

Canada Industrial Relations Board
Conseil canadien des relations industrielles

Vol. 6-04

Reasons for decision

Grain Services Union (ILWU - Canada),
applicant,
and
Parrish & Heimbecker, Limited; Saskatchewan
Wheat Pool,
employers.

CITED AS: Parrish & Heimbecker, Limited

Board File: 23678-C

Decision no. 264
February 16, 2004

Application filed pursuant to section 44 of the *Canada Labour Code, Part I.*

Sale of business - Successor employer - Grain elevator - Transfer of chattels - The applicant union filed an application pursuant to section 44 of the *Code* for a declaration of sale of business - Saskatchewan Wheat Pool (SWP) permanently closed its Wilson Siding facility (grain elevator) and sold its assets - Parrish & Heimbecker, Limited (P & H), the new owner, took over the facility - P & H takes the position that the transaction with SWP in respect of the Wilson Siding facility is a sale of assets and not a sale of business and submits that it is not the successor employer - P & H submits that when it took over the facility it was empty of grain, the office was empty, and none of the other items necessary to the operation of its business were present - The union submits that SWP not only transferred assets to P & H but also provided a continuity of management, a continuity of product and an actual transfer of goodwill - Section 44 of the *Code* ensures that bargaining rights are not suddenly extinguished by a change in the ownership of a business or the structural change of a corporation - Successorship has been analyzed by the various boards by asking whether there has been a sale within the extended statutory definition of the term and whether what has been disposed of or sold constitutes a business or part of a business - The Board has set out a four-fold test to determine if a sale of business has occurred - The question in the present matter is whether there is a substantial continuity of the business - The issue here is whether the new owner bought a collection of chattels or assets, or whether it can be said that it purchased a

Motifs de décision

Syndicat des services du grain (SIDM - Canada),
requérant,
et
Parrish & Heimbecker, Limited; Saskatchewan
Wheat Pool,
employeurs.

CITÉ: Parrish & Heimbecker, Limited

Dossier du Conseil: 23678-C

Décision n° 264
le 16 février 2004

Demande présentée en vertu de l'article 44 du *Code canadien du travail, Partie I.*

Vente d'entreprise - Employeur successeur - Élévateurs à grains - Transfert de biens meubles - Le syndicat requérant a présenté une demande de déclaration de vente d'entreprise en vertu de l'article 44 du *Code* - Saskatchewan Wheat Pool (SWP) a fermé définitivement son établissement de Wilson Siding (élévateur à grains) et vendu ses éléments d'actif - Parrish & Heimbecker, Limited (P & H), le nouveau propriétaire, a pris possession de l'établissement - P & H fait valoir que la transaction qu'elle a conclue avec SWP concernant l'établissement de Wilson Siding constitue une vente d'éléments d'actif et non pas une vente d'entreprise et soutient qu'elle n'est pas l'employeur successeur - P & H soutient que, lorsqu'elle a pris possession de l'établissement, il ne contenait pas de grains, le bureau était vide et aucun des autres articles nécessaires à l'exploitation de son entreprise ne s'y trouvait - Le syndicat soutient que SWP a non seulement transféré des éléments d'actif à P & H, mais qu'elle a aussi assuré une continuité sur le plan de la gestion et des produits en plus d'effectuer un véritable transfert de fonds commercial - L'article 44 du *Code* offre la garantie que les droits de négociation ne seront pas soudainement éteints pas un changement de propriétaire ou de la structure d'une entreprise - Les différentes commissions des relations de travail ont analysé les droits et obligations du successeur ayant été appelées à déterminer s'il y avait eu vente au sens de la définition législative élargie du terme et si l'objet de la vente ou de la cession constituait une entreprise ou partie d'une entreprise - Le Conseil a énoncé le critère

part of the business, as a going concern - The object of the transfer between the vendor and the purchaser must be examined to determine whether the business or a part of it, as opposed to a mere collection of assets, has changed hands - In weighing the factors that point in the direction of a sale of business and those that point toward a sale of assets, the Board concludes that there has been no actual sale or transfer of part of SWP's business - Nothing supports the union's allegation that SWP provided a continuity of management, continuity of product and an actual transfer of goodwill - The Board is satisfied that this is a transfer of chattels from a business to another - Nothing convinces the Board that the present circumstances constitute the "transfer" of a business as a "going concern" for the purpose of section 44 of the *Code* - The application is dismissed.

A panel of the Board consisting of Ms. Julie M. Durette, Vice-Chairperson, and Ms. Laraine C. Singler and Ms. Wendy Dawes, Members, reviewed the above-mentioned application.

Section 16.1 of the *Canada Labour Code (Part I - Industrial Relations)* (the *Code*) provides that the Board may decide any matter before it without holding an oral hearing. Having reviewed the parties' submissions as well as the investigating officer's report, the Board is satisfied that the documents on file are sufficient to deal with the matter. As well, the Board notes that none of the parties has requested a hearing.

Counsel of Record

Ms. Ronni A. Nordal, for the Grain Services Union (ILWU - Canada);
 Mr. William J. Armstrong, Q.C., for Parrish & Heimbecker, Limited;
 Mr. A. Robson Garden, Q.C., for Saskatchewan Wheat Pool.

These reasons for decision were written by Ms. Julie M. Durette, Vice-Chairperson.

composé de quatre volets qui doit être appliqué pour déterminer s'il y a eu vente d'entreprise - La question à trancher en l'espèce est celle de déterminer s'il y a eu continuité manifeste des activités de l'entreprise - Il faut ici déterminer si le nouveau propriétaire a acheté un ensemble de biens meubles ou d'éléments d'actif ou si l'on peut dire qu'il a acheté une partie de l'entreprise active - Le Conseil examine l'objet du transfert entre le vendeur et l'acheteur pour déterminer si l'entreprise ou une partie de celle-ci, et non un simple regroupement d'éléments d'actif, a été cédée - Après avoir soupesé les facteurs qui penchent en faveur d'une vente d'entreprise et ceux qui penchent en faveur d'une vente d'éléments d'actif, le Conseil conclut qu'il n'y a eu aucune vente ni aucun transfert véritable d'une partie de l'entreprise de SWP - On ne peut rien trouver qui appuie l'allégation du syndicat que SWP a assuré une continuité sur le plan de la gestion et des produits et qu'il y a eu transfert réel d'un fonds commercial - Le Conseil est convaincu qu'il y a eu en l'espèce transfert de biens meubles d'une entreprise à une autre - Rien ne permet de convaincre le Conseil que, dans la présente affaire, il y a eu «transfert» d'une «entreprise active» aux fins de l'application de l'article 44 du *Code* - La demande est rejetée.

Un banc du Conseil, composé de M^e Julie M. Durette, Vice-présidente, et de M^{mes} Laraine C. Singler et Wendy Dawes, Membres, a examiné la demande susmentionnée.

L'article 16.1 du *Code canadien du travail (Partie I - Relations du travail)* (le *Code*) habilite le Conseil à trancher toute affaire ou toute question dont il est saisi sans tenir d'audience. Après examen des observations des parties et du rapport de l'agent enquêteur, le Conseil est convaincu que les documents au dossier lui suffisent pour trancher l'affaire. Il note également qu'aucune partie n'a demandé la tenue d'une audience.

Procureurs inscrits au dossier

M^e Ronni A. Nordal, pour le Syndicat des services du grain (SIDM - Canada);
 M^e William J. Armstrong, c.r., pour Parrish & Heimbecker, Limited;
 M^e A. Robson Garden, c.r., pour Saskatchewan Wheat Pool.

Les présents motifs de décision ont été rédigés par M^e Julie M. Durette, Vice-présidente.

I - Nature of the Application

[1] On April 29, 2003, the Grain Services Union (ILWU-Canada) (the GSU or the union) filed an application pursuant to section 44 of the *Code* for a declaration of sale of business, in particular that Parrish & Heimbecker, Limited (P & H) is the successor employer to Saskatchewan Wheat Pool (SWP).

