

NE_GERICHTE CC.2004.117 vom 12. März 2009

NE Tribunal cantonal, 2009-03-12, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne_gerichte_CC.2004.117

FR: NE_GERICHTE CC.2004.117 du 12 mars 2009

IT: NE_GERICHTE CC.2004.117 del 12 marzo 2009

Erwägungen

E. 1

La nature de la cause et la valeur litigieuse fondent la compétence de l'une des cours civiles du Tribunal cantonal (art. 21 let. a OJN).

E. 2

Un travailleur peut s'engager envers l'employeur à ne pas lui faire concurrence après la fin du contrat. Une telle convention requiert la forme écrite (art. 340 al. 1 CO). La prohibition de faire concurrence ne lie le travailleur que si les rapports de travail lui permettent d'avoir connaissance de la clientèle ou des secrets de fabrication ou d'affaires de l'employeur et si l'utilisation de ces renseignements est de nature à causer à l'employeur un préjudice sensible (art. 340 al. 2 CO). Par secrets d'affaires, on entend des connaissances spécifiques que l'employeur veut tenir secrètes et qui touchent soit à des questions techniques ou financières, soit à l'organisation de l'entreprise ; les connaissances qui peuvent être acquises dans toutes les entreprises de la même branche constituent l'expérience professionnelle du travailleur et ne sont pas visées. Il appartient à l'employeur d'établir que les connaissances litigieuses sont objectivement secrètes et qu'il entend qu'elles ne soient pas divulguées (arrêt du Tribunal fédéral du 1^{er} décembre 1987, in : SJ 1989, p. 683). Un lien de causalité naturel et adéquat doit en outre exister entre les connaissances acquises et la possibilité qu'elles causent un préjudice sensible à l'employeur (Wyler , Droit du travail, 2^{ème} éd. , p. 600). Par ailleurs, la prohibition de faire concurrence doit être limitée convenablement quant au lieu, au temps et au genre d'affaires, de façon à ne pas compromettre l'avenir économique du travailleur contrairement à l'équité (art. 340a al. 1 CO). Elle cesse enfin si le travailleur résilie le contrat pour un motif justifié imputable à l'employeur (art. 340c CO).

E. 3

En préambule, bien qu'il semble ressortir des allégués du défendeur qu'il a donné son congé pour des motifs imputables à l'employeur et liés à une certaine faiblesse conjoncturelle (licenciements économiques et chômage partiel), il ne reprend pas ce moyen dans ses conclusions en cause. Il ressort en effet du dossier, en particulier des témoignages, que son poste n'était pas objectivement ni concrètement menacé, malgré le sentiment d'insécurité du défendeur à cet égard. On ne peut donc pas retenir de motif justifié de résiliation au sens de l'art. 340c al. 2 CO

E. 4

En l'espèce, la question litigieuse tient en particulier à la détermination et à la délimitation de l'activité réputée concurrente. S'il se révèle nécessaire d'interpréter la clause de non-concurrence, il convient dans la mesure du possible de déterminer la réelle et commune intention des parties, sans s'arrêter aux expressions et dénominations inexacts qu'elles ont

