# Cour du Travail: Arrêt du 25 octobre 1999 (Mons (Mons)). RG 11147

* Date : 25-10-1999
* Langue : Français
* Section : Jurisprudence
* Source : Justel F-19991025-1
* Numéro de rôle : 11147

AUDIENCE PUBLIQUE DU 25 OCTOBRE 1999 R.G. 11147 2èm Contrat de travail (employé) Article 578 C.J.
Arrêt contradictoire, définitif.
EN CAUSE DE:
DE MARCHIN Philippe, domicilié à 1490 COURT-SAINT-ETIENNE, Rue des Bas Jaunes, n? 7, faisant élection de domicile chez son conseil, Maître Guy BOTTIN, avocat à 4000 LIEGE, Rue Beeckman, n? 14, Appelant, comparaissant par son conseil, Maître Bodarwé loco Maître Bottin, avocat à Liège;
CONTRE:
1. S.A. INTEL CORPORATION, dont le siège est actuellement sis à 1040 BRUXELLES, Rond-Point Schumann, n? 6, faisant élection de domicile en l'étude de Maître Henriette JAUMOTTE, Huissier de Justice, Avenue de Burlet, n? 58 à 1400 NIVELLES;
2. La société de droit de l'Etat de Californie INTEL INTERNATIONAL INC, société de droit américain soumise à la loi de l'Etat de Californie, dont le siège est situé à 3065 Bowers Avenue, Santa Clara, Californie, Etats-Unis d'Amérique, faisant élection de domicile en l'étude de Maître Henriette JAUMOTTE, Huissier de Justice, Avenue de Burlet, n? 58 à 1400 NIVELLES;
Intimées, comparaissant par leur conseil, Maître Van Houtte loco Maître Biernaux, avocat à Bruxelles;
La Cour, après en avoir délibéré, rend ce jour l'arrêt suivant :
Vu, en original, les exploits d' Huissiers de justice signifiés à "Intel International Inc" et "Intel Corporation" les 1er juin 1992 et 16 juin 1992, reçus au greffe de la Cour de céans le 3 juillet 1992;
Vu les pièces de la procédure légalement requises et notamment les copies conforme du jugement a quo prononcé par le tribunal du travail de Bruxelles le 5 novembre 1987, de l'arrêt prononcé par la Cour du travail de Bruxelles le 3 octobre 1989 et de celui prononcé par la Cour de Cassation le 11 mars 1991;
Vu les conclusions principales, additionnelles, secondes additionnelles des parties intimées respectivement déposées au greffe de la Cour du travail de Mons les 18 novembre 1992, 3 janvier 1996 et 31 mars 1999; Vu les conclusions principales, additionnelles de l'appelant déposées au greffe de la Cour du travail de Mons les 11 mai 1995 et 1er décembre 1998;
Entendu les parties, par leur conseil, en leurs explications et plaidoiries, à l'audience publique du 28 juin 1999 I. ANTECEDENTS DE PROCEDURE 1.
Par citation du 3 juin 1985, signifiée à la société de droit belge - S.A. Intel Corporation - Mr. De Marchin a réclamé le paiement de :
\* 7.000.000 francs à titre d'indemnité compensatoire de préavis \* 100.000 francs à titre de dommage moral.
2.
Par citation du 20 février 1986, qualifiée "assignation en intervention", signifiée à la société de droit américain - Intel International Inc - il a entendu voir cette dernière "prendre fait et cause" dans l'instance pendante entre lui-même et la S.A. Intel Corporation; voir déclarer le jugement à intervenir commun et pour autant que de besoin, l'entendre condamner solidairement ou in solidum avec ladite société à payer les sommes reprises au dispositif de la citation introductive d'instance.
3.
Le tribunal du travail de Bruxelles a déclaré la demande principale et la demande en intervention irrecevables (jugement du 5 novembre 1987).
La Cour du travail de Bruxelles a confirmé ce jugement (arrêt du 3 octobre 1989) aux motifs que :
\* la demande principale a été dirigée contre une personne qui n'a pas la qualité d'employeur;
\* la demande en intervention qui se greffe à une demande principale déclarée irrecevable est "en règle générale" irrecevable.
4.
Mr. De Marchin a soumis cet arrêt à la censure de la Cour de Cassation. Il a dirigé le pourvoi à l'encontre de la S.A. Intel Corporation et de la société Intel International Inc. Le Ministère public a soulevé une fin de non recevoir au pourvoi en tant que dirigé à l'encontre de la S.A. Intel Corporation.
Dans un arrêt du 11 mars 1991, la Cour a :
\* rejeté le pourvoi dirigé contre la S.A. Intel Corporation aux motifs que "le pourvoi ne contient aucun moyen contre la décision déclarant irrecevable la demande dirigée contre la S.A. Intel Corporation";
\* cassé l'arrêt "en tant qu'il statue sur la demande en intervention forcée" contre la société de droit américain Intel International Inc car "ne justifie pas légalement sa décision l'arrêt qui rejette la demande en intervention forcée en posant en règle générale qu'une telle demande est irrecevable dès lors que l'action principale sur laquelle elle se greffe est elle-même déclarée irrecevable".
