

Contrat de Non-Concurrence et de Non-Sollicitation

Qu'est-ce qu'un contrat de non-concurrence et de non-sollicitation ?

Un **contrat de non-concurrence et de non-sollicitation** est un document juridique utilisé dans le cadre d'une transaction de reprise d'entreprise. Il a pour objectif de protéger l'acheteur (repreneur) après l'acquisition d'une entreprise, en empêchant le cédant (ancien propriétaire) de démarrer ou de rejoindre une entreprise concurrente ou de solliciter les clients, employés ou partenaires de l'entreprise cédée.

Le contrat est divisé en deux volets principaux :

1. **Non-concurrence** : Il empêche le cédant de créer ou de rejoindre une entreprise qui serait en concurrence directe avec l'entreprise cédée. Cela inclut des restrictions géographiques et temporelles pour limiter l'impact d'une reprise réussie.
2. **Non-sollicitation** : Il interdit au cédant de solliciter ou de recruter les employés, clients ou partenaires commerciaux de l'entreprise cédée pendant une période déterminée après la transaction.

Pourquoi est-il essentiel ?

1. **Protection des intérêts de l'acheteur**
Le repreneur investit souvent des sommes importantes pour acquérir une entreprise. Afin de garantir que l'entreprise continue de croître sans l'ombre d'une concurrence interne, le contrat de non-concurrence et de non-sollicitation est essentiel. Il prévient que le cédant puisse démarrer une nouvelle entreprise concurrente ou attirer les employés et clients clés de l'entreprise.
2. **Assurance de la stabilité post-transaction**
Après la vente, la stabilité de l'entreprise dépend de nombreux facteurs, notamment des employés et des clients existants. Un cédant qui continue

de solliciter ces ressources pourrait mettre en péril la réussite de l'acquisition. Le contrat garantit que le repreneur puisse gérer l'entreprise sans crainte de perte de personnel ou de clientèle.

3. **Maintien de la valeur de l'entreprise**

L'entreprise achetée possède une certaine valeur fondée sur sa clientèle fidèle, son réseau de partenaires et ses employés compétents. Si le cédant prend ces ressources avec lui ou les sollicite, la valeur de l'entreprise risque de se dégrader. Le contrat protège la valeur intangible de l'entreprise, essentielle pour la rentabilité à long terme.

4. **Prévenir les conflits**

Un contrat bien rédigé permet de définir clairement les attentes des deux parties et de minimiser les risques de conflits après la transaction. Il évite les malentendus concernant les actions que le cédant peut entreprendre après la vente de l'entreprise.

Utilisation dans le cadre d'une reprise d'entreprise

Lors de la reprise d'une entreprise, le cédant possède une connaissance approfondie des opérations internes, des relations avec les clients et des ressources humaines. Un contrat de non-concurrence et de non-sollicitation garantit que cette expertise ne sera pas utilisée contre l'entreprise après la vente. Il devient donc un outil clé pour sécuriser la transaction et assurer une transition réussie.

Les principales raisons pour lesquelles un contrat de non-concurrence et de non-sollicitation est utilisé :

- **Préserver les relations commerciales :** Empêcher le cédant de solliciter les clients ou partenaires de l'entreprise.
- **Garantir la fidélité des employés :** Empêcher le cédant de recruter les employés clés après la transaction.
- **Limiter la concurrence :** Prévenir la création d'une entreprise concurrente qui pourrait détourner les clients ou ressources de l'entreprise reprise.

Exemple de contrat de non-concurrence et de non-sollicitation

Ci-dessous, vous trouverez un exemple de contrat de non-concurrence et de non-sollicitation que vous pouvez adapter à votre propre situation. Ce modèle vous aidera à comprendre les éléments clés du contrat et comment il peut être utilisé pour protéger vos intérêts après la reprise d'une entreprise.

