

D. H. Howden and Company Limited
(Defendant) Appellant;

and

Ronald J. Sparling (Plaintiff) Respondent.

1970: February 10; 1970: April 28.

Present: Abbott, Judson, Hall, Spence and Pigeon JJ.

ON APPEAL FROM THE COURT OF APPEAL
FOR ONTARIO

Contracts—Employment contract—Interpretation—Remuneration—30 per cent of gross profit on all sales credited to employee—Meaning of “gross profit”.

Damages—Wrongful dismissal—Sales manager—Award of about one-third of a year’s earnings.

The plaintiff had been employed by the defendant company upon a hiring of indefinite duration as con-

D. H. Howden and Company Limited
(Défenderesse) Appelante;

et

Ronald J. Sparling (Demandeur) Intimé.

1970: le 10 février; 1970: le 28 avril.

Présents: Les Juges Abbott, Judson, Hall, Spence et Pigeon.

EN APPEL DE LA COUR D’APPEL D’ONTARIO

Contrat—Contrat de travail—Interprétation—Rémunération—30 pour cent du profit brut de toutes les ventes—Signification des mots «profit brut».

Domages—Renvoi injustifié—Gérant des ventes—Adjudication d’environ le tiers des gains d’une année.

Le demandeur avait été engagé par la compagnie défenderesse pour une période d’emploi d’une durée

tract hardware sales manager. The whole of the contract of employment was contained in a letter dated May 19, 1964, from the general manager of the company's Builders' Hardware Department to the plaintiff. It was provided that the plaintiff's remuneration would be on a commission basis (30 per cent of the gross profit on all sales credited to him) on a guaranteed \$12,000 per annum basis. Some two and one-half years later the plaintiff was dismissed for the reason, as found by the trial judge, "that the defendant company, through its officers, could not bully him into signing a new contract that changed his terms of employment in a most significant way and very much against the plaintiff." The trial judge allowed judgment to the plaintiff for the sum of \$18,607.70 on the plaintiff's claim for unpaid commissions, and a further sum of \$7,000 for illegal dismissal. The Court of Appeal confirmed the judgment of the trial judge. The company then appealed to this Court.

Held: The appeal should be allowed in part.

As held by the trial judge, the natural meaning of the words "gross profit" in the letter of May 19, 1964, was the deduction from the net selling price of only the total of the defendant's incoming invoices and the incoming freight costs to the defendant. However, the trial judge erred in his calculation of the award for unpaid commissions by failing to make any allowance for freight charges. There was in the evidence sufficient proof that a figure of two per cent for such charges was a proper item. Correcting the account accordingly, the amount allowed to the plaintiff for unpaid commissions was reduced from \$18,607.70 to \$15,165.75.

The award of \$7,000 as damages for illegal dismissal, which amount represented about one-third of the plaintiff's annual earnings, was not disturbed.

Bardal v. The Globe & Mail Ltd. (1960), 24 D.L.R. (2d) 140; *Johnston v. Northwood Pulp Ltd.*, [1968] 2 O.R. 521, referred to.

APPEAL from a judgment of the Court of Appeal for Ontario, dismissing an appeal from a judgment of Keith J. Appeal allowed in part.

Albert Edwin Shepherd, Q.C., for the defendant, appellant.

James Robert Caskey, for the plaintiff, respondent.

indéfinie à titre de gérant des ventes de quincaillerie au devis. Tout le contrat de travail était contenu dans une lettre du gérant général, département de la quincaillerie pour constructeurs, en date du 19 mai 1964. Il était prévu que la rémunération du demandeur serait à commission (30 pour cent du profit brut de toutes les ventes attribuées au demandeur) avec garantie d'un montant de \$12,000 par année. Le demandeur a été renvoyé environ deux ans et demi après pour le motif, comme l'a conclu le juge de première instance, «que la compagnie défenderesse, par l'entremise de ses dirigeants, n'a pas réussi à le forcer à signer un nouveau contrat qui aurait modifié très considérablement les conditions de son emploi à l'encontre de ses intérêts.» Le juge de première instance a accordé au demandeur la somme de \$18,607.70 pour commissions impayées et la somme de \$7,000 pour renvoi abusif. La Cour d'appel a confirmé ce jugement. La compagnie en appela à cette Cour.

Arrêt: L'appel doit être partiellement accueilli.

Comme l'a décidé le juge de première instance, le sens naturel des mots «profit brut» dans la lettre du 19 mai 1964, demande de déduire du prix de vente net seulement le total des factures reçues par la défenderesse et de ses frais de fret. Cependant, le juge de première instance s'est trompé dans le calcul du montant adjugé en raison des commissions impayées en omettant de prendre en considération les frais de fret. Les témoignages fournissent une preuve suffisante qu'un montant de deux pour cent couvrant de tels frais est acceptable. Le montant de \$18,607.70 adjugé en raison de commissions impayées est réduit à \$15,165.75.

L'adjudication de \$7,000 à titre de dommages pour renvoi abusif, montant représentant environ le tiers des gains d'une année du demandeur, n'est pas modifiée.

