

## Le contrat de vente d'entreprise et les clauses restrictives consenties par le vendeur : un arrêt important de la Cour suprême

PAR LE GROUPE DE DROIT DES AFFAIRES

Le 12 septembre 2013, la Cour suprême du Canada a rendu un arrêt important confirmant les principes applicables à l'évaluation du caractère raisonnable de clauses restrictives négociées dans le contexte d'une transaction commerciale. Ce faisant, la Cour semble avoir écarté l'incertitude qui prévalait quant à la validité des clauses de non-sollicitation qui ne comportent pas de limitation territoriale (*Payette c. Guay inc.*, 2013 CSC 45). Heenan Blaikie a représenté l'intimée Guay inc. avec succès dans cette affaire.

### LES FAITS

En octobre 2004, Guay inc. (« Guay »), une entreprise se spécialisant dans la location de grues, achète les actifs du Groupe Fortier, une entreprise concurrente, dont l'appelant Yannick Payette (« Payette ») est actionnaire.

Il est prévu au contrat de vente que Payette travaillera pour Guay à titre de consultant pendant une période de six mois, afin de faciliter une transition harmonieuse, après quoi Payette a la possibilité de demeurer au service de Guay, à titre d'employé, selon la volonté des parties. Les parties en ont ainsi convenu et Payette demeure à l'emploi de Guay jusqu'au 3 août 2009, moment de son congédiement sans cause.

Le contrat comporte également les engagements suivants de la part de Payette:

- Un engagement de non-concurrence aux termes duquel Payette s'oblige, pour une période de cinq ans à compter de la date de la cessation de son emploi auprès de Guay, à ne participer à aucune entreprise agissant en tout ou en partie dans le domaine de la location de grues, dans la province de Québec ; et

- Un engagement de non-sollicitation lui interdisant, notamment, de solliciter, à quelque endroit que ce soit, tout client de Guay pour le compte d'une entreprise de location de grues, pour la même période.

Le 29 mars 2010, Payette conclut un contrat de travail avec une entreprise concurrente de Guay. Guay tente alors un recours en injonction afin de forcer Payette à respecter les obligations de non-concurrence et de non-sollicitation contenues au contrat de vente d'actifs de 2004.

La Cour supérieure du Québec se fonde sur les dispositions du *Code civil du Québec* applicables au contrat d'emploi, notamment l'article 2095 qui prévoit que l'employeur ne peut se prévaloir d'une stipulation de non-concurrence en cas de congédiement sans motif sérieux, et rejette la requête en injonction. La Cour d'appel du Québec infirme cette décision, considérant que les engagements de non-concurrence ont été souscrits en contrepartie de la vente d'actifs et non en contrepartie de l'emploi occupé par Payette.

## Heenan Blaikie

Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., SRL  
Avocats | Agents de brevets et de marques de commerce  
[heenanblaikie.com](http://heenanblaikie.com)

## L'ARRÊT DE LA COUR SUPRÊME DU CANADA

Dans une décision unanime sous la plume du juge Wagner, la Cour conclut que, dans la mesure où les clauses restrictives se rattachent à un contrat de vente d'actifs, plutôt qu'à un contrat de travail, la portée de ces clauses doit être interprétée en vertu des règles propres au droit commercial et la protection conférée par l'article 2095 ne s'applique pas.

Les clauses restrictives qui sont liées à un contrat de vente d'actifs ne sont donc pas assujetties aux mêmes règles que celles qui s'appliquent dans le cas d'un contrat de travail, les critères d'analyse des clauses restrictives étant, selon le juge Wagner, « moins exigeants en matière commerciale qu'en matière de contrat de travail » et le caractère raisonnable de telles clauses s'appréciant « de manière beaucoup plus large ».

Cela ne signifie pas pour autant que le simple fait d'insérer une clause restrictive liée à l'emploi dans un contrat de vente plutôt que dans un contrat d'emploi suffira à en assurer la validité. La Cour insiste sur l'importance de bien cerner la raison pour laquelle la clause a été établie ainsi que le contexte et le but des obligations assumées. Dans l'affaire Guay, la Cour arrive à la conclusion que c'est en raison de la vente d'actifs que Payette s'était engagé à ne pas concurrencer Guay et à ne pas solliciter ses clients. Dans ce contexte, les critères de validité des clauses restrictives dans un contrat de travail contenus au *Code civil* ne sont pas applicables.

Dans un contexte commercial, une clause restrictive est légale à moins que l'on puisse établir, par une preuve prépondérante, qu'elle est déraisonnable quant à sa portée compte tenu du contexte dans lequel elle a été négociée. Pour la Cour, Payette n'a pas démontré que la période de cinq ans est déraisonnable compte tenu de toutes les circonstances.

La Cour valide également la légalité de la clause de non-sollicitation qui ne comporte pas de portée territoriale. Le juge Wagner conclut que, dans le contexte de l'économie moderne et, notamment, des nouvelles technologies, où la clientèle n'est plus limitée d'un point de vue géographique, la clause de non-sollicitation ne doit pas nécessairement comporter une limitation territoriale pour être valide. À cet égard, le juge réfère au « caractère obsolète » d'une limitation territoriale dans une clause de non-sollicitation.

Il y a lieu de se réjouir des précisions qu'apporte cet arrêt en droit québécois. L'engagement du vendeur à ne pas concurrencer l'entreprise faisant l'objet de la vente et à ne pas en solliciter la clientèle est fondamental pour l'acheteur qui veut protéger la valeur des biens qu'il a acquis. La décision de la Cour suprême confirme que de tels engagements doivent recevoir une interprétation beaucoup moins restrictive que celles que l'on retrouve dans le contrat de travail.

### Les bureaux de Heenan Blaikie au Canada

Calgary	+1 403 232.8223
Montréal	+1 514 846.1212
Ottawa	+1 613 236.1668
Québec	+1 418 524.5131
Sherbrooke	+1 819 346.5058
Toronto	+1 416 360.6336
Trois-Rivières	+1 819 373.7000
Vancouver	+1 604 669.0011
Victoria	+1 250 381.9321

### International

Paris	+33 (0)1 40 69 26 50
-------	----------------------

Les textes publiés dans *focus* ne constituent pas un avis juridique et ne sauraient être interprétés comme créant un lien de droit entre le lecteur, les auteurs et l'éditeur. Leur contenu n'est pas exhaustif, ni à l'abri d'erreurs. Les avis et interprétations exprimés sont propres aux auteurs et n'engagent aucunement la responsabilité de Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., S.R.L.

© 2013, Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., S.R.L.