

## Survol de cinq décisions d'intérêt en matière de franchisage au Québec en 2013

Vincent Bergeron\*

INTRODUCTION .....	259
1. 9150-0595 QUÉBEC INC c FRANCHISES CORA INC : LE VICE DE CONSENTEMENT CAUSÉ PAR LE DOL OU L'ERREUR SIMPLE .....	259
1.1 Les faits .....	259
1.2 La question en litige .....	265
1.3 L'analyse et les conclusions de la Cour .....	265
1.4 Les répercussions de ce jugement .....	266
2. 9192-6287 QUÉBEC INC c CAFÉ VIENNE CANADA INC : LA BONNE FOI ET L'OBLIGATION DE RENSEIGNEMENT DU FRANCHISEUR .....	267
2.1 Les faits .....	267
2.2 La question en litige .....	269
2.3 L'analyse et les conclusions de la Cour .....	269
2.4 Les répercussions de ce jugement .....	275

---

© CIPS, 2014.

\* Avocat et agent de marques de commerce chez ROBIC, S.E.N.C.R.L., un cabinet multidisciplinaire d'avocats et d'agents de brevets et de marques de commerce. [Note de la rédaction : cet article a été soumis à une évaluation à double anonymat.]

3. <i>GROUPE SPORTSCENE INC c 2639-6564 QUÉBEC INC</i> : LE RESPECT DES CLAUSES DE NON-CONCURRENCE ET DE DÉSIDENTIFICATION AU STADE DE L'INJONCTION PROVISOIRE . . . . .	275
3.1 Les faits . . . . .	275
3.2 La question en litige . . . . .	278
3.3 L'analyse et les conclusions de la Cour . . . . .	278
3.3.1 Absence d'urgence. . . . .	279
3.3.2 Absence de droit apparent . . . . .	279
3.3.3 Absence de préjudice sérieux ou irréparable . . . . .	280
3.4 Les répercussions de ce jugement . . . . .	280
4. <i>CONCEPT-O-MAX INC c 9205-9419 QUÉBEC INC</i> : L'ABSENCE DE RELATION CONTRACTUELLE ENTRE LE FRANCHISÉ ET UN TIERS AYANT CONTRACTÉ DIRECTEMENT AVEC LE FRANCHISEUR, AU BÉNÉFICE DU FRANCHISÉ . . . . .	281
4.1 Les faits . . . . .	281
4.2 La question en litige . . . . .	282
4.3 L'analyse et les conclusions de la Cour . . . . .	282
4.4 Les répercussions de ce jugement . . . . .	283
5. <i>DUNKIN' BRANDS CANADA LTD c BERTICO INC</i> : LE REJET DE LA DEMANDE D'INTERVENTION DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DE LA FRANCHISE DANS UNE CAUSE PHARE EN MATIÈRE DE FRANCHISAGE . . . . .	284
5.1 Les faits . . . . .	284
5.2 La question en litige . . . . .	285
5.3 L'analyse et les conclusions de la Cour . . . . .	285
5.4 Les répercussions de ce jugement . . . . .	288
CONCLUSION . . . . .	288

## INTRODUCTION

Le droit de la franchise est un droit particulier, en ce qu'il touche des sphères aussi diverses que les contrats, les obligations, la responsabilité, le consentement, le droit du travail, les mandats, la fiscalité, la propriété intellectuelle et encore bien d'autres sphères du droit.

Par ailleurs, un autre aspect particulier du droit de la franchise est qu'un franchiseur cherche souvent à appliquer à un réseau de franchisés des obligations similaires ou identiques, alors que ceux-ci se retrouvent soumis à des régimes législatifs provinciaux différents. Cette différence est notoire dans le cas de la province de Québec, où le droit de la franchise est soumis au régime du droit civil pour plusieurs aspects importants relatifs au droit de la franchise.

Le présent article se veut une sélection éditoriale de cinq décisions d'intérêt ayant été rendues au Québec en 2013 en matière de droit de la franchise, lesquelles décisions illustrent certains développements récents ou encore démontrent l'application de certains principes reconnus en droit de la franchise au Québec.

### **1. 9150-0595 QUÉBEC INC c FRANCHISES CORA INC<sup>1</sup> : LE VICE DE CONSENTEMENT CAUSÉ PAR LE DOL OU L'ERREUR SIMPLE**

#### **1.1 Les faits**

Il s'agit d'une décision rendue par la Cour d'appel du Québec en 2013, en appel d'une décision rendue le 10 mars 2011 par la Cour supérieure<sup>2</sup>. Il convient en premier lieu de résumer les faits pertinents et la décision qui a été rendue en première instance.

En 2004, 9150-0595 Québec inc (ci-après pour la présente partie le « franchisé ») et ses représentants contactent Franchises Cora inc (ci-après pour la présente partie le « franchiseur ») afin d'obtenir un projet « clés en main » pour l'exploitation d'un restaurant de la

---

1. *9150-0595 Québec inc c Franchises Cora inc*, 2013 QCCA 531.

