Philippe LIBOIS Nantes le lundi 25 février 2013

# 7 boulevard Georges Pompidou

### 44200 nantes

* 02 51 85 98 35

 06 82 90 10 69

: [*philippe.libois@free.fr*](mailto:philippe.libois@free.fr)

**Monsieur Hervé MOINEL**

**CENTURY 21 - ICE**

**64 boulevard Victor Hugo**

**44200 NANTES**

**LETTRE RECOMMANDEE AVEC AR**

Hervé,

Je t'ai envoyé un email le 17 octobre 2012, dont tu trouveras copie jointe, demandant des explications sur les mesures coercitives et discriminatoires dont je fais l'objet et qui se sont encore aggravées depuis septembre dernier.

Je t'ai demandé, à plusieurs reprises, de bien vouloir répondre à ce courrier par écrit, ce que tu as toujours refusé.

Lors d'un bref entretien à ce sujet, tu m'as assuré que le secteur qui m'avait été assigné lors du redécoupage des secteurs suite à l'arrivée de Jennifer, notamment le sud Loire, ne m'était pas retiré et qu'il n'y aurait pas d'embauche pour s'occuper de ce secteur.

Sur ces bonnes paroles, j'ai fait un mailing courant novembre sur l'ensemble de mon secteur sous contrôle de Nicolas HARROUET et de Cathy, l'assistante, pour compléter celui effectué sur le secteur de Nantes, or :

1. Laurent LECHANTOUX, qui nous a rejoint au dernier trimestre 2012, m'a confirmé que ce secteur lui a été attribué.
2. Tous les appels sur le secteur concerné sont communiqués à mes collègues même ceux qui découlent des retombées de ce mailing ou suite à un appel grâce à ma carte de visite laissée lors d'un de mes passages.
3. Les renouvellements de mes mandats sont également confiés à mes collègues sans même m'en informer.
4. Les clients en recherche sur mon secteur ne me sont pas, non plus affectés.

A propos des clients, j'attends toujours des explications sur le peu de clients qui me sont attribués et les raisons pour lesquelles certains, qui ont appelé sur mes affaires, ne m'ont pas été communiqués mais confiés à mes collègues.

Pour la période du 01/01/12 au 31/08/12, sur 171 clients attribués :

* 49 ont été attribués à Nicolas HARROUET, soit 29 % (arrivé fin février 2012)
* 54 à Gilles SOUBIELLE, soit 32 %
* 43 à Jennifer CARRE, soit 25 %
* 24 à moi-même, soit 14 % + 6 contacts personnels

Pour la période du 01/09/12 au 07/01/13, sur 134 clients attribués :

* 56 ont été attribués à Nicolas HARROUET, soit 40 %
* 30 à Gilles SOUBIELLE, soit 22 %
* 34 à Jennifer CARRE, soit 24 %
* 12 à Laurent LECHANTOUX, soit 9 % (en moins de 3 mois de présence)
* 2 à moi-même, soit… 1.5 % + 2 contacts personnels

Tu m'as confirmé que la permanence virtuelle, pour tout appel spontané de clients sans référence d'annonce, était toujours en place. Depuis août 2012 et même depuis l'arrivée de Nicolas en février 2012 : aucun client n'aurait appelé lors de mes permanences virtuelles ?

Lors de la réunion hebdomadaire du lundi 18 février dernier, tu nous as annoncé que la notoriété de Century 21 générait 28% des clients spontanés sur Nantes. Ce qui représenterait 37 clients (134 x 28%) sur les 4 derniers mois, soit une répartition moyenne des contacts d'environ 8 acquéreurs par conseiller lors des permanences virtuelles.

Ces faits sont suffisamment explicites pour constituer une sanction économique flagrante.

La faiblesse du nombre de clients depuis septembre intervenant juste après t'avoir dit que je profitais du calme fin août pour faire estimer mes droits à la retraite mais que je continuerais à travailler jusqu'à mes 65 ans, il me semble manifeste qu'il y a là une relation de cause à effet.

Tout laisse supposer une volonté de m'affaiblir économiquement et moralement afin de tenter d'obtenir ma démission pour échapper au paiement de l'indemnité compensatrice due en cas de rupture du contrat au titre de l'article 12 de la Loi n°91-593 du 25 juin 1991 et de l'article L. 134-12.du Code du Commerce ou, tout au moins, en diminuer sensiblement la base de calcul.

