

T-4855-80

T-4855-80

The Queen on the Information of the Deputy Attorney General of Canada (Plaintiff)

v.

Shaklee Canada Inc. (Defendant)

Trial Division, Mahoney J.—Edmonton, January 27 and 28; Ottawa, February 11, 1981.

Pyramid selling — Combines Investigation Act — Information charging defendant with inducing and inviting persons to participate in such scheme contrary to s. 36.3(2) of the Act — Crown seeking an order prohibiting continuation of alleged offence — Whether defendant's program a "scheme of pyramid selling" within definition of s. 36.3(1) of the Act — Combines Investigation Act, R.S.C. 1970, c. C-23, as amended by S.C. 1974-75-76, c. 76, ss. 30(2), 36.3, 46(4).

The defendant is deemed to have induced or invited persons to participate in a scheme of pyramid selling contrary to section 36.3(2) of the *Combines Investigation Act*. The Crown seeks an order prohibiting continuation of the alleged offence pursuant to section 30(2) of the Act. The issue is whether defendant's program was a "scheme of pyramid selling" within the definition of section 36.3(1) of the Act. The defendant's business is the marketing by direct sales of its products which it sells only to supervisors. These in turn sell the products to distributors or to the ultimate consumer. Distributors may sell to other distributors, down a sponsorship line, or to the ultimate consumer. All the products purchased by a distributor are returnable in the event of termination. A supervisor receives a bonus corresponding to a percentage of his group's monthly purchase volume (PV). The issue of an alleged offence arises when a special bonus is paid to a supervisor as compensation when a distributor within his sponsorship group becomes a supervisor. This special bonus is a percentage of the monthly group PV (i.e. the personal PV of a distributor plus that of those below him in a sponsorship line) of the supervisor.

Held, the application is dismissed. The defendant's program does not fall within the definition of section 36.3(1)(a) of the Act: no fee is paid by anyone to participate in it and it involves only sales, not leases. However, the sale of the product that gives rise to the group PV upon which the special bonus is based is a sale to an "ultimate user or consumer". Thus the bonus, paid in respect of such a sale, falls within the exclusion of section 36.3(1)(b)(iii). That finding is based on the agreement which provides for the liquidation of a distributor's inventory on a reasonable basis. Thus, in the final analysis, a distributor's personal PV over the term of his participation in the program is an amount that relates only to product sold to someone outside the program or retained for his personal use.

La Reine, sur plainte du sous-procureur général du Canada (Demanderesse)

c.

Shaklee Canada Inc. (Défenderesse)

Division de première instance, le juge Mahoney—Edmonton, 27 et 28 janvier; Ottawa, 11 février 1981.

Vente pyramidale — Loi relative aux enquêtes sur les coalitions — D'après la plainte, la défenderesse a incité ou invité des personnes à participer à ce système, en violation de l'art. 36.3(2) de la Loi — La Couronne sollicite une ordonnance interdisant la continuation de l'infraction alléguée — Il échet d'examiner si le programme de la défenderesse était un «système de vente pyramidale» au sens de l'art. 36.3(1) de la Loi — Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, S.R.C. 1970, c. C-23, modifiée par S.C. 1974-75-76, c. 76, art. 30(2), 36.3, 46(4).

La défenderesse est réputée avoir incité ou invité des personnes à participer à un système de vente pyramidale, en violation de l'article 36.3(2) de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*. La Couronne sollicite, en vertu de l'article 30(2) de la Loi, une ordonnance interdisant la continuation de l'infraction alléguée. Le point litigieux porte sur la question de savoir si le programme de la défenderesse était un «système de vente pyramidale» tel que le définit l'article 36.3(1) de la Loi. L'entreprise de la défenderesse consiste, au moyen de ventes directes, à commercialiser ses produits qu'elle vend uniquement à des superviseurs. Ceux-ci, à leur tour, vendent ces produits à des distributeurs ou au consommateur. Les distributeurs peuvent les vendre à d'autres distributeurs, qui se trouvent dans une chaîne de patronage, ou au consommateur. Tous les produits achetés par un distributeur peuvent, dans le cas d'annulation, être retournés. Un superviseur reçoit une prime correspondant à un pourcentage du volume d'achat (VA) mensuel de son groupe. La question de l'infraction alléguée se pose lorsqu'une prime spéciale est payée, à titre de compensation, à un superviseur lors de la nomination, parmi les distributeurs du groupe de parrainage de ce dernier, d'un autre superviseur. Cette prime spéciale représente un pourcentage du VA mensuel du groupe (c.-à-d. le VA personnel d'un distributeur plus celui de ceux qui se trouvent au-dessous de lui dans la chaîne de patronage) du superviseur.

