réunions. La politique commerciale précise « la liste des PRC diffusée par le marketing est le reflet de prix copies enregistrés dans Movex sur les 6 derniers mois ». Pouvez-vous nous communiquer les variations constatées réellement dans la saisie des contrats sur les six derniers mois qui justifient cette hausse des PRC proposés là aussi après que nombre de commerciaux aient aussi acceptés et signés leurs objectifs ?* »

Réponse de RICOH France : « *La réponse est dans MOD et dans la présentation de l'atelier contrat faite lors du kick off du 29 mars 2010* ».

Question 18 : « *Dans la même rubrique « XI CONTRAT RICOH page 27 à 32 de la Politique commerciale est mentionné clairement l'influence des PRC dans la mise en application du PRV (alinéa 4 de la page 29) Quand seront donc présentés les nouveaux PRV aux vendeurs puisque les nouveaux PRC changent à la hausse et constituent donc une modification substantielle du PRV sachant que là encore certains commerciaux ont déjà signés l'objectif attaché à ce nouveau PRV non diffusé ?* »

Réponse de RICOH France : « *PRV 2009 = PRV 2010 La liste des PRC est actualisable tous les 6 mois* ».

Question 19 : « Aux questions 16, 17, 18 et 19 : ces sujets n'ayant a priori pas été abordées en NAO alors qu'ils modifient particulièrement le PRV, comment l'entreprise peut-elle procéder à de telles modifications unilatéralement sans en aviser les instances représentatives et en cours d'année fiscale puisque débuté il y a deux mois déjà »

**Réponse de RICOH France** : « *La politique commerciale n'est pas validée, ni présentée aux partenaires sociaux* ».

La position de RICOH France consistait donc à confirmer son refus de soumettre en NAO les dispositions de la Politique des ventes alors qu'elle a un impact sur le Plan de rémunération variable.

C'est ainsi que la Politique des ventes 2010 qui était communiquée aux salariés après plusieurs modifications en avril, juin et juillet 2010, faisait apparaître les modifications suivantes par rapport à la Politique commerciale 2009 :

- Page 9 : pour les machines reconditionnées la durée du contrat de location est limitée à 60 mois (alors que pour la concurrence elle est généralement de 63 mois voire 72 mois, ce qui est donc très pénalisant pour les salariés RICOH et a forcément un impact sur la rémunération variable) ;
- Page 10 : pour les matériels « in situ » c'est-à-dire en fin de contrat chez un client, les nouveaux contrats sur ces matériels doivent être d'une durée entre 36 et 60 mois et obligatoirement comporter une extension de matériels, sauf dérogation expresse ce qui est donc très pénalisant pour les salariés RICOH et a forcément un impact sur la rémunération variable) ;
- Page 12 : pour toutes les ventes hors protocole, dès lors que le Client souhaite connecter le système d'impression et/ou couvrir la maintenance des options de son matériel (AMS) le contrat de service « Office services » est obligatoire (or la concurrence ne fait pas payer ce type de services). Cette modification est donc très pénalisante pour les salariés RICOH et a forcément un impact sur leur rémunération variable.
- Page 23 : la durée minimum des contrats de financement avec les leasers est fixée à 36 mois. Avant la durée minimum était de 12 mois. Cette modification de la durée minimum a un impact très important sur la recommercialisation des matériels in situ. En effet, ces matériels dont le contrat venait à échéance pouvaient faire l'objet d'une recommercialisation plus facile avec des nouveaux contrats de 12 mois. Or, le chiffre d'affaires réalisé sur ces matériels in situ pour des périodes de 12 mois était important. Cette modification a donc un impact important sur la rémunération variable des salariés.
- Page 31 : la liste des PRC (prix de revient copie) n'est plus fixée en fonction du prix du marché mais sur la base d'un calcul de profitabilité minimum sur les

coûts de revient copies des matériels. Là encore, cette modification pénalise les salariés de RICOH par rapport à la concurrence, ce qui a un impact sur la rémunération variable des salariés RICOH France.

- Page 32 : le caractère obligatoire du Forfait maintenance AFICIO représente un surcoût pour les clients et pénalise les salariés de RICOH par rapport à la concurrence, ce qui a un impact sur la rémunération variable des salariés RICOH France.

## **II – LES DEMANDES**

L'UNION LOCALE des Syndicats CGT de RUNGIS est fondée à se prévaloir des dispositions des articles L2132-3 et R1455-5 du Code du travail pour demander au juge des référés la suspension du trouble manifestement illicite affectant l'intérêt collectif de la profession qu'elle représente, que constitue l'application par RICOH France de la Politique des ventes 2010, dès lors qu'elle n'a pas été soumise au préalable à la Négociation annuelle obligatoire.

