

Validité d'une clause de non-concurrence dans un contrat d'agent commercial : l'appréciation in concreto du critère de proportionnalité

Selon l'article L.134-14 du Code de commerce, une clause de non concurrence stipulée dans un contrat d'agent commercial doit, pour être valable, être convenue pour une période maximale de deux ans et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, la clientèle confiée à l'agent, ainsi que le type de produits ou services qu'il est chargé de représenter. La clause de non-concurrence doit donc être nécessaire et proportionnée au but recherché, à savoir la protection des intérêts du mandant.

Sur la base de l'article L. 134-14 précité, la Cour de cassation a été amenée à préciser les conditions d'appréciation du critère de proportionnalité d'une clause de non-concurrence insérée dans un contrat d'agent commercial.

Dans un arrêt du 4 juin 2002^[1], la Haute Juridiction a d'abord souligné la nécessité d'apprécier in concreto le caractère proportionné ou disproportionné d'une clause de non-concurrence insérée dans un contrat d'agent commercial.

Dans cette espèce, les juges du fond avaient annulé une clause de non-concurrence stipulée dans plusieurs contrats d'agent commercial, après avoir relevé que chacun des agents, en se voyant privé d'un secteur composé d'une cinquantaine de départements éclatés sur le territoire national, était ainsi empêché d'organiser une tournée de clientèle rentable et dans l'impossibilité matérielle et totale de travailler après la rupture du contrat.

La Chambre commerciale avait alors cassé cette décision, estimant que les juges du fond ne s'étaient déterminés que par référence à l'étendue territoriale de la clause, sans constater que celle-ci ne se limitait pas au secteur géographique et au type de biens ou services pour lesquels le contrat d'agent avait été conclu et qu'elle n'était donc pas nécessaire à la protection des intérêts du mandant, ni vérifier concrètement si cette clause avait pour effet d'empêcher les anciens agents d'exercer toute activité professionnelle.

La décision commentée de la même juridiction du 15 mai 2012^[2] donne un exemple d'appréciation in concreto du critère de proportionnalité ayant abouti, cette fois ci, à l'annulation d'une clause de non-concurrence.

En l'espèce, le mandant, une société qui commercialisait des produits amaigrissants, avait confié à son agent commercial la distribution de ses produits auprès d'une clientèle de particuliers.

Le contrat d'agent prévoyait que l'agent était libre de définir son secteur géographique sur le territoire français. Aucune exclusivité ne lui avait été conférée par le mandant.

Le contrat contenait également une clause de non concurrence interdisant à l'agent, pendant deux ans après la rupture du contrat, d'entreprendre sur le territoire national toute activité relative à la commercialisation ou à la fabrication de produits concurrents, ou de s'intéresser en quelque qualité que ce soit à une entreprise quelconque susceptible de concurrencer les activités du mandant.

Estimant que cette clause de non-concurrence portait atteinte à sa liberté du commerce et de l'industrie, l'agent a saisi la juridiction commerciale aux fins de faire annuler cette clause.

En appel, les juges du fond^[3] ont constaté que la clause litigieuse, en étant limitée à deux ans, en portant sur la commercialisation de produits diététiques susceptibles de concurrencer ceux distribués par le mandant et en s'appliquant sur l'ensemble du territoire national, respectait les conditions de durée et de corrélation avec les produits représentés, énoncées par l'article L.134-14.

Ils ont, en revanche, constaté que la clause de non concurrence n'était pas limitée à l'exercice d'une activité auprès de la **clientèle** qui était contractuellement confiée à l'agent commercial.

En effet, le contrat confiait à l'agent le mandat de visiter une clientèle composée **exclusivement de particuliers**.

Or, selon les juges du fond, l'application de cette clause revenait à interdire à l'agent toute activité, salariée ou non, liée à la distribution de produits diététiques, y compris auprès de prescripteurs, d'intermédiaires ou de distributeurs, ainsi que toute activité en lien avec la fabrication de ces produits, dans la France entière, sans qu'il n'y ait de corrélation entre la clientèle contractuelle et l'étendue de son engagement de non-concurrence.

Selon la Cour d'appel, en application de cette clause, l'agent, qui disposait par ailleurs d'une formation et d'une expérience professionnelle de déléguée médicale, se voyait ainsi privé de la possibilité d'exercer cette activité pendant deux ans en cas de rupture du contrat d'agent.

Sur la base de ces constatations, les juges du fond ont considéré que l'étendue de la clause de non-concurrence n'était **pas nécessaire à la protection des intérêts du mandant**, ce dernier n'exerçant qu'une activité de vente directe aux particuliers. Ils ont annulé la clause litigieuse.

Devant la Haute Juridiction, le mandant a fait valoir que le contrat prévoyait expressément que ses produits étaient commercialisés exclusivement auprès des particuliers, de sorte que les entreprises et produits concurrents visés par la clause concernaient nécessairement les seuls particuliers, clientèle exclusive du mandant et de l'agent.

En effet, la clientèle de particuliers étant la seule à l'égard de laquelle l'agent était susceptible de concurrencer le mandant, elle constituait donc la limite à l'obligation de non-concurrence. Argument rejeté par la Chambre commerciale.

En effet, la Haute Juridiction a considéré que les juges du fond avaient, par une interprétation souveraine de la clause rendue nécessaire par l'ambiguïté de ses termes, estimé que celle-ci interdisait concrètement à l'agent la distribution de produits diététiques, y compris auprès de prescripteurs, d'intermédiaires ou de distributeurs, et plus généralement, de toute activité liée à la distribution de ces produits.

En conséquence, la Cour de cassation a confirmé la décision d'appel ayant annulé la clause litigieuse, après avoir constaté l'absence de corrélation entre la clientèle contractuellement confiée à l'agent et l'engagement de non-concurrence, et estimé que l'étendue de celui-ci n'était pas nécessaire à la protection des intérêts du mandant qui n'exerçait qu'une activité de vente directe aux particuliers.

A noter qu'au cas d'espèce, la clause de non-concurrence était rédigée en des termes ambigus, ce qui a amené les juges du fond à se livrer à une interprétation souveraine de son champ d'application afin d'en apprécier in concreto son caractère proportionné ou non.

Cet arrêt rappelle donc également l'intérêt du rédacteur d'une clause de non-concurrence à délimiter expressément et précisément l'étendue de cette clause, afin d'éviter toute interprétation pouvant conduire à son annulation en raison de son caractère disproportionné.

[1] *Cass. Com.*, 4 juin 2002, n°00-14.688

[2] *Cass. Com.*, 15 mai 2012, n°11-18.330

[3] *CA Rennes*, 15 Février 2011, n° 64, 09/08191

Soulier Bunch est un cabinet d'avocats pluridisciplinaire proposant aux différents acteurs du monde industriel, économique et financier une offre de services juridiques complète et intégrée.

Nous assistons nos clients français et étrangers sur l'ensemble des questions juridiques et fiscales susceptibles de se poser à eux tant dans le cadre de leurs activités quotidiennes qu'à l'occasion d'opérations exceptionnelles et de décisions stratégiques.

Chacun de nos clients bénéficie d'un service personnalisé adapté à ses besoins, quels que soient sa taille, sa nationalité et son secteur d'activité.

Pour plus d'informations, visitez soulierbunch.com.

Le présent document est fourni exclusivement à titre informatif et ne saurait constituer ou être interprété comme un acte de conseil juridique. Le destinataire est seul responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations qu'il contient.