5.
Par une citation après cassation, du 3 juillet 1992, signifiée à la société de droit de l'Etat de Californie Intel International Inc et à la société de droit belge la S.A. Intel Corporation, Mr.
De Marchin a demandé à la Cour de céans de dire pour droit : - l'action originaire recevable et fondée en tant que dirigée à l'encontre de la société de droit américain Intel International;
- qu'en exigeant son transfert à Paris et ensuite en lui proposant un emploi comportant "des modifications tellement importantes sur (sa) situation matérielle et morale" la société de droit américain a marqué son intention de mettre fin au contrat en inexécutant un élément essentiel de celui-ci;
et de condamner la société Intel International Inc au paiement de 7.000.000 francs provisionnels à titre d'indemnité compensatoire de préavis et 100.000 francs à titre de dommage moral; et de déclarer l'arrêt à intervenir commun à la seconde notifiée.
\* \* \* \* \* II. LES FAITS -------1.
Le 25 août 1978, Mr. De Marchina été engagé, aux Etats-Unis, par la société de droit américain Intel International Inc, fabricant de micro-ordinateurs, en qualité de "Product Marketing Manager", responsable pour le marketing des composants microcomputers, basée au Quartier Général à Bruxelles.
Le 1er octobre 1978, il a été affecté par la société à son quartier général européen, situé à Bruxelles.
2.
Le 1er janvier 1982, Mr. De Marchin a signé avec la société Intel International Inc un contrat d'emploi prévoyant une fonction de "European Marketing Manager - Components" dans lequel il a fait supprimer la clause de modification du lieu de travail. En cette qualité, il était responsable du marketing européen de la clientèle d'Intel International.
Le 1er février 1982, il a été promu à la fonction de "System Division Product Marketing Manager" dirigeant à cette date +/- 5 employés (3 ingénieurs, 1 technicien et 1 secrétaire).
3.
Au début de l'année 1983, la société de droit américain a transféré la "Division des Systèmes" ("System Division") au sein de laquelle il exerçait les fonctions de "Product Marketing Manager", de Bruxelles au Royaume-Uni.
Mr. De Marchin a refusé de suivre sa division et d'être transféré au Royaume-Uni. Le 1er mai 1983, il a alors été nommé à la fonction de "Distribution Programs Manager", ayant à cette date, une secrétaire sous ses ordres.
4.
Le 4 janvier 1985, la société de droit américain ayant décidé de transférer la division "Distribution" ("Distribution Sales Group") de Bruxelles à Paris, a proposé à Mr. De Marchin son transfert à Paris afin qu'il puisse poursuivre sa fonction en France.
Par lettre du 11 février 1985, Mr. De Marchin a refusé d'être transféré à Paris, faisant état de motifs personnels.
5.
Le 20 février 1985, répondant au souhait de rester en Belgique, la société a alors proposé à Mr. de Marchin d'exercer la fonction devenue vacante entre-temps de "District Sales Manager" et ce, à la date du 1er avril 1985. Le 20 février 1985, Mr. De Marchin a refusé cette offre.
Les 28 février et 28 mars 1985, la société lui a demandé de reconsidérer son offre d'exercer la fonction de "District Sales Manager".
La lettre du 28 mars précise que:
"Comme vous le savez, Intel en Europe a, au cours des dernières années, traversé plusieurs réorganisations ainsi que des changements de fonctionnalité et géographiques, en accord avec ses objectifs d'entreprise.
Un élément de ce plan fut que la Direction annonça en janvier 1984 son intention de transférer certaines fonctions hors du bureau de Bruxelles et vers d'autres bureaux d'Intel en Europe. Votre fonction était prévue d'être transférée aux Quartiers Généraux de Paris vers le milieu de 198 et nous vous avons offert l'occasion d'exercer votre fonction présente en France.
(Veuillez s'il vous plaît vous référer à notre offre de transfert et de déménagement qui vous fut présentée le 4 janvier 1985). Le 11 février 1985, vous nous avez informé que vous ne pouviez accepter ce transfert pour des raisons personnelles.
Dans ces circonstances, il est de règle chez Intel de fournir un emploi équivalent dans la mesure la plus poussée. La position de District Manager, ITT International, devint disponible en février 1985 etvotre disponibilité créa ce que nous pensons être une bonne équivalence.
Par conséquent, le 28 février 1985, nous vous avons offert la position de District Sales Manager, ITT International, reportant au Directeur Régional ROE (reste de l'Europe), Tony Bernard. Nous avons beaucoup regretté que vous n'acceptiez pas cette position et voudrions vous l'offrir à nouveau.
Ainsi qu'indiqué dans ma lettre du 28 février 1985, cette fonction est située à Bruxelles et démarre le 1er avril 1985.
Veuillez, je vous prie, reconsidérer notre offre. Nous pensons que cette fonction est de plus grande importance que votre fonction présente, suite au fait que vous reportez à un niveau plus élevé et que votre compensation totale est plus élevée. De plus, la Direction d'Intel Europe est de l'opinion que vous êtes le candidat idéal pour rem plir cette fonction, par suite de votre expérience diversifiée et de vos résultats passés.