II - Facts and Background

[2] On November 21, 2000, the union was certified as the bargaining agent of employees of AgPro Grain Management Services Ltd. (AgPro Grain) at various locations in Alberta and Manitoba. In January 2002, AgPro Grain underwent changes in its corporate organizational structure and began operating as a division of SWP.

[3] On April 2, 2003, SWP notified the GSU that it was permanently closing its AgPro Wilson Siding facility southeast of Lethbridge, Alberta, and selling its assets. As a result, while most employees were transferred to other SWP facilities, including the Vulcan, Alberta facility, eight employees were laid off in accordance with the provisions of the collective agreement.

[4] P & H, the new owner, took possession of the Wilson Siding facility on April 24, 2003, and began operations on May 5, 2003. At the time that P & H took possession, the facility was empty of grain.

[5] P & H operated four other grain elevators in the area, that it planned to close and replace with the Wilson Siding facility.

III - Positions of the Parties

P & H

[6] P & H takes the position that the transaction with SWP in respect of the Wilson Siding facility is a sale of assets and not a sale of business within the meaning of section 44 of the *Code*. As such, it submits it is not the successor employer to SWP.

[7] P & H submits that there are no indicia of a sale of a continuing business. It maintains that there has been no continuity of management or product or the transfer

I - Nature de la demande

[1] Le Syndicat des services du grain (SIDM - Canada) (le SSG ou le syndicat) a présenté, le 29 avril 2003, une demande de déclaration de vente d'entreprise en vertu de l'article 44 du *Code*, dans laquelle il réclame plus particulièrement que le Conseil déclare que Parrish & Heimbecker, Limited (P & H) est l'employeur successeur de Saskatchewan Wheat Pool (SWP).

II - Faits et contexte

[2] Le 21 novembre 2000, le syndicat a été accrédité à titre d'agent négociateur des employés de AgPro Grain Management Services Ltd. (AgPro Grain) à différents endroits en Alberta et au Manitoba. En janvier 2002, AgPro Grain a apporté des changements à sa structure organisationnelle et a commencé à mener ses activités à titre de filiale de SWP.

[3] Le 2 avril 2003, SWP a avisé le SSG qu'elle fermait définitivement son établissement de AgPro à Wilson Siding, au sud-est de Lethbridge (Alberta), et qu'elle vendait ses éléments d'actif. En conséquence, la plupart des employés ont été mutés à d'autres établissements de SWP, dont celui de Vulcan (Alberta), mais huit employés ont été mis à pied conformément aux dispositions de la convention collective applicable.

[4] P & H, le nouveau propriétaire, a pris possession de l'établissement de Wilson Siding le 24 avril 2003 et a entrepris ses activités le 5 mai 2003. Au moment où P & H a pris possession de l'établissement, celui-ci ne contenait pas de grains.

[5] P & H exploitait dans la région quatre autres élévateurs à grains, qu'elle prévoyait fermer et remplacer par l'établissement de Wilson Siding.

III - Positions des parties

P & H

[6] P & H fait valoir que la transaction qu'elle a conclue avec SWP concernant l'établissement de Wilson Siding constitue une vente d'éléments d'actif et non pas une vente d'entreprise au sens de l'article 44 du *Code*. Pour cette raison, soutient-elle, elle n'est pas l'employeur successeur de SWP.

[7] P & H soutient que rien n'indique qu'il y a eu vente d'une entreprise dont les activités sont maintenues. Elle fait valoir qu'il n'y a eu aucune continuité sur le plan de

of goodwill. It contends that it has only purchased assets from SWP, including four buildings and a parcel of land. It maintains that, as it does not engage in the fertilizer business, it has not purchased the related motor vehicles and other equipment used by SWP. P & H claims that although some equipment essential to the operation of the elevator was included in the purchase of the assets, it did not purchase any inventory, customer lists, logo, accounts receivable, goodwill or anything other than the land, the buildings and items necessary to the operation of the grain elevator.

[8] P & H submits that when it took possession of the Wilson Siding facility on April 24, 2003, it was empty of grain, the office was empty, and further none of the other items necessary to the operation of its business were present. It states that it did not receive any grain from producers until May 5, 2003. During that time period, P & H maintains that it trained its employees on the operation of the facility. P & H asserts that it purchased the Wilson Siding facility in order to replace its four existing facilities in the Lethbridge area and that it now intends to service its existing customers in the Lethbridge area from the Wilson Siding facility. It states that as of May 14, 2003, it was in the process of closing these other four facilities and transferring the employees to the new facility with an expected date of closure of May 31, 2003. In addition, P & H notes that it is aware that SWP continues to actively conduct business with grain producers in the Wilson Siding area.

[9] In support of its position, P & H relies on the decision rendered in *Halifax Grain Elevator Limited* (1991), 85 di 42; 15 CLRBR (2d) 191; and 91 CLLC 16,033 (CLRBR no. 867), where the Canada Labour Relations Board, the predecessor to the present Board, set out four questions to be answered in determining a section 44 application. It contends that the Board has applied this test in a more recent decision, namely, *U.S. Airways Inc. et al.*, [2001] CIRB no. 149; and 82 CLRBR (2d) 182. It maintains that, in the present application, the issue turns on the fourth question of that test, namely, “[h]as there been an actual sale or transfer of that same business or part thereof to the buyer?” (pages 24; and 203). P & H further relies on *Execujet Aviation Services Ltd.* (1996), 100 di 33 (CLRBR no. 1152), as cited in *Goderich Elevators Ltd.*

la gestion ou des produits, ni transfert d’un fonds commercial. Elle soutient n’avoir acheté à SWP que des éléments d’actif, dont quatre bâtiments et une parcelle de terrain. Elle fait valoir également que, comme elle n’exploite pas une entreprise de fertilisant, elle n’a pas acheté les véhicules à moteur accessoires et autres pièces d’équipement utilisés par SWP. P & H soutient que, bien que certaines pièces d’équipement essentielles à l’exploitation de l’élévateur aient été incluses dans les éléments d’actif qui ont été achetés, elle n’a pas acheté le stock, les listes de clients, le logo, les comptes débiteurs, le fonds commercial ou quoi que ce soit d’autre que le bien-fonds, les bâtiments et les articles nécessaires à l’exploitation de l’élévateur à grains.

[8] P & H soutient que, lorsqu’elle a pris possession de l’établissement de Wilson Siding le 24 avril 2003, il ne contenait pas de grains, le bureau était vide, et, de plus, aucun des autres articles nécessaires à l’exploitation de son entreprise ne s’y trouvait. Elle affirme n’avoir reçu de grains des producteurs que le 5 mai 2003. Dans l’intervalle, P & H soutient avoir offert à ses employés une formation sur l’exploitation de l’établissement. Elle soutient également avoir acheté l’établissement de Wilson Siding pour remplacer les quatre établissements qu’elle exploitait déjà dans la région de Lethbridge, et qu’elle a maintenant l’intention de servir sa clientèle de la région de Lethbridge par le truchement de son établissement de Wilson Siding. Elle indique que, le 14 mai 2003, elle était en voie de fermer les quatre autres établissements en question et de muter les employés au nouvel établissement, la date prévue de la fermeture étant le 31 mai 2003. En outre, P & H fait remarquer qu’elle sait que SWP continue d’exploiter activement une entreprise avec des producteurs de grain dans la région de Wilson Siding.

