



Problème avec une clause de non concurrence

Par **skuss60**, le **23/09/2008** à **19:47**

Bonjour, je suis un peu embêté en ce moment. Voilà je suis commercial pour une entreprise "A" agroalimentaire auprès de la grande distribution sur une famille de produit bien distincts dans l'univers traiteur. Une autre société "B" m'a démarché. Après un entretien d'embauche, ils me prennent si j'arrive à faire lever ma clause de non-concurrence. Ils ne commercialisent pas de produits sur la même famille de produit. Ma société "A" ne veut pas lever sa clause. La société "B" s'est renseignée de son côté pour savoir si la clause était recevable ou non. D'après la société "B" la clause n'est pas recevable car la "contrainte géographique" n'est pas mentionnée. Que dois-je faire? Est-ce que cette clause n'est vraiment pas recevable devant un tribunal prud'homal. J'attends vos réponses avec impatience étant actuellement un peu perdu. Je vous spécifie ma clause: La société X se réserve l'opportunité d'exiger ou non, partiellement ou en totalité, à la date de rupture du présent contrat, l'application de la clause suivante: Mr Avot s'interdit, après cessation de ses fonctions d'exercer toute activité professionnelle avec des personnes physiques ou morales avec lesquelles il était en relation d'affaire dans le domaine des produits ou prestations faisant l'objet de l'activité de la société ou de participer soit directement soit indirectement à quelque société que ce soit offrant produits ou prestations identiques ou similaires à ceux de la société ou du groupe auquel il appartient. Ceci est valable pendant deux années après cessation du contrat, quelles qu'en soient les raisons. Pendant cette période, la société X s'engage à verser à Mr Avot un dédommagement annuel représentant 20% de la totalité des appointements perçus en moyenne par Mr Avot ou dus par contrat à Mr Avot pendant l'année précédente la cession du contrat qu'il s'agisse de revenus réguliers ou accessoires. En cas de non-respect de cette obligation de sa part, Mr Avot versera à X une pénalité d'un montant identique pour tous les mois où cette obligation n'aura pas été respectée.

Par **collector**, le **23/09/2008 à 21:52**

Bonsoir,
Réponse d'un employeur
L'entreprise "B" a raison, et suivant ce que vous écrivez on peut même ajouter un autre moyen de droit.
Pour être valide une clause de non concurrence doit :
1/- être raisonnablement limitée, dans le temps, en général pas plus de deux ans, ce qui est votre cas,
2/- elle doit ouvrir droit à rémunération ce qui est aussi votre cas,
Mais elle doit aussi :
3/- être limitée dans "l'espace" à savoir préciser le secteur, généralement les départements sur lesquels elle s'applique, et sur ce point, à vous lire il n'y a rien,
4/- et aussi, notion retenue par la Cour de Cassation, être indispensable à la protection des intérêts légitimes de l'entreprise. Or vous écrivez parlant de l'entreprise "B" qu'elle commercialise des produits d'une famille différente.
D'où je vous invite à :
- adresser à l'entreprise "A" une mise en demeure en RAR dans laquelle vous reprenez les points 3 et 4 pour expliquer pourquoi vous demandez à être libéré,
MD qui doit se terminer par une phrase du type :
- qu'à défaut de réponse dans les **3 jours** suivant réception de la présente le défaut de réponse vaudra acceptation et qu'en cas de refus vous serez contraints de les assigner devant la juridiction compétente pour faire constater le nullité de la clause.
Mais attention il faut vraiment que les produits ne soient pas de la même famille car certaines entreprises ayant perdues pour nullité de la clause, assignent l'entreprise concurrente ici la société "B" sur le fondement de la concurrence déloyale.
Dans quel secteur géographique êtes vous ?

Par **skuss60**, le **24/09/2008 à 17:16**

Bonjour,
tout d'abord, un grand merci pour votre claire et complète.
Je suis sur les départements du 16 / 17 et 79.
Pour ne pas les citer, l'entreprise B commercialise des pizzas, sandwich et autres crêpes. Cependant ils viennent de sortir une gamme de plats cuisinés asiatiques.
Pour l'entreprise A, il s'agit de salades traiteurs (90/95% de l'activité dans la branche où je suis présent) et le reste en plats cuisinés de type 100% légumes.
J'avoue que cette partie de votre réponse: "Mais attention il faut vraiment que les produits ne soient pas de la même famille car certaines entreprises ayant perdues pour nullité de la clause, assignent l'entreprise concurrente ici la société "B" sur le fondement de la concurrence déloyale." m'a fait quelque peu peur.
Qu'en pensez vous??
Cordialement
Pierre

Par **collector**, le **25/09/2008 à 22:35**

La réponse ce soir est plus pratique que juridique encore que...
Si j'étais vous j'agirai comme suit :
- liste de tous les produits de la société "A"
- en face de chacun Oui si "B" commercialise le même produit et Non dans le cas inverse
- pourcentage des Non par rapport aux Ouis
1/- En dessous de 50% de Non je chercherai une autre place.. mais avant voir PS1.
2/- Entre 50% et 70% de Non j'irai voir "B" et je mesurerai jusqu'où il est prêt à aller pour m'embaucher comme vendeur.
En effet, si j'étais "B", pour un super vendeur je ferais mes comptes, j'appellerai mon avocat, je lui demanderai combien d'années il peut faire traîner l'affaire, le montant de ses honoraires par an pour un tel cas, le montant de la

condamnation éventuelle et suivant ma marge je vous fixerai des objectifs en conséquence.

Mais je ne suis pas "B"... et le principe de précaution a stérilisé la France comme le démontre si bien François de Closets.

3/- Entre 70% et 100% de Non je ferai comme au point [2] et si "B" ne devait pas suivre je saurai que :

- soit il ne me prend pas pour le "super vendeur"
- soit qu'il est totalement sclérosé par le principe de précaution

Je reprendrai alors ma quête d'un employeur plus dynamique... mais je ne suis pas à votre place.

Bon courage.

PS 1 :

Vous n'auriez pas le statut de VRP par hasard. Dans les contrats anciens ou mal rédigé cela existe encore. Si oui qu'est t'il prévu (à votre profit) en terme d'indemnisation de clientèle ? Suivant l'ancienneté et le nombre effectif de clients nouveaux la somme peut être très lourde pour "A"... quand de front cela ne passe pas on cherche un biais.

PS 2 :

La méthode des Oui et Non est pratique régulière dans le monde des affaires. On y ajoute :

- une bonne recherche de jurisprudence
- et une analyse de l'adversaire sur 2 plans :

- . psychologie de la direction et du staff juridique : peuvent être plus ou moins hermétique au conflit et préférer un mauvais arrangement à un bon procès
- . moyens financiers : il faut tenir. De nos jours avec un simple renvoi en Appel c'est 4 ans de procédures au minimum et encore s'il n'y a pas d'expertise.