

Décisions rendues par le Conseil canadien des relations du travail

Luc Beaulieu

Volume 38, numéro 4, 1983

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/029411ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/029411ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Beaulieu, L. (1983). Décisions rendues par le Conseil canadien des relations du travail. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 38(4), 880–903.
<https://doi.org/10.7202/029411ar>

Décisions rendues par le Conseil canadien des relations du travail

L'article 144 du Code canadien du travail et la nouvelle interprétation de la «vente d'entreprise»

Depuis l'affaire Québec Sol Services Limitée,¹ il était devenu évident que deux théories s'affrontaient au sein du Conseil dans l'interprétation de la notion de vente d'entreprise contenue à l'article 144 du Code canadien du travail et qui se lit comme suit:

144. (1) Au présent article, «entreprise» désigne une entreprise fédérale et s'entend également d'une partie d'une telle entreprise;

«vente», relativement à une entreprise, comprend la location, le transfert et tout autre acte d'aliénation de l'entreprise.

(2) Sous réserve du paragraphe (3), lorsqu'un employeur vend son entreprise,

(a) un syndicat qui est l'agent négociateur des employés travaillant dans l'entreprise demeure leur agent négociateur;

(b) un syndicat qui a présenté une demande d'accréditation visant des employés travaillant dans l'entreprise avant la date de la vente peut, sous réserve de la présente Partie, être accrédité par le Conseil à titre d'agent négociateur de ces employés;

(c) toute convention collective qui, à la date de la vente, est applicable aux employés travaillant dans l'entreprise lie la personne à laquelle celle-ci est vendue; et

(d) la personne à laquelle l'entreprise est vendue devient partie à toute procédure en instance à la date de la vente, qui a été engagée en vertu de la présente Partie et qui concerne les employés travaillant dans l'entreprise ou leur agent négociateur.

* Cette chronique a été rédigée par Luc BEAULIEU, avocat, adjoint légal au Président du Conseil canadien des relations du travail.

Toute opinion pouvant s'inférer de la présente chronique exprimée par l'auteur en sus du texte officiel des décisions du C.C.R.T., ne lie pas ce dernier.

¹ Dossiers du Conseil 530-640; 555-1516; décision du 5 octobre 1981 (N° 337); Panel du Conseil: Me Claude H. Foisy, Vice-président, Me Paul-Émile Chiasson et M. Victor Gannon, Membres; motifs rédigés par Me Claude H. Foisy. La Cour d'appel fédérale rejetait le 1er novembre 1982, une requête présentée en vertu de l'article 28 de la Loi sur la Cour fédérale dans cette affaire; dossier A-612-81.

² S.R., c. L-1, tel que modifié.

(3) Lorsqu'un employeur vend son entreprise et que le groupe de ses employés et celui des employés de l'employeur auquel l'entreprise a été vendue sont confondus,

(a) le Conseil peut, à la demande de tout syndicat concerné,

(i) décider si les employés concernés constituent une ou plusieurs unités habiles à négocier collectivement,

(ii) déterminer quel syndicat sera l'agent négociateur des employés de chacune de ces unités, et

(iii) modifier, dans la mesure où il l'estime nécessaire, tout certificat délivré à un syndicat ou la description d'une unité de négociation figurant dans une convention collective;

(b) une convention collective qui concerne les employés d'une unité jugée, en application de l'alinéa a), habile à négocier collectivement et qui lie le syndicat qui, par décision du Conseil, est l'agent négociateur de cette unité de négociation, continue de lier ce syndicat; et

(c) l'une des parties à une convention collective mentionnée à l'alinéa b), peut, à tout moment, passé un délai de soixante jours à partir de la date à laquelle le Conseil a statué sur une demande à lui présenter en vertu de l'alinéa a), demander à celui-ci de rendre une ordonnance l'autorisant à signifier à l'autre partie une mise en demeure de négocier collectivement.

(4) Lorsqu'une demande lui est présentée en application de l'alinéa (3)c), le Conseil doit tenir compte de la mesure dans laquelle et de l'impartialité avec laquelle les dispositions de la convention collective et plus particulièrement celles qui traitent de l'ancienneté, ont été ou pourraient être appliquées à tous les employés auxquels la convention collective est applicable.

(5) Lorsqu'une question se pose en vertu du présent article, soit de savoir si une entreprise a été vendue ou non, soit quant à l'identité de l'acheteur, elle doit être tranchée par le Conseil.

*D'une part, l'approche des panels présidés par Me James E. Dorsey, la théorie dite «dynamique» de l'entreprise, énoncée initialement dans l'affaire **Radio CJYQ Limited**,³ théorie selon laquelle on retient la nécessité d'un certain lien entre le vendeur et l'acheteur («some nexus»), c'est-à-dire, non seulement une continuité du travail, mais également une continuité de l'entreprise dans sa globalité.*

*D'autre part, l'approche préconisée par les panels présidés par Me Claude H. Foisy, la théorie dite «organique», émise notamment dans **Québec Sol Services Limitée**,⁴ théorie selon laquelle l'entreprise est définie selon les fonctions de travail, de sorte qu'il n'est pas nécessaire de retrouver d'autres liens que le même travail effectué dans le même cadre.*

³ Dossier du Conseil 585-11; décision du 6 janvier 1978 (N° 120); 26 di 576, [1978] 1 Can. LRBR 565; Panel du Conseil: Me James E. Dorsey, Vice-président, MM. Cleve Kidd et Lorne Shaffer, Membres; motifs rédigés par Me James E. Dorsey.

⁴ *Supra*, note 1.

*Devant cette divergence d'opinions qui opposait les panels au sujet de l'interprétation à donner à la notion d'entreprise, le Conseil fut amené à siéger en séance plénière afin de définir, collégialement, sa compréhension de l'article 144 du Code canadien du travail. Il s'agit de l'affaire **Terminus Maritime Inc.**,⁵ où le Conseil a décidé d'adopter la théorie «dynamique» de la notion d'entreprise, c'est-à-dire l'entreprise considérée dans sa globalité. Jusqu'à la date de rédaction des présentes, trois décisions subséquentes à **Terminus Maritime Inc.**,⁶ ont été rendues s'appliquant à interpréter les principes émis dans celle-ci.*

*Nous avons délibérément choisi de restreindre la présente chronique aux décisions «de principes» et ce, depuis l'affaire **Québec Sol Services Limitée**,⁷ depuis le 5 octobre 1982 jusqu'à celle de **Cafas Inc.**,⁸ rendue le 4 mai 1983. C'est en effet pendant cette courte période que ce sont précisées les diverses tendances au sein du Conseil. Nous avons également inclus la décision **Radio CJYQ Limited**⁹ en raison de son importance dans la controverse malgré qu'elle soit antérieure à la période précitée.¹⁰*

5 Dossier du Conseil 585-63; décision du 4 mars 1983 (N° 402); séance plénière: Me Marc Lapointe, c.r., Président, Me Claude H. Foisy, c.r., MM. Hugh Jamieson et Thomas Eberlee, Vice-présidents, MM. Lorne Shaffer et Jacques Archambault, Me Nicole Kean, MM. James Abson, Victor Gannon, Me Paul-Émile Chiasson et Mme Henriette Parent, Membres; motifs rédigés par Me Claude H. Foisy.

6 Idem.

7 *Supra*, note 1.

8 Dossier du Conseil 585-59; décision du 4 mai 1983 (N° 413); Panel du Conseil: Me Claude H. Foisy, c.r., Vice-président, M. Jacques Archambault et Me Nicole Kean, Membres; motifs rédigés par Me Claude H. Foisy.

Une requête présentée en vertu de l'article 28 de la Loi sur la Cour fédérale est présentement pendante devant la Cour d'appel fédérale; dossier A-662-83.

9 *Supra*, note 3.