Arrêt: la requête est rejetée. Le plan de la défenderesse ne tombe pas dans la définition de l'article 36.3(1)(a) de la Loi, puisque aucun droit de participation n'est exigé; il ne s'agit que de ventes, et non de locations. Toutefois, la vente du produit qui donne lieu au VA de groupe sur lequel est fondée la prime spéciale est une vente à un «utilisateur ou consommateur ultime». Aussi la prime payée à l'égard d'une telle vente tombe-t-elle sous le coup de l'exclusion visée à l'article 36.3(1)(b)(iii). Cette conclusion est fondée sur l'engagement qui prévoit une base raisonnable de liquidation du stock d'un distributeur. Ainsi, tout compte fait, le VA personnel d'un distributeur, pendant la durée de sa participation au plan, est une somme qui a trait seulement à des produits vendus à

APPLICATION.

COUNSEL:

Ingrid Hutton, Q.C. for plaintiff.
R. M. Sedgewick, Q.C., J. D. Whiteside and
J. R. Sproat for defendant.

SOLICITORS:

Deputy Attorney General of Canada for
 plaintiff.
Miller, Thomson, Sedgewick, Lewis & Healy,
 Toronto, for defendant.

*The following are the reasons for judgment
 rendered in English by*

MAHONEY J.: The information charges that the defendant did, between August 20, 1977, and September 25, 1980, in Edmonton, Alberta, and elsewhere in Canada, induce or invite persons to participate in a scheme of pyramid selling contrary to subsection 36.3(2) of the *Combines Investigation Act*.¹ The Crown seeks, under the procedure provided by subsection 30(2) of the Act, an order prohibiting continuation of the alleged offence. This Court's jurisdiction is vested by subsection 46(4).

The evidence consists entirely of admitted facts. As to the elements of the alleged offence, the only issue is whether the defendant's program was a "scheme of pyramid selling" within the definition of the Act. The defendant says that even if it is within that definition, it is also within the exception of subsection 36.3(4). The defendant also says that section 36.3 is beyond the legislative competence of Parliament as it deals with property and civil rights and matters of a merely local or private nature in a province. The defendant says further that if the section is within the legislative competence of Parliament as criminal law, it is nevertheless beyond the competence of the Deputy Attorney General of Canada to institute the proceedings. The Crown takes a contrary position to all of the foregoing and says that the section is within the legislative competence of Parliament as

¹ R.S.C. 1970, c. C-23, as amended.

quelqu'un qui est étranger au plan ou retenus pour son usage personnel.

REQUÊTE.

a AVOCATS:

Ingrid Hutton, c.r. pour la demanderesse.
R. M. Sedgewick, c.r., J. D. Whiteside et *J. R. Sproat* pour la défenderesse.

b PROCUREURS:

Le sous-procureur général du Canada pour la demanderesse.

Miller, Thomson, Sedgewick, Lewis & Healey, Toronto, pour la défenderesse.

*Ce qui suit est la version française des motifs
 du jugement rendus par*

d LE JUGE MAHONEY: D'après la plainte, la défenderesse a, entre le 20 août 1977 et le 25 septembre 1980, à Edmonton en Alberta et ailleurs au Canada, incité ou invité des personnes à participer à un système de vente pyramidale, en violation du paragraphe 36.3(2) de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*.¹ La Couronne sollicite, conformément à la procédure visée au paragraphe 30(2) de la Loi, une ordonnance interdisant la continuation de l'infraction alléguée. La présente f Cour tient du paragraphe 46(4) sa compétence en la matière.

g La preuve est constituée entièrement de faits admis. Quant aux éléments constitutifs de l'infraction que la défenderesse aurait commise, le seul point litigieux porte sur la question de savoir si le programme de cette dernière était un «système de vente pyramidale» tel que le définit la Loi. La défenderesse prétend que même si son programme h tombe dans le champ d'application de la définition de la Loi, il tombe également sous le coup de l'exception prévue au paragraphe 36.3(4). Toujours selon elle, le Parlement a outrepassé sa compétence législative puisque l'article 36.3 touche à i la propriété, aux droits civils et à des questions d'un intérêt purement local ou privé dans une province. La défenderesse soutient en outre que même si cet article relève de la compétence législative du Parlement à titre de loi criminelle, le j sous-procureur général du Canada n'a pas le pou-

¹ S.R.C. 1970, c. C-23, modifiée.

it deals with the regulation of trade and commerce and the peace, order and good government of Canada as well as criminal law.

Section 36.3 provides:²

36.3 (1) For the purposes of this section, “scheme of pyramid selling” means

(a) a scheme for the sale or lease of a product whereby one person (the “first” person) pays a fee to participate in the scheme and receives the right to receive a fee, commission or other benefit

(i) in respect of the recruitment into the scheme of other persons either by the first person or any other person, or

(ii) in respect of sales or leases made, other than by the first person, to other persons recruited into the scheme by the first person or any other person; and

(b) a scheme for the sale or lease of a product whereby one person sells or leases a product to another person (the “second” person) who receives the right to receive a rebate, commission or other benefit in respect of sales or leases of the same or another product that are not

(i) sales or leases made to the second person,
(ii) sales or leases made by the second person, or

(iii) sales or leases, made to ultimate consumers or users of the same or other product, to which no right of further participation in the scheme, immediate or contingent, is attached.