[9] À l’appui de sa position, P & H invoque la décision rendue dans l’affaire *Halifax Grain Elevator Limited* (1991), 85 di 42; 15 CLRBR (2d) 191; et 91 CLLC 16,033 (CCRT n° 867), dans laquelle le Conseil canadien des relations du travail, le prédécesseur du Conseil actuel, a énoncé les quatre questions qu’il faut trancher pour statuer sur une demande déposée en vertu de l’article 44. Elle soutient que le Conseil a appliqué ce critère dans une décision plus récente, à savoir *U.S. Airways Inc. et autre*, [2001] CCRI n° 149; et 82 CLRBR (2d) 182. Elle affirme que la présente demande porte sur la quatrième question du critère, c’est-à-dire: «Y a-t-il effectivement eu vente ou transfert de cette même entreprise ou partie d’entreprise à l’acheteur?» (pages 24; et 203). P & H invoque également l’affaire *Execujet Aviation Services Ltd.* (1996), 100 di 33

and Fisher, [1998] C.L.A.D. No. 654 (Starkman) (QL), where the factors to be considered in determining whether there has in fact been a sale of a business as opposed to a sale of assets or a subcontracting are discussed in further detail.

SWP

[10] Although it has sold its Wilson Siding AgPro terminal elevator to P & H, SWP maintains that it is not abandoning its grain and agricultural input business in the Lethbridge area. SWP submits that the trading area serviced by the two facilities included a significant overlap, which prompted the sale. SWP states it did not sell any agro-product related asset to P & H. It submits that, while in the past the distance between its Vulcan facility and its Wilson Siding (Lethbridge) facility made it uneconomical to service the Wilson Siding business without a facility in the area, this is no longer the case. New tools used in the trade, and better road conditions, now make the cost of transporting goods more economically viable even if it means adding 100 kilometers of travelling from the Vulcan facility.

[11] SWP maintains that it is continuing to do business in the Lethbridge area and that it has budgeted to retain and service its clients from its Vulcan facility. To that end, it maintains that extra staff has been added to service the area previously serviced by the Wilson Siding facility and that it is still marketing products from the Vulcan facility for the Lethbridge area.

GSU

[12] The GSU submits that the nature of the transaction cannot be altered by simply referring to it as a sale of an asset. It submits that the transaction was, in fact, a sale of business pursuant to the *Code*. It maintains that the Wilson Siding facility was only shut down for 11 days and that when the facility reopened, it continued carrying on the same type of business with a similar

(CCRT n° 1152), citée dans l'affaire *Goderich Elevators Ltd. and Fisher*, [1998] C.L.A.D. No. 654 (Starkman) (QL), où les facteurs à prendre en considération pour déterminer s'il y a eu effectivement une vente d'entreprise et non simplement une vente d'éléments d'actif ou une sous-traitance sont examinés de manière plus approfondie.

SWP

[10] Bien qu'elle ait vendu son silo terminal AgPro de Wilson Siding à P & H, SWP maintient qu'elle n'abandonne pas son entreprise d'approvisionnement en intrants céréaliers et agricoles dans la région de Lethbridge. SWP soutient qu'il y avait un important chevauchement dans la région commerciale servie par les deux établissements, d'où la décision de vendre. SWP affirme n'avoir vendu à P & H aucun bien lié à la production agricole. Elle soutient que, par le passé, en raison de la distance qui séparait son établissement de Vulcan de celui de Wilson Siding (Lethbridge), il n'était pas rentable d'offrir un service à l'entreprise de Wilson Siding sans avoir un établissement dans la région, mais que la situation a changé depuis. Grâce aux nouveaux outils qui sont utilisés dans ce secteur d'activités et aux meilleures conditions routières, le coût du transport de marchandises est aujourd'hui plus viable sur le plan économique, même si cela signifie qu'il faut ajouter une distance de 100 kilomètres depuis l'établissement de Vulcan.

[11] SWP soutient qu'elle continue d'exploiter une entreprise dans la région de Lethbridge et qu'elle a prévu, dans son budget, conserver et servir ses clients par le truchement de son établissement de Vulcan. À cette fin, elle fait valoir que du personnel supplémentaire a été ajouté pour assurer le service dans la région, auparavant servie par l'établissement de Wilson Siding, et qu'elle fait encore la commercialisation de produits à son établissement de Vulcan pour la région de Lethbridge.

Le SSG

[12] Le SSG soutient que l'on ne peut modifier la nature de la transaction simplement en qualifiant celle-ci de vente d'un élément d'actif. Il fait valoir que, dans les faits, il y a eu vente d'entreprise au sens du *Code*. En outre, l'établissement de Wilson Siding a été fermé 11 jours seulement et, lorsqu'il a été rouvert, le propriétaire a continué à y exploiter le même genre

number of employees (although not the same employees) as did SWP.

[13] The GSU submits that SWP not only transferred assets to P & H but also provided a continuity of management, a continuity of product and an actual transfer of goodwill. It maintains that since SWP is not carrying on any other grain handling facility in the Lethbridge area, we can conclude that former SWP clients will continue to use the Wilson Siding facility for grain hauling purposes, as it will be the only facility of that nature in the area. The GSU asserts that it is unlikely that these clients will travel far distances to haul to another facility. It submits that this fact was known to both the predecessor and the successor employers prior to the sale and is akin to the predecessor employer providing a customer list or undertaking not to compete in the area.

IV - Analysis and Decision

[14] The purpose of section 44 of the *Code* is not intended to restrict nor limit the manner in which an employer disposes of its business. Section 44 ensures that bargaining rights are not suddenly extinguished by a change in the ownership of a business or the structural change of a corporation. According to author George W. Adams, *Canadian Labour Law*, 2d ed. (Aurora: Canada Law Book Inc., 1993), successorship has been analyzed by the various boards by asking whether there has been a sale within the extended statutory definition of the term and whether what has been disposed of or sold constitutes a business or part of a business. Both the provincial and federal boards have consistently adopted a broad and liberal interpretation of the related sales provisions (see *Seaspan International Ltd.* (1979), 37 di 38; and [1979] 2 Can LRBR 213 (CLRBR no. 190); *Terminus Maritime Inc.* (1983) 50 di 178; and 83 CLLC 16,029 (CLRBR no. 402); *Lester (W.W.) (1978) Ltd. v. United Association of Journeymen and Apprentices of the Plumbing and Pipefitting Industry, Local 740*, [1990] 3 S.C.R. 644; *U.S. Airways Inc. et al.*, *supra*; and *Canadian Pacific Railway Company et al.*, October 25, 2001 (CIRB LD 530)).

d'entreprise avec un nombre d'employés (quoique des employés différents) semblable à celui qu'avait compté SWP pour exploiter son entreprise.

[13] Le SSG soutient que SWP a non seulement transféré des éléments d'actif à P & H, mais qu'elle a aussi assuré une continuité sur le plan de la gestion et des produits en plus d'effectuer un véritable transfert de fonds commercial. Il affirme que, puisque SWP n'exploite aucun autre établissement de manutention des grains dans la région de Lethbridge, nous pouvons en conclure que les anciens clients de SWP continueront à utiliser l'établissement de Wilson Siding à des fins de transport du grain, puisqu'il s'agira du seul établissement de cette nature dans la région. Le SSG affirme qu'il est peu probable que ces clients se déplacent sur de longues distances pour effectuer le transport jusqu'à un autre établissement. Il soutient que l'ancien employeur et le nouvel employeur le savaient tous deux avant la vente et que c'est comme si l'ancien employeur avait fourni une liste des clients au nouvel employeur ou s'était engagé à ne pas lui faire concurrence dans la région.