10 Pour ceux dont le sujet de l'article 144 du *Code canadien du travail* offre un intérêt particulier, l'auteur renvoie aux affaires suivantes: *Reimer Express Lines Limited*, décision du 28 septembre 1973 (N° 1); 1 di 12, 74 CLLC N° 16,093; *Eastern Canada Towing Ltd.*, décision du 18 août 1977 (N° 102); 24 di 152; *Marathon Realty Company Limited*, décision du 8 décembre 1977 (N° 117); 25 di 387, [1978] 1 Can. LRBR 493, 78 CLLC N° 16,138; *K.J.R. Associates Ltd.*, décision du 19 mars 1979 (N° 186); 37 di 12, [1979] 2 Can. LRBR 245; *Seaspan International Ltd.*, décision du 3 avril 1979 (N° 190); 37 di 38, [1979] 2 Can LRBR 213, confirmée en Cour d'appel fédérale le 25 octobre 1979, dossier A-385-79; *Victoria Flying Services Ltd.*, décision du 29 juin 1979 (N° 199); 35 di 73, [1979] 3 Can. LRBR 216; *Airwest Airlines Ltd. et al.*, décision du 17 décembre 1980 (N° 288); 42 di 247, [1981] 1 Can. LRBR 427, confirmée en Cour d'appel fédérale le 9 juin 1981, dossier A-878-80; *Ontario Worldair Ltd.*, décision du 15 juin 1981 (N° 321); [1981] 2 Can. LRBR 405, 81 CLLC N° 16,117; *Newfoundland Steamships Ltd.*, décision du 20 août 1981 (N° 331); *La Banque Nationale du Canada*, décision du 15 septembre 1981 (N° 335); 42 di 352, [1982] 3 Can. LRBR 1, confirmée en Cour d'appel fédérale le 5 février 1982, dossier A-538-81 (voir également A-558-81), appel au fond pendant devant la Cour suprême du Canada, dossier 17019 (N° 28); *La Sarre Air Service Ltée (Propair Inc.)*, décision du 26 avril 1982 (N° 377), confirmée en Cour d'appel fédérale le 15 décembre 1982, dossier A-371-82.

I — L'AVANT PLÉNIÈRE

RADIO CJYQ Limited¹¹

Faits saillants

Il s'agissait dans cette affaire du transfert de cinq stations radiophoniques de la Newfoundland Broadcasting Company (ci-après désignée sous N.B.C.) à Radio CJYQ Limited (ci-après désignée sous Q. Ltd.). L'essentiel des faits apparaît aux passages suivants de la décision du Conseil:

In essence it consists of the exchange of the 49% interest held by the trust for the five AM radio stations. This was achieved in two stages — the sale of the 49% interest for the sum of \$275,000 and then purchase of the five stations for \$275,000 by the trust. The stations would then be operated by a new company, Q. Ltd. Q. Ltd., a company formed to purchase the AM stations, is 100% owned by the Jamieson trust. Mr. Colin Jamieson, who had been a senior executive for many years with N.B.C., is the president and a director of Q. Ltd. In addition, all persons in a supervisory capacity at Q. Ltd. are former employees of N.B.C., including Mr. Basil Jamieson who is now Vice-President News and Public Affairs with Q. Ltd.

The agreement covering the transactions was signed on April 18, 1977.

As part of the sale agreement, Q. Ltd. received all of the unfulfilled or incomplete sales contracts that were in existence on August 31. Also as part of the agreement, it was to take over any commitments made by the N.B.C. for programs.

According to Mr. Jamieson, all of Q. Ltd.'s present customers were customers of N.B.C. at one time or another.

De plus, les deux compagnies expédièrent des lettres aux clients des stations dans lesquelles elles expliquaient qu'une vente était intervenue entre elles.

Environ la moitié des employés exerçant chez Q. Ltd. des fonctions couvertes par le certificat d'accréditation détenu par la National Association of Broadcast Employees and Technicians, ci-après désignée sous NABET, syndicat déjà en place chez N.B.C., provenait justement de N.B.C.

Question soulevée

Le Conseil devait déterminer, à la requête de NABET, si le transfert mentionné plus haut constituait une vente d'entreprise au sens de l'article 144 du *Code canadien du travail*.

¹¹ *Supra*, note 9.

Principaux motifs de décision

Le Conseil cite d'abord l'affaire *Eastern Canada Towing Ltd.*,¹² où celui-ci énonçait la politique générale des dispositions de l'article 144 du Code:

Sections 144 and 143 among others are concerned with preserving bargaining rights through corporate or union reorganizations. The mere change in ownership of an operation cannot be used as a device to defeat bargaining rights nor is the existence of bargaining rights intended to act as an impediment to normal commercial activity. Section 144(2) is addressed to the preservation of acquired union rights through the sale of a business. Section 144(3) is addressed to the restructuring of bargaining relationships after a sale of a business.

Le Conseil poursuit ensuite en expliquant que:

Section 144 does what it was thought could not be done without legislation — attaches bargaining rights to a business rather than to an employer.

The concern of this Board, however, is not with that point, but to interpret the legislative provisions in a manner that will advance the purpose they serve — preserving bargaining rights in the face of changes in the employing enterprise.

Le Conseil poursuit en citant avec approbation l'affaire du Conseil ontarien des relations du travail *Culverhouse Foods Limited*,¹³ où celui-ci s'exprimait notamment de la façon suivante:

«In Dufferin Steel Company Awico Division, [1976] OLRB Rep. March 81 at p. 84 the Board set out the two-fold purpose of section 55, the first being to prevent an undermining of bargaining rights and the second being to provide a permanence for established bargaining rights...»¹⁴

Abordant certaines questions d'interprétation, le Conseil souligne:

This Board has already accepted that it will give a «full and liberal interpretation to the concept of successorship».

As quoted above, this Board has interpreted the words «other disposition of the business» as being «unrestrictive».

Le Conseil adopte ensuite la définition de vente énoncée par le Conseil ontarien des relations du travail dans l'affaire *Thorco Manufacturing Ltd.*,¹⁵ où celui-ci remarquait, entre autres:

Whatever the precise limits of its operation may be, it is our view, that the transfer or other disposition contemplated by the section need not necessarily possess the legal accoutrements of a conveyance for good and valuable consideration at common law.

¹² *Supra*, note 10.

¹³ [1976] O.L.R.B. Nov. Rep. 691.

¹⁴ *Idem*, p. 692.

¹⁵ (1965), 65 CLLC N° 16,052.

Le Conseil rappelle ensuite que c'est le concept d'«entreprise» qui doit être élucidé en ayant à l'esprit les politiques que doivent servir les dispositions de l'article 144 du Code. Il explique alors que les droits de négociations ne s'attachent pas aux employés en tant qu'individus, mais plutôt:

A key to the protecting of bargaining rights must be whether there is continuity in the nature of the work done, (i.e. in classifications or job content for which the union was certified) not in the actual persons who perform it.

On inviterait sinon, les employeurs à éviter l'application de l'article 144 en refusant de continuer la relation d'emploi avec l'individu. Le Conseil émet cependant la réserve suivante (ce qui éventuellement constituera l'élément fondamental de l'opposition entre les panels du Conseil dans l'interprétation de l'article 144 du Code):

But the continuity of the work done is not sufficient alone to satisfy section 144. There must be some nexus between two employers other than the fact that one employed persons to do certain work that the other now does or will do, before one can be declared the successor of the other. Otherwise a loss of work to a competitor employer would result in a successorship. There must be some continuity in the employing enterprise for which a union holds bargaining rights as well as continuity in the nature of the work. The two go hand in hand.