(2) No person shall induce or invite another person to participate in a scheme of pyramid selling.

(3) Any person who violates subsection (2) is guilty of an offence and is liable

(a) on conviction on indictment, to a fine in the discretion of the court or to imprisonment for five years or to both; or

(b) on summary conviction, to a fine of twenty-five thousand dollars or to imprisonment for one year or to both.

(4) This section does not apply in respect of a scheme of pyramid selling that is licensed or otherwise permitted by or pursuant to an Act of the legislature of a province.

The defendant urges that for its sales program to fall within the definition of a “scheme of pyramid selling” it must meet the criteria of both paragraphs (a) and (b) of subsection 36.3(1). I dis-

voir d’intenter les actions. Contrairement à ce que prétend la défenderesse, la Couronne soutient que cet article relève de la compétence législative du Parlement, puisqu’il traite de la réglementation du trafic et du commerce, de la paix, de l’ordre et du bon gouvernement du Canada, ainsi que de la loi criminelle.

L’article 36.3 porte ce qui suit²:

36.3 (1) Aux fins du présent article, «système de vente pyramidale» désigne

a) un système de vente ou de location d’un produit suivant lequel une personne (la «première» personne) paie un droit de participation au système et se voit conférer le droit de toucher un droit, une commission ou de recevoir un autre avantage

(i) relativement au recrutement d’autres participants au système par la première personne ou toute autre personne, ou

(ii) relativement à des ventes ou des locations effectuées, autrement que par la première personne, à d’autres participants au système recrutés par la première personne ou par toute autre personne; et

b) un système de vente ou de location d’un produit suivant lequel une personne vend ou loue un produit à une autre personne (la «seconde» personne) qui se voit conférer le droit de recevoir un rabais, une commission ou un autre avantage relativement à des ventes ou des locations du même produit ou d’un autre produit, qui ne sont pas

(i) des ventes ou des locations à la seconde personne,
(ii) des ventes ou des locations effectuées par la seconde personne, ni

(iii) des ventes ou des locations aux consommateurs ou utilisateurs ultimes du même produit ou de l’autre produit auxquelles ne s’attache aucun droit actuel ou éventuel de participation ultérieure au système.

(2) Nul ne doit inciter ou inviter une autre personne à participer à un système de vente pyramidale.

(3) Quiconque contrevient au paragraphe (2) est coupable d’une infraction et passible,

a) après déclaration de culpabilité à la suite d’une mise en accusation, d’une amende à la discrétion du tribunal ou d’un emprisonnement de cinq ans, ou de l’une et de l’autre peine; ou

b) après déclaration sommaire de culpabilité, d’une amende de vingt-cinq mille dollars ou d’un emprisonnement d’un an, ou de l’une et l’autre peine.

(4) Le présent article ne s’applique pas aux systèmes de vente pyramidale autorisés, notamment par un permis, conformément à une loi provinciale.

La défenderesse fait valoir que pour que son plan de vente tombe dans la définition d’un «système de vente pyramidale», il doit répondre aux conditions tant de l’alinéa a) que de l’alinéa b) du paragraphe

² S.C. 1974-75-76, c. 76, s. 18.

² S.C. 1974-75-76, c. 76, art. 18.

agree. The subsection describes two distinct schemes. The defendant's program is not a scheme of pyramid selling as described in paragraph 36.3(1)(a) since no fee is paid by anyone to participate in it. It involves only sales, not leases.

The defendant is incorporated in Ontario and carries on business in all ten provinces and the Northwest Territories of Canada. Its business is the marketing, by direct sales, of its products: food supplements, household cleaners and cosmetics. The products are sold exclusively by independent self-employed persons who approach potential customers directly, usually in their homes. Canadian gross sales in 1979, by over 44,000 distributors, exceeded \$10,000,000. The defendant is a wholly owned subsidiary of a California corporation which itself and through subsidiaries operates the same business in North America, Europe and the Far East. World gross sales, by some 400,000 distributors, exceeded \$240,000,000 in 1977. Persons involved in the program are often husband and wife teams.

The defendant sells its products only to "supervisors". Supervisors, in turn, sell the products to "distributors" or to the ultimate consumer. Distributors may sell to other distributors, directly or indirectly sponsored by them, or to the ultimate consumer. The products are sold with a "complete satisfaction or money refunded" guarantee. A person or couple, interested in becoming a distributor, must be sponsored by someone already in the program: a supervisor or distributor. In his application, he agrees to buy an "Earnings Opportunity Kit" for \$12.50. If the application is accepted by the defendant, it may be terminated by either party by written notice, effective at the end of a month. If terminated in the first two months the Earnings Opportunity Kit may be returned for a full refund. All products purchased by a distributor are returnable in the event of termination for a refund of not less than 90% if the distributor terminated and 100% if the defendant terminated.