IV - Analyse et décision

[14] L'objet de l'article 44 du *Code* n'est pas de restreindre ni de limiter la manière dont un employeur peut céder son entreprise. L'article 44 offre la garantie que les droits de négociation ne seront pas soudainement éteints par un changement de propriétaire ou de la structure d'une entreprise. D'après l'auteur George W. Adams, *Canadian Labour Law*, 2^e édition, Aurora, Canada Law Book Inc., 1993, les différentes commissions des relations de travail ont analysé les droits et obligations du successeur ayant été appelées à déterminer s'il y avait eu vente au sens de la définition législative élargie du terme et si l'objet de la vente ou de la cession constituait une entreprise ou partie d'une entreprise. Les commissions provinciales et fédérales ont dans tous les cas adopté une interprétation large et libérale des dispositions relatives à la vente (voir *Seaspan International Ltd.* (1979), 37 di 38; et [1979] 2 Can LRBR 213 (CCRT n° 190); *Terminus Maritime Inc.* (1983) 50 di 178; et 83 CLLC 16,029 (CCRT n° 402); *Lester (W.W.) (1978) Ltd. c. Association unie des compagnons et apprentis de l'industrie de la plomberie et de la tuyauterie, section locale 740*, [1990] 3 R.C.S. 644; *U.S. Airways Inc. et autre*, précitée; et *Compagnie de chemin de fer Canadien Pacifique et autre*, 25 octobre 2001 (CCRI LD 530)).

[15] In *Halifax Grain Elevator Limited, supra*, the Board set out a four-fold test to determine if a sale of business has occurred, as defined by the *Code*:

1. Is the alleged buyer indeed operating a federal business or “going concern”?
2. Was the alleged seller indeed operating or otherwise controlling as his own that said federal “going concern” in whole or in part before the sale took place?
3. Were union bargaining rights in some way tied to the seller’s business or part thereof that was presumably sold?
4. Has there been an actual sale or transfer of that same business or part thereof to the buyer?

(pages 46; 195; and 14,393)

[16] It should be noted that since the introduction of section 44(3) of the *Code* in 1999 (change of activity or sale of a provincial business), it is no longer necessary for the business of the seller (question 2 above) to be subject to federal authority in order to make a declaration of a sale of business within the meaning of the *Code* (see *Transport Robert (1973) Ltée*, December 10, 2001 (CIRB LD 561)).

[17] The issue of whether a business has been sold or transferred has been the focus of numerous Board decisions. Its attention is neither upon the formalities of ownership nor the particular method used to facilitate the business changing hands. The Board is more concerned with realities than appearances in its inquiry. The object of the transfer must be examined to determine whether the business or a part of it, as opposed to a mere collection of assets, has changed hands. Since successor rights were never intended to apply to the sale, lease or other transfer of assets or in circumstances of loss of business to a competitor or dissolution of a business, it is the substance rather than the form of the transaction that determines whether or not a business or part thereof has been transferred. The question to be asked is “whether there is a substantial continuity of the business.”

[18] The Board has, on many occasions, described the factors involved in determining whether there has been an apparent continuation of the business from the predecessor to the successor. These factors include the presence or absence of the sale, transfer of goodwill, a

[15] Dans l’affaire *Halifax Grain Elevator Limited*, précitée, le Conseil a énoncé le critère composé de quatre volets qui doit être appliqué pour déterminer s’il y a eu vente d’entreprise au sens du *Code*:

1. L’acheteur exploite-t-il effectivement une «entreprise active» fédérale?
2. Le vendeur exploitait-il (ou contrôlait-il) effectivement lui-même, en totalité ou en partie, cette «entreprise active» fédérale, avant que la vente ait lieu?
3. Y avait-il des droits de négociation syndicaux liés d’une quelconque façon à cette entreprise ou partie d’entreprise du vendeur qui aurait été vendue?
4. Y a-t-il effectivement eu vente ou transfert de cette même entreprise ou partie d’entreprise à l’acheteur?

(pages 46; 195; et 14,393)

[16] Il y a lieu de noter que, depuis l’adoption du paragraphe 44(3) du *Code* en 1999 (changements opérationnels ou vente d’une entreprise provinciale), il n’est plus nécessaire que l’entreprise du vendeur (la deuxième question citée ci-dessus) relève de la compétence fédérale pour qu’il y ait déclaration de vente d’entreprise au sens du *Code* (voir *Transport Robert (1973) Ltée*, 10 décembre 2001 (CCRI LD 561)).

[17] La question de savoir si une entreprise a été vendue ou transférée a fait l’objet de nombreuses décisions du Conseil. Ce dernier ne s’attarde ni aux formalités relatives à la propriété, ni au mode privilégié pour faciliter la cession. Il s’intéresse davantage aux réalités qu’aux apparences dans son analyse de la situation. Il examine l’objet du transfert pour déterminer si l’entreprise ou une partie de celle-ci, et non un simple regroupement d’éléments d’actif, a été cédée. Puisque les droits du successeur n’ont jamais été destinés à s’appliquer dans les cas de vente, de location ou de quelque autre transfert que ce soit d’éléments d’actif ou dans des circonstances où il y a perte d’une entreprise aux mains d’un concurrent ou dissolution d’une entreprise, c’est le fond plutôt que la forme de la transaction qui permet de trancher la question de savoir si une entreprise ou une partie de celle-ci a été transférée. Il faut déterminer «s’il y a eu continuité manifeste des activités de l’entreprise» (traduction).

[18] Le Conseil a, à de nombreuses reprises, décrit les facteurs qui doivent être pris en considération pour déterminer s’il y a eu continuité manifeste des activités de l’entreprise à la suite de la cession de celle-ci du prédécesseur au successeur. Ces facteurs sont

logo or trademark, customer lists, accounts receivable, existing contracts, inventory, covenants not to compete, covenants to maintain a good name until closing, or any other obligations to assist the successor. The existence or non-existence of a hiatus in production as well as in the service of the customers of the predecessor also has been given weight. These criteria must not be looked at in isolation, but must be considered in the whole context of the sale.

[19] In deciding whether a transaction amounts to a transfer of business, consideration must be given to the whole of the circumstances, weighing the factors that point in one direction against those that point in another. Many factors may be relevant, though few are conclusive or sufficient in themselves.

[20] In *ASL Atlantic Searoute Limited* (1990), 81 di 80 (CLRb no. 804), the Board determined that the sale of a single vessel did not constitute a sale of business where the vendor's business operated as before using the same employees on a different vessel to do the same work. The business of the vendor, consisting of the transportation of a specific type of cargo by a specific crew of seamen was carried out mainly by one vessel, the *Cavallo*. The purchaser's business was carried out by a single vessel, the *Cicero*. It required the addition of another vessel so that the purchaser bought the *Cavallo* and had it transformed in a dockyard to meet the requisites of its own business of transporting a different type of cargo. A new crew was commissioned to man the now *Cabot*. In the meantime, the vendor had acquired a larger vessel, the *Sanderling*, to replace the *Cavallo*, upon which it transferred all of the former crew of the *Cavallo* and added to it. It then went on operating the same business as it operated before. In this decision, the Board also stated that if a business possessed only one asset, for instance, a vessel, it could trigger the application of the successor provisions in the *Code*. Bargaining rights could then attach to a single asset, such as a piece of equipment.

[21] In *Canada Post Corporation and Shoppers Drug Mart Limited* (1987), 71 di 103; 1 CLRbR (2d) 218;

notamment la présence ou l'absence de vente ou de transfert d'un fonds commercial, d'un logo ou d'une marque de commerce, des listes de clients, des comptes débiteurs, des contrats en vigueur, du stock, des clauses de non-concurrence, des engagements de maintenir une bonne réputation jusqu'à la fermeture ou de toute autre obligation d'aider le successeur. L'interruption ou la non-interruption de la production de même que des services offerts aux clients du prédécesseur entre également en ligne de compte. Ces critères doivent être examinés non pas de manière isolée, mais plutôt dans le contexte entier de la vente.

[19] Pour déterminer si une transaction donne lieu à un transfert d'entreprise, il faut examiner l'ensemble des circonstances et sopeser les facteurs qui pointent dans une direction plutôt que dans l'autre. De nombreux facteurs peuvent être pertinents, mais peu d'entre eux sont déterminants ou complets en eux-mêmes.

