

Agent commercial et clause de non-concurrence post-contractuelle : « le cas échéant »...

CA Montpellier, 01/04/2025, n°23/04846

M. [H] [U] / SARL Citovendu

Faits. Un an après la conclusion de son contrat d'agent commercial, un conseiller immobilier prend l'initiative de la rupture des relations. Celui-ci réclame à son mandant le versement de commissions impayées. N'obtenant pas satisfaction, l'agent saisit le Tribunal de commerce de Perpignan. En réponse, le mandant formule des demandes reconventionnelles fondées sur la violation de la clause de non-concurrence post-contractuelle et produit à cet effet un constat de commissaire de justice démontrant des ventes contractuellement prohibées. Il demande ainsi la condamnation de l'agent au paiement de la clause pénale stipulée à cet effet. En première instance, l'agent obtient gain de cause s'agissant des commissions impayées mais est condamné au paiement de ladite clause pénale. Nous nous intéresserons uniquement à la question de la validité de la clause de non-concurrence ici débattue.

Cette clause était ainsi rédigée : « *en cas de cessation du présent mandat [...] l'agent commercial s'interdit d'exercer des activités similaires, soit directement, soit indirectement, pendant une durée de 24 mois et dans un rayon de 10 km autour du lieu d'établissement du mandant. [...] l'agent s'interdit [...] de démarcher la clientèle effective ou potentielle du mandant, mais également les partenaires avec lesquels il aurait été mis en relation. L'agent s'interdit également, pendant une période de 2 ans, de proposer à une quelconque clientèle les biens sous mandat de la société CITOVENDU* ».

Problème. Au soutien de son appel, le mandataire affirme que les termes de la clause de non-concurrence sont trop « vagues » pour répondre aux exigences de l'article L.134-14 du Code de commerce. D'abord, la notion d'« activités similaires » qui lui sont interdites n'est pas définie. Il en va également des « partenaires » qu'il ne pourrait démarcher. Il en va enfin du périmètre géographique de 10 kilomètres, faute de ne pas lister les communes visées et de renvoyer à une carte définissant l'étendue de la restriction. Pour l'ensemble de ces raisons, la clause lui serait inopposable.

Solution. La Cour d'appel confirme le jugement de première instance en toutes ses dispositions et rejette ces arguments. Pour ce faire, la Cour, précise que la « clause de non-concurrence doit être proportionnée, c'est-à-dire justifiée par les intérêts légitimes à protéger ». Clause qui « n'est pas subordonnée à l'existence d'une contrepartie financière au profit de l'agent ». Quant au périmètre géographique de l'interdiction de concurrence, « il doit être clairement défini ». Ainsi, s'agissant du caractère trop vague de la clientèle, l'argument est écarté dès lors que « l'article L. 134-14 précité indique que **la mention du « groupe de personnes confié à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat » n'est pas obligatoire dans l'écrit constatant l'obligation de non concurrence (introduit par « le cas échéant »)** [...] tandis que « l'article 11 du contrat précise, à plusieurs reprises, que la non-concurrence consiste à ne pas démarcher la clientèle effective et potentielle du mandant. La clause est donc claire en ce qui concerne le type de clientèle que M. [H] [U] s'interdit de démarcher, lequel ne pouvait donc ignorer l'interdiction qui lui était faite en ce domaine ».

Quant au périmètre géographique « la loi ne fait pas obligation de lister les communes concernées par le secteur géographique, ni d'annexer un plan ». Ce faisant, la clause est claire, « la notion de rayon de 10 kilomètres autour du lieu d'établissement du mandant, permettant parfaitement de déterminer quelles sont les communes, incluses dans ce cercle mathématique ».

La clause est donc valide et opposable à l'agent.

Observations. Relevons d'abord que la référence à l'exigence de proportionnalité de la clause aux intérêts à protéger – condition de validité générale des clauses de non-concurrence non prévue par l'article L 134-14 – est classique en matière d'agence commerciale. Il en va ensuite de même de l'absence d'exigence de contrepartie financière, à la différence du droit du travail.

En revanche, la solution qui paraît écarter le caractère obligatoire, au sein de la clause écrite, des mentions relatives au « *groupe de personnes confié à l'agent ainsi que du type de biens ou de services* », interroge et s'attache à l'interprétation à donner aux dispositions de l'article L.134-14 du Code de commerce. Pour justifier sa position, la Cour renvoie à la locution « *le cas échéant* » prévue au paragraphe 2 : « *Cette clause doit être établie par écrit et **concerner le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de personnes confiés à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat*** ».

Cette motivation nous paraît discutable. Il peut en effet être soutenu que cette locution est liée au seul « *groupe de personne confié* » et non aux biens ou services contractuels. Autrement dit, les mentions relatives au secteur géographique mais également aux produits et services sont obligatoires. Les dispositions de la Directive n°86-653 du 18 décembre 1986 s'agissant des conditions de validité de la clause de non-concurrence (art. 20 « *vise le secteur géographique ou le groupe de personnes [...] ainsi que les marchandises* »), du droit français s'agissant du droit à commission (art. L 134-6 : « *Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé...* »), voire certaines décisions (Cass.com. 4/06/2002, n° 00-14.688), paraissent aller en ce sens.

Quant aux précisions s'agissant des clients elles dépendront de chaque contrat. La clause sera ainsi réputée non-écrite lorsque les clients ne sont pas listés en annexe, en l'absence de précision s'agissant de la limitation géographique de l'engagement (Montpellier 12/04/2000, LD 04/2000).

En conclusion, la décision sous commentaire – comme d'autres décisions récentes – semblent davantage s'intéresser à l'exigence de proportionnalité inhérente au droit commun applicable aux clauses de non-concurrence (protéger les intérêts légitimes du mandataire sans empêcher l'ancien agent d'exercer une activité professionnelle), délaissant l'étape de vérification des mentions obligatoires issues du droit spécial.

Malgré ce, les rédacteurs – pour éviter, anticiper voire orienter ce débat aléatoire de la proportionnalité – auront tout intérêt à s'assurer d'une corrélation précise entre le secteur géographique, la clientèle, les produits/services confiés contractuellement et l'engagement de non-concurrence. Quant à la durée, il paraît utile de ne pas retenir automatiquement les deux années plafond prévues par la loi (art. L 134-16). Il en va, « *le cas échéant* », de la proportionnalité de la clause et de son opposabilité...

A. Louvet