36.3(1). Je ne suis pas de cet avis. Ce paragraphe décrit deux systèmes différents. Le plan de la défenderesse n'est pas un système de vente pyramidale tel qu'il est décrit à l'alinéa 36.3(1)a) puisque aucun droit de participation n'est exigé. Il ne s'agit que de ventes, et non de locations.

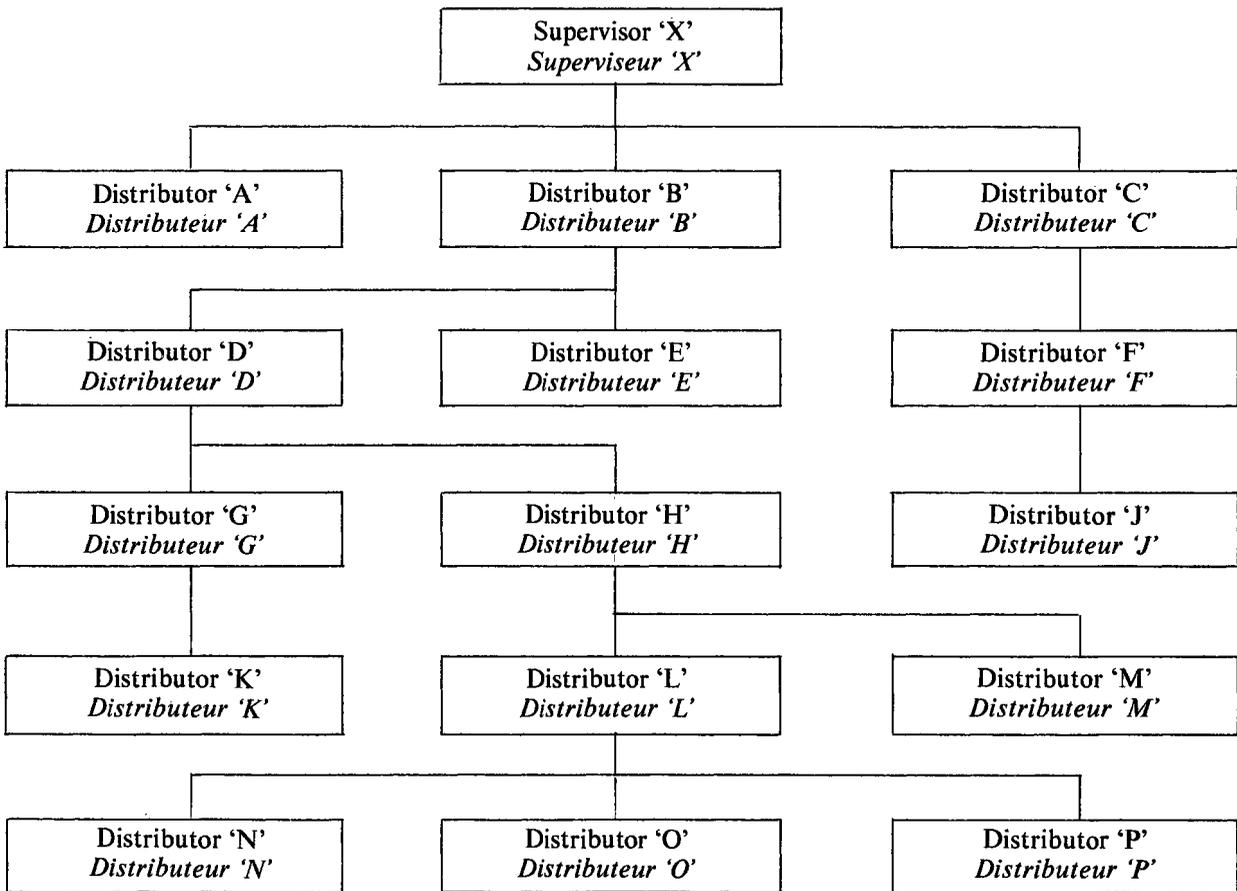
La défenderesse est constituée en Ontario et exerce ses activités commerciales dans les dix provinces et dans les territoires du Nord-Ouest. Son entreprise consiste, au moyen de ventes directes, à commercialiser ses produits: suppléments alimentaires, appareils de nettoyage ménagers et produits de beauté. La vente de ces produits est assurée uniquement par des vendeurs indépendants, qui entrent en contact directement avec les clients éventuels, d'habitude au domicile de ceux-ci. En 1979, le volume global des ventes canadiennes, par l'entremise de plus de 44,000 distributeurs, a dépassé \$10,000,000. La défenderesse est une filiale à cent pour cent d'une société californienne, qui, elle-même et par l'entremise de filiales, exerce les mêmes activités commerciales en Amérique du Nord, en Europe et en Extrême-Orient. En 1977, le volume global des ventes mondiales, par quelque 400,000 distributeurs, a excédé \$240,000,000. Ce sont souvent des équipes composées du mari et de la femme qui participent à ce plan.