Arrêts mentionnés: *Bardal v. The Globe & Mail Ltd.* (1960), 24 D.L.R. (2d) 140; *Johnston v. Northwood Pulp Ltd.*, [1968] 2 O.R. 521.

APPEL d'un jugement de la Cour d'appel d'Ontario, rejetant un appel d'un jugement du Juge Keith. Appel partiellement accueilli.

Albert Edwin Shepherd, c.r., pour la défenderesse, appelante.

James Robert Caskey, pour le demandeur, intimé.

The judgment of the Court was delivered by

SPENCE J.—This is an appeal from the judgment of the Court of Appeal for Ontario pronounced on January 23, 1969. By that judgment, the said Court confirmed the judgment of Keith J. at trial pronounced on June 28, 1968. In the latter judgment, Keith J. allowed to the plaintiff (here respondent) judgment for the sum of \$18,607.70 on the plaintiff's claim for unpaid commissions, and a further sum of \$7,000 for illegal dismissal.

The learned trial judge held that the plaintiff had been employed by the defendant on May 19, 1964, upon a hiring of indefinite duration as contract hardware sales manager and further that the whole of the contract of employment was contained in Exhibit 1, a letter of that date. I shall set out the letter in full:

H HOWDEN'S

Hardware Distributor
London . Toronto

Division of D. H. Howden & Co. Limited
reply to:

P.O. Box 2485, London, Ontario, Canada

May 19th, 1964.

Mr. R. J. Sparling, A.H.C.,
544 Fanshawe Park Road,
London, Ontario.

Re: Future Employment
D. H. Howden & Co. Limited

Dear Ron:

The following will confirm our conversation of Tuesday, May 19th, 1964.

Position—Contract Hardware Sales Manager D. H. Howden & Co. Limited.

Performance Duties—It is the responsibility of the Contract Hardware Sales Manager to develop all sales programs pertinent to Contract Hardware Sales. All future training programs in the development of future Contract Hardware salesmen will be the responsibility of the Contract Hardware Sales Manager. The Contract Hardware Sales Manager will be responsible for all sales awarded to D. H. Howden & Co. Limited in the Province of Ontario.

Le jugement de la Cour a été rendu par

LE JUGE SPENCE—Le pourvoi est à l'encontre d'un arrêt rendu le 23 janvier 1969 par la Cour d'appel d'Ontario. Par cet arrêt, ladite Cour a confirmé le jugement de première instance prononcé par le Juge Keith le 8 juin 1968. Ce dernier a adjugé au demandeur (ici, l'intimé) la somme de \$18,607.70, au titre de sa réclamation pour commissions impayées, et une somme supplémentaire de \$7,000 pour renvoi abusif.

Le savant juge de première instance a décidé que le demandeur avait été engagé par la défenderesse le 19 mai 1964 pour une période d'emploi d'une durée indéfinie à titre de gérant des ventes de quincaillerie au devis et que tout le contrat de travail était contenu dans la Pièce 1, une lettre en date de ce jour-là. J'en reproduis ici le texte intégral:

[TRADUCTION]

H HOWDEN'S

Quincaillerie en gros
London . Toronto

Division de D. H. Howden & Co. Limited
Adresse pour la réponse:

B.P. 2485, London (Ontario), Canada

Le 19 mai 1964.

Monsieur R. J. Sparling, A.H.C.
544 Fanshawe Park Road
London (Ontario)

Re: Nouvel emploi
D. H. Howden & Co. Limited

Mon cher Ron,

La présente a pour but de confirmer la conversation que nous avons eue le 19 mai 1964.

Poste—Gérant des ventes de quincaillerie au devis, D. H. Howden & Co. Limited.

Fonctions—Il incombe au Gérant des ventes de quincaillerie au devis de mettre en œuvre tous les programmes de ventes relatifs aux ventes de quincaillerie au devis. Le Gérant des ventes de quincaillerie au devis sera chargé de l'élaboration de tous les programmes futurs de formation des nouveaux vendeurs de quincaillerie au devis. Le Gérant des ventes de quincaillerie au devis sera responsable de toutes les ventes adjugées à D. H. Howden & Co. Limited dans la province d'Ontario.

Remuneration—Remuneration will be on a commission basis (30% of the gross profit on all sales credited to Mr. Ron Sparling on a guaranteed \$12,000 per annum basis.

Travelling Expenses—In the development stages of the Contract Hardware Division it is agreed that Mr. Sparling will be paid .07¢ per travelling mile when the business originates with an architect outside of the City of London. In the event that it may be necessary for Mr. Sparling to remain in an outlying area over night while on Company business, lodging will be paid by D. H. Howden & Co. Limited.

As the Contract Hardware Sales Manager's position is of a management capacity, it will be necessary for him to take extensive management training programs from time to time. These training programs will be decided by the General Manager of the Builders Hardware Division, or the General Sales Manager of D. H. Howden and Co. Limited. Expenses will be paid by D. H. Howden and Co. Limited on management training meetings as they occur.

Cooperation Within Division—It is the responsibility of the Sales Manager of the Contract Hardware Division to see that he maintains complete harmony both with himself and his staff and all divisions of the Company.

