

Licenciement économique : la vulnérabilité des entreprises est proportionnelle à leur taille

Après le tribunal administratif, la Cour d'appel administrative d'Amiens et le Conseil des prud'hommes de Compiègne, la Cour d'appel d'Amiens avait elle aussi rejeté, en 2010, le motif économique des licenciements des anciens salariés de Continental. - REMY DE LA MAUVINIÈRE/AP/SI-PA

En cas de contentieux avec un salarié suite à un licenciement économique, un groupe a davantage de risques de se faire condamner qu'une société de plus petite taille.

On les croyait mieux armés mais, dans les faits, il n'en est rien. Selon une étude menée par le cabinet d'expertise économique Microeconomix, en partenariat avec Avosial, les groupes ont plus de chance de se faire condamner que les autres entreprises en matière de licenciement économique. Sur les 838 arrêts rendus entre 2004 et 2013 par la Cour de Cassation et étudiés par les responsables de cette enquête, les contentieux se soldent en faveur des salariés dans 65,3 % des cas, toutes entreprises confondues, mais ce taux de succès passe à 71,3 % dans le cas de sociétés appartenant à un groupe. « Si elle éclate aujourd'hui au grand jour, cette faiblesse était pressentie par l'ensemble des praticiens qui voient bien que les grands groupes éprouvent de grandes difficultés à justifier la motivation d'un licenciement économique », explique Olivier Sautel, économiste chez Microeconomix. Et Jean Martinez, avocat associé chez Chassany Watrelot & Associés d'ajouter : « Les avocats qui défendent les salariés dans le cas d'un tel contentieux le reconnaissent aisément, il leur suffit souvent de soulever l'argument pour gagner leur affaire ».

En cause, selon eux, des exigences jurisprudentielles qui « n'auraient pas évolué depuis 20 ans » et seraient donc préjudiciables aux groupes. Si jamais l'entreprise utilise le motif économique pour justifier son licenciement, il n'est possible pour elle d'invoquer des difficultés économiques ou une volonté de sauvegarde de compétitivité qu'en prenant en compte l'état de santé de l'ensemble du secteur d'activité du groupe. En d'autres termes, si une filiale française d'un groupe international venait à périr, elle ne pourrait pas se réfugier derrière ses seules difficultés pour justifier un PSE si l'ensemble du secteur d'activité du groupe se porte bien. « Or, il est très rare que toutes les entités d'un groupe aillent mal en même temps, assure Olivier Sautel. Cela revient à réclamer une solidarité absolue entre les différentes filiales qui est loin d'aller de soi ».

La tâche pour les groupes s'annonce également plus ardue que pour les entreprises de plus petite taille si leur licenciement économique est contesté au titre de l'obligation de reclassement à laquelle ils sont soumis.

« Plus le groupe est grand, plus il a de filiales et donc de postes à proposer, même si, le plus souvent, ces propositions sont refusées par les salariés pour

des raisons de mobilité géographique ou de salaire, souligne Jean Martinez. Bien que cette obligation de reclassement se cantonne au périmètre français, il est très compliqué de démontrer qu'il n'y avait aucun CDD ou CDI disponible à un instant T pour reclasser un salarié. Une petite entreprise, elle, voit très rapidement si elle peut trouver une nouvelle place à un de ses salariés ou non ».

Dès lors, existe-t-il des solutions pour mieux se préparer ? « Pour être capable de prouver sa bonne foi en matière de reclassement, le groupe doit se doter d'un système extrêmement bien huilé de recherche de postes », conseille Jean Martinez. Quant au motif économique, il est possible d'utiliser deux stratégies pour mieux le justifier, à en croire Olivier Sautel : soit intérioriser cette contrainte jurisprudentielle en s'échinant à démontrer le caractère mondial des difficultés économiques ressenties par une filiale et en faisant « l'effort de dégager le bon argumentaire » ; soit, plus audacieux, chercher à vouloir faire évoluer cette jurisprudence en apportant des éléments factuels au juge pour lui démontrer la pertinence de choisir un périmètre d'application réduit. « Il est possible dans certains cas de trouver une position intermédiaire pertinente entre la filiale française et l'ensemble du secteur d'activité, par exemple, le marché européen », affirme l'économiste. Qui ne tente rien, n'a rien...