Ce qui est suffisant pour conclure à l'existence de ce «some nexus» dépendra d'un certain nombre d'éléments dont le plus important, mais non le seul, sera la continuité du travail effectué. Ces éléments seraient ceux énoncés dans l'affaire *Culverhouse Foods Limited*.¹⁶

«En route to a determination of the above essential questions the cases offer a countless variety of factors which might assist the Board in its analysis: among other possibilities the presence or absence of the sale or actual transfer of goodwill, a 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 in being able to effectively carry on the business may fruitfully be considered by the Board in deciding whether there is a continuation of the business. Additionally, the Board has found it helpful to look at whether or not a number of the same employees have continued to work for the successor and whether or not they are performing the same skills. The existence or non-existence of a hiatus in production as well as the service or lack of service of the customers of the predecessor have also been given weight. No list of significant considerations, however, could ever be complete; the number of variables with potential relevance is endless. It is of utmost importance to emphasize, however, that none of these possible considerations enjoys an independent life of its own; none will necessarily decide the matter. Each carries significance only to the

¹⁶ *Supra*, note 13.

extent that it aids the Board in deciding whether the nature of the business after the transfer is the same it was before, i.e. whether there has been a continuation of the business.»¹⁷

Dans le cas sous étude, le Conseil affirme qu'il s'agit d'un cas facile et que celui-ci donne évidemment lieu à l'application de l'article 144 du Code.

Le Conseil conclut donc à vente d'entreprise entre autres, pour les raisons suivantes:

The AM business remains the same — only ownership has changed, and even there not completely. The AM network still consists of the same five stations located at the same frequency on the radio dial.

The senior management and supervisory personnel remain the same. A majority of the individuals in the unit remain the same. The equipment remains the same. Most importantly, the work being done remains the same.

De plus, le Conseil ajoute que dans les faits, la clientèle (les auditeurs), avait également été transférée.

QUÉBEC-SOL SERVICES LIMITÉE¹⁸

Faits saillants

Il s'agissait dans cette affaire de la résiliation d'un sous-contrat par Québecair et l'attribution d'un nouveau sous-contrat à un nouveau sous-contractant, plus bas soumissionnaire Québec-Sol Services Limitée (ci-après désigné Québec-Sol). Les employés de l'ancien sous-contractant, Gilles Grandmaison (ci-après désigné G.G.M.), était représentés par une association accréditée par le Conseil et une convention collective intervenue entre G.G.M. et l'association était en vigueur au moment de la résiliation du contrat.

Québec-Sol se voyait confier les mêmes activités qu'exerçait G.G.M. (chargement et déchargement des bagages et cargo des avions de Québecair), avec un nombre d'employés sensiblement égal (dont 8 anciens de chez G.G.M.) et le même équipement (lequel appartenait en majeure partie à Québecair). Il n'y eu aucune vente d'équipement entre Québec Sol et G.G.M. Les opérations «perdus» de G.G.M. furent prises en charge le lendemain par Québec-Sol. Celles-ci constituaient les seules activités de G.G.M. qui fit d'ailleurs cession de ses biens, par la suite, aux termes de la Loi sur la faillite.

Question soulevée

L'Association internationale des machinistes (A.I.M.), accréditée chez G.G.M., demande au Conseil de constater qu'il y a eu vente d'entreprise entre G.G.M. et Québec-Sol au sens de l'article 144 du Code.

¹⁷ Idem, p. 698.

¹⁸ *Supra*, note 4.

Principaux motifs de décision

Le Conseil rappelle que l'article 144 a pour but de protéger les droits de négociation et d'assurer leur permanence, que ceux-ci sont conférés à l'égard de l'entreprise et non de l'employeur et que les mots «vente» et «transfert» doivent être interprétés largement. Ensuite le Conseil réaffirme (référant à *Radio CJYQ Limitée*,¹⁹ qu'il faut essentiellement retrouver deux critères:

Il faut d'abord que le travail ou les activités exécutées par les employés et auxquels se rattachent des droits de négociation se continuent chez le nouvel employeur et deuxièmement, que la finalité de l'entreprise vendue se retrouve chez le nouvel employeur.

De plus, le Conseil rappelle qu'il n'est pas nécessaire d'assister à la présence d'un lien de droit entre l'acheteur et le vendeur, en raison du fait que «les dispositions de cet article sont exorbitantes du droit commun.» (On a vu plus haut que dans *Radio CJYQ Limitée*,²⁰ le Conseil avait exprimé l'avis qu'il était nécessaire de retrouver «some nexus»).

D'après le Conseil, le noeud du problème se situerait dans l'identification du deuxième critère: la finalité de l'entreprise; celle-ci demeurant une question de faits (voir *Newfoundland Steamships Ltd.*²¹).

L'absence de nécessité d'un lien de droit est expliquée dans la décision comme suit:

Les droits de négociation s'attachent aux activités couvertes par le certificat et non à l'identité de l'employeur ou des employés sauf au stade préliminaire de l'octroi de ce droit (établissement du caractère majoritaire) ou à celui du rejet de ce droit par la procédure de révocation prévue aux articles 137 et suivants du Code. La stabilité et le maintien des droits de négociation devraient correspondre à la stabilité et au maintien du besoin du propriétaire ou bénéficiaire des activités auxquelles se rattachent des droits de négociation.

Le Conseil s'emploie, par la suite, à démontrer qu'un soumissionnaire prudent peut éviter des conséquences commerciales fâcheuses pouvant découler de l'application de l'article 144:

Ces exemples illustrent que même si des droits de négociation s'attachent à des activités, la permanence de ces droits n'est pas incompatible avec la notion de compétition et que des employeurs soumissionnant pour effectuer du travail «syndiqué», peuvent, tout en respectant la permanence du droit de négociation qui s'y rattache, compétitionner entre eux pour obtenir le contrat recherché.

¹⁹ *Supra*, note 11.

²⁰ *Idem.*

²¹ *Supra*, note 10.

Reconnaissant par contre l'impact économique que peut avoir l'application de l'article 144 du Code dans un contexte de sous-traitance, le Conseil décide:

Mais ce coût qui résulte de l'exercice d'un droit fondamental reconnu à l'avantage du Canada ne doit pas avoir pour effet de remettre en question l'existence de ce droit fondamental.

Le Conseil suggère enfin aux parties sous-contractantes, d'avoir recours à des clauses de variations de prix («cost plus») pour éviter les conséquences mentionnées plus haut.

Appliquant les deux critères nécessaires aux faits de l'espèce, le Conseil constate que les activités de G.G.M. (chargement et déchargement des bagages) sont exercées par Québec Sol et dans le même cadre (opérations des lignes aériennes Québécois), et malgré l'absence de lien de droit entre les deux, le Conseil constate l'application de l'article 144:

Les opérations de G.G.M. consistaient au chargement et déchargement des bagages. Ces activités étaient effectuées dans le cadre plus grand des opérations de la ligne aérienne Québécois. Il est facile de constater que ces activités se retrouvent chez Québec-Sol et dans le même cadre. Cette dernière continue les mêmes opérations de chargement et déchargement des bagages des avions de Québécois. Nous concluons donc qu'il y a eu transfert d'entreprise de G.G.M. à Québec-Sol aux termes de l'article 144.

**TRAVELWAYS MAPLE LEAF LTD., MUSIC MANN LEASING LTD.,
BUS DRIVERS (LONDON) INC.²²**

Faits saillants

Dans cette affaire, deux entreprises s'entendent pour que l'une d'entre elles agisse à titre de courtier en transport à l'égard d'un circuit d'autobus opéré par l'autre. L'entreprise devant agir comme courtier (Music Mann Leasing) constitue une nouvelle compagnie de «fourniture» de chauffeurs d'autobus Bus Drivers (London) Inc. (ci-après appelée Bus Drivers), devant remplir les demandes du courtier qui lui, ne fournit que les véhicules dont une bonne partie de ceux-ci furent achetés de Travelways Maple Leaf Ltd. (ci-après appelée Travelways).

L'entreprise de première part, Travelways, était partie à une accréditation et les employés (chauffeurs) assignés aux circuits faisant l'objet du contrat de courtage, régis par une convention collective entre leur association accréditée et Travelways. L'entente étant conclue, Bus Drivers offre aux employés de Travelways un emploi, offre que la majorité de ceux-ci accepte.

²² Dossier du Conseil 585-47; décision du 30 avril 1982 (N° 381); [1982] 2 Can LRBR 337; Panel du Conseil: Me James E. Dorsey, Vice-président, MM. James Abson et Lorne Shaffer, Membres; motifs rédigés par Me James E. Dorsey.