Exemple de Contrat de Non-Concurrence et de Non-Sollicitation

(Le document suivant sera un modèle de contrat détaillant les clauses et conditions spécifiques à respecter pour garantir la protection des parties après la transaction.)

Entre les parties :

1. Le cédant : [Nom complet], [adresse complète], ci-après appelé « le Cédant ».
2. Le repreneur : [Nom complet ou nom de l'entreprise], [adresse complète], ci-après appelé « le Repreneur ».

Ensemble désignés comme « les Parties ».

Préambule

Dans le cadre de la vente de l'entreprise [Nom de l'entreprise], située à [adresse de l'entreprise], le Cédant accepte de respecter certaines restrictions pour protéger les intérêts commerciaux du Repreneur.

En conséquence, les Parties conviennent des termes suivants :

1. Objet du contrat

Ce contrat établit les obligations du Cédant en matière de non-concurrence et de non-sollicitation pour garantir la pérennité et la valeur de l'entreprise transférée au Repreneur.

2. Engagement de non-concurrence

Le Cédant s'engage à ne pas, directement ou indirectement :

2.1. Exploiter, gérer ou participer à une entreprise ou activité concurrente de [secteur d'activité] dans la région de [périmètre géographique, ex. MRC Drummond ou province de Québec].

2.2. Démarcher ou tenter de démarcher les clients existants ou potentiels identifiés au moment de la transaction.

2.3. S'associer à des tiers pour créer ou soutenir une activité qui pourrait concurrencer l'entreprise cédée.

3. Engagement de non-sollicitation

Le Cédant s'engage à ne pas :

3.1. Solliciter ou recruter les employés de l'entreprise pour une période de [durée, ex. 2 ans] après la date de signature de ce contrat.

3.2. Encourager ou inciter les employés ou collaborateurs de l'entreprise à quitter leur poste.

3.3. Solliciter les partenaires commerciaux ou fournisseurs de l'entreprise à des fins personnelles ou concurrentielles.

4. Durée de l'engagement

Les engagements de non-concurrence et de non-sollicitation sont valables pour une durée de [durée, ex. 2 ans] à compter de la date de [signature ou clôture de la transaction].

5. Périmètre géographique

Les obligations du Cédant s'appliquent dans la zone géographique suivante : [description précise, ex. Québec, Canada, ou rayon de 50 km autour de l'entreprise].

6. Compensation

En contrepartie de cet engagement, le Repreneur versera au Cédant une compensation de [montant ou conditions de paiement], en plus du montant de la transaction principale. *(Si applicable)*

7. Exceptions

Cet engagement n'empêche pas le Cédant de :

7.1. Exercer des activités dans un secteur non concurrent ou géographiquement

éloigné du périmètre défini.

7.2. Travailler comme salarié pour une entreprise non concurrente.

8. Pénalités en cas de non-respect

En cas de violation de cet engagement, le Cédant accepte de verser au Repreneur des dommages-intérêts d'un montant de [montant ou pourcentage à définir] pour chaque infraction constatée, en plus des recours légaux disponibles.

9. Dispositions générales

9.1. **Confidentialité** : Les termes de ce contrat doivent rester confidentiels.

9.2. **Médiation et arbitrage** : En cas de différend, les Parties conviennent de tenter une médiation avant toute procédure judiciaire.

9.3. **Droit applicable** : Ce contrat est régi par les lois de [province ou pays, ex. Québec, Canada].

10. Signatures

En foi de quoi, les Parties ont signé ce contrat en deux exemplaires originaux.

Fait à [ville], le [date].

Signature du Cédant :

Nom : [Nom complet]

Signature du Repreneur :

Nom : [Nom complet]

Notes pour personnalisation :

1. Ajustez la durée et le périmètre géographique en fonction de l'industrie et des lois locales (les restrictions excessives peuvent être contestées en justice).
2. La compensation peut être facultative, mais elle renforce la légitimité de l'engagement.
3. Faites réviser le contrat par un conseiller juridique pour assurer sa conformité légale.