Cet emploi est vital et doit être pris le 12 avril 1985 ou avant. Par conséquent, votre manque d'acceptation et d'entrée en fonction sous Tony Bernard pour le 12 avril 1985 constitue une rupture de votre contrat d'emploi à partir du 12 avril 1985.".
6.
Dans une lettre du 2 avril 1985, Mr. De Marchin a écrit à la société qu'il n'acceptait pas l'offre de travail proposée parce qu'elle ne "présentait aucune équivalence, puisque ne se rapportant qu'à un seul client d'Intel International, dérogeant gravement à l'esprit et à la lettre du contrat de travail qui nous unit".
Dans une lettre du 2 avril 1985, Mr. De Marchin a écrit à la société qu'il n'acceptait pas l'offre de travail proposée parce qu'elle ne "présentait aucune équivalence, puisque ne se rapportant qu'à un seul client d'Intel International, dérogeant gravement à l'esprit et à la lettre du contrat de travail qui nous unit".
Il l'a sommé de respecter les termes du contrat et a précisé "qu'à défaut d'une réponse de votre part par retour, je considérerai votre attitude comme constituant une rupture du contrat de travail...".
7.
Le 5 avril 1985, la société a répondu à Mr. De Marchin que:
"Ceci est la réponse d'Intel à votre lettre du 2 avril de même que notre intention de représenter notre position décrite dans notre lettre du 28 mars.
Un autre but de cette lettre est de corriger quelques uns des faits mentionnés dans votre lettre du 2 avril .
1. Votre lettre manque d'adresser le fait que à présent, et pendant plus des deux dernières années, vous avez rempli la fonction de Distribution Program Manager, où il n'y avait aucune responsabilité directe de la clientèle.
2. Votre énoncé que nous avons décidé de supprimer votre position à Bruxelles après vous avoir offert un transfert à Paris où votre fonction devait être située au milieu de 1985 est incorrecte. Vous avez su depuis décembre 1983 que, de réorganisations continuelles de structure de la Société, votre emploi serait situé à Paris.
3. Votre énoncé que nous avons créé la position que nous vous offrons est incorrecte. En fait, cette position a toujours existé et ce fut la démission de la personne en place qui a créé l'ouverture décrite.
4. En ce qui concerne votre commentaire sur la comparabilité (équivalence), ITT est seulement "un" client dans ce sens que cela représente la Société Mère". En fait, la fonction couvre toutes les entités d'achat à travers l'Europe (entités légales séparées) et comprend également la liaison internationale. Cette position a d'une part plus de visibilité au niveau de la Corporation (Intel) mais également rémunérée en mesure.., à savoir une commission de vente (bonus) basée sur 30% de votre salaire de base, en opposition à votre Executive Bonus de 2000 Dollars.., qui n'a pas de relation avec la clientèle.
Notre offre du 28 mars est toujours valable, et nous nous attendions à ce que vous vous présentiez à votre nouveau poste le 12 avril 1985.".
8.
Le 16 avril 1985, la société a constaté la rupture unilatérale du contrat de travail dans le chef de Mr. De Marchin et, pour autant que de besoin, la rupture du contrat pour motif grave.
Elle lui a écrit que:
"Jusque hier, nous avons espéré que vous vous conformeriez aux propositions reprises dans nos lettres des 28 mars et 5 avril 1985 qui constituaient des solutions vitales pour l'entreprise et permettaient en même temps de maintenir votre emploi à Bruxelles comme vous le souhaitiez.
Lors de la conversation téléphonique que vous avez eue ce lundi 15 avril avec moi-même, vous m'avez fait part de votre refus formel et irrévocable de vous présenter au travail ce jour comme District Sales Manager ITT International.
Par conséquent, nous devons constater que vous avez rompu unilatéralement votre contrat d'emploi en refusant d'une manière injustifiée de vous présenter au travail sans prendre la peine d'essayer au moins les prestations qui vous étaient soumises et de vous adapter à la réorganisation de notre société que nous poursuivons depuis la fin de 1983. Cette adaptation aurait permis d'assurer une activité professionnelle tombant sous les termes du contrat qui vous lie à notre société et qui comportait une fonction qui est à tout le moins équivalente à celles que vous avez remplies successivement dans la société depuis 1978. En outre, nous n'avons pas manqué de vous faire remarquer l'augmentation sensible de rémunération dont vous auriez bénéficié.
Dès lors, pour autant que de besoin, nous vous notifions également par la présente la rupture du contrat d'emploi pour motif grave sans préavis ni indemnité pour les faits mentionnés ci-dessus, à savoir: votre refus, en fait et en parole, du 15 avril 1985 de vous présenter ce jour au travail auprès du Regional Manager ROE comme indiqué dans nos lettres des 28 mars et 5 avril 1985.".
A. La recevabilité de l'action dirigée contre la société de droit américain Intel International Inc 1.
Par citation du 20 février 1986, qualifiée "assignation en intervention", Mr. De Marchin a cité la société Intel International Inc afin que cette dernière prenne "fait et cause dans l'instance pendante ( à l'encontre de la S.A. Intel Corporation) ... et ... voir déclarer le jugement à intervenir commun et opposable, s'entendre pour autant que de besoin condamner solidairement ou in solidum avec ladite S.A. Intel Corporation à payer ... les sommes reprises au dispositif de l'assignation introductive d'instance".