2. *9150-0595 Québec inc c Franchises Cora inc*, 2011 QCCS 1034.

bannière Cora. À ce moment, le franchiseur indique au franchisé que l'opération d'un tel restaurant nécessitera un très grand investissement en temps et en argent de la part du franchisé, et fait également signer un document à la représentante du franchisé à l'effet qu'elle est bien au courant qu'il n'existe aucune garantie quant à la réalisation de chiffres de ventes ou de bénéfices particuliers.

Le franchiseur remet alors au franchisé un document *pro forma* représentant la rentabilité moyenne d'un restaurant de la bannière Cora, selon la région désignée.

La représentante du franchisé effectue ensuite un stage dans un restaurant de la bannière étant déjà en opération, stage pendant lequel elle est évaluée par un représentant du franchiseur, suivant un processus interne. Les résultats de cette évaluation, qui font mention d'observations favorables, défavorables et neutres, ne sont pas divulgués au franchisé. À la suite de cette évaluation qu'il considère suffisamment positive, le franchiseur décide de poursuivre le processus, la Cour mentionnant par ailleurs qu'il est dans l'intérêt du franchiseur de choisir un bon candidat<sup>3</sup>.

La représentante du franchisé passe également un test psychométrique préalablement à la signature du contrat de franchise. Les résultats de ce test démontrent que la représentante du franchisé se serait classée parmi les bonnes candidates pour l'obtention d'une franchise, ayant des résultats se situant entre les premiers 15 % et 35 %, selon le volet du test. Ces résultats ne lui sont toutefois pas communiqués, malgré deux demandes à cet effet au franchiseur, ce qui serait apparemment un oubli de la part du franchiseur.

Le franchisé a repéré lui-même un site pour l'exploitation du restaurant, lequel site est approuvé par le franchiseur, bien qu'un courriel interne d'un représentant du franchiseur indique des réserves quant à l'emplacement du restaurant. Il appert qu'il s'agissait d'un site qualifié de « catégorie B », ce qui est tout à fait acceptable pour le franchiseur, compte tenu que plusieurs de ses bonnes franchises sont exploitées sur des sites de catégorie B. La convention de franchise est finalement signée.

Au cours des quatre premières semaines suivant l'ouverture, le restaurant rencontre les projections fournies par le franchiseur. Toutefois, les choses se gâtent ensuite et la clientèle diminue sans cesse. Il appert que le franchisé perd rapidement le contrôle et trois

---

3. *Ibid.*, aux para 144 et 145.

mois après l'ouverture, le franchisé annonce la vente de son restaurant sur un site Internet.

Jusqu'à la fermeture officielle du restaurant, presque un an jour pour jour après son ouverture, les représentants du franchiseur se sont déplacés à 88 reprises pour offrir du support au franchisé, mais ces efforts seront vains.

Suivant la fermeture du restaurant, le franchisé a intenté un recours devant la Cour supérieure afin d'obtenir l'annulation de la convention de franchise, au motif notamment que le franchiseur lui aurait caché des informations quant aux capacités de la représentante du franchisé, ainsi que quant à la qualité du site retenu pour le restaurant. Le franchisé allègue en première instance que s'il avait disposé de ces informations, il n'aurait pas conclu le contrat de franchise.

La question en litige en première instance était donc de déterminer si le fait de ne pas transmettre les résultats du test psychométrique et du stage d'observation de la représentante du franchisé, ainsi que les réserves d'un représentant du franchiseur quant au site choisi, constituaient un dol de la part du franchiseur, et si ce dol avait vicié le consentement du franchisé lors de la signature de la convention de franchise<sup>4</sup>.

Il convient de citer un passage de la décision dans lequel la juge Petras rappelle et décrit deux causes de nullité d'une convention de franchise en droit civil québécois, soit l'erreur simple et l'erreur causée par le dol<sup>5</sup> :

[114] Dans le droit des contrats au Québec, deux causes de nullité de convention de franchise existent : soit l'erreur simple et l'erreur causée par le dol.

[115] Puisque tout consentement contractuel doit être libre et éclairé selon l'article 1399 du *Code civil du Québec* (« CcQ »), le Tribunal se doit de déterminer s'il y a eu une erreur qui aurait vicié le consentement des demandeurs lors de la formation du contrat de franchise.

**1399.** Le consentement doit être libre et éclairé.

Il peut être vicié par l'erreur, la crainte ou la lésion.

4. *Ibid*, au para 112.

5. *Ibid*, aux para 114 à 119.

[116] Le principe de l'erreur se retrouve aux articles 1400 et 1401 CcQ :

**1400.** L'erreur vicie le consentement des parties ou de l'une d'elles lorsqu'elle porte sur la nature du contrat, sur l'objet de la prestation ou, encore, sur tout élément essentiel qui a déterminé le consentement.

L'erreur inexcusable ne constitue pas un vice de consentement.

[117] La partie qui invoque l'erreur a le fardeau de la preuve de la démontrer. *L'erreur causée par le dol doit être prouvée, elle ne peut résulter automatiquement de l'échec par rapport à l'expectative.* L'article 1401 CcQ dit :

**1401.** L'erreur d'une partie, provoquée par le dol de l'autre partie ou à la connaissance de celle-ci, vicie le consentement dans tous les cas où, sans cela, la partie n'aurait pas contracté ou aurait contracté à des conditions différentes.

Le dol peut résulter du silence ou d'une réticence.