Sincerely,

D. H. Howden and Co. Limited,
(signed) R. T. Foran
R.T. Foran—General Manager,
Builders' Hardware Department.

RTF: dl

c.c. Mr. D. H. Stewart
Mr. N. McBeth

The learned trial judge, in making this finding, examined the evidence given on behalf of the respondent and also the evidence given on behalf of the appellant, by its officers, and made an express finding of credibility in favour of the respondent and against the officers of the appellant. He then continued:

Having made these findings of fact based solely on the credibility of the witnesses the argument addressed to me on the basis of an estoppel, which I do not think was tenable any way in law, falls to the ground on a factual basis.

Rémunération—La rémunération sera à commission (30 p. 100 du profit brut de toutes les ventes attribuées à M. Ron Sparling, avec garantie d'un montant de \$12,000 par année.

Frais de déplacements—Dans la période de mise en opération de la Division des ventes au devis, il est convenu que M. Sparling recevra .07 du mille lorsqu'il fait affaires avec un architecte hors de la ville de London. Advenant le cas où M. Sparling doit passer la nuit à l'extérieur de la ville en s'occupant des affaires de la compagnie, le coût du logement sera défrayé par D. H. Howden & Co. Limited.

Comme le poste de Gérant des ventes de quincaillerie au devis comporte des fonctions de gestion, il devra à l'occasion suivre des cours intensifs de perfectionnement en gestion. Ces cours seront déterminés par le Gérant général de la Division de la quincaillerie pour constructeurs ou par le Gérant général des ventes de D. H. Howden & Co. Limited. Les frais des séances de perfectionnement seront à la charge de D. H. Howden & Co. Limited quand elles auront lieu.

Collaboration au sein de la division—Le Gérant des ventes de la division de la quincaillerie vendue au devis a le devoir d'entretenir des rapports harmonieux tant avec son personnel qu'avec toutes les divisions de la compagnie.

Sincèrement

D. H. Howden & Co. Limited
(signé) R. T. Foran
R. T. Foran—Gérant général
Département de la quincaillerie pour constructeurs

c.c. M. D. H. Stewart
M. N. McBeth

Pour arriver à cette conclusion, le savant juge de première instance a étudié la preuve offerte de la part de l'intimé et aussi les témoignages rendus pour l'appelante par ses dirigeants, et il a expressément décidé d'ajouter foi au témoignage de l'intimé plutôt qu'à celui des dirigeants de l'appelante. Puis, il a poursuivi:

[TRADUCTION] Ayant tiré ces conclusions de fait basées uniquement sur la crédibilité des témoins, le plaidoyer qu'on m'a adressé en invoquant une fin de non recevoir que, de toute façon, je ne pense pas soutenable en droit, s'effrite entièrement sur la question de fait.

In my view, therefore, the plaintiff was engaged by the defendant company solely on the terms of exhibit 1 . . .

It therefore became the task of the learned trial judge, and it is the task of this Court, to interpret the paragraph in Exhibit 1 which reads:

Remuneration—Remuneration will be on a commission basis (30% of the gross profit on all sales credited to Mr. Ron Sparling on a guaranteed \$12,000 per annum basis.

(The commencement of a bracket before the figure 30% is not accompanied in that agreement by any closure of the bracket.)

It was the evidence of the plaintiff that he always understood the words "gross profit" in Exhibit 1 as being the difference between the cost of material and the sale price. The evidence given by officers on the part of the appellant, on the other hand, was that their understanding of the words "gross profit" was the difference between the net selling price as shown in the appellant's invoices and the "laid-down cost" which they took to be the total of the invoices of the vendors to the appellant company plus a 2 per cent item to cover freight costs and an 8 per cent item to cover something referred to as "overhead" and which will be further delineated hereafter.

The learned trial judge, therefore, with respect, rightly held that it was his duty to interpret the contract and to determine the meaning of the words "gross profit" by giving them their ordinary, natural meaning. The learned trial judge was assisted in this task by one W. E. Suchard, a partner in a very large firm of chartered accountants in charge of their office in London, Ontario. Mr. Suchard, in reply to a question by the respondent's counsel, answered:

Well, my understanding of the term "gross profit" would be the difference between the selling price of a product and the *laid-down cost* of that product.

(The italics are my own.)

In cross-examination, Mr. Suchard was asked:

Q. You add to that (the invoice cost to the appellant) the freight that the purchaser has to pay? Is that correct?

A. Yes.

and also

Donc, à mon avis, le demandeur a été engagé par la compagnie défenderesse uniquement aux conditions contenues dans la Pièce 1 . . .

Il incombait donc au juge de première instance, tâche maintenant dévolue à cette Cour, d'interpréter le paragraphe de la Pièce 1 qui se lit ainsi:

[TRADUCTION] Rémunération—La rémunération sera à commission (30 pour cent du profit brut de toutes les ventes attribuées à M. Ron Sparling, avec garantie d'un montant de \$12,000 par année.

(Dans cette clause, la parenthèse qui s'ouvre avant «30 pour cent» ne se referme nulle part.)

