

La clause de non-concurrence dans les relations d'agence commerciale : légalité garantie !

Soucieux de développer sa clientèle, l'entrepreneur aura à cœur de s'entourer de partenaires commerciaux auxquels il prodiguera d'abord des informations essentielles sur son savoir-faire et la qualité des produits et services qu'il vend, et qu'il chargera ensuite de le représenter auprès d'une clientèle potentielle sur un territoire défini. Ce partenaire ainsi élu, l'agent, aura pour mission de prospector le marché, d'apporter au commettant de nouveaux clients et de conclure, au nom et pour compte de celui-ci des affaires, en contrepartie d'une commission.

Cette relation contractuelle est l'objet du **contrat d'agence commerciale** auquel le code de droit économique (CDE) consacre un chapitre entier, en commençant par fournir aux acteurs de cette relation contractuelle une **définition précise** : le contrat d'agence commerciale est le « *contrat par lequel l'une des parties, l'agent commercial, est chargée de façon permanente, et moyennant rémunération, par l'autre partie, le commettant, sans être soumis à l'autorité de ce dernier, de la négociation et éventuellement de la conclusion d'affaires au nom et pour compte du commettant* » (article I.11, 1°).

La relation des parties est indépendante et loyale, pourtant le contexte est sensible : pour mener à bien la mission qui lui a été confiée, l'agent est en effet détenteur d'informations précieuses relatives à l'entreprise du commettant.

Que se passe-t-il donc lorsque le contrat d'agence prend fin ?

Le commettant inquiet de voir sa clientèle et son savoir-faire se disperser, tiendra à intégrer dans le contrat d'agence une clause de non-concurrence limitant au maximum la liberté de l'agent à la fin de la relation contractuelle. Cette clause comportera donc une interdiction pour l'agent de prospecter, à la fin du contrat, la clientèle qu'il avait apportée au commettant.

Cette interdiction ne peut toutefois s'insérer purement et simplement dans le contrat d'agence. L'agent est généralement un professionnel du secteur, et ne peut se retrouver, au prétexte de respecter une clause de non concurrence, face à l'impossibilité d'exercer sa profession.

C'est donc dans le contexte délicat où s'opposent l'intérêt du commettant à ne pas voir sa clientèle démarchée ni son savoir-faire dévoilé, et celui de l'agent d'exercer ses droits à la liberté de travail et de concurrence, qu'un équilibre doit être trouvé.

Le législateur est intervenu de façon judicieuse et rigoureuse pour réglementer la clause de non-concurrence dans les contrats d'agence commerciale.

Il a d'abord prévu une **indemnisation de l'apport de clientèle** au profit de l'agent (article X.18 du CDE). Cette indemnité d'éviction compense donc la restriction de concurrence imposée à l'agent qui se voit dédommagé pour les clients qu'il a apporté au commettant. Le fait même qu'une clause de non concurrence figure au contrat crée une présomption d'apport de clientèle dans le chef de l'agent, ce qui facilite pour ce dernier l'octroi d'une indemnisation.

Il a ensuite légiféré sur le **contenu de la clause de non-concurrence** afin que celle-ci soit rédigée dans l'intérêt des

deux parties. L'article X.22 stipule que la clause de non-concurrence n'est valable que si :

- elle a été stipulée par écrit ;
- elle concerne le type d'affaires dont l'agent était chargé ;
- elle ne vise que le secteur géographique ou le groupe de personnes et le secteur géographique confiés à l'agent ;
- elle n'excède pas six mois après la cessation du contrat.

La durée de la clause de non-concurrence est donc en tout état de cause limitée à six mois.

La clause de non-concurrence ne produit pas ses effets lorsqu'il est mis fin au contrat d'agence par le commettant sans qu'il y ait eu manquement grave de l'agent, ou sans qu'il existe des circonstances exceptionnelles au sens du CDE, c'est-à-dire des circonstances qui rendent impossible toute relation professionnelle entre les parties. De même, la clause de non-concurrence ne produira pas ses effets si c'est l'agent qui met fin au contrat en invoquant le motif grave dans le chef du commettant ou en invoquant des circonstances exceptionnelles.

S'il figure au contrat **une clause de non concurrence qui ne respecte pas le prescrit légal**, celle-ci doit en principe être déclarée nulle. La liberté de commerce étant d'ordre public, toute entrave à cette liberté est interdite. Restreindre cette liberté est malgré tout permis aux conditions strictement prévues par le législateur. Mais il va de soi que si ces conditions ne sont pas rencontrées, la nullité s'imposera donc naturellement.

Traditionnellement, le juge n'a donc pas la possibilité de modérer la clause de non-concurrence. Soit il la déclare valide, soit il prononce sa nullité.

Le 23 janvier 2015, la Cour de cassation s'est toutefois

prononcée de façon aussi révolutionnaire qu'inattendue quant aux conséquences du non-respect des conditions de validité d'une clause de non concurrence et a jugé que les Cours et Tribunaux pouvaient déclarer partiellement nulle une clause de non-concurrence, et la restreindre dans les limites légalement autorisées. En d'autres termes, les magistrats ont le pouvoir d'apprécier les clauses de non concurrence qui leurs sont soumises par les parties et de les réduire à ce qu'ils estiment acceptables. Par exemple, le tribunal pourra s'il estime qu'une clause de non-concurrence n'est pas suffisamment limitée dans le temps, définir lui-même ce qui constituerait un délai raisonnable, et la réduire à un délai acceptable.

La clause de non concurrence non valable est donc maintenue mais se trouve « diminuée » à ce que le juge estime raisonnable tenant compte de la situation des parties.

Tout ceci à condition toutefois que les parties aient précisé dans leur contrat que les clauses qui excèdent les limites légales ne sont pas nulles, mais réduites de plein droit au maximum autorisé par la loi. Il est donc vivement conseillé aux rédacteurs de ce type de contrat, outre de respecter les limitations légales reprises ci-dessus, de prévoir cet ajout dans les clauses diverses.

Et si l'agent viole la clause de non concurrence ?

L'éventualité doit être prévue par les parties qui veilleront à prévoir dans leur contrat une indemnité forfaitaire en cas de violation. Dans ce cas, le montant prévu ne pourra pas excéder une année de rémunération de l'agent (article X.22 du CDE). Le commettant pourra cependant réclamer la réparation de son préjudice réel, à charge pour lui de le démontrer.

En conclusions, la clause de non concurrence dans les contrats d'agence commerciale est soumise à une réglementation détaillée, des sanctions, et des indemnités... un délicieux cocktail savamment préparé par le législateur et à faire déguster aux commettant trop stricts avec leur agent ! Soyons

donc vigilants.

Valérie Vandiest, avocate www.lex4u.com