

Quelle clause de non-concurrence ?

Restreindre la liberté de son fournisseur peut s'avérer nécessaire. Les différentes possibilités avec M^e François-Luc Simon, avocat associé au cabinet Simon Associés.

L'expérience montre sans cesse la nécessité d'insérer des clauses de non-concurrence dans les contrats de distribution au profit du distributeur, du fournisseur, ou des deux parties à la fois. Deux catégories de clauses peuvent être cumulativement (ou alternativement) insérées : les unes s'appliquent tout au long de la durée du contrat, les autres définissent les obligations qui s'imposent aux parties une fois celui-ci éteint.

Pendant la durée du contrat de distribution, le distributeur peut avoir intérêt à restreindre la liberté de son fournisseur dans différents domaines. La limitation peut tout d'abord viser à ce que ce dernier ne puisse approvisionner des tiers qui, directement ou indirectement, exercent une activité concurrente de celle du distributeur. Elle pourra alors revêtir la forme d'une clause de non-concurrence ou celle d'une clause d'exclusivité de fourniture (généralement territoriale, c'est-à-dire interdisant au fournisseur d'approvisionner un concurrent sur un territoire défini).

Différents cas de restriction

Une autre restriction peut toucher le fournisseur afin qu'il ne puisse approvisionner directement les adhérents du réseau développé par le distributeur. Il s'agit ici des hypothèses où le distributeur se trouve à la tête d'un réseau de distribution (franchise, distribution sélective...); cette interdiction visant le plus souvent à lui permettre de contrôler efficacement les approvisionnements de ses adhérents. Le distributeur peut enfin restreindre la liberté de son fournisseur afin qu'il ne puisse pas exercer une activité concurrente de la sienne. Il est en effet pos-

SS

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant plus d'une vingtaine d'avocats et juristes à Paris et à Lyon, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Organisé autour de sept pôles de compétences (corporate-acquisitions, fiscal, entreprises en difficulté, contentieux, franchise, immobilier, social), le cabinet a développé une approche transversale de prévention des risques juridiques et judiciaires. simonassociés.com

sible qu'un fournisseur ait à la fois une activité de fourniture de produits et une activité de distributeur. Dans ces différents cas, la clause de non-concurrence peut alors – c'est un exemple – interdire au fournisseur d'exercer une activité concurrente de celle du distributeur sur les territoires où ce dernier est déjà présent. Cette clause permet à l'acheteur, notamment lorsqu'il endosse le rôle de centrale d'achat pour un réseau, d'éviter que le fournisseur, une fois en possession des coordonnées des distributeurs, puisse les approvisionner directement sans passer par son intermédiaire. Inversement, on signalera pour mémoire que le fournisseur peut aussi restreindre la liberté de son distributeur au moyen de clauses spécifiques.

Postérieurement à l'extinction du contrat, le distributeur aura souvent intérêt à prévoir que le fournisseur

soit tenu, quelle que soit la cause de cette extinction, par un engagement de non-concurrence. Un tel engagement post-contractuel peut prendre différentes formes. Il est ainsi possible de prévoir l'interdiction pour le fournisseur d'approvisionner les concurrents du distributeur. Pour être valable, la clause devra être proportionnée au regard des intérêts de son créancier, ce qui implique notamment qu'elle soit limitée, d'une part, quant à l'activité concernée, et, d'autre part, quant à sa durée et/ou au territoire qu'elle recouvre. Enfin, pour être réellement efficace, la clause de non-concurrence devra envisager les conséquences de son non-respect par le débiteur de l'obligation. Ainsi, il peut être prévu que sa violation emportera immédiatement et de plein droit le versement d'une indemnité d'un montant suffisamment important pour dissuader toute attitude déloyale. ●

"Cette clause permet par exemple à l'acheteur d'éviter que le fournisseur, une fois en possession des coordonnées des distributeurs, puisse les approvisionner directement."

M^e FRANÇOIS-LUC SIMON, AVOCAT ASSOCIÉ AU CABINET SIMON ASSOCIÉS