Le témoignage du demandeur est à l'effet que, par le terme «profit brut» contenu dans la Pièce 1, il a toujours entendu la différence entre le coût des matériaux et le prix de vente. D'autre part, les témoignages rendus pour l'appelante par ses dirigeants est à l'effet qu'ils entendaient par le terme «profit brut» la différence entre le prix de vente net figurant aux factures de l'appelante et le «coût sur les tablettes» pour lequel ils prenaient le total des factures des fournisseurs de la compagnie appelante, plus 2 pour cent pour couvrir le fret et 8 pour cent pour couvrir ce qu'on a appelé les «frais généraux», et qui sera décrit davantage plus loin.

Donc, en toute déférence, le savant juge de première instance a correctement décidé qu'il était de son devoir d'interpréter le contrat et de déterminer la signification du terme «profit brut» en lui donnant son sens ordinaire et naturel. Un certain W. E. Suchard, membre associé d'une très grande firme de comptables agréés et responsable de leur bureau de London (Ontario), a assisté le savant juge de première instance dans cette tâche. En réponse à une question posée par l'avocat de l'intimé, M. Suchard a dit:

[TRADUCTION] Bien, ma notion de l'expression «profit brut» serait la différence entre le prix de vente d'un produit et *son coût sur les tablettes*.

(Les italiques sont de moi).

En contre-interrogatoire, on a demandé à M. Suchard:

Q. Vous ajoutez à cela (le coût facturé à l'appelante) le fret que l'acheteur doit payer? Est-ce exact?

R. Oui.

et aussi

Q. Then you add to that the handling cost, direct cost, handled cost, to get the inventory to the warehouse, if it is a situation where more movement must take place at the expense of the company from the freight office? Is that correct?

A. I would say, yes.

And the learned trial judge interrupted the re-examination of the witness Suchard to state:

HIS LORDSHIP: No, no. Surely we are clear on this? What Mr. Suchard has said very clearly, both to you and to Mr. Shepherd, I think, is to arrive at the initial figure of those costs, you take the actual cost of the product—that is, the previous owner's selling price—you add to that taxes, freight and any other direct charges—such as taking it from the railway storage house to your own warehouse and getting it right there, on the shelf, for sale—to be the charges against the final amount for which the item was sold.

Is that basic gross profit?

A. That is correct.

It will be seen that the learned trial judge in that statement included in "laid-down costs" the invoice of the previous owner plus freight and other direct charges such as taking it from the railway storage house to the appellant's own warehouse and getting it right there on the shelf and that the expert witness Suchard agreed with that analysis.

During his cross-examination, counsel for the appellant had sought to have the witness Suchard agree that other costs such as cataloguing should be included in those direct costs but the witness Suchard refused to do so saying that that was getting down toward a net profit basis. Norman McBeth, the secretary-treasurer of the appellant company, gave evidence on its behalf. He testified that a figure of 2 per cent was added by the appellant to the invoice cost of the goods to cover freight charges which the appellant was required to pay and further that another sum of 8 per cent was added which he described as "overhead" or "laid-down costs". Mr. McBeth outlined these costs further, in the following words:

... which represented the cost of ordering material, of putting it in the warehouse, of making it ready for shipment, of performing the paperwork necessary

Q. Ensuite vous ajoutez à cela le coût de manutention, le coût direct, le coût de manèment pour transporter la marchandise à l'entrepôt, lorsque la compagnie doit assumer le coût du déplacement ultérieur de la marchandise, à partir du bureau de fret? Est-ce exact?

R. Je dirais oui.

Et le savant juge de première instance a interrompu le nouvel interrogatoire du témoin Suchard pour déclarer:

[TRADUCTION] SA SEIGNEURIE—Non, non. Nous nous entendons sûrement sur ce point? M. Suchard a très clairement expliqué tant à vous-même qu'à M. Shepherd, je crois, que pour déterminer le coût initial, vous prenez le coût réel du produit—c'est-à-dire, le prix de vente du propriétaire antérieur—vous y ajoutez les taxes, le fret et tous les autres frais directs—comme le transport de l'entrepôt du chemin de fer à votre propre entrepôt et la mise en place là, sur les tablettes, prêt à vendre—comme frais imputables au montant pour lequel l'article est vendu en fin de compte.

Est-ce cela le profit brut au départ?

R. C'est exact.

On voit que, dans cette déclaration, le savant juge de première instance a inclus dans le «coût sur les tablettes» la facture du propriétaire antérieur, plus le fret et autres frais directs comme le transport de l'entrepôt du chemin de fer à celui de l'appelante et la mise en place sur les tablettes, et que le témoin expert Suchard a été d'accord avec cette analyse.