[118] Ainsi, *le fardeau de la preuve est assez lourd pour les demandeurs puisqu'ils doivent démontrer qu'ils n'auraient jamais contracté s'ils avaient eu connaissance des informations non divulguées.*

[119] Si l'erreur est causée par le dol, il y a ouverture au recours en dommages-intérêts. L'article 1407 CcQ prévoit :

**1407.** Celui dont le consentement est vicié a le droit de demander la nullité du contrat ; en cas d'erreur provoquée par le dol, de crainte ou de lésion, il peut demander, outre la nullité, des dommages-intérêts ou encore, s'il préfère que le contrat soit maintenu, demander une réduction de son obligation équivalente aux dommages-intérêts qu'il eût été justifié de réclamer. [Les italiques sont nôtres.]

Or, la Cour supérieure a considéré que rien dans la preuve ne permettait de dénoter un intérêt du franchiseur de tromper le franchisé en l'espèce. Les résultats des tests psychométriques n'auraient pas été transmis à la représentante du franchisé par simple inadvertance, étant par ailleurs noté que ces résultats n'étaient habituellement pas transmis aux franchisés potentiels. Pour ce qui est des notes d'évaluation du stage de la représentante du franchisé,

la Cour note qu'il s'agit de documents internes au franchiseur qui ne sont jamais communiqués aux franchisés potentiels. Finalement, en ce qui a trait au courriel interne relatif aux réserves d'un employé du franchiseur quant au site d'exploitation de la franchise, il appert que le site était tout de même considéré acceptable par le franchiseur, en plus d'avoir été initialement proposé par le franchisé.

La Cour n'a donc dénoté aucune intention du franchiseur de tromper ou d'induire le franchisé en erreur, rejetant ainsi toute conclusion quant à un dol par le franchiseur.

La Cour poursuit avec quelques commentaires relativement à l'obligation d'information du franchiseur envers le franchisé, laquelle obligation serait acquittée notamment en divulguant des états *pro forma* aux futurs franchisés, puisque l'obligation d'information en matière de contrats de franchise serait plus restreinte<sup>6</sup>. La Cour d'appel reviendra toutefois sur ce point en appel de la décision de première instance.

Il est également noté par la Cour que le franchisé aurait failli à son obligation de se renseigner correctement sur l'information qu'il considérait pertinente, ainsi que sur tout le processus et les risques d'affaires inhérents à l'achat et à l'exploitation d'une franchise, en ne faisant pas appel à des professionnels comme des comptables et des avocats spécialisés dans le domaine des franchises. La Cour cite à cet effet le juge Silcoff dans la décision *9069-7384 Québec inc c Superclub Vidéotron ltée*<sup>7</sup> :

Les demandeurs ont manqué dans leur obligation de se renseigner de façon raisonnable avant de s'engager dans cette franchise. Ils n'ont pas fait vérifier par un comptable agréé les projections préparées par SCV avant de signer la Convention de franchise et ils n'ont pas consulté un avocat afin de connaître leurs droits et obligations en vertu des dispositions de ladite Convention. Un comptable et un avocat expérimentés dans le domaine de la franchise auraient averti les demandeurs des risques d'affaires qu'ils doivent être prêts à assumer. Les demandeurs avaient le temps de s'informer. Ils auraient dû profiter de ce temps pour se renseigner et obtenir des conseils professionnels appropriés.

Finalement, la Cour aborde la question des projections financières fournies par le franchiseur afin de déterminer si elles constituent

6. *Ibid*, au para 149.

7. *9069-7384 Québec inc c Superclub Vidéotron ltée*, JE 2004-473, au para 83 (QCCS).

de fausses représentations. Pour ce faire, elle s'en remet aux critères proposés par l'auteur Jean H. Gagnon<sup>8</sup> :

- Le franchiseur savait-il, au moment de signer le contrat, que les renseignements mentionnés dans les projections financières remises au futur franchisé étaient faux ou inexacts ?
- Le franchiseur savait-il, au moment de signer le contrat, qu'il serait impossible au franchisé d'atteindre les résultats décrits aux prévisions financières qu'il lui a remises ?
- Les projections financières remises au futur franchisé ont-elles été préparées de façon prudente et raisonnable ?
- Le franchiseur a-t-il fait au futur franchisé d'autres représentations pouvant avoir un impact sur le degré de confiance que le franchisé est amené à accorder aux projections financières qui lui ont été remises par le franchiseur ?
- Le franchisé savait-il, au moment de signer le contrat, que les états *pro forma* n'étaient que des prévisions et non une garantie ou une représentation du franchiseur quant aux résultats pouvant être espérés de l'exploitation de l'entreprise franchisée ?
- Le franchisé a-t-il agi de façon prudente aux fins de la révision des prévisions financières qui lui ont été fournies par le franchiseur et a-t-il tenu compte adéquatement des autres renseignements qui lui étaient aisément accessibles au moment de signer le contrat ?
- Les différences entre les prévisions financières contenues aux états *pro forma* et les résultats réels se retrouvent-ils aux postes de revenus ou aux postes de dépenses ou d'investissements requis ?
- Le franchisé possède-t-il une expérience en affaires ou dans le secteur d'activités du franchiseur ?

