

Le contrat de freelance : 6 clauses utiles, voire indispensables !

Un contrat de freelance, c'est quoi ?

Le contrat de freelance est un **contrat de prestation de services**, autrement dit d'un contrat entre deux personnes, par exemple le freelancer et une entreprise, qui détermine les droits et obligations de chacun. Ce contrat encadre la prestation d'un certain nombre de missions réalisées par le freelancer pour l'entreprise.

Une particularité au contrat de freelance est que les deux parties sont indépendantes l'une de l'autre. Il n'y a pas de lien d'autorité, de subordination, entre le freelancer et l'entreprise à laquelle il offre ses services. Les parties veilleront d'ailleurs à le préciser dans le contrat, et à éviter toute clause révélant un lien d'autorité ou de subordination (horaire strict par exemple)

Quelles sont les clauses importantes à prévoir dans le contrat de freelance avant de s'engager ?

Il existe six clauses permettant d'anticiper d'éventuels conflits dans le cadre de la relation contractuelle, et d'assurer aux parties des protections essentielles.

1) La clause de non-concurrence : un classique !

Comment allier non-concurrence et liberté d'entreprendre ?

La clause de non-concurrence peut limiter les possibilités pour le freelancer de fournir certains services à des tiers pendant la durée du contrat et/ou après son terme.

Elle poursuit généralement deux objectifs :

- **éviter que les concurrents directs de l'entreprise ne bénéficient de l'expérience et des compétences acquises par le freelancer au sein de celle-ci ;**
- **éviter que le freelancer ne travaille, hors cadre contractuel, directement avec les clients de l'entreprise.**

Cependant, étant donné la qualité d'indépendant du freelancer, celui-ci ne peut être trop pénalisé dans l'exercice de son activité. Il doit bien entendu pouvoir développer son activité, sa clientèle, etc sans en être empêché par une clause de non-concurrence trop restrictive.

Par conséquent, il y a trois **limites principales à la clause de non-concurrence** :

- une **limite d'objet** : elle doit être limitée à la fourniture de certains produits ou de certains services identifiés, et en lien avec les services contractuels ;
- une **limite de territoire** : elle doit être limitée au territoire sur lequel l'entreprise exerce son activité et pour lequel une clause de non-concurrence s'avère nécessaire. Rien ne sert, par exemple, d'obliger à une non-concurrence sur le territoire du Benelux alors que l'entreprise ne prospecte de clientèle qu'en Région bruxelloise.
- une **limite de durée** : elle doit être limitée dans le temps à ce qui est raisonnablement nécessaire pour

éviter un acte de concurrence. Elle doit en effet être proportionnelle et ne peut aboutir à une interdiction générale et absolue. Cette proportionnalité s'apprécie par rapport au contrat, et notamment aux services fournis.

2) La clause de confidentialité

Comment protéger les informations importantes ?

Insérer une telle clause dans le contrat de freelance est souvent plus qu'utile afin de protéger la confidentialité des informations échangées, tout comme le fait de **préciser les informations visées** par celles-ci.

Une série d'informations doivent bien entendu en être automatiquement exclues. C'est le cas, logiquement, des informations tombées dans le domaine public.

L'obligation de confidentialité peut être **mutuelle**. Dans ce cas, les deux parties s'engagent à protéger la confidentialité des informations de l'autre partie.

En général, il convient de s'assurer du « **suivi** » de la **clause**, et d'y prévoir un engagement d'imposer cette obligation à toute personne réalisant des prestations pour le compte de l'une ou l'autre des parties. Ainsi, les parties s'engagent également à faire respecter cette obligation par leurs sous-traitants, leurs agents, leurs employés, etc.

3) La clause de propriété intellectuelle et industrielle

Lorsque les prestations sont susceptibles d'engendrer des droits de propriété intellectuelle et/ou industrielle, il convient d'aménager la situation des parties.

La rédaction de cette clause doit faire l'objet d'une attention particulière, tant la valeur de ces droits peut être

importante.

Si les parties s'accordent pour que le freelancer cède à l'entreprise ses droits sur les œuvres qu'il aura créées, il conviendra, dans un premier temps, de préciser s'il le fait **de manière définitive ou non**. Il faudra également prévoir une **énumération (éventuellement non restrictive) des droits cédés** : droit d'utilisation, de reproduction, de communication, d'adaptation, de traduction, de merchandising, de publicité, etc, ainsi que la validité géographique et dans le temps de la cession.

Enfin, il ne faudra pas oublier de prévoir **ce qu'il adviendra des éventuels produits, améliorations, adaptations, inventions, nouveautés, etc réalisés en relation avec l'œuvre créée**.

4) La clause limitative ou exonératoire de responsabilité

Cette clause a pour objectif de supprimer ou de limiter la responsabilité du freelancer. Celui-ci ne peut en effet être responsable, par exemple, de l'ensemble des informations qui lui sont transmises, des droits d'auteur sur des documents fournis par l'entreprise, et encore moins d'un défaut imputable à cette dernière.

La clause limitative ou exonératoire de responsabilité est **supplétive**, ce qui signifie que les parties peuvent l'aménager relativement librement. A titre d'exemple, le freelancer pourra être exonéré de sa responsabilité pour les faits de tiers (sous-traitants, employés, mandataires, etc).