[20] Dans l'affaire *ASL Atlantic Searoute Limited* (1990), 81 di 80 (CCRT n° 804), le Conseil a déterminé que la vente d'un seul navire ne constituait pas une vente d'entreprise dans un cas où l'entreprise du vendeur était exploitée comme elle l'avait été avant la vente, avec les mêmes employés, quoique sur un navire différent, pour effectuer le même travail. L'entreprise du vendeur, qui consistait à effectuer le transport d'un type particulier de marchandises avec l'aide d'un équipage particulier, était principalement exploitée au moyen d'un navire, le *Cavallo*. L'acheteur exploitait son entreprise au moyen d'un seul navire, le *Cicero*. Comme il lui en fallait un autre, il a acheté le *Cavallo* et l'a fait transformer dans un chantier maritime de façon à ce qu'il satisfasse aux exigences de sa propre entreprise dans le cadre de laquelle il transportait un type différent de marchandises. Un nouvel équipage a été recruté pour travailler à bord du navire, appelé dorénavant le *Cabot*. Dans l'intervalle, pour remplacer le *Cavallo*, le vendeur a acquis un plus gros navire, le *Sanderling*, auquel il a affecté tous les anciens membres d'équipage du *Cavallo* ainsi que de nouveaux hommes. Il a ensuite exploité la même entreprise qu'avant. Dans cette décision, le Conseil a déclaré également que le transfert d'un bien unique de l'entreprise, par exemple, un navire, pouvait donner lieu à l'application des dispositions du *Code* concernant les droits du successeur. Des droits de négociation pouvaient alors se rattacher à un élément d'actif unique, comme du matériel.

[21] Dans l'affaire *Société canadienne des postes et Shoppers Drug Mart Limited* (1987), 71 di 103; 1

and 87 CLLC 16,049 (CLRB no. 649), upheld by the Federal Court of Appeal in *Canada Post Corporation v. Canadian Union of Postal Workers et al.*, judgment rendered from the bench, no. A-762-87, January 28, 1988, the Board determined that the main business asset transferred from Canada Post to Manly/Shoppers Drug Mart was the exclusive right to operate a postal service in a territory formerly served by the Willowdale Postal Station C, in essentially the same manner that the business was conducted by that postal station. The clients were in fact also transferred to the postal services of Manly/Shoppers Drug Mart. In addition, goodwill had been transferred, including the Canada Post logo. The Board determined that a sale of business as defined in section 144 [now section 44] of the *Code* had taken place.

[22] In *Algoma Central Marine, a Division of Algoma Central Corporation and ULS Corporation* (1997), 104 di 74 (CLRB no. 1207), the Board determined that more than mere chattels or assets were transferred from the seller to the purchaser when the latter acquired the former's vessels. Even though the purchased vessels were unused, the contracts that came with the purchase contributed to an expansion of the purchaser's overall business. Thus, the transfer of the contracts and the vessels ensured that the business carried on by the previous owner was carried on for the same business purposes by the new owner. The sale of business application was granted.

[23] The test in *Halifax Grain Elevator Limited, supra*, was also applied in a more recent decision of the Board. In *VIA Rail Canada Inc.*, November 24, 2000 (CIRB LD 361), this test led the Board to the conclusion that there was, indeed, a sale of business within the meaning of the *Code* and that the business of maintaining the Alexandria subdivision had been transferred from CN to VIA.

[24] In *Canadian Pacific Railway Company et al., supra*, the Board found that there had been no transfer of business associated with the transferred assets to the City of Ottawa. In that matter, the union sought a sale of business declaration respecting certain proposed light commuter railway operations to be carried out on tracks leased by the City of Ottawa from the Canadian Pacific Railway Company and the St. Lawrence & Hudson Railway Company Limited. Commenting on the *VIA*

CLRBR (2d) 218; et 87 CLLC 16,049 (CCRT n° 649), dont la décision a été confirmée par la Cour d'appel fédérale dans l'affaire *Société canadienne des postes c. Syndicat des postiers du Canada et autre*, jugement prononcé à l'audience, n° A-762-87, 28 janvier 1988, le Conseil a déterminé que le principal élément d'actif commercial transféré par Postes Canada à Manly/Shoppers Drug Mart était le droit exclusif d'exploiter un service postal sur un territoire desservi antérieurement par la succursale postale C de Willowdale, essentiellement de la même façon que celle-ci le faisait. Les clients ont eux aussi été cédés au service postal chez Manly/Shoppers Drug Mart. En outre, il y a eu cession du fonds commercial, y compris du logo de Postes Canada. Le Conseil a déterminé qu'il y a eu vente d'entreprise au sens de l'article 144 [maintenant l'article 44] du *Code*.

[22] Dans l'affaire *Algoma Central Marine, une division d'Algoma Central Corporation et ULS Corporation* (1997), 104 di 74 (CCRT n° 1207), le Conseil a déterminé que c'était bien plus que de simples biens meubles ou éléments d'actif qui avaient été cédés par le vendeur à l'acheteur lorsque ce dernier avait fait l'acquisition des navires du vendeur. Bien que les navires achetés n'aient pas été utilisés, les contrats qui étaient inclus dans l'achat ont contribué à une expansion de l'ensemble de l'entreprise de l'acheteur. Ainsi, du fait de l'acquisition des navires et du transfert des contrats, l'entreprise exploitée par l'ancien propriétaire était maintenant exploitée aux mêmes fins commerciales par le nouveau propriétaire. La demande de déclaration de vente d'entreprise a été accueillie.

[23] Le critère formulé dans l'affaire *Halifax Grain Elevator Limited*, précitée, a été appliqué également dans une décision récente du Conseil. Dans l'affaire *VIA Rail Canada Inc.*, 24 novembre 2000 (CCRI LD 361), ce critère a amené le Conseil à conclure qu'il y avait eu effectivement vente d'entreprise au sens du *Code* et que c'est l'entreprise consistant à effectuer l'entretien de la subdivision Alexandria qui avait été transférée par le CN à VIA.

[24] Dans l'affaire *Compagnie de chemin de fer Canadien Pacifique et autre*, précitée, le Conseil en est arrivé à la conclusion que le transfert de l'actif à la ville d'Ottawa n'avait pas donné lieu à un transfert d'entreprise. Dans cette affaire, le syndicat a demandé une déclaration de vente d'entreprise concernant certaines activités proposées de transport en commun par train léger sur des rails loués à la ville d'Ottawa par la Compagnie de chemin de fer Canadien Pacifique et

Rail Canada Inc., *supra*, decision, the Board stated as follows in *Canadian Pacific Railway Company et al.*, *supra*:

While the Board in that case [*VIA*] found that there had been a partial sale of business, this was because the sale, in addition to the sale of assets, saw a work component attached to the sale of the asset or a part of the “business” being transferred at the same time. The “business” and not merely the assets had been transferred. No new business was created. There was no hiatus in that case between the prior business operations associated with the sale of the asset and the operations of the business related to the maintenance of the asset, which continued in exactly the same manner. ... It may well be that some incidental tasks related to the maintenance of the railway line might have accompanied the transfer of assets in the present case, but the essential nature of what has occurred is a transfer of an asset alone. ...

