



MAI 2003

LA COLONNE JURIDIQUE

PRÉVOST AUCLAIR FORTIN D'AOUST, avocats

L'IMPORTANCE DE BIEN RÉDIGER UNE CLAUSE DE NON-CONCURRENCE : UN EXEMPLE CONCRET

Par Mathieu St-Charles, avocat

En matière de vente d'actions ou d'actifs, la très grande majorité des conventions contiennent une clause de non-concurrence interdisant au vendeur de faire concurrence à l'acheteur et/ou à l'entreprise dans laquelle le vendeur détenait des actions. La présence de ce type de clause est également très répandue dans les conventions entre actionnaires et dans les contrats d'emploi.

Il est très important de porter une attention particulière à la rédaction d'un tel type de clause afin d'éviter toute ambiguïté pouvant laisser place à interprétation. La Cour supérieure¹ nous a récemment fourni un exemple concret de clause de non-concurrence dont la rédaction un peu ambiguë a nécessité l'intervention des tribunaux.

Dans cette affaire, la demanderesse et un dénommé Robert Sylvestre avaient vendu en 1999 à la défenderesse une clinique d'optométrie située à Drummondville. Le contrat de vente contenait notamment une disposition par laquelle M. Sylvestre s'engageait à ne pas exploiter une entreprise similaire à celle vendue et ce, « dans un rayon de 25 km de l'endroit où l'entreprise est exploitée, soit de la ville de Drummondville ». Poursuivie pour le solde du prix de vente, la défenderesse réclame, à titre de demande reconventionnelle, la pénalité prévue à la clause de non-concurrence prétendant que M. Sylvestre aurait contrevenu à son engagement en se portant acquéreur d'une clinique d'optométrie située dans la ville d'Acton Vale.

Comme le souligne le juge, telle que rédigée, la clause laissait entrevoir deux points d'origine à partir desquels

on pouvait mesurer le rayon de 25 km, soit 1) de la bâtisse où la clinique est exploitée dans la Ville de Drummondville ou 2) de la Ville de Drummondville. Dans le premier cas, une distance de **27.5 km** en ligne droite séparait la clinique située à Acton Vale de celle située à Drummondville tandis que dans la seconde hypothèse, une distance de **21.2 km** en ligne droite séparait la clinique à Acton Vale et la limite la plus rapprochée de la Ville de Drummondville.

Se basant sur la définition du mot « rayon » du dictionnaire Larousse, sur les principes de géométrie et sur les règles d'interprétation des contrats, le juge a déterminé que le point d'origine du rayon devait être fixé de l'endroit où se trouve la clinique, soit le 134, rue Lindsay à Drummondville, concluant ainsi que M. Sylvestre n'avait pas contrevenu à son engagement de non-concurrence.

Au soutien de sa position, le juge mentionne qu'il est facile de calculer le rayon à partir de la bâtisse où est exploitée la clinique alors qu'il serait difficile de le faire si le point d'origine était fixé à partir de la ville. En effet, ce point doit-il être fixé au centre de la ville, aux limites Nord, Sud, Ouest ou Est de la ville ? Dans ce cas, la difficulté vient du fait que la clause ne contient pas les expressions « limites de la Ville de Drummondville » ou « autour de Drummondville ». De plus, comme le souligne le juge, la clause est également muette quant à la façon de mesurer le rayon de non-concurrence. La mesure du rayon de 25 km doit-elle s'effectuer à vol d'oiseau ou par la route ?

Il ressort de cette décision qu'en matière de rédaction de clause de non-concurrence, l'on doit non seulement bien déterminer la durée et le type d'activité qui est visée par l'engagement, mais également bien circonscrire le territoire visé par la clause. Une rédaction adéquate de vos clauses de non-concurrence vous permettra d'éviter un possible litige devant les tribunaux.

¹ *Gestion Robert Sylvestre inc. c. Gestion Quibeau Drummond inc.*, J.E. 2003-177 (C.S.)

L'ÉVOLUTION DE LA BONNE FOI : DE VALEUR MORALE À PRINCIPE JURIDIQUE

Par Jean-François Mallette, avocat

Lors de la réforme du *Code civil du Québec* en 1994, le législateur était soucieux de consacrer le principe de la bonne foi comme règle juridique. Son adoption dans notre droit civil permet notamment d'introduire formellement des règles visant à promouvoir la justice et l'équité dans les relations juridiques entre les personnes.