La défenderesse vend ses produits uniquement à des [TRADUCTION] «superviseurs». Ceux-ci, à leur tour, vendent ces produits à des «distributeurs» ou au consommateur. Les distributeurs peuvent les vendre à d'autres distributeurs, qui sont directement ou indirectement sous leur patronage, ou au consommateur. Ces produits sont vendus avec une garantie [TRADUCTION] «entière satisfaction ou argent remboursé». Une personne ou un couple désireux de devenir distributeurs doivent être parrainés par quelqu'un qui a déjà adhéré au plan, soit un superviseur, soit un distributeur. Dans sa demande, le distributeur accepte d'acheter un «Earnings Opportunity Kit» pour \$12.50. Une fois la demande acceptée par la défenderesse, elle peut être dénoncée par l'une et l'autre partie au moyen d'un préavis écrit, à compter de la fin d'un mois. Si elle est annulée dans les deux premiers mois, l'Earnings Opportunity Kit peut être retourné en vue d'un remboursement intégral. Tous les produits achetés par un distributeur peuvent, dans le cas d'annulation, être retournés pour rembourse-

A distributor remains in the sponsorship line of his sponsor leading back to a supervisor. For example, as illustrated in the following chart, distributor 'N' is in a sponsorship line that leads back through distributors 'L', 'H', 'D' and 'B' to the supervisor 'X'.

ment, remboursement de 90% si l'annulation est le fait du distributeur et de 100% si c'est la défendresse qui annule la demande.

Un distributeur reste dans la chaîne de patronage de son parrain, laquelle relève d'un superviseur. Comme le montre l'organigramme suivant, le distributeur 'N' se trouve dans la chaîne de patronage qui conduit, par l'entremise des distributeurs 'L', 'H', 'D' et 'B', au superviseur 'X'.



This chart represents supervisor X's group. He directly sponsored distributors A, B and C and indirectly all the other distributors. A sponsored no one; B directly sponsored both D and E; C directly sponsored only F, and so on down each sponsorship line.

Cet organigramme représente le groupe du superviseur X. Il parraine directement les distributeurs A, B et C et, indirectement, tous les autres distributeurs. A ne parraine personne; B parraine directement D et E à la fois; C ne parraine directement que F, et ainsi de suite le long de chaque chaîne de patronage.

The supervisor orders product from the defendant to fill the orders of his distributors and, if he sells to the public, to fill his own retail needs. He pays the defendant the same price as he charges his distributors. The goods are sold down the sponsorship line on the same basis; there is no profit taken by a distributor selling to the distributor below him in the sponsorship line. The price to the public is determined by the seller although the defendant does recommend a suggested retail price list be followed. The seller to the public pockets the mark-up.

A supervisor is entitled to be paid, by the defendant, a bonus of 22% of his group's monthly purchase volume. There is a suggested scale for the devolution of part of that bonus down the sponsorship lines but actual devolution is discretionary. The suggested bonus plan is based on purchase volume, or "PV", a dollar amount assigned to each product by the defendant. That amount appears to be the suggested retail price less allowances for such costs as shipping, handling, taxes and special packaging. "Personal PV" is the PV that relates to the product that the distributor personally uses or sells to other consumers, but not to distributors below him in a sponsorship line. His personal PV plus that of those below him in a sponsorship line is his "group PV". It is suggested that a distributor with at least \$150 personal PV in a month be paid a bonus in respect of his group PV for the month. Thus, referring to the chart, if C's personal PV is at least \$150, his bonus is calculated on that plus the personal PV's of F and J and, if F's personal PV is at least \$150, his bonus is calculated on J's personal PV as well.

When a distributor's group PV reaches \$1,000 per month, he is eligible to be appointed an assistant supervisor. As illustrated by the chart, B's group PV is the aggregate of his own personal PV plus the personal PV's of D, E, G, H, K, L, M, N, O and P. The defendant suggests that an assistant supervisor be paid a higher rate of monthly bonus, i.e., 11% to 18%, than a distributor, i.e., 6% to 8%,

Le superviseur commande des produits à la défenderesse pour satisfaire aux besoins de ses distributeurs et, s'il est détaillant, à ses propres besoins. Il paie à la défenderesse le même prix que celui qu'il fait payer à ses distributeurs. Sur la même base, les marchandises sont vendues de distributeur en distributeur, dans la chaîne de patronage. Il n'y a aucun bénéfice dans la vente par un distributeur à un autre qui se trouve au-dessous de lui dans la chaîne de patronage. Le prix de vente au public est fixé par le vendeur, quoiqu'il y ait une liste des prix de détail suggérés que la défenderesse recommande de suivre. Le détaillant reçoit la marge bénéficiaire.