À la suite de l'analyse de ces huit critères, la Cour conclut que les déclarations se rapportant aux projections financières présentées par le franchiseur au franchisé ne constituaient pas de fausses représentations, considérant notamment que les prévisions étaient réalistes et basées sur les données d'autres franchises. Par ailleurs, elle rappelle que les tribunaux se doivent d'être plus tolérants envers les franchiseurs qui établissent des prévisions pour l'exploitation

---

8. Jean H. Gagnon, « Les projections financières remises par un franchiseur à un futur franchisé : quand sont-elles considérées comme constituant des « fausses représentations » de la part du franchiseur ? », (1999) 11:3 *Cahiers de propriété intellectuelle* 673.

d'une franchise sur un nouveau site, en ce que ces prévisions sont fondées sur des hypothèses<sup>9</sup>.

La Cour rejette également rapidement la question de l'erreur simple, en mentionnant que la non-divulgence des informations au franchisé n'aurait pas été un facteur qui aurait déterminé le consentement ou non des demandeurs à la convention de franchise. Le recours du franchisé a donc été entièrement rejeté par la Cour supérieure.

Suivant cette décision, le franchisé a porté sa cause en appel quant aux conclusions relatives à l'erreur simple, admettant ainsi qu'il n'était pas parvenu à démontrer l'intention de tromper du franchiseur en première instance.

## **1.2 La question en litige**

La Cour d'appel devait déterminer si le contrat de franchise aurait dû être annulé sur la base d'une erreur simple, le franchisé alléguant qu'il n'aurait pas contracté s'il avait pris connaissance des informations non divulguées par le franchiseur.

## **1.3 L'analyse et les conclusions de la Cour**

Au sujet de l'erreur simple et de l'impact des informations non divulguées par le franchiseur sur la décision de contracter du franchisé, la Cour d'appel mentionne<sup>10</sup> :

[11] Les appelants admettent que la preuve de l'intention de tromper de l'intimée n'a pas été faite en première instance. En appel, ils demandent donc l'annulation de la convention de franchise pour cause d'erreur simple. Ils soutiennent qu'ils n'auraient pas contracté s'ils avaient pris connaissance des résultats du test psychométrique de Linda St-Yves, des notes d'évaluation du stage de cette dernière dans le restaurant Cora de Repentigny et du courriel interne du représentant de l'intimée qui a émis des réserves sur l'emplacement du restaurant choisi par les appelants. *Or, ce moyen est totalement et inéluctablement lié à l'appréciation de la preuve des faits soumis à la juge de première instance qui a plutôt conclu, à la lumière de ceux-ci, que les appelants auraient quand même contracté s'ils avaient connu les résultats du test psychométrique, l'évaluation du stage de Linda St-Yves et les réserves*

9. 9150-0595 Québec inc c Franchises Cora inc, *supra*, note 2, au para 234.

10. 9150-0595 Québec inc c Franchises Cora inc, *supra*, note 1, au para 11.

*du représentant de l'intimée sur l'emplacement du restaurant.*  
[Les italiques sont nôtres.]

Ainsi, sur le fond, la Cour d'appel confirme le jugement de première instance à l'effet qu'il n'y a pas eu, dans les circonstances, d'erreur simple ayant vicié le consentement du franchisé.

Toutefois, la Cour d'appel relève que le passage du jugement de première instance faisant mention du fait que l'obligation de renseignement serait plus restreinte en matière de franchise n'est fondé sur aucune autorité<sup>11</sup>.

La Cour d'appel rappelle également qu'un contrat de franchise, comme tout autre contrat, doit être gouverné par les règles de la bonne foi et l'obligation corrélative pour le franchiseur de porter à la connaissance du franchisé toute information en sa possession pouvant avoir une « influence déterminante sur la volonté de contracter de ce dernier »<sup>12</sup>. La Cour supérieure aurait donc commis une erreur en mentionnant que les documents réclamés par le franchisé étaient des documents internes n'ayant pas à lui être communiqués.

Quoi qu'il en soit, la Cour d'appel rejette tout de même le recours, puisque rien ne démontre en appel que la Cour supérieure a commis une erreur manifeste et déterminante dans l'évaluation de l'effet qu'aurait eu la connaissance de tels documents sur le consentement du franchisé.

#### **1.4 Les répercussions de ce jugement**

Il découle de cette décision que le fardeau de preuve qui repose sur un franchisé désirant alléguer une erreur causée par le dol ou une erreur simple est plutôt élevé. En effet, il appert que l'omission par inadvertance du franchiseur de transmettre certaines informations au futur franchisé avant la signature d'une convention de franchise ne suffit pas en soi à vicier le consentement.

Toutefois, il n'en demeure pas moins qu'un franchiseur peut tout de même, dans certains cas, être tenu de divulguer des documents de nature interne, si ces documents internes sont susceptibles d'influer de manière déterminante sur le consentement du futur franchisé.

Finalement, il faut se rappeler que l'obligation de renseignement du franchiseur ne réduit pas pour autant l'obligation du

---

11. *Ibid.*, au para 17.

12. *Ibid.*, au para 18.

franchisé de se renseigner auprès de professionnels qualifiés, afin de s'assurer que son consentement soit éclairé.