- a) Le droit d'agir de l'UNION LOCALE de RUNGIS DES SYNDICATS CGT :

L'Article L2132-3 du Code du travail prévoit :

*« Les syndicats professionnels ont le droit d'agir en justice.*

*Ils peuvent, devant toutes les juridictions, exercer tous les droits réservés à la partie civile concernant les faits portant un préjudice direct ou indirect à l'intérêt collectif de la profession qu'ils représentent. »*

- b) La compétence du Juge des référés :

L'Article 808 du Code de Procédure Civile dispose :

*« Dans tous les cas d'urgence, le président du tribunal de grande instance peut ordonner en référé toutes les mesures qui ne se heurtent à aucune contestation sérieuse ou que justifie l'existence d'un différend. »*

L'Article 809 alinéa 1 du Code de Procédure Civile dispose :

*« Le Président peut toujours, même en présence d'une contestation sérieuse, prescrire en référé les mesures conservatoires ou de remise en état qui s'imposent soit pour prévenir un dommage imminent, soit pour faire cesser un trouble manifestement illicite. ».*

Le Juge des Référé peut ainsi faire cesser un trouble manifestement illicite.

c) L'existence d'un trouble manifestement illicite affectant l'intérêt collectif :

L'article L2242-8 du Code du travail prévoit que :

*« Chaque année l'employeur engage une négociation annuelle obligatoire portant sur :*

*1° Les salaires effectifs ; »*

En l'occurrence, il est manifeste que la Politique des ventes RICOH France 2010 aurait dû être soumise à la Négociation annuelle obligatoire dès lors que :

- de par sa nature même, la Politique des Ventes à laquelle le Plan de rémunération des commerciaux fait référence expressément, a un impact sur la rémunération des commerciaux dans leur ensemble,
- les modifications apportées à la Politique des Ventes en avril, juin et juillet 2010 par rapport à la Politique des Ventes 2009, ont un impact sur la rémunération des commerciaux dans leur ensemble.

Or, la Politique des Ventes n'a pas été soumise en NAO malgré la demande notamment des représentants CGT de l'UO OUEST.

Ce manquement aux dispositions de l'article L2242-8 du Code du travail, constitue un trouble manifestement illicite et justifie la demande de voir suspendre l'application de la Politique des Ventes 2010 jusqu'à la soumission de cette question en NAO.

C'est en ce sens que s'est prononcée la Cour de Cassation dans une affaire qui concernait la mise en place par l'UAP auprès de ses clients d'un nouveau contrat collectif d'assurance (Cass. Com. 28 novembre 2000 N°98-19594).

Des organisations syndicales ayant fait valoir que cette question aurait dû être soumise en NAO dès lors que ce nouveau contrat avait un impact sur la rémunération des commerciaux, la Cour de Cassation a statué en ce sens :

*« la Cour d'appel qui a constaté que le contrat collectif avait pour effet de fixer le montant des salaires effectifs d'une catégorie de personnel, a exactement décidé que cette question relevait de la négociation obligatoire instituée par l'article L132-27 du Code du travail ; qu'ayant retenu que, malgré la demande des syndicats, l'employeur n'avait pas inclus cette question dans la négociation annuelle, elle a pu décider, sans être tenue de se livrer à d'autres recherches qu'il avait manqué à son obligation. »*

Ce trouble manifestement illicite affecte l'intérêt collectif des salariés que l'UNION LOCALE DES SYNDICATS CGT de RUNGIS représente et fonde la demande de suspension de la Politique des ventes RICOH France 2010 (en fait 1<sup>er</sup> avril 2010/31 mars 2011) et ce, sous astreinte de 15000 euros par jour de retard à compter de la signification de l'Ordonnance à intervenir.

Il est de jurisprudence constante qu'un syndicat peut demander en application de l'article L2132-3 du Code du travail, la cessation du trouble manifestement illicite affectant l'intérêt collectif de la profession qu'il représente que constitue notamment l'application de mesures prises par un employeur en violation des règles de consultations des institutions représentatives du personnel (Cass. Soc. 24 juin 2008 N°07-11411).

La Demanderesse a été contrainte d'engager des frais irrépétibles pour la défense de ses droits ; en conséquence, elle est fondée à demander la condamnation de la Société RICOH France au paiement de la somme de 4000 euros en application de l'article 700 du Code Procédure Civile.

### **PAR CES MOTIFS**

Il est demandé à Monsieur le Président de :

Vu les articles 808, 809 alinéa 1 du Code Procédure civile et L2132-3 et L2242-8 du Code du travail,

Recevoir l'UNION LOCALE DES SYNDICATS CGT de RUNGIS en son Assignation et en ses différentes demandes,

L'y disant bien fondée,

Ordonner la suspension de l'application par RICOH France de la Politique des ventes 2010/2011 jusqu'à ce que ses dispositions aient été soumises à la Négociation annuelle obligatoire et ce sous astreinte de 15000 euros par jour de retard à compter de la signification de l'Ordonnance à intervenir,

Condamner la Société RICOH FRANCE à payer à l'UNION LOCALE DES SYNDICATS CGT de RUNGIS la somme de 4000 € au titre de l'Article 700 du Code de Procédure Civile.

La condamner aux entiers dépens.

**SOUS TOUTES RESERVES**

Pièces produites :

**Pièce N°1 :** Mandat

**Pièce N°2 :** Politique des ventes RICOH France 2009

**Pièce N°3 :** Politique des ventes RICOH France Avril 2010

**Pièce N°4 :** Politique des ventes RICOH France Juin 2010

**Pièce N°5 :** Politique des ventes RICOH France Juillet 2010

**Pièce N°6 :** Plan de rémunération variable 2008

**Pièce N°7 :** Questions/réponses Réunion DP 28/05/2010

**Pièce N°8 :** Kbis RICOH FRANCE