2.
Les parties sont en litige au sujet de la recevabilité de l'action dirigée à l'encontre de la société de droit américain - Intel International Inc dans une action pendante entre Mr. De Marchin et la société de droit belge - S.A. Intel Corporation.
3.
Mr. De Marchin fait valoir que la citation dirigée contre la société de droit américain est recevable. Elle a été qualifiée à tort de "assignation en intervention" et doit être considérée comme une demande principale dirigée contre la société de droit américain et non comme une demande en garantie.
Il l'a, en effet, citée lorsqu' à la réception des conclusions prises par la société de droit belge il a constaté que cette dernière contestait sa qualité d'employeur à son égard.
Les termes de cette citation précisent que "c'est pour éviter toute difficulté et notamment péremption éventuelle de son action". Par ailleurs, il a sollicité la condamnation solidaire et in solidum de la société Intel International Inc.
4.
La société de droit américain Intel International Inc soulève l'irrecevabilité de la citation dirigée contre elle pour les motifs suivants.
- La citation en intervention a un caractère subordonné et accessoire à la citation dirigée contre la société belge S.A. Intel Corporation. Elle n'est pas indépendante de l'action entreprise contre la société belge.
- La citation du 3 juin 1985, dirigée contre la société belge a été déclarée irrecevable par la Cour du travail de Bruxelles (arrêt du 3 octobre 1989). En conséquence, la citation du 20 février 1986 dirigée contre la société de droit américain doit être déclarée irrecevable.
5.
Dans son arrêt du 11 mars 1991, la Cour de Cassation a décidé que "la demande en intervention forcée, autre que l'appel en garantie, qui tend à faire prononcer une condamnation qui n'est pas subordonnée à celle postulée par la demande principale, bien que connexe, n'a pas un caractère accessoire;
qu'elle peut subsister comme demande principale lorsque la demande principale introductive d'instance est déclarée irrecevable ou non fondée" (R.G.
9001/6).
6.
Mr. De Marchin a cité le 3 juin 1985 la S.A. Intel Corporation et le 20 février 1986 la société Intel International Inc.
Cette seconde citation du 20 février a été notifiée à la société de droit américain parce que lors de la réception de conclusions prises par la société de droit belge, Mr. De Marchin a constaté que cette dernière contestait la qualité d'employeur.
Mr. De Marchin a donc cité la société de droit américain à intervenir au cours d'une procédure engagée à l'encontre de la société de droit belge.
Il s'agit donc d'une citation en intervention forcée.
7.
Toutefois, cette citation en intervention forcée n'est pas un appel en garantie. Elle n'a pas pour objet de voir garantir, par la société de droit américain, les sommes auxquelles aurait pu être condamnée la société belge. Elle n'est donc pas subordonnée au sort de la demande visée par la citation du 3 juin 1985.
L'objet de la citation notifiée à la société de droit américain est de voir condamner cette dernière, en sa qualité d'employeur, aux sommes visées dans la citation notifiée à la société de droit belge qui contestait précisément sa qualité d'employeur envers Mr. De Marchin.
La citation du 20 février 1986 précise qu'elle est dirigée envers la société de droit américain "pour prendre fait et cause dans l'instance pendante"envers la société de droit belge. Elle a donc pour objet de voir condamner la société de droit américain si cette dernière devait être considérée comme l'employeur de Mr. De Marchin.
Il y a donc lieu de considérer que la citation du 20 février a un objet indépendant de l'objet visé par la citation du 3 juin 1985. En application de l'arrêt de la Cour de Cassation, précité, du 11 octobre 1991, il y a lieu de considérer que la citation du 20 février 1986 peut subsister comme une demande principale. L'action visée par cette citation est donc recevable.
B. La recevabilité de l'action dirigée contre la société de droit belge la S.A. Intel Corporation.
1.
Dans sa citation, notifiée après l'arrêt rendu par la Cour de Cassation, en date du 11 mars 1991, Mr. De Marchin a cité devant la Cour de céans tant la société de droit américain, envers laquelle il a demandé la condamnation à 7.000.000 francs provisionnels d'indemnité compensatoire de préavis et 100.000 francs de dommages et intérêts, que la S.A. Intel Corporation envers laquelle il a demandé à voir déclarer le "jugement à intervenir commun".
2.
La citation en tant que dirigée contre la S.A. Intel Corporation n'est pas recevable. En effet, et ainsi que le relève la société, " à la suite du renvoi d'une cause après une cassation, le juge ne peut connaître de la contestation que dans les limites résultant de l'étendue de cette cassation" (Cass. 26 janvier 1990, Pas., 1990, I, 616).
Or, et en l'espèce, la Cour de Cassation a renvoyé devant la présente Cour, la cause limitée à l'action dirigée à l'encontre de la société de droit américain Intel International Inc.
Elle a, en effet, cassé l'arrêt en tant qu'il statue sur la demande en intervention forcée et rejeté le pourvoi en tant que dirigé contre la S.A.
Intel Corporation.