Un superviseur reçoit de la défenderesse une prime de 22% du volume d'achat mensuel de son groupe. Un mode de partage de partie de cette prime avec les autres personnes de la chaîne est prévu, mais ce partage reste facultatif. Ce programme de gratification est fondé sur le volume d'achat, ou «VA», une somme en dollars attribuée à chaque produit par la défenderesse. Il semble que cette somme soit le prix de détail suggéré moins les frais afférents à l'expédition, à la manutention, aux impôts et à l'emballage spécial. Le «VA personnel» est le VA qui se rapporte au produit que le distributeur utilise personnellement ou vend à des consommateurs, mais non à des distributeurs qui se trouvent à un degré inférieur dans la chaîne de patronage. Son VA personnel plus celui des distributeurs qui se trouvent au-dessous de lui dans la chaîne de patronage constitue le «VA de son groupe». Il est suggéré de verser au distributeur dont le VA personnel a atteint au moins \$150 pendant le mois une prime pour ce qui est du VA de son groupe pour le mois. Ainsi, pour en revenir à l'organigramme, si le VA personnel de C est d'au moins \$150, sa prime est calculée sur son VA personnel plus celui de F et de J et, si le VA personnel de F est d'au moins \$150, sa prime est calculée aussi sur celui de J.

Quand le VA de groupe d'un distributeur atteint \$1,000 par mois, ce dernier est en droit d'être nommé superviseur adjoint. Comme le montre l'organigramme, le VA du groupe B est la somme de son VA personnel plus celui de D, E, G, H, K, L, M, N, O et P. La défenderesse suggère qu'un superviseur adjoint reçoive une part mensuelle du VA de son groupe plus élevée que celle d'un

of his group PV. An assistant supervisor still purchases product from his supervisor, not directly from the defendant. B would become eligible to be appointed an assistant supervisor when his monthly group PV reached \$1,000. If, after at least three months as an assistant supervisor, B's group PV reached \$3,000 per month, he would be eligible to be appointed a supervisor and to order direct from the defendant.

This is the threshold of where the defendant's program is alleged to become a scheme of pyramid selling as defined by paragraph 36.3(1)(b). Up to this point, no one is entitled to be paid a bonus in respect of the sale of any product that he has not himself bought and resold or used. Again referring to the chart, if B were to become a supervisor, X would lose B's group PV from his bonus base. His group PV would consist only of his personal PV and those of A, C, F and J. To compensate, special bonuses are provided. They are not discretionary; they are an obligation of the defendant to a supervisor when another supervisor is appointed out of his group.

In the example of B's appointment, X would become entitled to an ongoing bonus of 5% of B's group PV. If, later, D were to be appointed a supervisor, B would become entitled to 5% of D's group PV and X would become entitled to 2% of D's group PV as well as to continue to be entitled to 5% of B's, presumably shrunken, group PV. Then, if H were to be appointed a supervisor, D would become entitled to 5%, B to 2% and X to 1% of H's group PV. That is X's final level of special bonus entitlement under the program as a supervisor. In the terminology of the program, related to this example, B is a first level supervisor within X's sponsorship group. It is likewise for D *vis-à-vis* B's group and H *vis-à-vis* D's. Similarly, within X's sponsorship group, D is called a second level supervisor and H a third level supervisor. As stated, a supervisor is entitled to be paid special bonuses of 5%, 2% and 1%, respectively, of the monthly group PV of the first, second and third level supervisors in his sponsorship group.

distributeur, soit de 11% à 18% plutôt que de 6% à 8%. Un superviseur adjoint achète toujours des produits à son superviseur, et non directement à la défenderesse. B serait nommé superviseur adjoint si le VA mensuel de son groupe atteignait \$1,000. Si, après avoir été superviseur adjoint pendant au moins trois mois, le VA de son groupe atteignait \$3,000 par mois, B pourrait être nommé superviseur et passer des commandes directement à la défenderesse.

C'est à partir de là que le plan de la défenderesse deviendrait un système de vente pyramidale au sens de l'alinéa 36.3(1)(b). Jusque-là, aucun distributeur n'a droit à une prime pour la vente d'un produit qu'il n'a pas lui-même acheté et revendu ou utilisé. De nouveau, l'organigramme nous montre que si B devenait superviseur, X perdrait le VA du groupe B qui sert de base à ses primes. Le VA de son groupe consisterait seulement dans son VA personnel et ceux de A, de C, de F et de J. En guise de compensation, des primes spéciales sont prévues. Elles ne sont pas facultatives: il s'agit là d'une obligation de la défenderesse à l'égard d'un superviseur lorsqu'il y a nomination, parmi le groupe de ce dernier, d'un autre superviseur.

Dans l'exemple de la nomination de B, X aurait droit à une prime continue de 5% du VA du groupe B. Si, plus tard, D devait être nommé superviseur, B aurait droit à 5% du VA du groupe D, et X à 2% du VA du groupe D, ainsi qu'à 5% du VA, sans doute réduit, du groupe B. Dans le même ordre d'idée, si H devait être nommé superviseur, D aurait droit à 5%, B à 2% et X à 1% du VA du groupe H. Voilà le niveau final des primes spéciales auxquelles a droit X, en vertu du plan, à titre de superviseur. Dans le langage de ce plan, en ce qui concerne cet exemple, B est superviseur de premier degré au sein du groupe parrainé par X. Il est de même pour D *vis-à-vis* du groupe B et pour H *vis-à-vis* de celui de D. De même, au sein du groupe parrainé par X, D est appelé superviseur de second degré, et H superviseur de troisième degré. Comme il a été indiqué, un superviseur a droit à des primes spéciales de 5%, de 2% et de 1%, respectivement, du VA de groupe mensuel du premier, du second, et du troisième superviseur dans son groupe de parrainage.