Au cours du contre-interrogatoire, l'avocat de l'appelante a tenté de faire admettre au témoin Suchard que d'autres coûts, le catalogage par exemple, doivent s'insérer dans ces coûts directs, mais le témoin a refusé en disant que cela déboucherait sur une base de profit net. Norman McBeth, le secrétaire-trésorier de la compagnie appelante, a témoigné pour celle-ci. Il a déclaré que l'appelante majorait de 2 pour cent le coût facturé de la marchandise, afin de couvrir le fret qu'elle devait assumer et qu'en plus elle ajoutait un autre montant de 8 pour cent qu'il a décrit comme «frais généraux» ou «coût sur les tablettes». M. McBeth s'est expliqué plus longuement sur ces coûts comme suit:

[TRADUCTION] ... qui représentaient le coût de la commande des matériaux, de la mise en place dans l'entrepôt, de la préparation pour la livraison, de la

and the handling, and this calculation was computed by our management at reasonable intervals; and in the case of 1964 was considered to be eight per cent.

It was the respondent's contention that by attempting to add this type of item to the manufacturer's invoice in order to get the laid-down cost the appellant was attempting to arrive at an "adjusted gross profit" and that such adjusted gross profit was the interpretation of the contract advanced by the appellant and expressly refused by the learned trial judge.

The learned trial judge, in his reasons for judgment, having determined that the agreement between the plaintiff and the defendant, here appellant and respondent, was set out solely in the terms of Exhibit 1, continued:

and the essential element in those terms is that his commission was to be calculated on gross profit and not on adjusted gross profit and gross profit takes its ordinary and natural meaning, namely, between the selling price of the goods and the cost of those goods *or their invoice value*.

(The italics are my own.)

The learned trial judge then awarded to the plaintiff, here respondent, the sum of \$18,607.70 for commissions wrongfully withheld. He explained that amount in these words:

This figure is calculated by deducting the cost of goods sold in the three relevant years from the net sales for the same three years, these figures being in the first six lines of exhibit 11 and applying the relevant rate of 30 per cent against the difference thus determined. From the total figure so calculated the annual drawings of the plaintiff which appear at the bottom of exhibit 11 are adjusted for that part of these payments which are reimbursement of travelling expenses gives one the necessary result.

With respect, I am of the opinion that the learned trial judge fell into error when he made this calculation. Mr. Suchard had already agreed that gross profit should be calculated by taking the difference between the net selling price of the goods and their "laid-down cost" and that the

facturation et de la manutention, et ce calcul a été effectué par notre administration à des intervalles raisonnables; pour l'année 1964, on a estimé que cela était huit pour cent.

L'intimé a prétendu qu'en essayant d'ajouter ce genre de frais à la facture du manufacturier en vue de déterminer le «coût sur les tablettes», l'appelante tentait d'arriver à un «profit brut ajusté» et qu'un tel profit brut ajusté est l'interprétation que l'appelante a donnée au contrat et que le savant juge de première instance a formellement rejetée.

Dans ses motifs de jugement, après avoir déterminé que l'entente conclue entre le demandeur et la défenderesse (ici, l'appelante et l'intimé) est énoncée uniquement dans les termes de la Pièce 1, le savant juge de première instance a poursuivi:

[TRADUCTION] et l'élément essentiel de ces conditions est que sa commission devait être calculée à partir du profit brut et non à partir du profit brut ajusté, et le profit brut prend son sens ordinaire et naturel, savoir, l'écart entre le prix de vente de la marchandise et le coût de cette marchandise ou *sa valeur à la facture*.

(Les italiques sont de moi).

Le savant juge de première instance a alors accordé au demandeur, l'intimé en cette Cour, la somme de \$18,607.70 pour commissions indûment retenues. Il a expliqué ce montant en ces termes:

[TRADUCTION] On arrive à ce chiffre en soustrayant des ventes nettes des trois années pertinentes le coût de la marchandise vendue au cours des trois mêmes années, lesquels chiffres se trouvent aux six premières lignes de la Pièce 11, et en appliquant le taux pertinent de 30 pour cent à la différence ainsi obtenue. A partir du chiffre ainsi établi, les prélèvements annuels du demandeur, qui figurent au bas de la Pièce 11, sont ajustés en retranchant la partie de ces paiements qui représente le remboursement de frais de déplacement; ceci nous amène au résultat voulu.

En toute déférence, je suis d'avis que le savant juge de première instance s'est trompé en effectuant ce calcul. M. Suchard avait déjà convenu que le bénéfice brut doit se calculer en faisant la différence entre le prix de vente net de la marchandise et son «coût sur les tablettes» et que

"laid-down cost" consisted of the vendor's invoice price plus incoming freight charges paid by the purchaser, *i.e.*, Howden, plus an amount to compensate Howden for charges between the railway station and when the goods landed on Howden's shelves ready to be sold. It will be seen that the learned trial judge failed to make any allowance for either freight charges or these direct handling costs after he had agreed with Mr. Suchard they were proper items. I am convinced that the learned trial judge was not ready to allow the many kinds of charges which were included in the eight per cent which Mr. McBeth testified should be added to the invoice cost. There is in the evidence sufficient proof that the two per cent for freight charges is a proper item and the account may be corrected by adding this two per cent to the invoice cost to the appellant. There is not, however, in the evidence any statement as to what is a proper addition for such direct cost as the learned trial judge, with respect, properly would have been ready to allow. As I have said, there was an eight per cent addition which covered many other types of charges which the appellant incurred but which both Mr. Suchard and, in my view, the learned trial judge regarded as items of overhead which could not be taken into calculation in figuring gross profit.