C. Quant au fond : la rupture et les indemnités réclamées 1. Moyens des parties 1.
Mr. De Marchin fait valoir que la société a unilatéralement modifié les éléments essentiels de son contrat de travail et s'est rendue responsable de la rupture du contrat de travail pour les raisons suivantes :
- il pouvait valablement refuser le transfert à Paris dès lors qu'il avait fait supprimer la clause de réaffectation en Europe contenue dans le contrat de travail du 1er janvier 1982;
- la fonction exercée était, malgré les modifications antérieures, un élément essentiel du contrat.
- la fonction proposée de "District Sales Manager" n'était pas équivalente à celle exercée de "Distribution Programs Manager". Elle entraînait dans son chef une rétrogradation, la nature même de ses fonctions était modifiée.
Il passait d'une fonction de marketing à une fonction de responsable de ventes. Il s'agissait d' une fonction de coordination sans réelles possibilités ni autorité, essentiellement administrative, consistant dans la transmission et la coordination d'information limitée géographiquement et à un seul client (I.T.T.). La fonction était classée grade 8 alors qu'il avait toujours exercé une fonction classée grade 9. Elle entraînait, en outre, une modification de sa hiérarchie et d'une autorité sur cinq personnes, il passait à une autorité sur une personne. La rémunération proposée n'était pas de niveau équivalent.
A partir de son refus de passer dans une autre filiale, le climat s'est détérioré; il a subi des pressions, c 'était la "guerre des bureaux";
2.
La société fait valoir que :
\* si le lieu de travail était un élément essentiel, la fonction de Mr. De Marchin ayant été modifiée à différentes reprises, n'était pas un élément essentiel du contrat de travail;
\* lorsqu' en janvier 1985, elle a signalé à Mr. De Marchin que la division Distribution était transférée à Paris, elle lui a demandé d'y être transféré afin de poursuivre l'exercice des mêmes fonctions;
\* en raison de son refus, elle lui a proposé d'exercer la fonction de "District Sales Manager" qui était une fonction importante en raison de la qualité de sa clientèle (I.T.T.); des tâches à accomplir en Europe, des réunions périodiques aux Etats-Unis avec ses "alter ego" où il devait être amené à négocier avec ceux-ci les programmes mondiaux de structure de vente;
\* la fonction proposée était équivalente à celle exercée de "Distribution Programs Manager" de grade inchangé et d'une rémunération supérieure à celle proméritée en qualité de "Distribution Programs Manager";
\* elle a déployé des efforts en vue de conserver l'emploi de Mr. De Marchin; elle a tenté de le convaincre d'accepter les fonctions nouvelles et ce malgré les refus exprimés par lui;
\* Mr. De Marchin "employé de luxe" a manqué à son obligation de collaboration réciproque à l'exécution du contrat. Il découle de son refus systématique d'assurer les fonctions proposées qu' il est l'auteur de la rupture du contrat. Il a d'ailleurs déjà trouvé un emploi auprès de la société Valid Logic System au cours du printemps de l'année 1985;
\* C'est le supérieur de Mr. De Marchin qui a finalement exercé la fonction proposée et ce, à côté de ses fonctions propres.
\* \* \* \* \* 2. DISCUSSION a) Les principes 1.
Il convient préalablement de rappeler que, selon la Cour de Cassation "la partie qui, d'une manière unilatérale modifie, fût-ce temporairement, un des éléments essentiels du contrat de travail met fin immédiatement à celui-ci de façon illicite" (Cass. 17 mars 1986, J.T.T. 1986, p. 502) et que pour être constitutive d'un acte équipollent à rupture, la modification d'une condition essentielle doit être importante (Cass. 17 mai 1993, J.T.T., p.
507).
2.
Toute modification des fonctions du travailleur n'est pas un acte équipollent à rupture.
La jurisprudence a admis que "lorsque l'exige une bonne gestion de l'entreprise ou une réorganisation de celle-ci, l'employé ne peut s'opposer à certains aménagements voire à certaines modifications de ses fonctions. Si ces mesures n'altèrent pas pour l'essentiel les éléments du contrat et, en particulier, la nature des fonctions exercées ... l'employé ne peut se prévaloir d'un acte équipollent à rupture" (C.T. Mons, 17 décembre 1984, J.T.T.
1985, p. 152; dans ce sens C.T. Bruxelles, 29 mars 1983, J.T.T. 1984, p. 311).
3.
Il y a lieu également de relever que selon la jurisprudence si l'employeur est tenu d'accorder au travailleur des fonctions équivalentes ou similaires, ce dernier doit aussi "contribuer à la sauvegarde de l'emploi" (C.T. Liège, 22 mars 1982, J.T.T. 1983, p. 224; C.T. Bruxelles, 25 février 1983, J.T.T. 1984, p. 313).
Le travailleur ne peut rompre le contrat de manière prématurée. Il doit prendre le temps d'examiner si la nouvelle fonction comporte des responsabilités comparables. Ainsi que le relève la Cour du travail de Liège, "le cadre doit, en raison de la nature de sa fonction et du traitement accordé, se reconnaître assez associé à la bonne marche de l'entreprise que pour épouser dans une certaine mesure les exigences de son évolution économique et les modifications du personnel qui en résultent" (C.T. Liège, 10 octobre 1973, R.D.S. 1974, 277; dans le même sens, C.T. Bruxelles, 20 avril 1983, J.T.T. 1983, p. 222).
b) Application.