Je reviens également sur plusieurs de mes clients qui ont changé de négociateur avant une offre d'achat, dans le but de me priver de la commission sur la vente réalisée contrairement aux règles de la profession et de Century 21. En rappel : le mail (copie jointe) à destination de tous les conseillers en date du 31/01/2011 dont le contenu est reproduit ci-après : "A l’ensemble de l’équipe, Hervé et moi-même vous informons qu’il est strictement interdit de changer le nom d’un conseiller sur un acquéreur déjà enregistré sur Transactium. Tout changement de conseiller doit être au préalable vu avec Hervé ou moi-même avec les 2 conseillers concernés. Ceci pour la bonne marche de notre Agence. Merci de votre compréhension, **Hervé / Samira**

Cette règle n'ayant pas été respecté, j'entends faire valoir mes droits aux commissions sur les affaires suivantes :

* Cession Restaurant Le Tajine/Samuel GOUBEAU
* Cession Bar PMU Les Arcades/Olivier GREAU
* Le Relais de Beaulieu/Patrice & Fanny DELATTRE
* Tabac Presse SMEJKAL/René RIOT (pour rappel puisque tu m'as confirmé que la commission m'était due et me serait réglée à la réitération de l'acte)

Selon mon estimation, la part de commission à me revenir serait de :

* 1 692.00 € pour la cession LE TAJINE à Mr GOUBEAU Samuel.
* 6 979.50 € pour la cession LES ARCADES à Mr GREAU Olivier
* 7 258,68 € pour la cession LE RELAIS DE BEAULIEU à Mr & Mme DELATTRE Patrice & Fanny

Soit un montant total de : **15 930,18 €** à parfaire ultérieurement.

La facture pour la cession Tabac Presse SMEJKAL sera établie à la réitération de l'acte

Au titre du devoir d'information, je demande copies des factures établies pour chacune de ces affaires.

En prévision de son embauche, tu nous avais présenté Nicolas HARROUET, comme responsable commercial salarié dont le but était de nous aider afin d'accroitre notre nombre d'affaires à rentrer et acquéreurs pour développer notre chiffre d'affaires. Dans les faits, celui-ci centralise affaires et acquéreurs qu'il répartit ensuite selon son bon vouloir.

J'ai pu apprécier sa curieuse façon de nous "aider" lors de la vente en liquidation judiciaire du Bar Brasserie LE BEAULIEU où il m'a demandé le montant de l'offre d'un de mes clients émise sans conditions suspensives au mandataire pour surenchérir avec un autre acquéreur pour 1 000 € de plus. Il ne s'agit pas là d'une contestation sur la régularité mais sur la méthode employée.

Dans un cas à peu près similaire (cession BISTROT MOULES à Nicolas GUIET) j'ai dû concéder 423 € de commission à Jean Louis MONDOR.

De plus, cette méthode présente un intérêt financier certain pour le cabinet par la différence de pourcentage entre un salarié et un agent commercial.

En tant qu'agent commercial en immobilier, je dois pouvoir justifier de l'attestation prévue par l'article 9 du décret du 20 juillet 1972 délivrée par mon [mandant](http://www.lavieimmo.com/lexique-immobilier/definition-mandant-178.html), titulaire de la [carte professionnelle](http://www.lavieimmo.com/lexique-immobilier/definition-carte-professionnelle-92.html). Cette carte blanche (ex carte grise) ne m'ayant jamais été fournie, je suppose qu'il s'agît d'un oubli auquel tu voudras bien remédier.

En ce qui concerne la limitation à la consultation du logiciel "transactium" dont les désagréments figurent dans mon email du 17/10/2012 : Outre le caractère discriminatoire que cela représente, ces faits contreviennent à l'article 8 de mon contrat qui stipule la mise à disposition onéreuse, selon les conditions indiquées à l'article 10 suivant, des mailings, documents commerciaux, publicité liée à mes mandats et utilisation de l'outil informatique ainsi qu'à l'article L. 134-4 du Code du Commerce précisant que " *le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat.*"

Cette situation très particulière, dont une partie des faits est relatée ci-dessus, bien antérieure même à début septembre 2012 où elle s'est aggravée, ainsi que l'absence de réponse délibérée à mon email daté du 17 octobre 2012, constitue un ensemble d'obstacles qui me met dans l'impossibilité d'accomplir convenablement ma mission.

En épilogue : bien que présent comme d'habitude, je n'ai pas été convié à la réunion hebdomadaire de ce lundi 25 février sans aucune explication, laquelle s'est déroulée en catimini et à huis clos dans ton bureau au lieu de la salle de réunion habituelle. Dois-je en conclure qu'il y avait des propos dont je n'avais pas à avoir connaissance ?

Le mutisme inhabituel des participants, à la sortie de celle-ci, laisse sous-entendre que c'était prémédité et que des consignes de silence leur ont été données. En tous cas cela confirme que tu n'envisages plus un avenir commun.

Je te rappelle que les relations entre mandants et agent commercial sont conclus dans l'intérêt commun des parties et sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information (Article 4 de la Loi n°91-593 du 25 juin 1991 et Article L. 134-4. Du Code du Commerce).

Faute d'une réponse écrite à ce courrier avant le 7 mars prochain, je serai amené à prendre toutes les mesures utiles à la défense de mes intérêts.

Vu les circonstances, nos contacts, dans l'attente de la réception des explications sur chaque point exposé et des pièces demandées par écrit, se limiteront au cadre professionnel et en aucun cas à tout ce qui aurait trait à ce courrier.

Je te prie d'agréer mes cordiales salutations.