Question soulevée

Devant cette structure «tricéphale» (commune dans le domaine du transport pour éviter au courtier la nécessité d'obtenir les permis de transport adéquats), le Conseil doit décider, à la requête du syndicat accrédité chez Travelways, s'il s'agit d'un cas où s'applique l'article 144.

Principaux motifs de décision

Le Conseil fait d'abord la revue jurisprudentielle pan-canadienne sur le sujet et remarque l'existence de deux tendances. L'une provenant du Québec, discutant de la nécessité ou non d'un lien juridique entre le prédécesseur et le successeur et l'autre, de certaines provinces de common law, recherchant ou non «some transactional relationship» entre ceux-ci:

In Québec the recent debate has centered on the need for a legal relationship between the predecessor and successor (see Imprimerie Roy et Laliberté Inc. [1981] 1 Can LRBR 361; Services Ménagers Bordeaux [1980] 3 Can LRBR 43; Services Ménagers Roy Ltée, supra, and Marc Brière, Robert P. Gagnon, Catherine Saint-Germain, La transmission d'entreprise en droit du travail (1982)). In other provincial jurisdictions in retail, restaurant, tavern, entertainment and related industries the concern has been to distinguish subcontracting and loss of business to a competitor from a sale of business. It has generally been held there must be some transactional relationship between the alleged purchaser and vendor.

Le Conseil termine sa revue en citant le passage déterminant mentionné plus haut de *Radio CJYQ Limitée*, 23 (précisément parce qu'il s'agirait de la position qu'il adopte).

Il constate dans les circonstances, l'application de l'article 144 dans ces termes:

This is not a case where Travelways has subcontracted the work. It is not a case where it has engaged a managerial service. It is a situation similar to a broker arrangement. It is not an arrangement susceptible of easy characterization.

For us the key is that the business of transporting passengers in the licensed area has passed from Travelways to Music Mann/Bus Drivers together with some equipment to perform this activity.

23 *Supra*, note 19.

GENERAL AVIATION SERVICES LTD.²⁴**Faits saillants**

Dans cette affaire, il s'agit d'une entreprise oeuvrant dans le domaine des opérations de lignes aériennes, General Aviation Services Ltd., ci-après appelée G.A.S.), qui opère un service aux passagers, un service à la rampe, un service de cargo et un service de P.T.V. aux aéroports de Mirabel et Toronto. Certains clients de G.A.S. signifient leurs résiliations de contrats afin de considérer les compétiteurs pour obtenir de meilleurs prix.

G.A.S. qui était partie à une convention collective avec l'Association internationale des machinistes (A.I.M.), tente en vain de renégocier à la baisse les salaires de ses membres pour faire face à ses difficultés financières. En conséquence, G.A.S. met fin à ses services aux passagers et à la rampe et met à pied ses employés affectés à ces services. Une ex-employée de G.A.S. incorpore alors deux compagnies, l'une J.T. Aviation Services (J.T.) soumissionne et obtient les contrats des anciens clients de G.A.S. pour le service aux passagers et l'autre, Aéro Services (Aéro), obtient les contrats des anciens clients de G.A.S. pour le service à la rampe. À cette dernière fin, Aéro achète l'équipement de G.A.S. (vente à tempérament et financée entièrement par G.A.S.) et signe un contrat de service pour ses opérations comptables avec G.A.S., de même qu'un contrat de sous-location d'un local que G.A.S. louait anciennement d'Air Canada pour des fins d'entretien. Pour sa part, J.T. achète de G.A.S. tous les uniformes et matériel de bureau qu'utilisait G.A.S. et on transfère même le numéro de téléphone. Ces achats sont financés par British Airways, sans garantie.

De plus Aéro et J.T. recrutent leurs personnels parmi une partie des ex-employés de G.A.S.

L'ensemble des transactions et remaniements ainsi qu'une modification du ratio employés temps plein — employés temps partiel et de leurs conditions de travail représentent en bout de ligne, une économie de 20% pour les nouvelles corporations effectuant le travail.

Question soulevée

Devant ces faits, G.A.S. prétend qu'il ne peut y avoir vente au sens de l'article 144, puisqu'il n'y a aucun lien de droit entre elle et J.T. et Aéro, celles-ci ayant conclu directement avec les ex-clients de G.A.S. L'A.I.M. conclut au contraire, qu'il y a lieu à application de l'article 144 du Code.

²⁴ Dossiers du Conseil 530-698, 585-43; décision du 26 juillet 1982 (N° 390); Panel du Conseil: Me Claude H. Foisy, Vice-président, M. Jacques Archambault et Me Nicole Kean, Membres; motifs rédigés par Me Claude H. Foisy. La Cour d'appel fédérale rejetait une requête présentée en vertu de l'article 28 de la Loi sur la Cour fédérale dans cette affaire le 11 janvier 1983, (dossier A-769-82).

Principaux motifs de décision

Reprenant les mêmes thèmes qui avaient été développés dans *Québec-Sol Services Ltée*,²⁵ mais reconnaissant que dans *Radio CJYQ Limitée*,²⁶ le Conseil avait décidé qu'il devait exister «un certain lien», le présent panel commente cette dernière déclaration comme suit:

Cette exigence d'un certain lien vient de la perception du panel du Conseil qui a rendu cette décision, de la notion d'entreprise, laquelle est perçue comme un «on going concern». Cette interprétation du Conseil ne demande pas qu'il existe un lien de droit entre l'acheteur et le vendeur, mais que l'on puisse établir une certaine continuité à partir de certains éléments qui se retrouvent chez l'acheteur.

Il s'agirait de l'interprétation adoptée par le Conseil ontarien des relations du travail dans l'arrêt *Metropolitan Parking Inc.*²⁷

Le Conseil cite ensuite l'affaire *Culverhouse Foods Ltd.*,²⁸ et nous rappelle les exemples d'indices formulés par le Conseil ontarien lors de la recherche de ce certain lien.

*Il enchaîne en soulignant que d'autres panels (voir: Newfoundland Steamship,*²⁹ *Banque Nationale du Canada,*³⁰ *et Québec-Sol Services Ltée*³¹ *ont jugé que:*

(...) il n'est pas nécessaire que l'on retrouve d'autres liens que le travail effectué dans le même cadre. Cette interprétation vient d'une interprétation organique de la notion d'entreprise qui s'attache à ses activités couvertes par les droits de négociation.

Cette thèse serait défendue au Québec (*Services Ménagers Roy Ltée*³² et retenue au Nouveau-Brunswick (*Taylor Ford Sales Ltd.*)³³

Ce panel, sans se prononcer cette fois sur l'approche à adopter, conclut que suivant l'une ou l'autre, le cas sous étude répond aux exigences de l'article 144. En effet, suivant l'approche dite «organique»:

(...) nous devons constater que les activités auxquelles s'attachent les droits d'accréditation, c'est-à-dire le service aux passagers et le service à la rampe,

25 *Supra*, note 18.

26 *Supra*, note 23.

27 [1979] OLRB 1193, [1980] 1 Can. LRBR 197.

28 *Supra*, note 16.

29 *Supra*, note 21.

30 *Idem*.

31 *Supra*, note 1.

32 [1982] T.T. 115. Un bref d'évocation fut émis le 5 novembre 1982 à l'encontre de cette décision du Tribunal du travail (séance plénière) par le Juge L.P. Landry (C.S. Hull, 550-05-000324-825). L'appel au fond dans cette affaire devrait être entendu le 16 janvier 1984 (C.A.M. 500-09-001691-823).

33 [1981] 1 Can. LRBR 138.

autrefois opérés par G.A.S. se retrouvent maintenant respectivement effectués chez J.T. et Aéro, et ce dans le même cadre, c'est-à-dire dans celui de l'opération de lignes aériennes.