1.
Le présent litige doit être examiné dans le cadre de la structure internationale de la société et de la situation particulière du travailleur.
Il y a d'abord lieu d'observer que, après avoir été engagé aux Etats-Unis et avoir été affecté en Belgique, en 1982, lorsqu'il a été promu "European Marketing Manager Components", Mr. De Marchin a fait supprimer dans son contrat de travail la clause d'affectation dans un autre lieu en Europe.
Il a donc sollicité et obtenu de la société, de caractère international, et malgré ce caractère, de pouvoir rester en Belgique.
En 1985, obtempérant à la volonté de Mr. De Marchin de travailler en Belgique et face au refus de ce dernier de poursuivre ses fonctions à Paris, la société a donc été amenée à devoir rechercher une autre fonction à lui proposer.
2.
La société n'ayant pas modifié le lieu de travail de Mr. De Marchin, ce dernier ne peut lui en faire le grief.
Par ailleurs et en raison du pouvoir discrétionnaire qui appartient aux employeurs de gérer l'entreprise, Mr. De Marchin ne peut, non plus, critiquer les décisions de réorganisation de la société de transférer la "Division des Systèmes" au Royaume-Uni (1983) et ensuite la "Division Distribution" à Paris (1985).
Mr. De Marchin ne critique d'ailleurs pas ces décisions de gestion de l'entreprise inhérentes au pouvoir de l'employeur.
Ce qu'il critique, c'est la proposition de la société de lui confier la fonction de "District Sales Manager" en relevant que le titre traduit, par son seul libellé, une modification de la nature de ses fonctions.
1?) La comparabilité des fonctions 1.
Il y a lieu, en vertu des principes qui ont été rappelés, de vérifier si la fonction proposée de "District Sales Manager" portait ou non atteinte aux éléments essentiels du contrat de travail de Mr. De Marchin.
2.
Le fait que la fonction de Mr. De Marchin ait été, à différentes reprises, modifiée par la société, modifications acceptées par lui, ne signifie pas qu'en janvier 1985, la fonction exercée de "Distribution Programs Manager" n'était pas un élément essentiel du contrat de travail.
3.
La question est toutefois de savoir si, et eu égard aux circonstances de l'espèce, la fonction proposée était une fonction à responsabilités comparables à la fonction exercée.
A cet égard, il y a lieu de rappeler qu'en raison de la réorganisation des services et du refus de Mr. De Marchin de travailler à Paris, la société a été dans l'impossibilité de lui fournir des fonctions de même nature. Elle a dû se résigner à lui proposer des fonctions considérées par elle comme de nature équivalente. C'est donc par le fait du travailleur que la société a été amenée à devoir modifier les fonctions exercées par lui.
Le fait que Mr. De Marchin aurait au cours de sa carrière professionnelle exercé des fonctions relevant uniquement du marketing - élément contesté par la société - et qu'il lui a été proposé des fonctions plus spécifiquement rattachées à la vente, ne signifie pas que des fonctions de marketing ne sont pas équivalentes à des fonctions de vente. Si, en apparence, ces fonctions ne sont pas de même nature, il ne se déduit pas de cet élément qu'elles ne sont pas à responsabilités comparables.
4.
En ce qui concerne la comparabilité entre les fonctions, la Cour observe que Mr. De Marchin n'a même pas tenté d'exercer les fonctions proposées.
Il s'est cantonné dans une attitude résolument négative de refus de les exercer.
A défaut d'avoir exercé la fonction proposée, quitte après un temps d'observation à dénoncer la rupture du contrat dans le chef de la société, à la date de son refus d'accepter la fonction de "District Sales Manager", Mr. De Marchin ne disposait dès lors d'aucun élément objectif permettant d' apporter la preuve concrète que les responsabilités de la fonction de "District Sales Manager" n'étaient pas comparables à celles de la fonction de "Distribution Programs Manager"..
5.
Par ailleurs et de la comparaison des fonctions, établie sur la base des pièces déposées aux dossiers des parties, il faut constater que, et ainsi que le relève la société, la fonction proposée à Mr. De Marchin était importante.
Elle comportait la coordination des activités européennes d' I.T.T. pour Intel réalisant, selon la société, un chiffre d'affaires de 15 milliards de dollars; la négociation des contrats principaux pour les components, DSO et systems; la direction des programmes pour les nouveaux projets; les contacts directs avec la direction et les ingénieurs de vente d'I.T.T. dans toutes les régions et avec le département américain d'Intel International qui avait en charge les "clients clés";
Elle était à responsabilités comparables dès lors que dans le cadre de sa fonction de "Distribution Programs Manager", si Mr. De Marchin était notamment chargé de la coordination des vendeurs des distributeurs européens d'Intel, dans la fonction de "District Sales Manager" il aurait dû assurer la coordination entre non pas des distributeurs, mais des vendeurs de I.T.T. en Europe.
6.