Il existe cependant **trois principales limites** lors de la rédaction d'une telle clause :

- **elle ne peut exonérer le freelancer de sa responsabilité pour une obligation essentielle au contrat ;**

- elle ne peut couvrir le dol ou la faute intentionnelle du freelancer ;
- elle ne peut supprimer ou limiter la responsabilité du freelancer en cas de faute lourde sauf si l'exonération ou la limitation :
 - est précisément et clairement prévue dans le contrat ;
 - résulte nécessairement du contrat.

5) La clause de non sollicitation de personnel

Il s'agit d'une clause par laquelle les deux parties s'engagent à ne pas « débaucher » le personnel de l'autre partie. Cette clause s'applique généralement **pendant et après le contrat**.

Elle doit cependant être **limitée en terme de temps**. A titre d'exemple, une telle clause peut être applicable pendant la durée du contrat et endéans les douze mois suivant son terme.

Une **pénalité en cas de non respect de cette clause peut être prévue**. Il s'agira principalement d'une somme à verser, équivalente par exemple à six mois de rémunération de l'employé concerné.

6) La clause de secret d'affaires

Comment puis-je conserver le secret sur mon projet, sa création et son développement ?

Lorsqu'on entreprend de créer un projet, il est naturel de vouloir en protéger la confidentialité et de souhaiter garder le secret sur sa création ainsi que son développement. Il est indéniable qu'à l'heure actuelle, c'est une question d'atout concurrentiel et de nécessité commerciale.

Trois éléments sont essentiels pour pouvoir parler d'un secret d'affaires :

- **il faut une information secrète ou confidentielle ;**
- **il faut que cette information ait une valeur commerciale en raison de son caractère secret ;**
- **il faut la volonté de son détenteur de la garder secrète.**

Ces trois éléments étant cumulatifs, les informations faisant l'objet du secret d'affaires devront être clairement et incontestablement identifiées, sans quoi elles pourraient ne pas être considérées comme telles.

La clause de secret d'affaires devra, tout d'abord, contenir les **actes susceptibles de constituer des infractions** à celle-ci, par exemple : voler, divulguer, utiliser, mentionner, transmettre, diffuser, etc à un tiers sans l'accord préalable et expresse du détenteur.

La clause de secret d'affaires prend généralement effet dès la conclusion du contrat, et peut se terminer lorsque le détenteur du secret a préalablement consenti à sa diffusion, lorsque celui-ci l'a divulgué publiquement... Ou alors jamais ! Il est en effet tout à fait possible que les parties s'accordent pour qu'à défaut des deux possibilités évoquées ci avant, le secret se maintienne **à travers le temps**.

Dans la clause, il sera important de préciser le **territoire géographique** sur lequel celle-ci s'applique. La détermination de ce territoire devra se faire de manière proportionnée. Si le dévoilement du secret aux États-Unis n'a pas impact concurrentiel ou commercial, rien ne sert de couvrir le territoire du monde entier dans la clause.

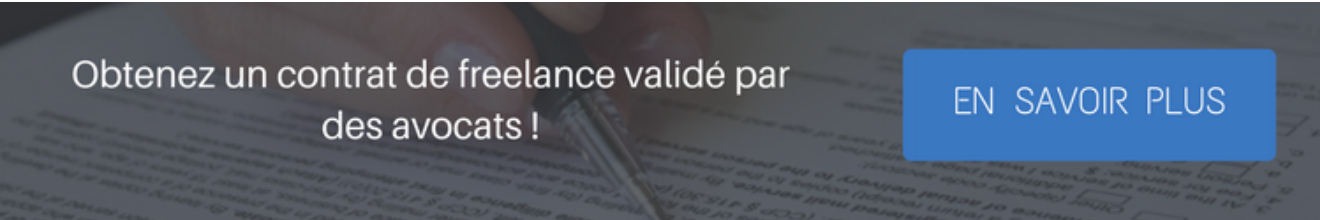
Enfin, un point capital à prévoir dans la clause de secret d'affaires est la **pénalité**, autrement dit le montant forfaitaire dû par infraction si le secret d'affaires est dévoilé par l'autre partie. L'objectif principal de cette

pénalité est bien entendu dissuasif.

La clause devra également prévoir qu'outre la pénalité, le détenteur du secret d'affaires pourra poursuivre l'autre partie en **remboursement du préjudice pécuniaire et moral subi**, et faire ordonner la cessation, sous astreinte, de l'infraction.

Contrat de freelance : en conclusion

Clause après clause, il vous reviendra d'adapter le contrat de freelance à la situation, aux souhaits des parties. Ce travail préalable peut paraître barbant, mais une fois réalisé, il vous permettra d'avoir entre vos mains un contrat parfaitement valable, et déterminant strictement les droits et obligations de chacun. Il ne vous restera plus, dès lors, qu'à entamer votre collaboration !



Obtenez un contrat de freelance validé par
des avocats !

EN SAVOIR PLUS

**Par Caroline LAMBILLOT, Avocate au barreau de Bruxelles –
lex4u.com**