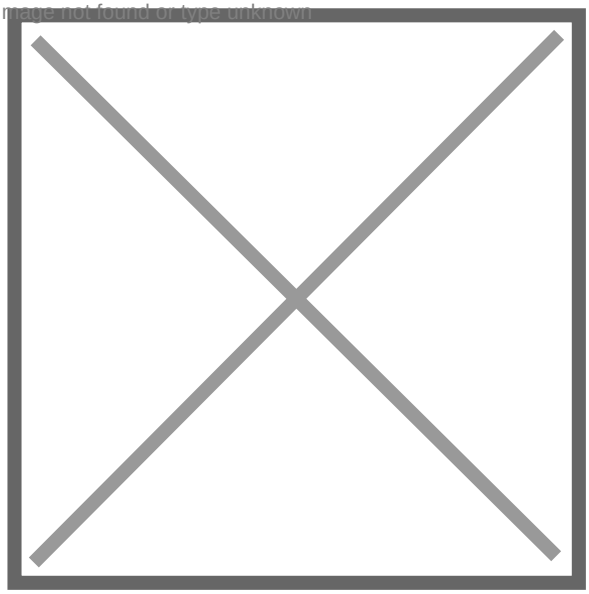
Image not found or type unknown



Mon employeur vend mon outil de travail...

Par **chris724**, le **19/09/2012** à **18:32**

Bonjour,

je suis vrp exclusif d'un type de machine, à mon insu, mon employeur vend la totalité des machines aux concurrents. Il essaie de me trouver des fautes pour éviter de procéder à mon licenciement économique. Que puis je faire ?
Merci de me répondre.

Par **pat76**, le **20/09/2012** à **16:04**

Bonjour

Vous avez prévenu l'inspection du travail de la situation?

Par **chris724**, le **20/09/2012** à **16:33**

Bonjour,

J'y suis allé mais ils sont restés évasifs, et pas assez compétent ds ce domaine. Ils sont restés derrière le fait que je n'étais pas encore licencié. Mon entreprise rencontre des difficultés financières ce qui explique la vente du parc machine. Je vais me retrouver avec un manque à gagner assez conséquent.

Par **trichat**, le **20/09/2012** à **16:39**

Bonjour,

Avez-vous la possibilité de faire constater cette pratique peu orthodoxe?
Par une attestation d'un de vos clients habituels?
Par un document commercial?

Il faut tenter de vous constituer des preuves, si vous voulez par la suite engager une procédure en indemnisation devant le Conseil des Prud'hommes.

Cordialement.

Par **chris724**, le **20/09/2012** à **16:57**

Bonjour,
Mon employeur lors d'une réunion m'a fait part de sa volonté de vendre le parc en me précisant que si ça arrivait, rien ne changerai pour moi...Sauf que ces machines sont vendues en location et qu'au bout de 3 ans, je reprends le contrat et revends une machine neuve derrière.
Donc, un manque à gagner. J'ai obtenu certains documents et je pourrai savoir ss problème qd les clients seront avertis de ce changement.
Est-ce que je peux prétendre à une indemnité de clientèle sur ce parc machine. Ca me permettrait, s'ils envisagent de me licencier pour faute, de négocier avec eux. En 1 ans, ils ont licenciés 4 personnes dont 2 les ont mis aux prud'hommes.
Merci

Par **trichat**, le **20/09/2012** à **17:34**

N'y a-t-il pas confusion dans votre exposé : si les machines sont mises en location, elles ne sont pas vendues ou alors il s'agit d'une forme particulière de vente, à savoir la location-vente.

Merci de préciser.

Par **chris724**, le **20/09/2012** à **17:45**

Le parc de machine est en location vente avec contrat d'entretien. A échéance de la location, où le client rachète la machine, ce qui n'arrive que rarement, où, il rachète une machine neuve, ce qui représente la majorité de mes clients depuis presque 15 ans.
Vendre le parc, signifie que le concurrent qui le rachète, récupèrera à échéance des ventes presque automatiquement.
Merci

Copyright © 2024 Experatoo.com - Tous droits réservés

Par **trichat**, le **21/09/2012** à **10:38**

Vos précisions sont importantes.

Mais la réponse à votre question ne me paraît pas simple.
En effet, rien ne semble interdire à votre employeur de vendre une partie de son activité à un concurrent : cette entreprise connaît-elle passagèrement des difficultés financières? Ce qui pourrait être une première explication.

Il est difficile de se prononcer sur votre contrat de travail en votre qualité de VRP (exclusif?).
Et du coup, connaître les conditions dans lesquelles vous pourriez bénéficier d'une indemnité de clientèle (due en cas de licenciement).

Actuellement, continuez-vous à visiter cette clientèle? Avez-vous déjà ressenti une baisse des ventes, donc de vos commissions?
Si oui, il serait judicieux d'adresser à votre employeur une lettre en recommandé avec demande d'avis de réception, pour lui indiquer cette nouvelle situation et lui demander s'il envisage une nouvelle politique commerciale et quel serait alors votre nouveau "rôle" ?
Cela constituera pour vous un élément à faire valoir devant le Conseil des Prud'hommes en cas de licenciement (surtout si votre employeur cherche à prouver vos faibles résultats).

Je vous conseille également de vous rapprocher d'un syndicat pour obtenir un autre point de vue.

Cordialement.

Par **chris724**, le **21/09/2012** à **12:52**

Bonjour et surtout merci.

Oui l'entreprise rencontre des difficultés et doit réduire la masse salariale (propos tenus par le gérant).

Oui vrp exclusif photocopieur (le seul de l'entreprise)depuis 14 ans.

Oui je continue à visiter ma clientèle avec difficultés.

J'ai eu 1 réunion avec mon employeur qui pense que les difficultés me sont entièrement dues, il ne m'a jamais rien été reproché en 14 ans.

Par **trichat**, le **21/09/2012** à **13:04**

Je crois que chacun sait que la situation économique actuelle est dégradée. Ce qui a forcément une répercussion au niveau des PME qui gèlent leurs programmes d'investissement, en particulier dans les catégories les moins indispensables, tels que

Copyright © 2024 Experatoo.com - Tous droits réservés

matériels de reproduction.

Mais ménagez-vous des éléments prouvant que vous continuez à faire votre métier du mieux possible : en particulier visite de clientèle, démarchage de prospects,...

Cordialement.

Copyright © 2024 Experatoo.com - Tous droits réservés