

# La clause de non-concurrence en droit commercial



© 2019 Les Echos Publishing

## Les conditions de validité d'une clause de non-concurrence

Pour être valable, une clause de non-concurrence doit être à la fois proportionnée aux intérêts légitimes à protéger et limitée dans le temps et dans l'espace.

Pour être valable, une clause de non-concurrence doit répondre à certaines conditions. Des conditions qui ne sont pas définies par la loi, mais qui ont été posées par les juges.

**Précision** : toutefois, certaines clauses de non-concurrence sont réglementées par la loi. Tel est le cas de celle prévue pour les agents commerciaux, qui doit être limitée à une période de 2 ans après la cessation du contrat et ne concerner que le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de personnes confié à l'agent commercial, ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation.

Pour les tribunaux, une clause de non-concurrence doit, pour être valable, être justifiée par la nécessité de protéger les

intérêts légitimes de son bénéficiaire et doit donc être proportionnée à l'objet du contrat auquel elle se rapporte. Ainsi, elle ne doit pas procurer un avantage excessif ou anormal à celui au profit duquel elle est stipulée. Étant précisé qu'il revient aux juges d'apprécier, au cas par cas, si cette condition est satisfaite.

Une clause de non-concurrence doit également être limitée dans son objet, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas interdire purement et simplement l'exercice par l'intéressé de son activité professionnelle, ce qui constituerait une atteinte à sa liberté d'entreprendre. Elle ne peut que restreindre cette liberté, mais pas la supprimer.

**Exemple** : serait nulle la clause qui déposséderait un commerçant franchisé, propriétaire de son fonds de commerce, de toute sa clientèle et qui l'empêcherait d'exercer sa profession.

Enfin, l'obligation posée par la clause de non-concurrence doit être limitée dans le temps et/ou dans l'espace.

**Exemple** : une clause de non-concurrence édictée à l'occasion de la vente d'un fonds de commerce ou de la rupture d'un contrat de franchise peut ainsi valablement interdire au vendeur ou au franchisé de se réinstaller pendant un certain délai et/ou sur un territoire déterminé (une ville, une région, une zone déterminée, un rayon de quelques kilomètres à vol d'oiseau).

La clause de non-concurrence qui n'est pas conforme à ces conditions est susceptible d'être annulée par un tribunal.

**À noter** : contrairement à celle prévue dans le contrat de travail d'un salarié, la clause de non-concurrence en droit commercial n'a pas à prévoir de contrepartie financière au profit de celui qui s'oblige à ne pas faire concurrence.

# Le contenu d'une clause de non-concurrence

Sous réserve de respecter les conditions de validité requises, les parties au contrat sont libres de déterminer l'étendue de l'obligation de non-concurrence.

Une clause de non-concurrence consiste donc à interdire à l'une des parties au contrat, pendant un certain temps et/ou dans un certain secteur géographique, d'exercer une activité professionnelle susceptible de concurrencer l'autre partie.

Dès lors que la clause répond aux conditions de validité énumérées ci-dessus, les parties au contrat sont libres de déterminer l'étendue de l'obligation de non-concurrence.

Sachant qu'en cas de litige sur sa portée ou sur ses modalités d'application, une clause de non-concurrence fait l'objet d'une interprétation stricte de la part des tribunaux.

**Exemple** : les tribunaux ont estimé qu'un fabricant de pantalons pour hommes qui s'était engagé à ne pas vendre de pantalons pour femmes pouvait valablement vendre des pantalons pour hommes à une clientèle féminine.

Pour éviter toute difficulté, la clause doit donc définir précisément la liste des activités interdites ou, au moins, le domaine d'activité dans lequel l'intéressé s'oblige à ne plus exercer. Mais très souvent, la clause se contente d'interdire l'exploitation « d'une activité similaire » ou « d'un fonds de même nature » que celui (celle) transmis(e) ; formule imprécise qui est appréciée par les juges en cas de contentieux.

**Exemples** : ont été considérées comme similaires la vente en grosses quantités de fournitures de papeterie à des entreprises pour leurs besoins personnels et la papeterie de

détail. À l'inverse, n'ont pas été jugées comme similaires l'activité de fabrication industrielle de pain destiné à la vente à des boulangers et à des dépositaires et la fabrication artisanale de pain vendu à la pièce.

La clause de non-concurrence doit également déterminer avec précision les modes d'exercice qui sont interdits. Là encore, très souvent, la clause se borne à interdire à l'intéressé « la poursuite de son activité, de quelque manière que ce soit, ou de s'intéresser directement ou indirectement à cette activité ». Ce qui oblige les juges saisis d'un litige à interpréter la portée de cette clause en recherchant l'intention commune des parties.

**Exemples :** les juges ont estimé que le vendeur d'un fonds de commerce qui s'était interdit de s'intéresser directement ou indirectement à un fonds de même nature pouvait exercer une activité salariée ou de représentant de commerce, ou encore participer à l'exploitation d'un fonds concurrent appartenant à sa compagne. En revanche, il a été jugé que le vendeur d'un fonds de commerce ne pouvait pas exploiter un même fonds par personne interposée.

## **Les personnes bénéficiaires ou tenues par l'obligation de non-concurrence**

La clause de non-concurrence profite à celui pour lequel elle a été stipulée et oblige celui qui l'a contractée.

La clause de non-concurrence profite évidemment à celui pour lequel elle a été stipulée, c'est-à-dire l'acquéreur en cas de vente d'un fonds de commerce ou de cession de droits sociaux ou le franchiseur en cas de rupture du contrat de franchise.

**À noter :** le bénéfice de l'obligation de non-concurrence est, en principe, transmis aux héritiers du bénéficiaire décédé, qui sont donc en droit de continuer de la faire respecter. Et elle profite également au sous-acquéreur du fonds de commerce dès lors que l'acte de revente le prévoit.

À l'inverse, la clause de non-concurrence oblige celui qui l'a contractée, c'est-à-dire le vendeur du fonds de commerce, le franchisé, l'agent commercial ou encore l'ancien dirigeant ou associé d'une société...

**À noter :** l'obligation de non-concurrence est transmise aux héritiers du débiteur décédé qui devront donc continuer à la respecter. En revanche, si elle vise une société, ses dirigeants et ses associés ne sont pas tenus par l'obligation, la société ayant sa propre personnalité juridique distincte de celle de ses membres.

## **Les sanctions en cas de non-respect d'une clause de non-concurrence**

Celui qui viole une clause de non-concurrence peut être condamné au versement de dommages-intérêts.

La violation d'une clause de non-concurrence donne lieu aux sanctions prévues par les parties dans le contrat, c'est-à-dire en général au versement de dommages-intérêts au profit de celui qui en est victime. Le juge peut également interdire la poursuite de l'activité illicitement exercée. L'octroi de dommages-intérêts en réparation du préjudice subi du fait du non-respect de la clause de non-concurrence est également possible.

**En pratique :** gros avantage de la clause de non-concurrence,

elle permet à celui qui en bénéficie de ne pas avoir à apporter la preuve d'une faute ou d'une déloyauté de son cocontractant. Il lui suffit d'établir que ce dernier a exercé une activité qui lui était interdite par la clause.

© 2019 Les Echos Publishing