Selon l'approche dite «dynamique»:

(...) dans l'espèce, suffisamment de liens sont présents pour que nous constatons qu'il y a transmission des droits aux termes de l'article 144.

En effet le Conseil retrouve assez d'éléments dans l'ensemble des faits relatés plus haut.

Quant à J.T., le Conseil remarque:

Dans le Cas de J.T., G.A.S. a favorisé l'obtention des contrats par J.T., puisqu'il y allait de son intérêt d'écartier d'autres compétiteurs. J.T. a cheté les uniformes de G.A.S., en a conservé le numéro de téléphone, élément important de l'entreprise, a sous-loué les locaux que G.A.S. utilisait pour fournir le service aux passagers, mais élément encore plus important, a recruté la main-d'oeuvre spécialisée et formée de G.A.S., lequel facteur, madame Thomas a qualifié de capital pour les fins d'opérer avec succès son entreprise. Mentionnons également le fait que, pour pouvoir obtenir le capital courant nécessaire à la mise en opération de J.T., madame Thomas a obtenu, de British Airways, une avance de soixante-douze mille dollars, moyennant un escompte de 4% ou trois mille dollars, sans fournir quelque garantie que ce soit. Cette façon d'opérer de British Airways de consentir à quelqu'un ou à une entreprise qui n'a aucun capital ni aucun équipement, sauf les uniformes et quelques bureaux, une somme de soixante-douze mille dollars, nous semble incompatible avec les pratiques normales d'affaire. Nous sommes convaincus que l'ombre de G.A.S. a joué un rôle important dans l'avance qu'a fait British Airways à J.T.

En ce qui regarde Aéro, ce panel souligne:

Quant à Aéro, ici encore les mêmes opérations, soient celles du service à la rampe qui étaient effectuées chez G.A.S., se retrouvent chez Aéro, effectuées dans le même cadre, et pour les mêmes clients. Quant aux liens existant entre les deux compagnies, mentionnons le financement de 1.5 million d'Aéro par G.A.S., la fourniture de services comptables et par ce, le contrôle effectif des opérations financières d'Aéro et la rétention de la propriété de l'équipement jusqu'à ce que paiement soit fait. Il est également significatif de constater qu'Aéro a utilisé la main-d'oeuvre clé de G.A.S. et qui forme son noyau opérationnel. Soulignons également que le directeur des opérations d'Aéro est un ancien employé de G.A.S. Comme on l'a vu en analysant les faits, les conditions faites par G.A.S. à Aéro ne permettent pas à cette dernière de rencontrer ses obligations consignées à l'acte de financement, de sorte que G.A.S. peut, en n'importe quel temps, reprendre, lorsque l'occasion lui sera propice, les opérations qu'elle effectuait directement auparavant. En fait, comme nous

l'avons vu, l'opération par Aéro du service à la rampe lui permet tout juste de rencontrer ses obligations courantes en intérêts et en frais d'administration, sans toutefois être capable de rembourser sur le capital.

L'effet de cette transaction, permet à G.A.S. de louer son équipement et ses services administratifs, c'est-à-dire de maintenir en place tout l'appareil nécessaire qu'elle pourra reprendre au moment où bon lui semblera. Cette façon de procéder lui a également permis de rabaisser le ratio d'employés permanents, ce qu'elle n'avait pu faire directement en négociation avec le syndicat. C'est justement la protection de ces droits de négociation détenus par le syndicat que cherche à protéger l'article 144.

II — LA SÉANCE PLÉNIÈRE

TERMINUS MARITIME INC.³⁴

Faits saillants

Dans cette affaire, il s'agissait de la résiliation d'un sous-contrat de chargement et de déchargement de bateaux par la Compagnie Atlantic Containers Express Inc. (A.C.E.) constituée de la fusion de deux entreprises dont l'une, la Newfoundland Steamship Limited avait conclu le sous-contrat résilié avec la Empire Stevedoring Ltd. (Empire), entreprise syndiquée et dont l'autre la Atlantic Freight Lines Inc. (A.F.L.), s'était également vue confier la sous-traitance d'activités identiques à Terminus Maritime Inc. (T.M.), entreprise également syndiquée, à l'égard de ses propres bateaux.

A.C.E. attribue le sous-contrat auparavant détenu par Empire, à T.M. Empire et T.M. étaient des compétiteurs et parties à plusieurs autres sous-contrats de même nature dans la région. Soulignons qu'il n'y eut aucune transaction entre les deux, aucune vente d'équipement, ni transfert d'employés. En fait, la clientèle fluctue entre les deux de mois en mois.

Question soulevée

Le syndicat en place chez Empire, soit l'Association internationale des débardeurs (A.I.D.), présente une requête sous l'article 144, afin de faire constater qu'il y a eu vente d'entreprise entre Empire et T.M. Le Conseil doit trancher devant l'opposition de T.M.

Principaux motifs de décision

Le Conseil remarque d'abord que l'article 144 ne reçoit pas application que lors d'une «vente» au sens commercial du terme. Il rappelle ensuite le but des disposi-

³⁴ *Supra*, note 5.

tions contenues à l'article 144: assurer la protection et la permanence des droits de la négociation. Le paragraphe 144(1) doit également recevoir une interprétation libérale.

À l'instar de ce qu'il avait dit dans *Seaspan International Limited*,³⁵ le Conseil réaffirme à l'égard du lien de droit:

(...) le mode de transfert n'est pas déterminant. Que l'entreprise soit transférée par accord direct entre l'acheteur et le vendeur (vente, location ou sous-contrat par exemple) ou de façon indirecte, comme dans le cas de contrats accordés suite à des demandes de soumission, n'empêche pas l'application de l'article 144.

Le Conseil attaque ensuite le vif du sujet, la définition de l'entreprise, et cite avec approbation, l'extrait suivant de *Metropolitan Parking Inc.*³⁶

29. Il est cependant plus difficile de déterminer la question de savoir si «l'entreprise» du prédécesseur a été cédée puis poursuivie par le successeur ou s'il n'y a eu qu'une simple cession de l'actif et d'autres éléments accessoires de l'entreprise. Contrairement à la Loi sur les droits de successeur (Sociétés de la Couronne), la Loi sur les relations de travail ne renferme pas de définition du terme «entreprise». Il incombe donc à la Commission d'en déterminer le sens. Dans Raymond Côté, [1968] OLRB Rep. Mar. 1211, la Commission avait fait l'observation suivante:

«Le sens qui doit être donné au terme «entreprise» dépend en grande partie des circonstances et faits particuliers à chaque cas. On ne peut affirmer que n'importe quel élément isolé d'une entreprise constitue en soi une entreprise. Une entreprise est «la totalité de l'exploitation». Les biens, tels que les immeubles, les outils et l'équipement utilisés, ne constituent pas nécessairement l'entreprise en soi, mais, à l'instar de la direction et du personnel d'exploitation et de leur savoir-faire, ils s'avèrent nécessaires si l'entreprise veut s'acquitter de ses obligations en vue de faire un profit et assurer sa réussite. L'ensemble de ces éléments, ainsi que certains autres, incorporels ceux-là, comme la clientèle, constituent une entreprise.»

Même si l'on considère d'ordinaire qu'une entreprise est une activité économique à but lucratif, le terme «entreprise» dans la Loi sur les relations de travail ne peut être aussi restreint. La Loi s'applique aussi aux municipalités, aux bibliothèques publiques, aux universités, aux conseils scolaires, aux hôpitaux et à d'autres organisations à but non lucratif du secteur tertiaire qui comptent des employés et qui participent aux négociations collectives. La nature des activités économiques de ces entités est totalement différente de celle des entreprises commerciales; pourtant, la définition du terme «entreprise» doit être suffisamment large pour les inclure. Même une entreprise à vocation entièrement commerciale est constituée de nombreux éléments, dont certains sont es-

³⁵ *Supra*, note 10.