(page 10)

[25] In *Goderich Elevators Ltd. and Fisher*, *supra*, although this decision resulted from an appeal by *Goderich* of a decision of Human Resources Development Canada relating to payment orders in favour of former employees of *Goderich*, the analysis in relation to whether a sale within the meaning of the *Code* occurred is helpful. The grounds for the appeal were that no severance or vacation pay be payable by *Goderich* to the individual respondent employees because a sale and/or transfer or other disposition occurred between *Goderich* and Canada Ports Corporation (CPC) pursuant to section 189 of the *Code*, which relieved *Goderich* of any obligations it may have had under section 235 of the *Code*. The business, which is the operation of a grain elevator, was leased by CPC to *Elders*, and subsequently to *Goderich* for a fixed period of time. CPC terminated and paid severance pay to the non-unionized employees, and *Elders* hired them on substantially the same terms and conditions and for substantially the same work as they had done prior to their termination by CPC. The premises of the Prescott elevators, and the elevators themselves, continued to be owned by CPC throughout the period. At the conclusion of the lease period, the right to operate the Prescott elevator reverted to CPC. It decided to continue the operation. It was under no obligation to hire the non-unionized staff, but chose to do so because of their availability and expertise. CPC agreed to purchase, for

la Compagnie de chemins de fer St-Laurent & Hudson Limitée. Dans le cadre de ses commentaires sur la décision rendue dans l’affaire *VIA Rail Canada Inc.*, précitée, le Conseil a déclaré ceci dans l’affaire *Compagnie de chemin de fer Canadien Pacifique et autre*, précitée:

Si dans cette affaire [l’affaire *VIA*] le Conseil a conclu qu’il y a eu vente partielle d’entreprise, c’est parce que la vente, ajoutée à la vente de l’actif, comprenait un élément de travail rattaché à la vente de l’actif ou une partie de l’«entreprise» transférée en même temps. L’«entreprise» a été transférée, et non seulement l’actif. Aucune nouvelle entreprise n’a été créée. Il n’y a pas eu d’interruption entre les activités menées par l’entreprise avant la vente qui étaient associées à la vente de l’actif et les activités liées à l’entretien de l’actif, qui se sont poursuivies exactement de la même façon... Il se peut bien que certaines tâches connexes liées à l’entretien de la ligne de chemin de fer aient fait partie du transfert de l’actif en l’espèce, mais en réalité il ne s’agit que d’un transfert de l’actif...

(pages 11-12)

[25] Bien que la décision rendue dans *Goderich Elevators Ltd. and Fisher*, précité, soit le résultat d’un appel interjeté par *Goderich* à l’encontre d’une décision de Développement des ressources humaines Canada portant sur des ordres de paiement faits en faveur d’anciens employés de *Goderich*, l’analyse qui y est faite sur la question de savoir s’il y a eu vente au sens du *Code* est utile. Dans cette affaire, l’appelante a fait valoir qu’aucune indemnité de départ ou paie de vacances ne devait être payée par *Goderich* à chacun des employés intimés parce qu’une vente ou un transfert ou autre forme de cession avait eu lieu entre *Goderich* et la Société canadienne des ports (SCP) conformément à l’article 189 du *Code*, de sorte que *Goderich* se trouvait libérée de toute obligation qu’elle aurait pu avoir aux termes de l’article 235 du *Code*. La SCP avait loué à *Elders*, puis à *Goderich*, l’entreprise en question, qui consistait à exploiter un élévateur à grains pour une période donnée. La SCP avait ensuite congédié les employés non syndiqués et leur avait versé une indemnité de départ. Puis, *Elders* les avait engagés suivant des modalités sensiblement identiques pour effectuer un travail sensiblement identique à celui qu’ils faisaient avant leur congédiement par la SCP. Tout au long de cette période, la SCP est demeurée propriétaire des locaux où se trouvaient les élévateurs Prescott et des élévateurs eux-mêmes. Au terme de la période de location, le droit d’exploiter l’élévateur Prescott est

\$45,000, certain goods and materials, which Goderich was to leave on site when it vacated the premises.

[26] Finding that there was no transfer of business within the *Code*, arbitrator Starkman dismissed the appeal and stated as follows:

60. ... I would characterize the material purchased by CPC, and left on site, as being items necessary but incidental to the running of a grain elevator; items which CPC required, but could acquire elsewhere, and items for which Goderich either had no immediate use, or which it would be uneconomic to transfer elsewhere and therefore it was in the mutual interests of the parties to arrive at an arrangement to purchase these items and have them left at the site.

...

65. The fact that CPC hired these employees, and paid \$45,000 for some goods and equipment to be left on the premises, does not in my opinion amount to the transfer of a business within the meaning of the *Code*. While it is true that CPC continued the operation of the Prescott elevator, it did not receive from Goderich the ingredients of a business operation. All it received was a return of its right to operate the grain elevators, which it had previously leased to Elders and subsequently to Goderich.

66. In addition, the behaviour of the parties does not indicate that a transfer of a business was intended. There are a myriad of ways that a business sale or transfer could be structured, and a review of the circumstances in this case indicates that in essence, Goderich wished to terminate the arrangement under which it was operating the Prescott elevator but did not transfer a business to CPC. ...

(Goderich Elevators Ltd. and Fisher, supra)

[27] Keeping in mind the principles enunciated in the jurisprudence reviewed above, the issue here is whether P & H bought a collection of chattels or assets, or whether it can be said that it purchased a part of SWP's business, as a going concern. The object of the transfer between the vendor and the purchaser must be examined to determine whether a business or a part of it, as opposed to a mere collection of assets, has changed hands.

[28] In the present matter there is no doubt and none of the parties has challenged the fact that operating a grain elevator is indeed operating a federal business or "going concern" within the meaning of the *Code*. There is, as

revenu à la SCP, qui a décidé d'en poursuivre l'exploitation. Elle n'était assujettie à aucune obligation d'engager les employés non syndiqués, mais elle a choisi de le faire en raison de leur disponibilité et de leurs connaissances spécialisées. La SCP a convenu d'acheter, pour une somme de 45 000 \$, certains produits et du matériel que Goderich devait laisser sur les lieux au moment de quitter ceux-ci.

[26] Arrivant à la conclusion qu'il n'y avait pas eu transfert d'entreprise au sens du *Code*, l'arbitre Starkman a rejeté l'appel et déclaré ce qui suit:

60. ... Je qualifierais le matériel acheté par la SCP, qui a été laissé sur les lieux, d'articles nécessaires, quoique accessoires, à l'exploitation d'un élévateur à grains; des articles dont la SCP avait besoin, mais qu'elle aurait pu se procurer ailleurs, et des articles dont Goderich n'avait pas besoin dans l'immédiat ou qu'il aurait été peu rentable de transférer ailleurs, de sorte qu'il était dans l'intérêt des deux parties d'en arriver à une entente concernant l'achat de ces articles et de prévoir que le vendeur laisserait ceux-ci sur les lieux.

...

65. Le fait que la SCP a engagé ces employés et qu'elle a versé la somme de 45 000 \$ pour l'achat de certains produits et du matériel qui devaient être laissés sur les lieux n'équivaut pas à mon avis à un transfert d'entreprise au sens du *Code*. Certes, la SCP a poursuivi l'exploitation de l'élévateur Prescott, mais elle n'a reçu de Goderich aucun des éléments d'une entreprise commerciale. Tout ce qu'elle a reçu était le retour de son droit d'exploiter les élévateurs à grains, qu'elle avait loués auparavant à Elders, puis à Goderich.

66. En outre, le comportement des parties n'indique pas qu'elles avaient l'intention de transférer une entreprise. Il existe des myriades de façons de structurer la vente ou le transfert d'une entreprise, et un examen des circonstances en l'espèce indique que, essentiellement, Goderich souhaitait mettre un terme à l'entente en vertu de laquelle elle exploitait l'élévateur Prescott, mais elle n'a transféré aucune entreprise à la SCP...

(Goderich Elevators Ltd. and Fisher, précité; traduction)

[27] Compte tenu des principes énoncés dans la jurisprudence examinée ci-dessus, il faut ici déterminer si P & H a acheté un ensemble de biens meubles ou d'éléments d'actif ou si l'on peut dire qu'elle a acheté une partie de l'entreprise de SWP en tant qu'entreprise active. L'objet du transfert entre le vendeur et l'acheteur doit être examiné pour trancher la question de savoir si une entreprise ou une partie de celle-ci, et non un simple ensemble d'éléments d'actif, a été cédée.