A supervisor with four first level supervisors within his sponsorship group is entitled to apply to be appointed a coordinator by the defendant. A coordinator with nine first level supervisors is eligible to become a key coordinator and a key coordinator with fifteen first level supervisors will be considered for appointment to the rank of master coordinator. These titles are honorary. What their award appears to promise is the right to retire and to continue to be paid one half of the 5%, 2% and 1% bonuses for life.

There are approximately 23 coordinators, two or three key coordinators and no master coordinators across Canada. No key or master coordinator has yet retired. There are approximately 366 supervisors and 1,871 assistant supervisors. Of the 44,000 odd distributors, about 6,000 are active (full time, I take it), 12,000 are part-time, 11,000 buy primarily for their own use and 15,000 are inactive and do not presently sell the defendant's product.

It is useful to repeat the definition of paragraph 36.3(1)(b):

36.3 (1) . . . "scheme of pyramid selling" means

(b) a scheme for the sale or lease of a product whereby one person sells or leases a product to another person (the "second" person) who receives the right to receive a rebate, commission or other benefit in respect of sales or leases of the same or another product that are not

- (i) sales or leases made to the second person,
- (ii) sales or leases made by the second person, or

(iii) sales or leases, made to ultimate consumers or users of the same or other product, to which no right of further participation in the scheme, immediate or contingent, is attached.

The simplest scenario, the special bonus program applied to a supervisor with one first level supervisor in his sponsorship group, involves the sale of a product by one person, the defendant, to another person (the "second" person), the supervisor. It also involves that second person, the supervisor, having "the right to receive a . . . benefit in respect of sales . . . of . . . another product that are not (i) sales . . . made to" nor "(ii) sales . . . made by" the supervisor. It does, however, appear that,

Un superviseur avec quatre superviseurs de premier degré au sein de son groupe de parrainage peut demander à la défenderesse de le nommer coordinateur. Un coordinateur avec neuf superviseurs de premier degré peut devenir coordinateur principal, et un coordinateur principal avec quinze superviseurs de premier degré aura la possibilité d'être promu au rang de coordinateur en chef. Ces titres sont honorifiques. Ce que semble donner leur obtention, c'est le droit de prendre sa retraite et de continuer à recevoir la moitié des primes de 5%, de 2% et de 1%, et ce, la vie durant.

Il y a, dans tout le Canada, environ 23 coordinateurs, deux ou trois coordinateurs principaux et aucun coordinateur en chef. Jusqu'ici, aucun coordinateur principal ou en chef n'a pris sa retraite. Il y a approximativement 366 superviseurs et 1,871 superviseurs adjoints. Sur les 44,000 et quelques distributeurs, environ 6,000 sont actifs (à temps plein, je veux dire), 12,000 travaillent à temps partiel, 11,000 achètent des produits essentiellement pour leur propre consommation et 15,000 sont inactifs et ne vendent pas actuellement de produits de la défenderesse.

Il n'est pas inutile de rappeler la définition de l'alinéa 36.3(1)b):

36.3 (1) . . . «système de vente pyramidale» désigne

b) un système de vente ou de location d'un produit suivant lequel une personne vend ou loue un produit à une autre personne (la «seconde» personne) qui se voit conférer le droit de recevoir un rabais, une commission ou un autre avantage relativement à des ventes ou des locations du même produit ou d'un autre produit, qui ne sont pas

- (i) des ventes ou des locations à la seconde personne,
- (ii) des ventes ou des locations effectuées par la seconde personne, ni

(iii) des ventes ou des locations aux consommateurs ou utilisateurs ultimes du même produit ou de l'autre produit auxquelles ne s'attache aucun droit actuel ou éventuel de participation ultérieure au système.

Le scénario le plus simple, le plan de gratification spéciale appliqué à un superviseur ayant un superviseur de premier degré dans son groupe de parrainage, implique la vente d'un produit par une personne, la défenderesse, à une autre personne (la «seconde» personne), le superviseur. Il implique également que la seconde personne, le superviseur, se voit conférer «le droit de recevoir un . . . avantage relativement à des ventes . . . d'un autre produit, qui ne sont pas (i) des ventes . . . à la» ni «(ii)

regardless of intervening sales by the first level supervisor to distributors and by one distributor to another, the bonus is, in the final analysis, paid in respect of "sales ... to ultimate consumers or users" of that other product and, as such, the bonus is within the exclusion of subparagraph (iii).