Si, Mr. De Marchin relève que les fonctions de marketing sont des fonctions d'études des activités commerciales à partir de la connaissance des besoins et de la psychologie du consommateur afin de diriger et adapter les produits vers un meilleur marché (concl. p. 20); il n'apparaît pas de la nature différente des fonctions qu'elles ne seraient pas de valeur équivalente.
A cet égard, il y a lieu de rappeler que pour être constitutive d'un acte équipollent à rupture, il est requis que la modification opérée aux éléments essentiels du contrat de travail soit importante (Cass., 15 janvier 1979, Pas, I, 533). Toute modification aux éléments essentiels n'est donc pas constitutive d'un acte équipollent à rupture.
En ce qui concerne la nature différente de la fonction, il faut observer que dans l'exercice de ses fonctions de " Distribution Programs Manager", Mr. De Marchin n'a plus exercé des fonctions relevant essentiellement du marketing; il a exercé une fonction de support et promotion directe des vente. La Division Distribution s'occupe, en effet, des ventes et non pas du marketing.
Il relève d'ailleurs lui-même qu'il était responsable de la distribution des "Systems" RMX-UNIX et des systèmes de gestion 300, 310 et 320; qu'il a réécrit le contrat de distribution et redéfini le concept de distribution grâce auquel "le chiffre d'affaires des ventes via distributeur a augmenté considérablement, passant de 25 à 69% du chiffre d'affaires total de la société Intel International Inc" (concl. add. p.9).
Dans le cadre des activités exercées, depuis mai 1983, Mr. De Marchin n'était donc plus un homme de marketing "pur"; il était responsable des programmes de marketing pour le groupe Systems mais il était aussi responsable pour l'identification des nouveaux débouchés de distribution pour le groupe Systems, pour le suivi de la vente 310, la participation aux conférences des distributeurs et l'évaluation des nouveaux distributeurs potentiels (pièce 4 dossier société).
A cet égard, il y a lieu de relever que les systèmes RMX-UNIX et les systèmes de gestion 300, 310, 320 sont des programmes de vente destinés à promouvoir la vente des systèmes de gestion; que le contrat de distribution est un contrat de vente globale entre la société et les distributeurs.
Il découle de ces éléments que la fonction de "Distribution Programs Manager" n'était pas étrangère à l'activité de vente.
En réalité, à la différence de la fonction de "Distribution Programs Manager" où Mr. De Marchin était en contact avec les distributeurs de systèmes établis dans quelques 15 pays, eux-mêmes, en relation avec les vendeurs locaux; dans le cadre de la fonction de "District Sales Manager",il allait être en contact avec les vendeurs locaux des filiales I.T.T. établies dans quelques 12 pays différents.
Les fonctions offertes peuvent donc être considérées comme de valeur équivalente à celles exercées.
Il découle de la comparaison des deux fonctions qu'elles étaient de nature équivalente. A tout le moins Mr. De Marchin ne démontre pas que les fonctions à exercer auraient été quantitativement et qualitativement moins importantes.
7.
Les fonctions à exercer allaient, en effet, entraîner - comme le nom de "District Sales Manager" l'indique - la négociation de contrats importants avec le client I.T.T. (Chiffre d'affaires de 15 millions de dollars) et ses filiales ainsi que, selon la société, la participation à des réunions biannuelles aux Etats-Unis pour la négociation des contrats annuels.
Le fait que dans le cadre de ses fonctions, Mr. De Marchin allait essentiellement négocier des contrats avec le client I.T.T. et ses filiales ne permet pas, non plus, de considérer que la modification de fonctions était importante - eu égard au chiffre d'affaires généré par le client et au déploiement des activités en Europe (visite des établissements I.T.T. partout en Europe).
2?) Le niveau hiérarchique des fonctions 1.
Mr. De Marchin prétend que sa situation hiérarchique allait être totalement différente; il se situait au 4ième échelon hiérarchique dans le site géographique "Europe" et à la suite de la modification apportée à ses fonctions, il devait quitter territorialement le site "Europe" pour dépendre du site "Rest of Europe" (comprenant l'Italie, le Bénélux et Israël).
Il soutient que la modification territoriale de ses activités allait nécessairement entraîner une modification hiérarchique, avec comme conséquence directe une diminution incontestable de sa "visibilité" professionnelle vis-à-vis de la maison- mère.
2.
La société oppose que "en acceptant la nouvelle fonction, Mr. De Marchin aurait monté dans la hiérarchie".
3.
En l'espèce, les parties présentent un même tableau de la structure hiérarchique de la société, à savoir :
- au plus haut niveau : 1 General Manager Europe - au second niveau : 3 assistants au General Manager (Europe, Europe centrale, Rest of Europe) - au 3ième niveau : le responsable Groupe Distributions pour Europe - au 4ième niveau : le responsable Systems Distribution (Distribution Programs Manager) (Mr. De Marchin).
Dans le cadre de ses fonctions de "Distribution Programs Manager", Mr. De Marchin était au 4ième niveau hiérarchique du site géographique "Europe".