The learned trial judge used, for the purpose of his calculation, Exhibit 11. That exhibit shows that the net sales by the appellant for the period June to December 1964 and the whole of 1965 and 1966 were \$744,118 and that the invoice cost of the goods sold by the respondent during that period was \$578,659 and 30 per cent of that was \$49,637.70. The learned trial judge then deducted for drawings taken during the period by the respondent less such amounts as were paid to him for expense items for which he was entitled to reimbursement the sum of \$31,000 and awarded the respondent, as I have said, \$18,607.70. In my opinion, the learned trial judge should have added to the figure of \$578,659 an item of 2 per cent thereof to cover the freight charges to which I have referred. Such 2 per cent addition to the appellant's incoming invoices would have brought that figure to \$590,232.18 and deducting that amount from the net selling

celui-ci se compose du prix facturé par le vendeur, majoré du fret payé par l'acheteur, c'est-à-dire Howden, et d'un montant destiné à compenser Howden des frais encourus à partir de la gare ferroviaire jusqu'à ce que la marchandise soit sur les tablettes, prête à être vendue. On voit que le savant juge de première instance a omis de prendre en considération tant les frais de fret que ces coûts directs de manutention, après avoir convenu avec M. Suchard qu'ils étaient acceptables. Je suis convaincu que le savant juge de première instance n'était pas prêt à allouer les différents genres de frais qui ont été inclus dans les huit pour cent et qui, d'après le témoignage de M. McBeth, devraient s'ajouter au prix facturé. Les témoignages fournissent une preuve suffisante que les deux pour cent couvrant les frais de transport sont acceptables et le compte peut être corrigé en ajoutant ces deux pour cent au coût facturé à l'appelante. Cependant, la preuve offerte ne comporte aucune indication de ce qu'il conviendrait d'ajouter pour tenir compte de ces coûts directs que le savant juge de première instance était prêt à accepter, ceci dit en toute déférence. Comme je l'ai dit, on a ajouté huit pour cent pour plusieurs autres genres de frais encourus par l'appelante mais que M. Suchard et, à mon avis, le savant juge de première instance ont considérés comme des frais généraux qui n'entrent pas en ligne de compte dans le calcul du profit brut.

Le savant juge de première instance a utilisé la Pièce 11 comme base de ses calculs. Il y est indiqué que, de juin à décembre 1964 et en 1965 et 1966, les ventes nettes de l'appelante se sont chiffrées à \$744,118 et que le coût suivant la facture, de la marchandise vendue par l'intimé durant cette période a été de \$578,659; 30 pour cent de la différence donne \$49,637.70. Ensuite, le savant juge de première instance a soustrait, pour les prélèvements de l'intimé durant la période moins les sommes qui lui ont été payées au titre de dépenses remboursables, un montant de \$31,000 et, comme je l'ai dit, il a adjugé la somme de \$18,607.70 à l'intimé. A mon avis, le savant juge de première instance aurait dû majorer de 2 pour cent le montant de \$578,659 pour les frais de fret dont j'ai fait mention. En ajoutant ces 2 pour cent aux factures d'achat de l'appelante, ce montant aurait atteint le chiffre de \$590,232.18, dont la soustraction du prix de vente net

prices of the appellant would have left a gross profit of \$153,885.82. Thirty per cent of that latter figure is \$46,165.75 and deducting from that latter figure the same amount for adjusted drawings as had been used by the learned trial judge, *i.e.*, \$31,000, leaves the amount of unpaid commissions for which the plaintiff was entitled to judgment at \$15,165.75. I therefore would vary the judgment awarded to the respondent to award that sum rather than the sum of \$18,607.70 as awarded by the learned trial judge on this claim.

In making such a variation of the award for unpaid commissions, I have accepted the learned trial judge's finding as to credibility and accepted his proposition that the award must be based upon an interpretation of the words of Exhibit 1, the letter of May 19, 1964, and I have also accepted the proposition that such an interpretation must be of the natural meaning of those words. I have accepted what I believe was his finding that that natural meaning was the deduction from the net selling price of only the total of the appellant's incoming invoices and freight costs to the appellant incoming, and allowed for those freight costs in the aforesaid 2 per cent deduction. I am of the opinion that there was no evidence which would permit a deduction of any amount for other direct costs.

I now turn to the award by the learned trial judge of \$7,000 as damages for illegal dismissal of the respondent. The appellant appealed both against making any such award and the amount thereof. Again, the learned trial judge, based on his finding as to credibility, has found that the respondent was illegally dismissed and that the appellant quite failed to give any valid reason which would entitle it to dismiss the respondent, stating:

In my opinion, these accusations against the plaintiff are trumped up and cannot possibly justify his dismissal.