[28] En l'espèce, il ne fait aucun doute, et aucune des parties n'a soulevé de contestation à cet égard, qu'une entreprise qui exploite un élévateur à grains constitue une entreprise fédérale active, au sens du *Code*. Il ne

well, no question that the GSU was certified as the bargaining agent for the employees of the Wilson Siding facility.

[29] In considering all of the circumstances of the present matter, and in weighing the factors that point in the direction of a sale of business and those that point toward a sale of assets, the Board concludes that there has been no actual sale or transfer of part of SWP's business.

[30] On its face, the purchase and sale agreement between SWP and P & H certainly appears to be an agreement for the sale of assets as opposed to an agreement for the sale of a business or part thereof.

[31] The contract between the parties (Grain Elevator and Related Assets Purchase Agreement) provides in its preamble that SWP reserves the right to continue to operate its grain handling and merchandising business in the Wilson Siding district of Alberta in direct competition with P & H. In particular, section 2.7 of the agreement entitled "Competition Following Closing" provides as follows:

2.7 COMPETITION FOLLOWING CLOSING. The parties hereto covenant and agree that the transaction of purchase and sale herein relates solely to the purchase of assets comprised within the Purchased Assets and that the Excluded Assets are not being purchased by the Purchaser and have been specifically excluded from this transaction because it is not the intention of the parties to have the Vendor transfer, sell or assign to the Purchaser, the Vendor's grain handling and merchandising and crop inputs supply businesses in and around Wilson Siding district of Alberta or any of the rights, interests, undertaking and goodwill in connection therewith. The Purchaser further acknowledges, covenants and agrees that the Vendor shall be free to carry on such businesses from, in and around Wilson Siding district of Alberta without restriction and in direct competition with the Purchaser from and after the Closing Time.

2.8 EMPLOYEES. The Purchaser intends to use its current employees to carry on its grain handling, merchandising and crop inputs business utilizing the Purchased Assets, and for the reasons specified in Section 2.7 hereof, the Purchaser shall not be required to offer employment to any of the employees of the Vendor employed by the Vendor in its grain handling and merchandising and crop inputs supply businesses in and around Wilson Siding, Alberta, whether or not such employees worked at or from the Real Properties as of the Closing Date.

fait aucun doute non plus que le SSG a été accrédité à titre d'agent négociateur des employés de l'établissement de Wilson Siding.

[29] Après avoir pris en considération toutes les circonstances de la présente affaire et soupesé les facteurs qui penchent en faveur d'une vente d'entreprise et ceux qui penchent en faveur d'une vente d'éléments d'actif, le Conseil conclut qu'il n'y a eu aucune vente ni aucun transfert véritable d'une partie de l'entreprise de SWP.

[30] À sa lecture même, le contrat de vente conclu par SWP et P & H paraît certainement être un contrat de vente d'éléments d'actif et non un contrat de vente d'une entreprise ou d'une partie de celle-ci.

[31] Le contrat conclu entre les parties (contrat de vente d'un élévateur à grains et de biens connexes) prévoit, dans son préambule, que SWP se réserve le droit de continuer à exploiter son entreprise de manutention et de commercialisation du grain dans le district de Wilson Siding, en Alberta, en concurrence directe avec P & H. Plus particulièrement, l'article 2.7 du contrat, intitulé «Concurrence à la suite de la signature du contrat» (traduction), prévoit ceci:

2.7 CONCURRENCE À LA SUITE DE LA SIGNATURE DU CONTRAT. Les parties aux présentes arrêtent et conviennent que la présente opération d'achat et de vente se rapporte uniquement aux éléments d'actifs qui figurent dans les éléments d'actifs achetés, et que l'acheteur n'achète pas les éléments qui ont été expressément exclus de la présente opération, les parties ne souhaitant pas que le vendeur transfère, vende ou cède à l'acheteur les entreprises de manutention et de commercialisation du grain ainsi que d'approvisionnement en intrants agricoles du vendeur dans le district de Wilson Siding, en Alberta, et dans les environs, ou tout droit, intérêt, engagement et fonds commercial s'y rapportant. L'acheteur reconnaît, arrête et convient en outre que le vendeur est libre d'exploiter une telle entreprise dans le district de Wilson Siding, en Alberta, ou dans les environs, sans aucune restriction et en concurrence directe avec l'acheteur, à compter de la date de signature du contrat.

2.8 EMPLOYÉS. L'acheteur entend recourir à ses employés actuels et utiliser les éléments d'actif achetés pour exploiter son entreprise de manutention et de commercialisation du grain ainsi que d'approvisionnement en intrants agricoles et, pour les motifs énoncés à l'article 2.7 des présentes, l'acheteur n'est tenu d'offrir un emploi à aucun des employés du vendeur que ce dernier emploie dans le cadre de son entreprise de manutention et de commercialisation du grain et d'approvisionnement en intrants agricoles à Wilson Siding (Alberta) ou dans les environs, que ces employés travaillent ou non à partir des immeubles à la date de signature du contrat.

(traduction)

[32] This agreement also states, at section 1.1, that only the land, the four buildings, and those items directly essential to the operation of the buildings are being transferred. In addition, there is no indication in the sale agreement signed by the parties or in the facts presented that there was a transfer of logo, trademark, goodwill, accounts receivable, customer lists or inventory. Nor were there any existing contracts (except those related to building equipment). As well, no employees were transferred from SWP to P & H. As P & H does not engage in the fertilizer business, it has not purchased the related motor vehicles and other equipment used by the vendor. SWP did not sell any agro-product related assets to P & H. When P & H took possession of the facility on April 24, 2003, it received ownership of a facility empty of grain, an empty office and no other items necessary to the operation of its business.

[33] Based on the above, the Board cannot agree with the union's contention that section 2.7 of the sales agreement - Competition Following Closing- is self-serving and that the language used clearly shows that the transaction was in fact a sale of business. However, the agreement in itself is not necessarily determinative of the issue. As stated previously, it is the substance rather than the form of the transaction that must be looked at. The Board must therefore determine whether, despite the terms of the agreement between the parties, what has transpired amounts, in fact, to a substantial continuity of the business of SWP by P & H.

[34] Looked at as a whole, the written sales agreement, the facts surrounding the sale, including the intention of the parties that can be drawn from the above, nothing supports the GSU's allegation that SWP provided a continuity of management, continuity of product and an actual transfer of goodwill. Nor is the Board convinced that the fact that some of the former SWP clients may continue to use the Wilson Siding facility for grain hauling is akin to the predecessor employer providing a customer list or undertaking not to compete in the area. The uncontested submission by SWP is that it will not be abandoning its grain and agricultural input business in the Lethbridge area and that it has budgeted to retain and service its clients from the facility it owns in Vulcan. Extra staff has been added to service the area

[32] Le contrat prévoit également à l'article 1.1 que seuls le bien-fonds, les quatre bâtiments et les articles directement nécessaires à l'utilisation des bâtiments sont transférés. En outre, rien n'indique dans le contrat de vente signé par les parties ou dans les faits exposés qu'il y a eu transfert du logo, de la marque de commerce, du fonds commercial, des comptes débiteurs, des listes de clients ou du stock. En outre, aucun contrat n'était en vigueur (à l'exception de ceux qui se rapportent à l'équipement des bâtiments). De même, aucun employé n'a été muté de SWP à P & H. Comme P & H n'exploite pas d'entreprise de fertilisant, elle n'a pas acheté les véhicules à moteur connexes et autres pièces d'équipement utilisés par le vendeur. SWP n'a vendu aucun bien lié à la production agricole à P & H. Lorsque cette dernière a pris possession de l'établissement le 24 avril 2003, elle est devenue propriétaire d'un établissement qui ne contenait pas de grains, d'un bureau vide et n'a fait l'acquisition d'aucun autre article nécessaire à l'exploitation de son entreprise.