³⁶ *Supra*, note 27.

sentiels et d'autres accessoires. En outre, dans le cas d'entreprises appartenant au secteur tertiaire, le «savoir-faire», les systèmes de gestion et d'autres éléments incorporels jouent probablement un rôle plus important dans l'ensemble de l'organisation que les installations et l'équipement eux-mêmes.

30. *Une entreprise est une combinaison d'éléments corporels et d'initiatives humaines. Dans un certain sens, c'est plus que la somme de ses parties. Il s'agit d'une activité dynamique, d'une «affaire florissante», d'une continuation. Une entreprise est une organisation à laquelle on attribue un sens, un mouvement et de la vigueur. C'est pour cette raison que l'on peut, à bon droit, lui prêter des qualités qui sont propres aux êtres vivants. Aussi intangible que soit ce dynamisme, c'est ce qui différencie l'entreprise d'un ensemble d'avoirs improductifs. Cette notion est implicite dans la déclaration du juge Widjery, dans *Kenmir v. Frizzell et al.* [1968] 1 All E.R. 414, affaire découlant d'une mesure législative semblable à l'article 55. À la page 418, l'éminent juge a déclaré ce qui suit:*

«Pour déterminer si une transaction constitue une cession d'entreprise, il faut tenir compte du fond plutôt que de la forme et prendre en considération l'ensemble des circonstances, mettre en balance les facteurs qui nous amènent à une conclusion et ceux qui en entraînent une autre. En définitive, il est essentiel de savoir si la cession a eu pour effet de remettre entre les mains du cessionnaire une affaire florissante dont il poursuivra les activités sans interruption. De nombreux facteurs peuvent entrer en ligne de compte, même si peu seront concluants en eux-mêmes. Donc, si le nouvel employeur administre l'entreprise de la même manière que son prédécesseur, cela indiquera qu'il y a eu cession. Toutefois, le contraire n'est pas nécessairement vrai, car une cession peut être complète même si le cessionnaire ne se prévaut pas de tous les droits qu'il a acquis par suite de celle-ci. De même, une cession formelle de la clientèle est une preuve solide du transfert de l'entreprise, mais l'absence d'une telle cession n'est pas concluante si le cessionnaire perd en fait la possibilité de concurrencer d'autres entreprises. En outre, l'absence d'une cession des locaux commerciaux, des stocks ou des contrats non encore exécutés ne sera pas concluante si, dans certaines circonstances, le cessionnaire est néanmoins en mesure d'exercer essentiellement le même commerce qu'auparavant.»

Le juge Wiljery a adopté la même approche que la présente Commission et il a insisté sur le fond plutôt que sur la forme et sur l'importance de tenir compte de la transaction dans sa totalité. La question primordiale pour le juge Widjery et la Commission est de savoir si le cessionnaire a acquis du cédant une entreprise viable.³⁷

Le Conseil commente ce passage en ces termes:

Une entreprise ne peut être constituée uniquement des fonctions de travail. Elle doit être considérée dans sa globalité. Cette interprétation «dynamique»,

³⁷ *Idem*, pp. 1204-1205; 209-209; traduction.

qui tient compte de l'évolution de l'entreprise et de sa finalité, permet de considérer son individualité et ses caractéristiques particulières qui peuvent être appelées à se modifier suivant la conjoncture.

Évidemment, une telle approche, souligne le Conseil, a l'inconvénient de ne pas fournir des critères définis et d'application universelle. Il s'agira donc d'une question de faits, c'est-à-dire celle de savoir si la finalité d'une entreprise, cet ensemble organique, s'est continuée chez le successeur, trouvera une réponse dans une étude cas par cas.

À l'instar des affaires *Culverhouse Foods Ltd.*³⁸ et *Radio CJYQ Limitée*,³⁹ le Conseil recherchera si cette finalité existe chez l'acheteur à partir d'indices à être identifiés.

Le Conseil demandera dorénavant, autant au vendeur qu'à l'acheteur, de dresser un portrait «avant et après» de leur entreprise respective:

Le Conseil, suivant sa pratique habituelle, pourra requérir des parties les informations nécessaires au traitement de ce genre de dossiers. À cette fin et à titre d'exemple soulignons ce qui suit. L'employeur-vendeur pourra être appelé à fournir à l'enquêteur du Conseil, dans un premier temps, le portrait complet de son entreprise, avant la date de la vente. Ce portrait pourra comprendre une description de la totalité de ses opérations et pas seulement celles couvertes par un certificat d'accréditation ou une convention collective, de sa structure administrative, corporative et opérationnelle, lesquelles pourront être illustrées par un ou des organigrammes complets. Il pourra également être exigé du vendeur qu'il fournisse une liste de ses employés (syndiqués ou non) à son emploi avant la date de la vente, de même qu'un inventaire complet de tous les actifs de l'entreprise. Il pourra se voir requis de déposer toute les conventions collectives auxquelles il est partie. Dans un deuxième temps, il pourra également, et de la même façon que précédemment, être requis de nous donner un portrait tout aussi complet représentant ce qu'il est devenu au lendemain de la vente. À cette fin, il pourra être requis de déposer, non seulement tous les contrats et documents qu'il a passés avec l'acheteur, directement ou de façon interposée, mais également ce qu'il est advenu de ses employés et de ses actifs, de même que les documents s'attachant à la disposition de ses actifs.

L'acheteur, quant à lui, pourra également se voir demander de nous donner un portrait complet de ce qu'il était, avant et après l'achat. On pourra lui demander, entre autres, de déposer tous les documents, contrats ou soumissions qui se rattachent à du travail auparavant effectué par le vendeur et d'être en mesure, le cas échéant, d'expliquer en détail le financement de la transaction. Si une audition est nécessaire, avant de recevoir toutes autres preuves, il pourra être demandé aux employeurs, le vendeur et l'acheteur, de présenter tour à tour ce qu'ils étaient et ce qu'ils sont devenus. Cette façon de procéder

³⁸ *Supra*, note 28.

³⁹ *Supra*, note 26.

permettra de faire ressortir les faits pertinents de l'affaire par ceux qui les connaissent le mieux, ce qui devrait accélérer le processus de traitement des dossiers et hâter la décision.

Le Conseil s'emploie ensuite à expliquer que l'animus anti-syndical pourra être un indice considéré autant dans l'établissement d'un «certain lien entre eux», que dans l'application du paragraphe 144(3).

Si cet animus anti-syndical est présent, le Conseil recommande le dépôt de plaintes sous les articles 184 et suivants du Code.

En ce qui touche les «sweetheart agreements», afin d'embêter le successeur éventuel, le Conseil met en garde les parties contre ce genre de pratique car, il pourrait bien refuser l'applicabilité d'une telle convention à l'acheteur, comme étant contraire aux principes contenus au Code et plus particulièrement aux articles 136.1, 148a), 171.1(3), 180(1)b) (ii), 187 et 191.

Appliquant l'interprétation et la thèse exprimée plus haut, le Conseil décide qu'en l'espèce, il n'y a pas vente d'entreprise au sens de l'article 144.

D'abord chacun des contrats ne peut constituer une partie d'entreprise:

C'est l'ensemble des contrats qui donne à l'entreprise sa structure, sa finalité ou sa raison d'être.

En effet, on n'assiste pas ici à une entreprise divisible où chaque subdivision pourrait conserver sa finalité propre. En fait, il ne s'agit que de la perte d'un contrat au profit d'un compétiteur. La finalité des deux entreprises est conservée (n'oublions pas que T.M. et Empire honoraient plusieurs autres sous-contrats de chargement et de déchargement dans la même région), malgré la réduction temporaire des opérations de l'une.

Il semble donc qu'avec cette décision, le Conseil venait d'effectuer un virage décisif en faveur de la théorie dite «dynamique» de l'entreprise. Il adoptait le concept de finalité de l'entreprise développé dans la jurisprudence du Conseil de l'Ontario. Plus que jamais, par contre, le Conseil réaffirmait que l'existence d'un lien de droit entre le prédécesseur et le successeur n'était pas du tout une condition d'application de l'article 144.