I reach that conclusion because of the provision of the agreement each distributor has with the defendant that permits him to terminate the relationship at the end of any month and to require the defendant to repurchase product on hand for not less than 90% of what he paid for it. As long as a distributor participates in the program there may and likely will, from time to time, be an element of his personal PV that relates to inventory in his hands and that would, at the same time, be reflected in the group PV. Strictly speaking, a supervisor with a right to receive a special bonus on his first level supervisor's group PV containing such elements of personal PV would have a "right to receive a ... benefit in respect of sales ... of ... another product that are not ... sales ... made to ultimate consumers" as that term is used in subparagraph 36.3(1)(b)(iii). That, however, is nothing but an inevitable consequence of the necessity of fixing a particular time period for the calculation of the bonus. It remains that the program does provide for the liquidation of the distributor's inventory on a reasonable basis. Thus, in the final analysis, a distributor's personal PV over the term of his participation in the program is an amount that relates only to product sold to someone outside the program or retained for his personal use. In either event, the sale of the product that gives rise to the group PV upon which the special bonus is based is a sale to an "ultimate user or consumer" as contemplated by subparagraph 36.3(1)(b)(iii).

Referring only to the scheme of pyramid selling defined by paragraph 36.3(1)(b), it would appear that an essential element of the evil which Parliament envisaged is that some participants in such a scheme might find themselves, having paid for product, without a reasonable opportunity of disposing of it. That element is contemplated by

des ventes ... effectuées par» le superviseur. Il semble toutefois que, indépendamment des ventes intermédiaires par le superviseur de premier degré à des distributeurs et par un distributeur à un autre, la prime est, en dernière analyse, payée relativement à «des ventes ... aux consommateurs ou utilisateurs ultimes» de cet autre produit et, en tant que telle, elle tombe dans l'exception prévue au sous-alinéa (iii).

J'en arrive à cette conclusion à cause de l'engagement qui lie chaque distributeur à la défenderesse et qui permet au distributeur de rompre ses liens avec la défenderesse à la fin de n'importe quel mois et d'exiger que celle-ci rachète les produits qui lui restent pour un prix non inférieur à 90% de celui qu'il a payé. Tant qu'un distributeur participe au programme, il est possible et même probable qu'il existe, de temps à autre, un élément de son VA personnel qui se rapporte à son stock et qui, en même temps, se reflète dans le VA de groupe. Strictement parlant, un superviseur ayant droit de recevoir une prime spéciale sur le VA de groupe de son superviseur de premier degré contenant ces éléments de VA personnel aurait le «droit de recevoir un ... avantage relativement à des ventes ... d'un autre produit, qui ne sont pas ... des ventes ... aux consommateurs ... ultimes», au sens du sous-alinéa 36.3(1)(b)(iii). Il ne s'agit là toutefois que d'une conséquence inévitable de la nécessité de fixer une période de temps particulière pour le calcul de la prime. Il reste que le plan prévoit une base raisonnable de liquidation du stock du distributeur. Ainsi, tout compte fait, le VA personnel d'un distributeur, pendant la durée de sa participation au plan, est une somme qui a trait seulement à des produits vendus à quelqu'un qui est étranger au plan ou retenus pour son usage personnel. Dans les deux cas, la vente du produit qui donne lieu au VA de groupe sur lequel est fondée la prime spéciale est une vente à un «utilisateur ou consommateur ultime» au sens du sous-alinéa 36.3(1)(b)(iii).

Si l'on s'en réfère uniquement au système de vente pyramidale défini par l'alinéa 36.3(1)(b), il semble que ce que le Parlement a voulu éviter, c'est que des participants à un tel plan se trouvent, ayant acheté des produits, privés de la possibilité d'en disposer. C'est ce que vise le sous-alinéa 36.3(1)(b)(iii). Or, le plan de la défenderesse ne

subparagraph 36.3(1)(b)(iii). It is an element that is not present in the defendant's program because of its commitment to repurchase product on reasonable terms. Having reached that conclusion, I do not find it necessary to comment on other positions taken by the parties. ^a

The reasoning, *mutatis mutandis*, and the result is the same *vis-à-vis* the other special bonuses provided in the program. The defendant may move for judgment on the basis of these reasons. If the Crown's approval as to the form of judgment is forthcoming, the motion may be brought under Rule 324. Judgment shall not issue until settled by the Court. ^b

contient rien de tel puisqu'elle s'est engagée à racheter ces produits à des conditions raisonnables. Je trouve dès lors inutile de me pencher sur les autres arguments avancés par les parties.

Pour ce qui est des autres primes spéciales prévues par le plan, ce raisonnement s'applique *mutatis mutandis* et le résultat est le même. La défenderesse pourra demander à la Cour de rendre un jugement sur la base de ces motifs. Si la Couronne approuve la forme du jugement à prononcer, la requête pourra être introduite en vertu de la Règle 324. Jugement ne sera pas rendu tant que la Cour n'en aura pas fixé les termes. ^c