I think the real reason the plaintiff was dismissed was that the defendant company, through its officers, could not bully him into signing a new contract that changed his terms of employment in a most significant way and very much against the plaintiff.

de l'appelante aurait laissé un profit brut de \$153,885.82. Trente pour cent de ce montant donne \$46,165.75 et si l'on en déduit, au titre des prélèvements ajustés, le chiffre utilisé par le savant juge de première instance, soit \$31,000, nous arrivons au montant des commissions impayées pour lesquelles le demandeur a droit d'obtenir jugement, soit la somme de \$15,165.75. Donc, je suis d'avis de modifier le jugement rendu en faveur de l'intimé et de lui accorder cette somme-là plutôt que celle de \$18,607.70, adjugée par le savant juge de première instance sur cette réclamation.

En modifiant ainsi le montant adjugé en raison de commissions impayées, j'ai accepté la conclusion du savant juge de première instance en ce qui a trait à la crédibilité; j'ai aussi accepté sa proposition que l'adjudication doit se fonder sur l'interprétation des termes de la Pièce 1 (la lettre du 19 mai 1964) et que cette interprétation doit se faire à partir du sens naturel de ces termes. J'ai accepté ce que je crois avoir été sa conclusion que ce sens naturel demande de déduire du prix de vente net seulement le total des factures reçues par l'appelante et de ses frais de fret, et j'ai tenu compte de ces frais de fret dans la déduction de 2 pour cent susdite. Je suis d'avis qu'il n'y a pas de preuve qui permette de déduire un montant quelconque pour d'autres coûts directs.

J'arrive maintenant à l'adjudication de la somme de \$7,000 faite par le savant juge de première instance à titre de dommages pour renvoi abusif de l'intimé. L'appelante s'est pourvue à l'encontre tant de l'adjudication elle-même que de la somme adjugée. Encore une fois, en se basant sur sa conclusion relative à la crédibilité, le savant juge de première instance a décidé que l'intimé avait été abusivement renvoyé et que l'appelante n'a fourni aucune raison valable lui permettant de renvoyer l'intimé, et il a dit:

[TRADUCTION] A mon avis, les accusations portées contre le demandeur sont forgées et ne peuvent justifier son renvoi.

Je pense que le motif réel de son renvoi vient du fait que la compagnie défenderesse, par l'entremise de ses dirigeants, n'a pas réussi à le forcer à signer un nouveau contrat qui aurait modifié très considérablement les conditions de son emploi à l'encontre de ses intérêts.

I think he was shabbily treated by the defendant company.

In its factum, the appellant argues that there was simply no evidence which would justify that finding. I am of the opinion that the record reveals evidence which would entitle the learned trial judge to make such a finding and I am further of the opinion that it should not be disturbed in this Court.

The learned trial judge concluded his reasons in reference to the damages for wrongful dismissal in these words:

I think a fair assessment of his damages for wrongful dismissal, and I find that he was wrongfully dismissed, is \$7,000 which represents about one-third of a year's earnings with the defendant company as determined by me.

The appellant, in its factum, made no complaint as to the allowance of about one-third of a year's earnings as being a reasonable allowance for the illegal termination of an indefinite hiring but did allege that there should be deducted therefrom expenses of earning an income which would reduce the amount that the respondent would actually have earned in the four months represented by the allowance of damages by an amount of about \$1,492, *i.e.*, four months at the expense rate of \$373 per month. It is not my purpose to examine the validity of this claim for I am of the opinion that no such exactitude should be ascribed to the reasoning of the learned trial judge. I point out the words "... seven thousand dollars which represents about one-third of a year's earnings ...". As I have said, the respondent was hired to be the contract hardware sales manager of the appellant company and the performance of the duties in Exhibit 1, which I have quoted above, shows that he had a considerable responsibility not only as a salesman but as a manager of other salesmen whom he had to train and direct and that he was responsible for all contract sales made by the company. I also point out that Exhibit 1 itself includes the statement "As the Contract Hardware Sales Manager's position is of a management capacity ..."

The decisions of the Courts in the Province of Ontario in late years dealing with the illegal

Je pense que la compagnie défenderesse l'a traité mesquinement.

Dans son factum, l'appelante soutient que rien dans la preuve ne justifie cette conclusion. Je suis d'avis que le dossier révèle l'existence d'une preuve justifiant le savant juge de première instance de tirer une telle conclusion et je suis aussi d'avis que cette Cour ne doit pas intervenir sur ce point.

La conclusion des motifs du savant juge de première instance sur les dommages pour renvoi injustifié se lit comme suit:

[TRADUCTION] Je pense que la somme de \$7,000 est une évaluation équitable des dommages qu'il a subis pour renvoi injustifié, et je conclus qu'il a été injustement renvoyé; ce montant représente environ le tiers des gains d'une année à l'emploi de la compagnie défenderesse comme je l'ai moi-même déterminé.