[33] Compte tenu de ce qui précède, le Conseil ne peut convenir avec le syndicat que l'article 2.7 du contrat de vente - Concurrence à la suite de la signature du contrat - vise à servir les intérêts des parties en cause et que le libellé utilisé indique clairement que la transaction était en fait une vente d'entreprise. Toutefois, le contrat lui-même ne permet pas nécessairement de trancher la question. Comme il a été indiqué précédemment, c'est le fond plutôt que la forme de la transaction qui doit être pris en considération. Le Conseil doit par conséquent trancher la question de savoir si, en dépit des modalités du contrat conclu entre les parties, l'opération qui est survenue a donné lieu dans les faits à une continuité manifeste des activités de l'entreprise de SWP assurée par P & H.

[34] Si l'on examine dans leur ensemble, le contrat de vente écrit et les faits entourant la vente, dont l'intention des parties que l'on peut tirer de ce qui précède, on ne peut rien trouver qui appuie l'allégation du SSG que SWP a assuré une continuité sur le plan de la gestion et des produits et qu'il y a eu transfert réel d'un fonds commercial. Le Conseil n'est pas convaincu non plus que le fait que certains des anciens clients de SWP pourraient continuer à utiliser l'établissement de Wilson Siding pour le transport du grain revient, pour l'ancien employeur, à fournir une liste des clients ou à s'engager à ne pas faire concurrence dans la région. SWP a affirmé, et cette déclaration n'a pas été contestée, qu'elle n'abandonnera pas son entreprise d'approvisionnement en intrants céréaliers et agricoles

previously serviced by the Wilson Siding facility. SWP is still marketing products from the Vulcan facility in the Lethbridge area, and it is also offering special truck incentives to customers in the area previously serviced from the Wilson Siding facility to induce them to deliver their grain to SWP at the Vulcan facility.

[35] In addition, the purpose behind P & H's purchase of the Wilson Siding grain handling facility is clear. It was to replace its four facilities in the Lethbridge area with a single, newer facility with a capacity just slightly exceeding the existing four facilities being closed.

[36] The Board is satisfied, based on the submissions presented, that what is involved here is the transfer of chattels from a business to another. There appears to be no clear indicia of a sale of a continuing business. Nothing has emerged from the facts to convince the Board that the present circumstances constitute the "transfer" of a business as a "going concern" for the purpose of section 44 of the *Code*. Therefore, for all of the above reasons, the application is dismissed.

[37] This is a unanimous decision of the Board.

CASES CITED

Algoma Central Marine, a Division of Algoma Central Corporation and ULS Corporation (1997), 104 di 74 (CLRB no. 1207)

ASL Atlantic Searoute Limited (1990), 81 di 80 (CLRB no. 804)

Canada Post Corporation v. Canadian Union of Postal Workers et al., judgment rendered from the bench, no. A-762-87, January 28, 1988 (F.C.A.)

Canada Post Corporation and Shoppers Drug Mart Limited (1987), 71 di 103; 1 CLRBR (2d) 218; and 87 CLLC 16,049 (CLRB no. 649)

Canadian Pacific Railway Company et al., October 25, 2001 (CIRB LD 530)

dans la région de Lethbridge et qu'elle a prévu, dans son budget, conserver et servir ses clients depuis l'établissement dont elle est propriétaire à Vulcan. Un personnel supplémentaire a été ajouté pour assurer la prestation des services requis dans la région qui était servie auparavant par l'établissement de Wilson Siding. SWP fait encore la commercialisation de produits à partir de l'établissement de Vulcan dans la région de Lethbridge, et elle offre aussi des mesures incitatives spéciales en matière de transport aux clients de la région qui obtenaient auparavant des services à l'établissement de Wilson Siding, dans l'espoir de les convaincre de livrer leur grain à l'établissement de SWP à Vulcan.

[35] En outre, l'objet qui sous-tend l'achat par P & H de l'établissement de manutention du grain de Wilson Siding est clair. L'entreprise cherchait à remplacer ses quatre établissements de la région de Lethbridge par un seul établissement plus récent, dont la capacité excédait très légèrement celle des quatre établissements voués à la fermeture.

[36] Le Conseil est convaincu que, compte tenu des observations présentées, il y a eu en l'espèce transfert de biens meubles d'une entreprise à une autre. Il ne semble y avoir aucun indice clair d'une vente d'une entreprise qui continue d'être exploitée. Rien dans les faits ne permet de convaincre le Conseil que, dans la présente affaire, il y a eu «transfert» d'une «entreprise active» aux fins de l'application de l'article 44 du *Code*. Par conséquent, pour tous les motifs qui précèdent, la demande est rejetée.

[37] Il s'agit d'une décision unanime du Conseil.

AFFAIRES CITÉES

Algoma Central Marine, une division d'Algoma Central Corporation et ULS Corporation (1997), 104 di 74 (CCRT n° 1207)

ASL Atlantic Searoute Limited (1990), 81 di 80 (CCRT n° 804)

Compagnie de chemin de fer Canadien Pacifique et autre et autre, 25 octobre 2001 (CCRI LD 530)

Execujet Aviation Services Ltd. (1996), 100 di 33 (CCRT n° 1152)

Goderich Elevators Ltd. and Fisher, [1998] C.L.A.D. No. 654 (Starkman) (QL)

Halifax Grain Elevator Limited (1991), 85 di 42; 15 CLRBR (2d) 191; et 91 CLLC 16,033 (CCRT n° 867)

Execujet Aviation Services Ltd. (1996), 100 di 33 (CLRB no. 1152)

Goderich Elevators Ltd. and Fisher, [1998] C.L.A.D. No. 654 (Starkman) (QL)

Halifax Grain Elevator Limited (1991), 85 di 42; 15 CLRBR (2d) 191; and 91 CLLC 16,033 (CLRB no. 867)

Lester (W.W.) (1978) Ltd. v. United Association of Journeymen and Apprentices of the Plumbing and Pipefitting Industry, Local 740, [1990] 3 S.C.R. 644

Seaspan International Ltd. (1979), 37 di 38; and [1979] 2 Can LRBR 213 (CLRB no. 190)

Terminus Maritime Inc. (1983), 50 di 178; and 83 CLLC 16,029 (CLRB no. 402)

Transport Robert (1973) Ltée, December 10, 2001 (CIRB LD 561)

U.S. Airways Inc. et al., [2001] CIRB no. 149; and 82 CLRBR (2d) 182

VIA Rail Canada Inc., November 24, 2000 (CIRB LD 361)

STATUTE CITED

Canada Labour Code, Part I, ss. 16.1; 44, 44(3)

Lester (W.W.) (1978) Ltd. c. Association unie des compagnons et apprentis de l'industrie de la plomberie et de la tuyauterie, section locale 740, [1990] 3 R.C.S. 644

Seaspan International Ltd. (1979), 37 di 38; et [1979] 2 Can LRBR 213 (CCRT n° 190)

Société canadienne des postes c. Syndicat des postiers du Canada et autre, jugement prononcé à l'audience, n° A-762-87, 28 janvier 1988 (C.A.F.)

Société canadienne des postes et Shoppers Drug Mart Limited (1987), 71 di 103; 1 CLRBR (2d) 218; et 87 CLLC 16,049 (CCRT n° 649)

Terminus Maritime Inc. (1983), 50 di 178; et 83 CLLC 16,029 (CCRT n° 402)

Transport Robert (1973) Ltée, 10 décembre 2001 (CCRI LD 561)

U.S. Airways Inc. et autre, [2001] CCRI n° 149; et 82 CLRBR (2d) 182

VIA Rail Canada Inc., 24 novembre 2000 (CCRI LD 361)

LOI CITÉE

Code canadien du travail, Partie I, art. 16.1; 44, 44(3)