Dans le cadre des fonctions proposées, Mr. De Marchin allait dépendre du Regional Manager M. Roe (soit de l'assistant au General Manager) de 2ième niveau hiérarchique. Il allait, certes dépendre d'un autre site géographique mais toutefois d'un niveau hiérarchique supérieur (de 3ième niveau) par rapport à celui occupé précédemment (de 4ième niveau).
4.
Mr. De Marchin invoque encore que le grade 8 attribué dans la nouvelle fonction alors qu'il a toujours été placé en grade 9 démontre que la société a proposé une fonction non comparable.
D'abord, si cet élément peut avoir une certaine incidence sur la nature des responsabilités exercées, il n'est pas à lui seul révélateur d'une modification importante aux fonctions (dans ce sens, C.T. Bruxelles, 20 avril 1983, J.T.T. 1983, p. 222 où une société a nommé entre la direction générale et les directeurs de département un directeur général responsable des divers départements).
Ensuite, la société conteste la modification de grade. Les pièces de son dossier, établies in tempore non suspecto, - soit l'offre de la fonction -font état d' un grade 9 (pièce 26 de la société).
En conséquence, l'argument relatif au grade de la fonction n'est ni établi, ni pertinent.
5.
En ce qui concerne l'autorité hiérarchique, dans la deuxième fonction exercée de "Distribution Programs Manager" et dans la fonction proposée, il exerçait l'autorité sur une secrétaire qu'il se partageait avec un autre travailleur dans l'entreprise.
C. Le niveau de rémunération 1.
Mr. De Marchin fait valoir que la modification apportée à la structure de sa rémunération est constitutive d'une modification importante d'un élément essentiel du contrat de travail, notamment que l' Executive Bonus de 2.000 dollars (élément fixe de sa rémunération) a été remplacé par une commission (élément variable) liée aux ventes réalisées.
La société conteste cette allégation en relevant que la rémunération aurait, en revanche, augmenté; que l'Executive Bonus de 2.000 dollars (soit 88.000 fb) (variable et dépendant des objectifs) est inférieur à la commmission de 30% du salaire de base (soit 846.935 francs). Cette commission allait, dès lors, entraîner une augmentation de salaire de presque 10 fois l'Executive Bonus.
2.
Il est exact que la société a proposé à Mr. De Marchin une rémunération partiellement variable en lieu et place de l'Executive Bonus, lequel est également une rémunération variable.
Par ailleurs, le bonus de 30% proposé à Mr. De Marchin sur base des objectifs était supérieur à pratiquement 10 fois l'Executive Bonus alloué dans la fonction de "District Programs Manager". Il ne peut donc en tirer argument pour prétendre à l'existence d'une modification importante d'un élément essentiel du contrat de travail.
Enfin et dès lors que Mr. De Marchin n'a pas exercé les fonctions proposées, il ne peut, non plus, démontrer que, in concreto, il aurait perçu une rémunération inférieure à celle octroyée dans le cadre de la fonction de "District Programs Manager".
A défaut pour Mr. De Marchin d'avoir exercé la fonction proposée, il y a lieu de constater que ce dernier n'apporte pas la preuve d'une modification de sa rémunération.
\* \* \* \* \* En conclusion En proposant à Mr. De Marchin la fonction de "District Sales Manager" la société lui a proposé des fonctions équivalentes à celles de "Distribution Programs Manager".
A la date de la rupture du contrat de travail, Mr. De Marchin, qui n'avait pas exercé la fonction proposée, ne pouvait raisonnablement prétendre ou établir qu'elle n'était pas à responsabilités comparables.
En refusant d'exécuter, au 16 avril 1985, les fonctions de "District Sales Manager" la société n'avait d'autre alternative que de constater la rupture dans son chef en vertu de la théorie de l'acte équipolent à rupture ou de rompre le contrat pour motif grave. Le refus d'exécuter le travail convenu est, en effet, constitutif de motif grave.
En conséquence, la société a valablement constaté la rupture du contrat de travail dans le chef de Mr. De Marchin. Ce dernier ne peut donc prétendre ni à une indemnité compensatoire de préavis, ni à des dommages-intérêts.
PAR CES MOTIFS, La Cour du Travail, Statuant contradictoirement, Ecartant toutes conclusions autres, plus amples ou contraires, Vu la loi du 15 juin 1935 sur l'emploi des langues en matière judiciaire, notamment l'article 24;
Déclare l'appel recevable mais non fondé en tant que dirigé à l'encontre de la société de droit américain Intel International Inc;
Déclare l'appel irrecevable en tant que dirigé à l'encontre de la société de droit belge S.A. Intel Corporation;
Condamne l'appelant aux dépens de l'instance de Cassation et de l'instance d'appel liquidés par les parties intimées à la somme de 23.216 francs (indemnités de procédure et exploit de signification du mémoire) et lui délaisse les siens propres;
Ainsi jugé et prononcé, en langue française, à l'audience publique du 25 octobre 1999 par la 2ème Chambre de la Cour du Travail de Mons, où siégeaient :
Madame V. VANNES, Conseiller présidant la Chambre, Messieurs :
F. WAGNON, Conseiller social au titre d' employeur, M. CORDIER, Conseiller social au titre de travailleur employé, et Madame N. ZANEI, greffier.