## **2. 9192-6287 QUÉBEC INC c CAFÉ VIENNE CANADA INC<sup>13</sup> : LA BONNE FOI ET L'OBLIGATION DE RENSEIGNEMENT DU FRANCHISEUR**

### **2.1 Les faits**

Cette décision traite de nombreuses questions relatives à la conclusion d'un contrat de franchise, aux obligations des parties pendant la durée du contrat et à sa résiliation éventuelle. Ceci étant dit, les aspects les plus intéressants de cette décision selon nous, et incidemment ceux sur lesquels notre analyse portera, traitent des obligations de bonne foi et de renseignement du franchiseur envers le franchisé, ainsi que de l'obligation concomitante du franchisé de s'informer adéquatement.

Les demandeurs, 9192-6287 Québec inc (ci-après pour la présente partie le « franchisé ») et son président et seul actionnaire Pierre Desmarais, ont intenté des procédures contre plusieurs défendeurs, dont notamment Presse Café Franchise Restaurant inc (ci-après pour la présente partie le « franchiseur »), relativement à de fausses représentations qui auraient été faites au franchisé par le franchiseur préalablement à la conclusion du contrat de franchise, le 16 juillet 2008.

Les faits de ce dossier sont relativement complexes, mais peuvent être résumés ainsi quant aux points qui nous intéressent plus particulièrement. Le franchisé tente d'abord d'acquérir une franchise Presse Café pour un établissement situé au 1801 de Maisonneuve, à Montréal, suivant le désir du propriétaire de l'époque de vendre sa franchise. À ce moment, le franchisé rencontre un représentant du franchiseur qui a la responsabilité de s'assurer que le franchisé éventuel répond aux attentes du franchiseur. Le franchisé se voit alors remettre une copie du contrat type de franchise de la bannière Presse Café.

À ce moment, le franchisé consulte un avocat afin d'obtenir des conseils juridiques quant à la nature des obligations contenues au contrat type de franchise. Le franchisé verse alors un paiement partiel visant notamment les frais de cession de la franchise, bien que le contrat de franchise ne soit pas encore signé. Finalement, suivant

---

13. 9192-6287 Québec inc c Café Vienne Canada inc, 2013 QCCS 4063.

un examen par le franchisé du bilan financier de l'ancien propriétaire de la franchise, le franchisé abandonne le projet d'acquisition de la franchise exploitée au 1801 de Maisonneuve.

Le franchiseur a toutefois ensuite présenté au franchisé une autre opportunité d'acquérir une franchise pour un établissement situé au 1408 Drummond, à Montréal, lequel établissement n'est plus en exploitation depuis quelques mois. Au dire du franchiseur, les ventes effectuées par le dernier franchisé étaient faibles, compte tenu que ce dernier était tout à fait désintéressé du commerce, ou encore parce que le chiffre d'affaires indiqué dans son rapport de vente était trompeur.

Le franchiseur fait alors miroiter au franchisé des ventes journalières de 800 \$. Toutefois, suivant la demande du franchisé pour avoir accès aux données de vente de l'établissement, le franchiseur lui répond qu'il ne peut lui donner de chiffres fiables car l'exploitant précédent est devenu insolvable et que son actionnaire a été affligé de problèmes personnels. Le franchiseur évoque également que l'exploitant précédent aurait caché des ventes.

Or, avant que le franchisé puisse acquérir la franchise, un autre groupe d'acheteurs aurait tenté concurremment d'acquérir cette franchise. Toutefois, suite à des problèmes de financement, cet autre groupe d'acheteurs a dû abandonner son projet. Apprenant cette information, le franchisé se rend le jour même aux locaux du franchiseur afin de discuter de l'acquisition de la franchise. Il verse le jour même un acompte de 50 000 \$ sur le prix convenu de 150 000 \$, bien que le contrat de franchise ne soit alors pas encore signé. Le franchiseur mentionne d'ailleurs au franchisé qu'il se chargera du financement du projet pour le franchisé.

Sans même que le franchisé puisse en prendre connaissance au préalable, le franchiseur achemine à une institution financière au nom du franchisé un plan d'affaires pour l'exploitation de l'établissement situé au 1408 Drummond. Dans ce plan d'affaires, le franchiseur indique que l'établissement générera des ventes journalières moyennes de 910 \$. Suivant l'acceptation du financement par l'institution financière, le franchisé signe finalement le contrat de franchise, sans avoir eu accès à quelque sommaire de ventes pour l'établissement.

Après quelques mois d'exploitation, les ventes ne sont pas du tout au rendez-vous comparativement au chiffre d'affaires mentionné oralement par le franchiseur avant la conclusion du contrat de franchise, malgré la mise en place de promotions par le franchiseur et

par le franchisé. Ces ventes atteignent à peine la moitié des 800 \$ de ventes journalières annoncées par le franchiseur. Dans ce contexte, le franchisé connaît alors rapidement des difficultés financières.

À la suite d'un défaut du franchisé d'effectuer le paiement de son loyer, le franchiseur poursuit celui-ci, notamment en résiliation du contrat de franchise, en plus d'autres considérations reliées au bail du franchisé. En réponse, le franchisé signifie au franchiseur une mise en demeure dans laquelle il allègue notamment les fausses représentations du franchiseur relativement aux ventes quotidiennes de l'établissement.