III — L'APRÈS PLÉNIÈRE

TRANSPORT DUCHARME INC.⁴¹

Faits saillants

Les faits de cette affaire sont très simples. Transport Ducharme Inc. (Ducharme) est une compagnie spécialisée dans le transport de courrier et, à cette fin, a conclu plusieurs contrats à durée déterminée ou indéterminée avec la Société des Postes, lui confiant la navette entre des points fixes, le tout à la suite de soumissions.

⁴⁰ Au moment où les présentes étaient rédigées, il n'y avait que trois décisions subséquentes à la séance plénière dont une comportait une dissidence.

⁴¹ Dossiers du Conseil 585-51, 585-58; décision du 6 avril 1983 (N° 410); Panel du Conseil: Me Claude H. Foisy, Vice-président, MM. Jacques Archambault et Victor Gannon, Membres; motifs de la majorité rédigés par Me Claude H. Foisy, dissidence rédigée par M. Jacques Archambault.

L'ensemble de ces contrats constitue la totalité des activités de Ducharme. Celle-ci perd deux contrats aux mains d'une part de Patrick Larkin (Larkin) et d'autre part, de Transport R.G.C. (R.G.C.). Malgré ce fait Ducharme continue ses activités à l'égard des autres contrats conclus avec la Société.

Larkin avait formé une nouvelle compagnie spécialement pour pouvoir présenter une soumission. Il était propriétaire foncier et administrateur avant cette initiative.

R.G.C. est une compagnie de transport général qui soumissionna par souci de rentabilité.

Dans les deux cas, il n'y a aucun lien de droit, aucun transfert d'ex-employés de Ducharme (sauf un chez R.G.C.) et aucun achat d'équipement de Ducharme.

Question soulevée

Le syndicat en place chez Ducharme, le Syndicat des postiers du Canada (le syndicat), demande au Conseil de constater, dans les circonstances, une vente d'entreprise de Ducharme à R.G.C. et de Ducharme à Larkin.

PRINCIPAUX MOTIFS DE DÉCISION

La majorité

La majorité du panel commence l'affaire *Terminus Maritime Inc.*⁴² de la façon suivante:

Il suffisait d'identifier, à partir d'indices, en regard de la spécificité de chaque affaire, que les activités et la finalité de l'entreprise vendue se retrouvent et se continuent chez l'acheteur.

Nous avons défini l'entreprise comme une entité organique, dynamique, en évolution, un «on going concern»...

Constatant la continuité des *activités* qu'effectuait Ducharme chez Larkin et R.G.C., la majorité explique que l'accréditation est émise:

(...) compte tenu de la nature globale et de la finalité de l'entreprise au moment de l'accréditation.

Dans cet ordre d'idées, le Conseil fait un rapprochement entre la modification d'une entité et celle de l'entreprise, toutes deux étant dynamiques:

L'unité, tout comme l'entreprise elle-même à laquelle elle se rattache et qu'à l'occasion elle recouvre en entier, est dynamique et susceptible de se transformer suivant les circonstances.

⁴² *Supra*, note 34.

(...) Il en va de même pour l'entreprise qui peut se modifier par contraction ou expansion, ou encore par modification de sa finalité.

La finalité de Ducharme étant unique et indivisible, la majorité constate, malgré la perte de deux contrats, que Ducharme continue «ses activités à l'intérieur de la même finalité» et ainsi l'entreprise Ducharme n'a pas été transférée «bien que son cadre soit diminué» (le cadre étant la dimension des activités).

La majorité aborde ensuite la notion de «partie d'une entreprise»:

La «partie de l'entreprise» à laquelle réfère l'article 144 est celle qui est organiquement divisible de l'ensemble et qui, compte tenu de la réalité de l'entreprise sous étude, peut avoir une finalité propre qui «tout en étant complémentaire à celle de la totalité, est suffisamment différente dans ses activités pour être distincte.

Évidemment dans ce contexte, les contrats perdus n'entrent pas dans cette notion et il ne faut pas analyser celle-ci par rapport à l'acheteur mais par rapport au vendeur.

Tout comme lors de l'étude de la notion d'entreprise «totale», la majorité souligne:

Il faut donc apprécier les activités vendues et la finalité de l'entreprise en fonction de ce qu'est le vendeur au moment de la vente.

La majorité rejetant les deux requêtes, termine en analysant le concept de finalité comme suit:

Pour qu'il y ait transfert de finalité, de l'entreprise ou partie d'icelle, la finalité devra se continuer chez le ou les acheteurs ce qui implique qu'on ne la retrouve plus chez le vendeur. Si sa finalité se continue chez le vendeur même de façon réduite, l'entreprise demeure et n'a pas été transférée.

La dissidence

Essentiellement, la dissidence du membre du panel repose d'une part, sur une interprétation différente de ladite notion de divisibilité de l'entreprise (la subdivision d'une entreprise semblerait être synonyme de la subdivision d'un ensemble des activités ou opérations données d'une entreprise):

D'ailleurs, la Société canadienne des Postes elle-même a reconnu cette divisibilité de l'entreprise Transport Ducharme Inc., puisque, dans ses soumissions publiques, elle a scindé les différentes routes pour les accorder séparément aux nouveaux concessionnaires Transport R.G.C. Inc. et Patrick Larkin. Comment peut-on alors affirmer que l'entreprise Transport Ducharme Inc. est indivisible?

D'autre part, sur une divergence quant à la notion de transfert de la finalité, il semblerait que cette finalité ne devrait pas être appréciée que par rapport à l'acheteur. La finalité serait divisible, puisqu'elle se poursuit en l'espèce chez le vendeur:

L'esprit et la lettre de la décision Metropolitan Parking, dans la démarche d'identification de l'entreprise, centrent le focus et l'attention sur le continuum, la continuité de la finalité chez l'acheteur ou l'acquéreur et non chez le vendeur. Centrer la recherche de l'identification chez les vendeur, et en faire un élément décisif, ou la «ratio decidendi», m'apparaît tout à fait absurde et contradictoire, puisque, dans la présente instance, l'interprétation et l'application de l'article 144 se situent dans le chapitre de la Partie V du Code canadien du travail intitulé «Droits et obligations des successeurs». C'est donc le successeur qui est susceptible d'être subrogé des droits et obligations se rattachant à la permanence des droits de négociation collective. Ce n'est pas le vendeur qui est subrogé. C'est donc de se tromper de cible et commettre une erreur de perspective grave que d'affirmer le contraire.

LES TRANSPORTS PROVOST INC.⁴³

Faits saillants

Dans cette affaire, A. Lamothe Inc. (Lamothe), compagnie de transport routier a vendu à Roberval Transport Ltée toutes ses opérations sauf le transport en vrac de ciment de Montréal à la Baie James. Cette dernière activité, seule restante de Lamothe, fut transférée à Transports Provost Inc. (Provost), compagnie spécialisée dans ce genre de transport et qui détient tous les permis nécessaires. Un contrat intervient entre les deux par lequel, notamment, Provost louait des camions citernes à Lamothe. L'exécution du contrat marque la fin des opérations de transport routier de Lamothe. Il n'y eut aucun autre transfert d'équipement, ni d'employés, sauf un.

Question soulevée

Le syndicat accrédité chez Lamothe, l'Union des chauffeurs de camions, hommes d'entrepôts et autres ouvriers, demande au Conseil de constater l'application de l'article 144 en l'espèce et donc qu'une vente d'entreprise a eu lieu entre Lamothe et Provost.

Principaux motifs de décision

Le Conseil débute en formulant l'interprétation suivante de la séance plénière tenue dans *Terminus Maritime Inc.*:⁴⁴

Nous avons rappelé que les termes «vente» et «transfert» devaient être interprétés libéralement de façon à atteindre les objectifs visés par l'article 144. Nous avons dit que le Conseil n'était pas préoccupé par la forme du transfert mais par sa réalité. Nous avons indiqué, en y référant, de manière indicative, à la décision ontarienne de Culverhouse Foods (1976) OLRB Nov. Rep. 691, que pour ce faire nous tenterions d'identifier certains indices ou facteurs: ces indices pouvant dans certains cas être déterminants, dans d'autres pas. Nous

⁴³ Dossier du Conseil 585-65; décision du 30 mars 1983 (N° 412); [1983] 2 Can. LRBR (N.S.) 196; Panel du Conseil: Me Claude H. Foisy, Vice-président, Me Nicole Kean et Mme Henriette Parent, Membres; motifs rédigés par Me Claude H. Foisy.