*PJ : Mon email du 17/10/12 & email en date du 31/01/2011 à l'attention de l'équipe*

**De:** "philippe.libois" <philippe.libois@free.fr>

**Date:** mercredi 17 octobre 2012 22 :51  
**A :** <byouestherve@orange.fr>  
**Objet :** Entretien individuel du 11 septembre dernier

|  |
| --- |
| Lorsque nous nous sommes rencontrés le 11 septembre dernier pour un "entretien individuel", j'attendais des réponses concrètes à mes interrogations et je suis resté dans l'expectative, à plus forte raison parce que, la veille, je me suis aperçu que je ne pouvais plus avoir accès au logiciel transactium qu'en consultation.  En l'absence de réponses tangibles, je reformule ma demande de manière plus officielle.  Je suis, encore à ce jour, dans l'impossibilité d'assurer le suivi de mes clients et affaires, de modifier les fiches clients et de les éditer, m'obligeant à passer par Cathy pour toutes ces opérations, ce qui lui occasionne une charge de travail supplémentaire. De ce fait, les mandats de recherche, bons de visite et mandats de vente, que je suis amené à faire, ne sont pas établis à mon nom, c'est-à-dire que je disparais totalement comme conseiller à l'initiative de ces documents.  Tu voulais, soi-disant, que toutes les opérations sur transactium passe par Cathy. J'ai cru qu'il s'agissait d'une mesure générale pour ensuite constater que je suis le seul concerné.  Tu m'as déclaré que tu avais décidé de me retirer le secteur qui m'était attribué afin de le confier à quelqu'un d'autre, me privant ainsi des retombées de mes prospections et des clients en recherche sur le secteur.  Sans secteur défini et ne pouvant démarcher sur les secteurs de mes collègues, je m'interroge sur les secteurs à prospecter afin de respecter l'objectif des 10 mandats mensuels à rentrer pour chacun d'entre nous.  Il semblerait d'ailleurs que cette décision soit déjà mise en application puisque le renouvellement de mes mandats, les appels de vendeurs, les informations sur des biens à rentrer, les clients en recherche sur mon secteur, ou qui appellent sur une de mes affaires, sont confiés à mes collègues.  Ces mesures se font en dépit des règles de fonctionnement en vigueur chez CENTURY 21 comme dans la profession d'ailleurs.  Plusieurs de mes clients et affaires ont été archivés ou ont changé de conseiller à mon détriment, notamment au moment d'une offre, me faisant perdre la part d'honoraires sur la vente en cas de cession.  Je te rappelle ton email du 31/01/2011 : "A l’ensemble de l’équipe, Hervé et moi-même vous informons qu’il est strictement interdit de changer le nom d’un conseiller sur un acquéreur déjà enregistré sur Transactium. Tout changement de conseiller doit être au préalable vu avec Hervé ou moi-même avec les 2 conseillers concernés. Ceci pour la bonne marche de notre Agence. Merci de votre compréhension, **Hervé / Samira"**  Une permanence virtuelle était en place pour traiter les appels de clients spontanés. Est-ce la malchance qui expliquerait qu'aucun client n'appelle lors de mes permanences virtuelles depuis plusieurs mois ?  Comment expliquer le peu de clients qui me sont communiqués par rapport à mes collègues ?  En ce qui concerne les clients, je me trouve actuellement en position d'allégeance vis-à-vis de Nicolas, ce qui est incompatible avec mon statut.  Les quelques clients que Nicolas me charge de m'occuper restent sous son nom. Que se passerait-il si je vends une de mes affaires ? Devrais-je partager les honoraires ? Et si je vends une affaire d'un collègue ?  Toutefois, je ne veux pas tirer des conclusions hâtives sur ces mesures arbitraires, malgré des précédents, aussi j'attends des explications et notamment connaître tes intentions à mon égard.  Compte tenu des circonstances et les conséquences économiques que cela entraine, il me paraît souhaitable que les réponses à ce sujet soient formalisées par écrit ou par email.  Cordialement    Philippe LIBOIS |

**De :** Century21 BYOUEST [mailto:byouestpro1@orange.fr]   
**Envoyé :** lundi 31 janvier 2011 16:50  
**À :** 'simon'; byouestgabriel@orange.fr; 'Gilles SOUBIELLE'; 'LAURENCE BERNON'; 'Philippe'; 'LE BOURLOUT Patrick'; Jean-Louis MONDOR  
**Objet :** INFORMATION IMPORTANTE

A l’ensemble de l’équipe,

Hervé et moi-même vous informons qu’il est strictement interdit de changer le nom d’un conseiller sur un acquéreur déjà enregistré sur Transactium.

Tout changement de conseiller doit être au préalable vu avec Hervé ou moi-même avec les 2 conseillers concernés.

Ceci pour la bonne marche de notre Agence.

Merci de votre compréhension,

**Hervé / Samira**

4-4bis Bd des Martyrs Nantais

44200 NANTES

02.40.480.807

Fax : 02.40.08.29.64

***CENTURY 21 "Qui s'y connaît aussi bien?"***