Les parties conviennent alors d'une entente relativement à des mesures de sauvegarde permettant au franchisé de vendre sa franchise pendant une certaine période, à défaut de quoi le franchisé devrait remettre les clés de l'établissement au franchiseur. Suivant l'échec d'une telle vente pendant la période pertinente, le franchiseur reprend les clés de l'établissement et implante finalement une autre franchise dans le local situé au 1408 Drummond, soit une franchise de la bannière Green Café. La preuve démontre que le nouvel exploitant a ensuite réussi à obtenir des ventes journalières oscillant entre 500 \$ et 3 000 \$, sous la nouvelle bannière Green Café.

## **2.2 La question en litige**

Essentiellement, sur le point des obligations de bonne foi et d'information du franchiseur, la Cour devait déterminer si le franchiseur avait manqué à son obligation de bonne foi dans la période précédant la signature du contrat de franchise en profitant de l'inexpérience du franchisé, en ne le renseignant pas sur l'historique d'exploitation de l'établissement, en ne lui fournissant pas les données d'exploitation pertinentes et en lui représentant faussement que les ventes du commerce étaient d'au moins 800 \$ par jour.

Le franchisé plaidait que ces fausses représentations du franchiseur équivalaient à un dol ayant vicié son consentement.

Évidemment, le corollaire de cette question était de savoir si le franchisé avait de son côté manqué à son devoir de se renseigner adéquatement, en agissant avec insouciance et témérité.

## **2.3 L'analyse et les conclusions de la Cour**

Avant d'entreprendre son analyse, la Cour rappelle certains principes importants en matière de contrat de franchise, dont notam-

ment les principes établis dans l'arrêt *Provigo Distribution inc c Supermarché A.R.G. inc*<sup>14</sup>, lequel demeure un arrêt important en matière de franchisage<sup>15</sup> :

[118] Le contrat de franchise est un contrat innommé dont la jurisprudence a retenu certaines définitions.

[119] Dans *Provigo Distribution inc c Supermarché A.R.G. inc*, la Cour d'appel, après avoir cité de la doctrine française, suggère la définition suivante :

On note donc que le contrat de franchise a, en règle générale, les caractéristiques suivantes : c'est un contrat à titre onéreux, synallagmatique et d'exécution successive. C'est aussi, parfois, un contrat d'adhésion, parce qu'il regroupe des clauses types dont le contenu n'est pas ouvert à discussion. La convention d'affiliation est, en outre, souvent conçue et rédigée par le franchiseur et est à prendre ou à laisser. Enfin, il s'agit d'un contrat innomé et mixte qui participe, par certaines de ses dispositions, à la fois aux contrats de société, de mandat, de vente et de louage.

[120] *Le franchiseur, comme tout autre contractant, est astreint à l'obligation générale de bonne foi en cours d'exécution du contrat.* [Les notes de bas de page sont omises. Les italiques sont nôtres.]

La Cour poursuit en précisant que le devoir d'information du franchiseur d'informer le franchisé et celui, son corollaire, du franchisé de s'informer, sont implicites à l'obligation de bonne foi. Ainsi, la Cour souscrit aux propos de l'auteure Pascale Cloutier, en citant avec approbation un extrait de doctrine résumant les obligations réciproques des franchiseurs et franchisés en matière d'information<sup>16</sup> :

### ***L'obligation d'information***

Dans le cadre des discussions précontractuelles, l'obligation d'information est celle qui fait le plus souvent l'objet de procédures judiciaires par le franchisé contre le franchiseur.

14. *Provigo Distribution inc c Supermarché A.R.G. inc*, [1998] RJQ 47 (CA).

15. 9192-6287 *Québec inc c Café Vienne Canada inc*, *supra*, note 13, aux para 118 à 120.

16. *Ibid.*, aux para 121 et 122 ; Pascale Cloutier et Marie-Hélène Gay « La responsabilité contractuelle et extracontractuelle du franchiseur à l'égard des franchisés et des tiers », dans Service de la Formation continue, Barreau du Québec, *Développements récents en droit de la franchise et des groupements*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2008, à la p 3.

L'obligation d'information du franchiseur permet au franchisé de se familiariser avec les rouages du réseau exploité par le franchiseur, dont le franchisé a souvent une connaissance bien sommaire, reliée à sa seule expérience à titre de client ou consommateur.

*Le défaut du franchiseur d'informer adéquatement le franchisé peut vicier le consentement de ce dernier et peut également constituer un dol dans certaines circonstances.*

*Le franchiseur a donc l'obligation d'informer le franchisé de façon complète et juste, évitant le plus possible les exagérations.* À ce sujet, les exagérations mineures ne constituent pas un dol puisqu'il est généralement acceptable qu'un franchiseur qui est en processus de vente d'une franchise, présente son réseau sous son meilleur jour. À titre d'exemple, a été qualifiée de « bon dol » une représentation sur l'état des équipements par le franchiseur qui a « un peu enjolivé les choses ».

