LA CONCURRENCE DELOYALE

1.LEGALE

**Article 1240 du code civil**

Faute

= lien de causalité

5 – Démarchage : Sollicitation de la clientèle à domicile.

Par exemple le fait pour une société de voler des clients à une autre en divulguant de fausses informations

4 – Débauchage (détournement d’un salarié de son travail pour le recruter)

Profiter de la notoriété d’une marque

2 – Imitation de marques/produits/slogans/dessins et modèles

Produits différents

3 – Parasitisme

Divulgation d’une information (même exacte)



Critique non fondée



1 – Dénigrement

Dommage

Préjudice = évaluation pécuniaire du dommage

Faute

1. CONTRACTUELLE

**LA CLAUSE DE NON-CONCURRENCE**

Les contrats de cession de fonds de commerce prévoient le plus souvent à la charge du vendeur une clause de non-concurrence.

Deux théories s’affrontent :

* L’obligation légale de non-concurrence ou de non-rétablissement interdit, selon la Cour de cassation par un arrêt du 24 mai 1976, au vendeur d'exercer un commerce similaire dans un espace temporel et spatial déterminé par une clause. La clause n’est que l’application ; l’apport de précisions à une obligation légale latente. Il doit s'abstenir de tout acte de nature à détourner la clientèle du fonds cédé.
* D’autres éléments de la doctrine reconnaissent une autonomie de non-concurrence.

**A. LES CONDITIONS DE VALIDITE DE LA CLAUSE**

a) Normes

La mise en place d’une clause de non-concurrence dans le cadre d’un contrat de cession de fonds de commerce prévoit un engagement du vendeur auprès de l’acheteur d’un fonds de commerce à ne pas ouvrir un commerce dans lequel il exercerait une activité faisant concurrence à l’acheteur (Cass. com. 11 janvier 2017).

La clause de non-concurrence doit respecter certaines conditions pour être valide.

- La clause doit interdire la pratique de l’activité sur un **territoire délimité**, et ne peut donc pas s’appliquer sur l’ensemble du territoire français.

- La clause doit interdire la pratique de l’activité pendant une période **délimitée**, et ne peut donc pas s’appliquer de manière trop longue.

- Pour être valable, une clause de non-concurrence doit être conforme aux intérêts légitimes de la société et proportionnée.

La validité d’une clause de non-concurrence s’inscrit au cœur d’une double limitation établie dans le temps et dans l’espace (Cass.com 11 mars 2014 n°12-12.074). L’obligation de non-concurrence est valable si elle permet au vendeur du fonds de commerce l’exercice d’une activité professionnelle et si l’interdiction reste proportionnée aux intérêts légitimes à protéger (Cass.com 30 mai 2012 n°11-18779).

Les conditions de la clause contractuelle sont fixées par les deux parties, en s’y soumettant, elles promettent de respecter les conditions, les sanctions encourues en cas de violation du contrat sont généralement inscrites et donnent principalement lieu au versement d’une indemnité de la part de la partie n’ayant pas honoré sa parole.

**B. LE DOMAINE DE LA CLAUSE** (ACTIVITE)

a) Normes

-Une clause de non-concurrence doit également être limitée dans son objet, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas interdire purement et simplement l'exercice par l'intéressé de toute activité professionnelle, ce qui constituerait une atteinte à sa liberté d'entreprendre.

Selon la jurisprudence, la clause de non-concurrence doit déterminer l’activité que le vendeur ne peut exercer ainsi que sa portée dans l’espace et dans le temps, elle doit délimiter géographiquement et temporellement l’interdiction pour le vendeur de s’intéresser à un fonds de commerce de même nature que celui cédé.

La Cour de cassation, le 11 janvier 2017 précise que la clause de non-concurrence interdit au vendeur de s’intéresser à un fonds « de même nature que celui cédé » (cassation du 22-2-1971 : bull. civ. IV p.52) ou à un « commerce similaire à celui vendu ».