pu employer (art. 18 al. 1^{er} CO) et, à défaut, de rechercher comment cette clause pouvait être comprise de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances (not. arrêt du Tribunal fédéral du 17 janvier 2008, 4A_444/2007, consid. 3.1 et réf. citées). Si un doute subsiste, la clause doit être interprétée en défaveur de son rédacteur – en l'occurrence l'employeur. Dans un premier temps, il s'agit d'établir si et dans quelle mesure les deux sociétés concernées entrent dans un rapport de concurrence. Il ressort de l'administration des preuves que les deux sociétés ont des buts relativement proches, toutes deux étant actives dans les domaines de la synchronisation de réseaux de télécommunication et de la mesure du temps et des fréquences. La structure du groupe dont fait partie T. SA reste plutôt nébuleuse. On peut toutefois retenir, selon les informations fournies à l'époque du départ de D. par un institut d'analyse financière, qu'il s'agit (ou à tout le moins qu'il s'agissait) d'une filiale de R. SA, détenant en outre notamment M. SA – cette dernière société ayant absorbé R. SA, qui serait en concurrence avec O. SA, en particulier sur les marchés asiatiques. Une telle concurrence relève toutefois pour l'essentiel d'ouï-dire. Le témoin D., directeur du secteur vente et marketing chez O. SA, affirme cependant que cette concurrence est réelle et concrète, en particulier avec « R. SA » – probablement R. SA. Il fournit à cet égard plusieurs exemples précis, qu'il n'y a pas lieu de mettre en doute. En outre, en vue de l'entrée en bourse du groupe T., tous les produits des diverses filiales ont été recensés dans un seul catalogue. Les clients peuvent donc avoir accès à des produits de T. SA par ce biais, bien que, selon un autre témoin, cette dernière essaye toutefois de garder son indépendance par rapport au groupe et a en particulier conservé son propre site internet. Enfin, O. SA et T. SA paraissent entrer plus particulièrement en concurrence relativement à des produits OEM (Original Equipment Manufacture) et GPS ; on peut relever à cet égard qu'il ressort des témoignages que D. n'a pas développé ces produits. Au surplus, il apparaît que T. SA est également active dans des domaines qui échappent à O. SA, en particulier dans le domaine spatial ; selon deux témoins employés par la première de ces entreprises, elle est en outre spécialisée dans la réalisation de deux produits, l'un au rubidium, l'autre au maser à hydrogène (pour le domaine spatial), qui sont inexistantes chez O. SA. Bien qu'un des témoins susmentionnés explique que les deux sociétés n'interviennent pas exactement au même stade de la fabrication, T. SA vendant uniquement des composants alors qu'O. propose des produits finis, on doit retenir l'existence d'une certaine concurrence, à tout le moins indirecte, entre O. SA et le groupe R. SA, voire directe sous certains aspects avec T. SA.

E. 5

Quoi qu'il en soit, il faut encore examiner dans quelle mesure D. aurait pu avoir accès à des secrets de fabrication ou d'affaires, ou aurait eu une connaissance particulière de la clientèle d'O. SA ; à défaut, la prohibition de faire concurrence n'est pas valable (art. 340 al. 2 CO). Il ressort des témoignages que le défendeur a acquis des compétences touchant essentiellement à la production et non au développement chez O. SA, qui emploie par ailleurs une vingtaine de personnes dans son département de recherche et développement. Il travaillait sur la base des informations fournies par ledit département et pouvait connaître le concept des produits mais pas le détail des éléments assemblés. En résumé, il disposait des connaissances nécessaires pour des adaptations cosmétiques, mais ne maîtrisait pas le software. D. ne connaissait pas les technologies mais savait comment devait fonctionner le produit et ce qui intéressait la clientèle. Il n'avait en revanche pas de contacts directs avec les clients, même s'il connaissait leur identité. Dès lors, s'il est avéré que le défendeur constituait un élément important de la société demanderesse (encore que dans cette

hypothèse il est plutôt surprenant qu'il ait été régulièrement touché par des mesures de chômage partiel, qui ne concernaient apparemment pas tous les employés), cette dernière échoue à démontrer qu'il aurait eu un accès particulier à des secrets de fabrication ou d'affaires, ou qu'il aurait eu une connaissance particulière de la clientèle, alors que la preuve de ces faits lui en incombait (art. 8 CC ; arrêt du Tribunal fédéral du 3 décembre 2008 4A_417/2008 , consid. 4.1) ; il appartient en effet à celui qui allègue des secrets de fabrication de dire, de manière suffisamment précise, en quoi ils consistent. En l'occurrence, les connaissances acquises relèvent plutôt de l'expérience professionnelle du travailleur et ne peuvent être qualifiées de secret de fabrication (Wyler , op. cit., p. 600). Par ailleurs, on peut encore relever que l'ancien supérieur de D., qui avait en outre développé activement des produits d'O. SA, a été licencié pour raisons économiques en 2003, puis a pris un emploi chez T. SA ; on voit mal qu'une personne n'intervenant pas au niveau du développement des produits et se trouvant à un rang hiérarchique inférieur dans l'organigramme puisse porter une atteinte concrète aux intérêts de la demanderesse en étant engagé peu de temps après par la même société. L'existence d'un risque de préjudice sensible pour la demanderesse est dès lors plus que douteuse. Pour ces raisons déjà, la prohibition de concurrence ne saurait lui être opposée.