Cependant, ont été qualifiées de dol les représentations suivantes faites préalablement à la signature d'une convention de franchise : l'omission d'un franchiseur d'informer une franchisee que certaines municipalités ne permettaient pas l'exploitation du type de commerce exploité par ce réseau sur leur territoire ainsi que l'assurance du franchiseur que le commerce pourrait être ouvert à cet endroit ou le fait de sous-estimer les dépenses lors de la remise de scénarios de la profitabilité du commerce.

*Évidemment, le corollaire à cette obligation est l'obligation pour le franchisé de s'informer.* Le franchisé peut s'informer de différentes façons, soit en faisant un examen soigné de la documentation remise par le franchiseur, y inclus la convention de franchise que lui présente le franchiseur, en consultant des professionnels, en posant des questions, en faisant un examen attentif des équipements qui lui sont vendus accessoirement à la signature de la convention, en demandant de rencontrer des franchisés du réseau, etc.

[...]

*L'obligation de bonne foi et l'obligation de renseignement constituent les deux principales obligations que le franchiseur doit respecter avant la signature du contrat puisqu'un manquement à l'une de ces obligations permettrait au franchisé, que ce soit avant, pendant ou à l'extinction du contrat de franchise, d'en-*

*treprendre des procédures contre le franchiseur basées sur le vice de consentement.*

Pour obtenir réparation suite à un dol, le franchisé doit aussi prouver que *l'erreur provoquée par le dol a été déterminante dans le choix du franchisé de contracter*. Il doit aussi démontrer que l'omission du franchiseur de le renseigner adéquatement a vicié son consentement *au moment* de la signature de la convention de franchise. Enfin, le franchisé ne doit pas avoir ratifié le défaut du franchiseur de l'informer en attendant la terminaison de la convention de franchise avant de le soulever. [Les italiques sont nôtres.]

La Cour ajoute finalement que, malgré ces obligations de bonne foi et d'information du franchisé par le franchiseur, « le franchisé n'est pas exempt d'une obligation de réfléchir avant de s'engager et de ne pas adhérer béatement aux représentations du franchiseur »<sup>17</sup>.

Sur la base de ces principes, la Cour a donc analysé les faits relatifs au dossier. Elle revient notamment en premier lieu sur la conduite du franchisé lors de la tentative d'acquisition de la première franchise, soit celle située au 1801 de Maisonneuve. Notamment, à ce moment, le franchisé a consulté un avocat concernant le contrat type de franchise, et s'est enquis auprès de l'ancien exploitant de la rentabilité de son entreprise. Lorsqu'il a pu obtenir toutes les données pertinentes, il a pris une décision éclairée, soit d'abandonner le projet d'acquisition.

Toutefois, dans le cadre de l'acquisition de la franchise située au 1408 Drummond, le franchisé a été privé de telles données sur la rentabilité de l'entreprise de l'ancien exploitant. La Cour note que le franchisé a signé le contrat de franchise alors qu'il n'était pas en possession de toutes les données pertinentes. Toutefois, la signature se serait faite dans un contexte hâtif, sur la base d'information transmise oralement par le franchiseur. La Cour note que le franchisé aurait affirmé avoir fait confiance au franchiseur, puisqu'il s'agissait d'une organisation qui semblait professionnelle.

À ce titre, la Cour affirme que bien que le franchisé aurait pu insister davantage ou même refuser de s'engager, sur la base des commentaires du franchiseur à l'effet que le chiffre d'affaires des anciens exploitants n'était pas fiable, il était du devoir du franchiseur

---

17. 9192-6287 *Québec inc c Café Vienne Canada inc*, supra, note 3, au para 125 ; la Cour référant à l'arrêt *Les investissements Stanislas et Patricia Bricka inc c Groupe C.D.R.E.M. inc*, JE 2001-1148 (CA).

de transmettre les données pertinentes au franchisé qui lui faisait confiance<sup>18</sup> :

[147] M. Mounla avait, lui, certainement accès aux chiffres de ventes de 9106 et 9177. Or, il ne les a pas communiqués à M. Desmarais sous prétexte qu'ils n'étaient pas fiables. Peut-être M. Desmarais aurait-il dû insister davantage ou même refuser de s'engager mais *M. Mounla, en possession des données pertinentes, qui avait la confiance de M. Desmarais, aurait dû les lui transmettre ; c'était son devoir de le faire.* [Les italiques sont nôtres.]

Ces chiffres de vente ont finalement été produits en preuve dans le cadre du procès. La preuve démontre que l'objectif de 800 \$ de ventes journalières promises au franchisé était loin d'être soutenu par l'expérience passée de l'exploitation de l'établissement par ses anciens exploitants.

La Cour retient finalement de la preuve que le contrat de franchise est un contrat d'adhésion, n'ayant pas laissé de place à la discussion, et que les manœuvres et représentations du franchiseur sont fautives et dolosives<sup>19</sup> :

[163] Le Tribunal retient de la preuve en l'instance qu'il allait de soi que les procédures menant à la signature du Contrat de Franchise incluaient que le financement des opérations de Québec inc allait être mis en place par Presse Café. M. Desmarais a accepté qu'il en soit ainsi mais le Tribunal est convaincu que *le franchiseur ne laissait pas de place à la discussion.*

[164] Le Tribunal estime que *les manœuvres et représentations de Presse Café avant la signature du Contrat de Franchise sont fautives et dolosives et qu'elle a retenu des informations financières sur l'exploitation du 1408 qu'elle aurait dû communiquer à son aspirant franchisé.* Ceci a induit M. Desmarais en erreur quant à la rentabilité du 1408.

