



Clause de non-concurrence et commissions

Par **zyricks**, le **04/01/2013** à **15:52**

Bonjour à tous,
Je suis actuellement en poste en tant que technico-commercial, niveau 4, agent de maîtrise. (convention collective de la métallurgie). J'envisage prochainement de démissionner afin d'intégrer une société concurrente. J'ai trois sujets différents sur lesquels je me pose des questions :
rn1) clause de non-concurrence
Je n'ai jamais signé de contrat à mon arrivée. Un contrat m'a été confié pour lecture. Il n'est ni daté ni signé. Un exemplaire identique se trouve dans mon dossier dans l'entreprise. A l'arrivée d'un nouvel actionnaire, j'ai signé un avenant qui n'a pas d'article sur la clause de non concurrence mais simplement sur la confidentialité :
rn"rnARTICLE X : CONFIDENTIALITE
X s'engage à observer la discrétion la plus stricte sur les informations se rapportant aux activités de la société auxquelles il aura accès à l'occasion et dans le cadre de ses fonctions.
rn"rnSur le contrat non signé, non daté, la clause de non concurrence est limitée à un secteur géographique et fait référence à une carte qui n'est présente nulle part.
Bref, je pense qu'aucune clause de non concurrence n'est applicable. Qu'en pensez vous ??
rn2) paiement des commissions
Mon système de commissionnement a évolué par rapport à mon contrat initial et est donc inscrit dans l'avenant. En clair, je suis rémunéré à 1% de mon C.A. jusqu'à un certain montant de CA et à 2 % au delà (dépassement d'objectif). Je suis commissionné même si je n'ai pas réalisé la vente "à condition d'y avoir participé" (terme utilisé dans le contrat). Je suis payé lorsque les affaires sont soldées soit entre 6 mois et 1 an après la commande.
Une vente pose soucis puisqu'elle a été réalisée par la direction. J'avais au préalable présenté le produit en question chez ce client en présence du directeur commercial de l'époque.
rnSur l'année 2012, j'ai dépassé mon objectif de vente annuelle, ce qui signifie que toutes les ventes réalisées au dessus de cet objectif me sont payées à 2%.
rnAprès discussion avec mon patron, il ne semble pas très "chaud" pour me payer la commission sur la vente que je n'ai pas réalisée directement. Et cette vente importante me faisait passer dans le seuil de 2% de commissionnement. Ce qui signifie qu'en plus de perdre la commission de cette vente en quittant l'entreprise, je perdrai 1% des ventes réalisées ensuite. (Soit 2400 € brut au total)
Que

puis-je prendre comme précaution ou preuve pour que mon patron soit obligé de me payer les commissions ??
Au total, si je démissionne, la société me devra 5540 € brut de commissions. J'ai bien entendu pas l'intention de leur lacher un seul centime !
Que puis je mettre en place pour cadrer les choses au maximum, faire intervenir un médiateur ou spécialiste en droit du travail ? J'aimerais rester en bon terme avec ma société actuelle mais je pense que ca va être compliqué.
Merci d'avance pour vos conseils