



Conditions de validité d'une clause de non-concurrence dans le contrat d'agent commercial

publié le 16/02/2015, vu 3578 fois, Auteur : [Harry BENSIMON](#)

Conditions de validité d'une clause de non-concurrence dans le contrat d'agent commercial

En vertu de l'article 14 de la loi du 25 juin 1991, devenu l'article L. 134-14 du Code de commerce, le contrat d'agent commercial peut contenir une clause de non-concurrence après la cessation du contrat et cette clause doit concerner le secteur géographique ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels l'agent exerce la représentation aux termes du contrat.

Pour décider que la clause de non-concurrence figurant sur les contrats invoqués était nulle tant au regard de la liberté du commerce et de l'industrie qu'au regard du statut particulier des agents commerciaux et rejeter la demande de la société fondée sur la violation de cette clause, un arrêt retient que chacun des dix agents se voyait attribuer à peu près le même secteur géographique, composé en outre de 56 ou 57 départements, ce qui empêchait ces mêmes agents d'organiser une tournée de clientèle rentable, et que la clause litigieuse les mettait dans l'impossibilité totale et matérielle de travailler.

Cass. com., 4 juin 2002 ; SARL CBI c/ SARL Camara et a. [arrêt n° 1105 FS-P] [Juris-Data n° 2002-014593]

En effet, la Haute Juridiction a précisé que :

« En se déterminant par ces seuls motifs, 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 de services pour lesquels le contrat d'agent commercial avait été conclu et qu'elle n'était pas nécessaire à la protection des intérêts de la société, et sans vérifier de façon concrète si cette clause avait pour effet d'empêcher les anciens agents de la société d'exercer toute activité professionnelle, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision. »

En conséquence, il ressort qu'une clause de non-concurrence post-contractuelle stipulée dans un contrat d'agence devrait être non seulement subsumée sous l'article L. 134-14 du Code de commerce, mais aussi sous le principe de proportionnalité.

Pour la Cour d'appel d'Orléans, est nulle et de nul effet tant au regard des

principes généraux du droit, et notamment celui de la liberté du commerce et de l'industrie, qu'au regard du statut particulier des agents commerciaux, **la clause de non-concurrence insérée dans tous les contrats d'agents commerciaux conclus avec le mandant, dès lors qu'elle les mettait dans l'impossibilité totale et matérielle de travailler, l'impossibilité provenant du nombre de départements interdits (cinquante six) et de leur éclatement sur le territoire français.**

Or, la Cour de cassation, au lieu de reprocher à la cour d'appel d'avoir introduit une condition de validité *contra legem*, la Cour de cassation lui reproche seulement d'avoir déduit que l'importance de l'aire couverte entraînait *ipso facto* une impossibilité d'exercice de toute activité professionnelle. C'est dire qu'elle approuve cet ajout au texte légal.

De surcroît, la Cour de cassation reproche à la cour d'appel de ne pas avoir contrôlé la nécessité concrète de la clause pour la protection des intérêts des anciens commettants.

Pour rappel, l'agent commercial est tenu, même en l'absence de stipulation en ce sens, de ne pas concurrencer le maître du réseau tout au long de la relation contractuelle (C. com., art. L. 134-3).

La stipulation d'une interdiction de concurrence postcontractuelle est possible (C. com., art. L. 134-14, al. 1), mais, en vue de protéger l'agent commercial, l'article L. 134-14 du Code de commerce réduit la liberté contractuelle des parties en soumettant la validité de la clause à plusieurs limitations de forme et de fond.

Pour être valable, l'accord de non-concurrence doit en premier lieu revêtir la forme écrite alors qu'en principe le contrat d'agence est un contrat consensuel.

En second lieu, et afin de tenir compte de l'intérêt du distributeur à exploiter ses connaissances et de celui du chef de réseau à se protéger contre un concurrent trop nuisible, le secteur géographique interdit doit coïncider avec celui qui était dévolu à l'agent, **comme les biens ou prestations de services dont la diffusion est proscrite doivent coïncider avec ceux qui étaient l'objet des diligences de l'agent.**

L'interdiction de concurrence ne peut dépasser deux ans à compter de la cessation du contrat.

En effet, l'agent a un intérêt digne de protection à faire fructifier les connaissances qu'il a acquises en opérant sur le marché à lui confié et à garder un contact sous quelque forme juridique que ce soit avec la clientèle créée ou simplement développée.

À cela s'oppose certainement l'intérêt du chef du réseau à éloigner du marché un concurrent trop expérimenté, dont la mission était précisément de lui constituer une clientèle, qu'il a rémunéré pour cette prestation (C. com., art. L. 134-5) et qu'il a indemnisé du préjudice subi du fait de la cessation des relations contractuelles (cf. C. com., art. L. 134-12).

En d'autres termes, la liberté professionnelle de l'ancien agent s'oppose à l'intérêt de l'ancien commettant à la préservation de la valeur que constitue la clientèle qui est

attachée à son entreprise.

L'articulation de ces intérêts passe par une pesée des intérêts en présence.

Cependant, le législateur, en subordonnant la validité de la clause aux conditions strictes ci-dessus énumérées, a entendu que cette atteinte ne soit reconnue que dans la limite nécessaire à la protection des intérêts de l'ancien commettant, autrement dit dans une limite **raisonnable**.

Conformément à une idée déjà ancienne, le conflit est résolu par une atteinte au droit d'autrui ajustée au but légitime poursuivi par le titulaire de l'intérêt reconnu prépondérant, autrement dit par la mise en œuvre de l'idée de proportionnalité.

Je reste évidemment à votre disposition pour de plus amples précisions.

Bien à vous

Maître Harry BENSIMON