Dans son factum, l'appelante n'a pas nié qu'une indemnité égale à environ le tiers des gains d'une année soit raisonnable pour la résiliation abusive d'un emploi d'une durée indéfinie, mais elle a prétendu qu'on devrait en déduire les dépenses encourues pour gagner le revenu, ce qui réduirait d'environ \$1,492 le montant que l'intimé aurait réellement gagné au cours des quatre mois visés par l'indemnité pour dommages, soit quatre mois au taux de \$373 de dépenses par mois. Je n'ai pas l'intention d'examiner la validité de cette réclamation, car je suis d'avis qu'on ne devrait pas attribuer une telle exactitude au raisonnement du savant juge de première instance. Je souligne les termes «... sept mille dollars... ce montant représente environ le tiers des gains d'une année...». Comme je l'ai dit, l'intimé a été engagé à titre de gérant des ventes de quincaillerie au devis de la compagnie appelante et les fonctions décrites dans la Pièce 1 (précitée) indiquent l'importance de ses responsabilités, non seulement comme vendeur mais comme chef des autres vendeurs qu'il devait former et diriger, et que toutes les ventes au devis faites par la compagnie étaient de son ressort. J'ai aussi relevé l'énoncé: «Comme le poste de Gérant des ventes de quincaillerie au devis comporte des fonctions de gestion...», qui figure à la Pièce 1 elle-même.

Les décisions que les tribunaux d'Ontario ont rendues au cours des dernières années, concernant

termination of contracts of employment of persons having managerial duties have often held that reasonable notice, and therefore the quantum of damages, was much more than four months. In *Bardal v. The Globe & Mail Ltd.*¹, McRuer C.J.H.C. allowed to the manager of the advertising department of the newspaper damages equal to twelve months' remuneration. In *Johnston v. Northwood Pulp Ltd.*², Donnelly J. allowed to the plaintiff, the general manager of a sawmill business, the same one year's salary as reasonable notice. That judgment was appealed to the Ontario Court of Appeal. The appeal was dismissed and a further appeal to this Court was dismissed. I am of the opinion that an employee occupying the senior position which the respondent did with the appellant company would have been entitled to damages for illegal dismissal of an amount probably in excess of the roughly four months' salary allowed by the learned trial judge and that therefore when there was no deduction made from the allowance of damages for expenses which would have reduced the respondent's income if he had remained in the employment of the appellant company that such failure to deduct is probably more than covered by the limitation of the damages to only four months' remuneration. I, therefore, would not disturb the award of \$7,000 damages for illegal dismissal.

In the result, I would allow the appeal to reduce the amount allowed for unpaid commissions from \$18,607.70 to \$15,165.75 but would not otherwise vary the judgment at trial. The respondent should be entitled to retain his verdict for costs at trial and in the Court of Appeal for Ontario. In view of the fact that the appellant's success in this Court has been minor, I would simply allow no costs of the appeal to this Court.

Appeal allowed in part.

Solicitors for the defendant, appellant: Shepherd, McKenzie, Plaxton, Little & Jenkins, London.

Solicitors for the plaintiff, respondent: Gillies, Saint, Caskey & O'Donovan, London.

la résiliation abusive de contrats de travail de personnes exerçant des fonctions de gestion, ont souvent été à l'effet que l'avis raisonnable, et par conséquent l'évaluation des dommages, est de beaucoup plus que quatre mois. Dans *Bardal v. The Globe & Mail Ltd.*¹, le Juge en chef McRuer de la Haute Cour a accordé au gérant du service de la publicité du journal des dommages équivalant à douze mois de traitement. Dans *Johnston v. Northwood Pulp Ltd.*², le Juge Donnelly a aussi accordé au demandeur, gérant général d'une scierie, le traitement d'une année à titre d'avis raisonnable. Ce jugement a été porté en appel à la Cour d'appel d'Ontario. L'appel a été rejeté, de même que le pourvoi en cette Cour. Je suis d'avis qu'un employé qui occupe le poste supérieur qu'avait l'intimé dans la compagnie appelante aurait eu droit à titre de dommages pour renvoi abusif à un montant probablement plus élevé que celui du traitement de quatre mois environ que lui a accordé le savant juge de première instance. Par conséquent, même si l'on n'a effectué aucune déduction de l'indemnité accordée pour les dommages, afin de couvrir les dépenses qui auraient réduit le revenu de l'intimé s'il était demeuré à l'emploi de la compagnie appelante, cette lacune est probablement largement compensée par le fait que les dommages accordés se limitent à quatre mois de traitement. Je suis donc d'avis de ne pas modifier l'adjudication de \$7,000 à titre de dommages pour renvoi abusif.

En conséquence, je suis d'avis d'accueillir le pourvoi pour réduire à \$15,165.75 le montant de \$18,607.70 adjugé en raison de commissions impayées et de ne pas autrement modifier le jugement de première instance. L'intimé a droit de conserver les jugements de première instance et de la Cour d'appel d'Ontario relatifs aux dépens. Vu que l'appelant n'a remporté qu'un succès limité en cette Cour, je suis d'avis de ne pas adjuger de dépens du pourvoi en cette Cour.

Appel partiellement accueilli.

Procureurs de la défenderesse, appelante: Shepherd, McKenzie, Plaxton, Little & Jenkins, London.

Procureurs du demandeur, intimé: Gillies, Saint, Caskey & O'Donovan, London.

¹ (1960), 24 D.L.R. (2d) 140.

² [1968] 2 O.R. 521, 70 D.L.R. (2d) 15.

¹ (1960), 24 D.L.R. (2d) 140.

² [1968] 2 O.R. 521, 70 D.L.R. (2d) 15.