La bonne foi connaît des applications juridiques variées à tous les stades des obligations. Selon les commentaires du ministre de la Justice, elle doit inspirer tous les contrats « dans leur conclusion, leur exécution, leur extinction ainsi que dans leur interprétation ». Nous considérons qu'il est juste de croire que cette obligation s'applique également à la période des négociations pré-contractuelles. Ainsi, une partie qui mettrait fin unilatéralement et sans raison valable à des négociations, pourrait être tenue du préjudice qu'elle cause aux autres négociants.

Ces principes, déjà présents dans la jurisprudence, sont donc dorénavant prévus expressément par la loi. On en retrouve notamment une application lorsque sont en jeu des questions d'équité, de bonne foi ou lorsqu'il s'agit de combattre une fraude. Dans ces situations, les tribunaux peuvent soulever le voile corporatif. Ce dernier principe permet de faire abstraction de la personnalité juridique d'une corporation lorsque celle-ci est utilisée afin de masquer, à l'encontre d'une personne de bonne foi, un abus de droit ou une contravention à un règlement intéressant l'ordre public.

Par exemple, le voile d'une corporation peut être levé dans certains cas lorsqu'un actionnaire, administrateur ou dirigeant, directement impliqué dans les négociations lie une corporation insolvable par le biais d'un contrat.

Dans un tel contexte, le cocontractant de la compagnie insolvable pourrait tenter un recours contre l'actionnaire, l'administrateur ou le dirigeant personnel-

lement, s'il démontre que ce dernier avait connaissance de l'insolvabilité de la corporation au moment de la conclusion du contrat et que cette situation n'a pas été dénoncée.

Le même raisonnement pourrait s'appliquer dans le cas où un dirigeant s'accapare ou détourne des biens d'une corporation. En effet, le principe de la transaction révisable prévu à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* a dorénavant son pendant en droit civil et en matière commerciale. Découlant de ce principe, tout dirigeant d'une compagnie ne saurait prétendre ignorer certaines activités de son entreprise surtout lorsqu'il s'agit d'initiatives orientées à priver celle-ci de ses actifs.

Ce principe résulte de la fonction de fiduciaire du dirigeant tant à l'égard des actionnaires de l'entreprise que de ceux qui transigent avec elle sur la bonne foi présumée de ses transactions. En d'autres termes, le voile corporatif ne doit pas avantager la tricherie, le trucage ou la manipulation.

De valeur morale la bonne foi est donc consacrée comme principe juridique. Ses applications sont variées et étendues à toutes les étapes du contrat. Une application pratique de l'évolution du principe juridique de la bonne foi permet donc d'atténuer le prétendu dogme de l'inutilité d'un recours civil en présence d'une débitrice insolvable. Ainsi, avant de renoncer à vos droits et de récompenser la manipulation et le trucage dont vous pourriez être victime, n'hésitez pas à communiquer avec nous pour vous assurer que vous avez bien évalué toutes vos options.

DES NOUVELLES DE NOUS

Félicitations à Me Martin Marceau qui a obtenu un diplôme d'études supérieures de l'Université de Montréal, soit une maîtrise en droit commercial avancé, spécialisée en acquisition et fusion d'entreprises en matière internationale.

Nous désirons souhaiter la bienvenue à M. Louis Tessier, qui se joint à notre équipe à titre d'agent de brevets.



**PRÉVOST AUCLAIR
FORTIN D'AOUST**
Société en nom collectif
AVOCATS
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

LA COLONNE JURIDIQUE

DÉPÔT LÉGAL
BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DU QUÉBEC

LE CONTENU DES PRÉSENTES N'EST PAS UN AVIS JURIDIQUE DU CABINET OU DES AUTEURS QUI N'EXPRIMENT QUE DES COMMENTAIRES.

Saint-Jérôme

55, rue Castonguay
bureau 400, J7Y 2H9
(450) 436-8244
Télé : (450) 436-9735
Montréal : (450) 476-9591

Blainville

10, boul. de la Seigneurie Est
bureau 201, J7C 3V5
(450) 979-9696
Télé : (450) 979-4039

Mascouche

625, Montée Masson
bureau 203, J7K 3G1
(450) 966-6224

Mont-Royal

1240, ave Beaumont
bureau 100, H3P 3E5
(514) 735-0099
Télé : (514) 735-7334

Sainte-Agathe

124, rue St-Vincent
J8C 2B1
(819) 321-1616
Télé : (819) 321-1313

www.prevostauclair.com