E. 6

En outre, il est établi que D. travaille dans le département spatial de T. SA, lequel est distinctement séparé du département industriel. La demanderesse semble partir du principe que l'engagement par T. SA constitue une violation de la prohibition de concurrence, quelle que soit l'activité déployée par le défendeur dans cette entreprise. Ce raisonnement ne peut être suivi. En effet, même dans la mesure où l'on admettrait que les activités du défendeur entrent de manière abstraite dans le cadre de la clause de non-concurrence, il ne serait pas acceptable que la demanderesse lui interdise de travailler dans un secteur où elle-même ne déploie aucune activité. En cela, on ne saurait dire qu'il participe à une activité semblable ou se rapprochant de celle qu'il a exercée durant la période où il a été au service d'O. SA. Ses connaissances de certains besoins de la clientèle de son ancien employeur paraissent également sans utilité dans ce nouveau secteur d'activité.

E. 7

Compte tenu de ce qui précède, il n'y a pas lieu d'examiner si l'étendue de l'interdiction de concurrence convenue en 1986, rédigée en termes plutôt vagues, par ailleurs extrêmement large sur le plan territorial (Suisse et pays limitrophes, Benelux, Scandinavie, Royaume-Uni et Etats-Unis) et atteignant la durée maximale prévue par la loi en l'absence de circonstances particulières, soit trois ans (bien qu'O. l'ait par la suite réduite à deux ans), n'est pas en elle-même excessive.

E. 8

La demande doit donc être rejetée dans toutes ses conclusions (à supposer que la deuxième, purement constatatoire soit recevable). On ne saurait toutefois affirmer qu'elle est téméraire. En effet, le fait que la demanderesse ait attendu d'être elle-même attaquée en justice pour faire valoir son droit n'est en rien contraire au principe de la bonne foi. Par ailleurs, les domaines d'activités des deux entreprises en cause sont suffisamment proches pour que la première ait pu légitimement craindre une atteinte concrète à ses intérêts commerciaux. Le fait que l'administration des preuves lui ait donné tort ne suffit pas encore à affirmer que la situation était parfaitement claire dès le dépôt de la demande. Il s'ensuit

que la demanderesse sera condamnée aux frais de la cause et aux dépens mais non aux honoraires de la mandataire du défendeur. Par ces motifs, LA Ie COUR CIVILE 1. Rejette la demande. 2. Condamne la demanderesse à s'acquitter des frais de justice arrêtés comme suit : - avancé par la demanderesse Fr. 4'590.00 - avancés par le défendeur Fr. 135.00 Total Fr. 4'725.00

3. Condamne la demanderesse à verser au défendeur une indemnité de dépens de Fr. 5'000.00. Neuchâtel, le 12 mars 2009 Art. 340 CO VII. Prohibition de faire concurrence

1. Conditions 1 Le travailleur qui a l'exercice des droits civils peut s'engager par écrit envers l'employeur à s'abstenir après la fin du contrat de lui faire concurrence de quelque manière que ce soit, notamment d'exploiter pour son propre compte une entreprise concurrente, d'y travailler ou de s'y intéresser. 2 La prohibition de faire concurrence n'est valable que si les rapports de travail permettent au travailleur d'avoir connaissance de la clientèle ou de secrets de fabrication ou d'affaires de l'employeur et si l'utilisation de ces renseignements est de nature à causer à l'employeur un préjudice sensible.

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.