



KEYSINGTON : Cession d'entreprise et clause de non-concurrence : comment sécuriser l'opération ?

Fiche pratique publié le 11/01/2025, vu 1180 fois, Auteur : [Keysington](#)

La cession d'une entreprise est une opération stratégique souvent porteuse de risques, notamment pour l'acquéreur. Parmi les dispositifs essentiels à la sécurisation de la cession, la clause de non-concurrence occupe un rôle central.

Cession d'entreprise et clause de non-concurrence : comment sécuriser l'opération ?

La cession d'une entreprise est une opération stratégique souvent porteuse de risques, notamment pour l'acquéreur. Qu'il s'agisse d'un départ à la retraite du cédant, d'une restructuration ou d'un projet de croissance sous une nouvelle direction, cette opération exige des précautions pour protéger les parties concernées et garantir la continuité de l'activité.

Parmi les dispositifs essentiels à la sécurisation de la cession, la clause de non-concurrence occupe un rôle central.

A. L'obligation légale de non-concurrence

Lorsqu'une entreprise est cédée, l'acquéreur bénéficie d'une protection légale contre la concurrence du vendeur. Cette garantie découle des [articles 1626 et suivants du Code civil](#), qui institue **une garantie d'éviction du fait du vendeur**. De fait, elle **interdit au vendeur d'exercer une activité susceptible de concurrencer celle qui a été cédée, ou de détourner à son profit la clientèle transférée**.

La jurisprudence a confirmé à plusieurs reprises cette interdiction implicite. Par exemple, dans l'arrêt **Com. 22 oct. 1996, n° 94-19.563**, la Cour de cassation a jugé que le vendeur d'un fonds de commerce, en détournant la clientèle transférée, engage sa responsabilité même en l'absence d'une clause explicite de non-concurrence.

Toutefois, cette obligation légale d'éviction n'empêche pas totalement le vendeur de reprendre une activité, à condition que celle-ci ne nuise pas aux intérêts de l'acquéreur.

C'est pour pallier les limites de cette garantie légale que les parties insèrent généralement une clause de non-concurrence dans l'acte de cession. Celle-ci encadre précisément les interdictions imposées au vendeur, en fixant des critères de temps, d'espace et d'activité. Cette clause permet également d'étendre la protection de l'acquéreur à des situations non couvertes par le droit commun, notamment si le vendeur agit de manière indirecte (par exemple, via une société tierce).

B. Quelles sont les conditions de validité de la clause de non-concurrence ?

Pour être valable, une clause de non-concurrence insérée dans un contrat de cession doit respecter les critères posés par la jurisprudence et la doctrine. Une clause disproportionnée ou insuffisamment définie pourrait être annulée par les tribunaux.

1. Délimitation de l'objet

La clause doit être **précise et justifiée par les intérêts légitimes de l'acquéreur**. Ainsi, elle ne peut interdire au vendeur toute activité professionnelle, au risque de porter atteinte à sa liberté d'entreprendre.

Exemple : Dans un arrêt classique (**Com. 10 juil. 2007, n° 06-14.001**), la Cour de cassation a annulé une clause de non-concurrence jugée trop large, car elle interdisait au vendeur toute activité commerciale, sans rapport avec l'activité cédée.

2. Proportionnalité

La clause doit être proportionnée à l'objectif poursuivi, à savoir la protection des intérêts économiques de l'acquéreur. Une clause trop restrictive, par exemple interdisant toute activité dans un large périmètre géographique sans lien avec la clientèle cédée, pourrait être jugée abusive.

3. Limitation dans le temps et l'espace

La clause doit indiquer clairement :

- **La durée** : Généralement limitée à une période raisonnable, la jurisprudence considère que cinq ans constituent une durée acceptable dans le cadre d'une cession d'entreprise (ex. : **CA Paris, 30 mai 2013, n° 12/14322**).
- **La zone géographique** : Elle doit correspondre au secteur où l'entreprise exerce effectivement son activité. Une interdiction trop vaste pourrait être invalidée (ex. : **Com. 22 mai 1996, n° 93-18.268**).

4. Indemnité financière

Contrairement au droit du travail, il n'est pas obligatoire de prévoir une contrepartie financière pour la validité de la clause de non-concurrence dans un contrat de cession. Cependant, les parties peuvent stipuler des pénalités en cas de violation.

C. Quels sont les avantages de la clause de non-concurrence ?

La clause de non-concurrence présente de nombreux atouts pour l'acquéreur :

1. **Protection renforcée** : Elle permet de prévenir les pratiques déloyales du vendeur, en sanctionnant contractuellement toute infraction. La responsabilité civile contractuelle du cédant peut être engagée, avec des dommages-intérêts souvent conséquents.
2. **Stabilité économique** : La clause dissuade le vendeur de créer une nouvelle entreprise concurrente ou de détourner des clients.
3. **Transmission successive** : La clause de non-concurrence peut être transmise aux

nouveaux acquéreurs en cas de revente de l'entreprise, garantissant ainsi une protection durable.

Exemple pratique : application de la clause

Dans une affaire récente, un vendeur avait cédé une entreprise de services informatiques avec une clause de non-concurrence interdisant toute activité dans un rayon de 50 km pendant cinq ans. Le vendeur, ayant créé une société concurrente sous le nom de sa conjointe, a été condamné pour manquement à ses engagements contractuels. La clause, jugée proportionnée, a permis à l'acquéreur de percevoir 100.000 € de dommages-intérêts (**CA Rennes, 27 janv. 2021, n° 19/04517**).

Conclusion

La clause de non-concurrence est un levier incontournable pour sécuriser une cession d'entreprise. Toutefois, elle doit être rédigée avec soin pour respecter les exigences légales et jurisprudentielles. Une rédaction trop large ou imprécise pourrait la rendre inopérante, privant ainsi l'acquéreur d'une protection essentielle.

Pour garantir son efficacité, il est recommandé de consulter un conseil juridique spécialisé. Une clause bien rédigée permet d'équilibrer la protection des intérêts de l'acquéreur et la liberté d'entreprendre du cédant, tout en sécurisant durablement l'opération.

[Cabinet KEYSINGTON](#)

www.keysington.com