⁴⁴ *Supra*, note 42.

avons souligné l'importance de deux critères en particulier: le transfert de la finalité de l'entreprise ou partie d'icelle et celui des activités auxquelles se rattachent des droits de négociation. Nous avons indiqué que l'entreprise sous étude devait être définie en tenant compte de son dynamisme et de sa réalité particulière, sa détermination devant se faire cas par cas.

Le Conseil décide que la finalité unique de Lamothe, qui n'exécutait que ce contrat au moment de la transaction, a été transférée à Provost au moment de l'exécution du contrat.

Cette affaire est intéressante parce que bien que placé devant un lieu juridique éclatant, le Conseil fonde sa «ratio» sur la finalité de l'entreprise.

CAFAS INC.⁴⁵

Faits saillants

Dans cette affaire il s'agit de la perte d'un contrat de service d'entretien et d'opération de transport des passagers (P.T.V.) à Mirabel, qu'exécutait General Aviation Services Ltd., (G.A.S.), aux mains d'un plus bas soumissionnaire, Cafas Inc. (Cafas), qui fournissait alors de l'essence aux avions de Mirabel et de Dorval.

Ces deux compagnies sont des filiales d'entreprises concurrentes oeuvrant en Amérique du Nord dans le secteur des services aux aéroports et aux lignes aériennes. G.A.S. opérait également parmi d'autres services, un service de P.T.V. à Toronto et à Edmonton.

Une convention était en vigueur chez G.A.S. comportant une lettre d'entente s'appliquant uniquement au département de P.T.V., dont la durée différait de la convention maîtresse, celle-là correspondant plutôt à celle du contrat avec le Ministère des transports fédéral (M.D.T.), donneur d'ouvrage.

Un avis de renégociation de ladite lettre fut expédiée au syndicat par G.A.S. afin qu'elle puisse préparer sa soumission, éventuellement refusée. Une nouvelle lettre d'entente fut conclue mais après expiration de la convention maîtresse.

Suite à l'obtention du contrat, Cafas recruta une bonne partie de son personnel parmi les employés, maintenant mis à pied, de G.A.S. L'exécution du contrat par Cafas marque la fin des opérations de P.T.V. effectuées par G.A.S. à Mirabel. Il n'y a eu aucune vente d'équipement, aucune transaction entre G.A.S. et Cafas. Cependant, Cafas utilise les mêmes équipements et locaux qui appartenaient au M.D.T.

Cafas s'oppose à la requête sous l'article 144 présentée par le syndicat accrédité chez G.A.S. soit l'Association internationale des machinistes (A.I.M.), essentiellement pour les six motifs suivants:

1. Il n'existe aucun lien de droit entre le prédecesseur et le successeur.

⁴⁵ *Supra*, note 8.

2. Les compagnies opèrent des entreprises de même nature: services aux aéroports et aux lignes aériennes; ces services comprennent entre autres, celui de P.T.V., indivisible, puisque les certificats d'accréditation émis par le Conseil couvrent l'ensemble des opérations de G.A.S. Ainsi, la perte du contrat ne change en rien la finalité de G.A.S.

3. Il n'y avait plus d'entreprise à vendre puisqu'avec la fin du contrat, s'éteignait également l'entreprise.

4. La lettre d'entente a été négociée de mauvaise foi.

5. La lettre d'entente est invalide puisque la convention maîtresse était expirée lors de sa signature.

Question soulevée

À la requête de l'A.I.M. et face aux objections précitées de Cafas, le Conseil doit déterminer s'il y a lieu d'appliquer l'article 144 du Code et constater une vente d'entreprise entre G.A.S. et Cafas.

Principaux motifs de décision

Le Conseil aborde le problème sous l'angle de la notion de «partie d'entreprise» et commente à cet égard *Terminus Maritime Inc.*⁴⁶ en ces termes:

(...) nous avons indiqué que la partie d'entreprise visée par l'article 144 en était une qui était viable en soi ou qui était suffisamment identifiée pour être séparable de l'ensemble.

Concernant l'argument d'indivisibilité, le Conseil décide:

Dans l'espèce, nous sommes satisfaits que le département P.T.V. de G.A.S. à Mirabel était suffisamment particularisé pour constituer une partie de l'entreprise de G.A.S. Il constituait à Montréal un département distinct, lequel était dirigé par un (1) gérant et deux (2) superviseurs du département. Le travail était particularisé et les employés assignés à ce département l'étaient en permanence. L'opération et l'entretien des P.T.V. demandaient une expertise particulière. Les parties (G.A.S. et A.I.M.) avaient prévu des conditions particulières de travail pour les employés travaillant dans ce département (lettre d'entente no 14).

Afin de refuter l'argument basé sur l'unité d'accréditation, le Conseil affirme:

Il en est ainsi parce que l'article 144 vise non pas uniquement toute l'entreprise mais également «une partie de l'entreprise» donc nécessairement une partie d'une unité s'attachant à l'ensemble des opérations d'une entreprise.

Dans le même ordre d'idées le Conseil fait un parallèle entre l'entreprise et des fonctions ou activités qui seraient exclues de l'unité d'accréditation pour souligner:

⁴⁶ *Supra*, note 44.

En d'autres termes, doit-on dire que les activités non rattachées au certificat existant ne font pas pour cette raison «partie de l'entreprise»? Poser la question, c'est y répondre.

Le Conseil conclut donc que la finalité de la *partie* P.T.V. de l'entreprise de G.A.S. à Mirabel a été transférée à Cafas. Le Conseil s'applique à distinguer *les faits* de l'affaire *Metropolitan Parking*⁴⁷ avec le cas sous étude.

En ce qui concerne le lien établissant la continuité des activités de P.T.V. chez Cafas, *les indices* que retient le Conseil sont les suivants: embauche d'ex-employés *expérimentés* de G.A.S., le même donneur d'ouvrage, au même endroit, utilisation des mêmes appareils (P.T.V.).

Cette décision contient une assez longue dissertation sur la philosophie et les politiques sous-jacentes aux dispositions de l'article 144 du Code, de même qu'une certaine mise-en-garde adressée aux soumissionnaires dans un contexte d'obtention d'un sous-contrat détenu autrefois par une entreprise syndiquée.

Le Conseil, en vertu des paragraphes 144(2) et 118p) du Code, détermine que la lettre d'entente constitue une convention collective, liant Cafas et que dans l'espèce elle fut négociée de bonne foi.

INDUSTRIAL RELATIONS JOURNAL

INDUSTRIAL RELATIONS RESEARCH & PUBLICATIONS UNIT
DEPARTMENT OF ADULT EDUCATION
UNIVERSITY OF NOTTINGHAM, UNIVERSITY PARK
NOTTINGHAM NG7 2RD

Editor: Brian Towers
Volume 14, Number 2 — Summer 1983

The UK-based Journal with an international perspective founded 1970. Abstracts in French. Some forthcoming articles:

- In this issue: abstracts in English and French
- The significance of trade unions in China
- Industrial relations in Northern Ireland
- Job creation in Western Europe and North America
- Japanese management and Labor relations in US subsidiaries
- Swedish wage-earner funds and economic democracy
- Culture and workplace industrial relations: a Nigerian study

Issued quarterly. Institutional subscription £25 per year, overseas £34 (US \$65), individual subscription £24, overseas £33 (US \$66), single copies £7.50, overseas £10 (US \$20). Agency commission 10%. Cheques payable to Industrial Relations Journal.

⁴⁷ *Supra*, note 36.