[165] Le Tribunal retient de l'ensemble de la preuve que M. Desmarais, qui avait demandé et obtenu de l'exploitant préalable du 1801 les données financières pertinentes, n'était pas dans une position d'obtenir des données analogues de l'exploitant antérieur du 1408. Dans ce contexte, *il a fait confiance à*

18. 9192-6287 Québec inc c Café Vienne Canada inc, *supra*, note 13, au para 147.

19. *Ibid.*, aux para 163 à 169.

*Presse Café quant aux prévisions de revenus et cette dernière a trahi sa confiance.*

[166] En effet, Presse Café avait ciblé en M. Desmarais un aspirant franchisé prometteur. C'est elle qui l'a intéressé au 1408. Le site était inexploité depuis quelques mois, au péril de la rentabilité et de la réputation de la bannière, et il y avait une certaine urgence à trouver un exploitant.

[167] Cependant, plutôt que de faire miroiter à M. Desmarais que les ventes journalières du 1408 seraient de 800 \$ et de lui affirmer que les données financières de l'exploitant précédent n'étaient pas fiables (quelles qu'en soient les raisons), *Presse Café avait l'obligation de l'informer de façon complète en lui fournissant les montants des ventes des dernières années d'exploitation du 1408, données qu'elle avait à sa disposition.* Les eut-il eues que M. Desmarais aurait constaté que les scénarios de profitabilité du 1408 étaient surestimés.

[168] De plus, Presse Café a préparé pour la Banque Royale un plan d'affaires susceptible de procurer à M. Desmarais un financement nécessaire à l'acquisition de la franchise du 1408 à partir de données qu'elle savait irréalistement optimistes.

[169] Le Tribunal ajoute que, compte tenu des revenus du 1408 depuis 2003, il ne peut souscrire à la thèse des défendeurs voulant que les faibles ventes de Québec inc étaient causées par l'inexpérience ou le manque d'ardeur au travail. *Dans les circonstances, Presse Café est donc responsable de certains dommages subis par Québec inc et M. Desmarais.* [Les italiques sont nôtres.]

La Cour octroiera finalement au franchisé i) une réparation de 50 000 \$ au titre de remboursement de l'avance perdue pour l'achat de la franchise, étant un dommage découlant directement de la faute du franchiseur, ii) une réparation de 1 000 \$ étant le montant payé à l'institution financière en règlement d'un solde sur la dette du franchisé, iii) un montant de 23 034 \$ à titre de profits bruts estimés dans le plan d'affaires soumis par le franchiseur à l'institution financière, calculés selon la période pertinente, iv) un montant de 5 000 \$ à titre de dommages pour troubles, ennuis et inconvénients, et v) un montant de 6 772,50 \$ au titre des frais de cession payés au franchiseur pour le transfert de la franchise située au 1801 de Maisonneuve qui n'a jamais eu lieu.

## **2.4 Les répercussions de ce jugement**

Il découle de cette décision que les actions d'un franchiseur qui retient sciemment des informations relatives à la rentabilité de l'exploitation d'une franchise auprès d'un franchisé éventuel peuvent dans certains cas être assimilées comme des manœuvres fautives et dolosives donnant ouverture à une réparation en dommages.

Le franchiseur est tenu à la bonne foi dans le cadre des négociations entourant la signature d'un contrat de franchise, bien que le franchisé doive tout de même se renseigner adéquatement avant de contracter. Ainsi, bien que la conduite d'un franchisé dans certaines circonstances puisse paraître imprudente, il demeure tout de même du devoir du franchiseur de transmettre toutes les données pertinentes à un franchisé éventuel qui lui fait confiance.

## **3. GROUPE SPORTSCENE INC c 2639-6564 QUÉBEC INC<sup>20</sup> : LE RESPECT DES CLAUSES DE NON-CONCURRENCE ET DE DÉSIDENTIFICATION AU STADE DE L'INJONCTION PROVISOIRE**

### **3.1 Les faits**

Il s'agit d'une décision rendue au stade de l'injonction provisoire, dans le cadre d'une requête introductive d'instance en injonction provisoire, en injonction interlocutoire, en injonction permanente, pour l'émission d'une ordonnance de sauvegarde et en remboursement des frais extrajudiciaires. Il faut donc garder à l'esprit que dans son analyse, la Cour a analysé la preuve qui lui était soumise afin de déterminer si les critères relatifs à l'émission d'une injonction provisoire étaient remplis *prima facie* selon la preuve au dossier.

La requérante, Groupe Sportscene inc (ci-après pour la présente partie le « franchiseur »), voulait empêcher les intimés, un ancien franchisé (ci-après pour la présente partie le « franchisé ») et ses représentants qui opéraient à Boucherville un restaurant sous la bannière La Cage aux Sports, d'opérer au même endroit leur nouveau restaurant Le Chêne Blanc, en contravention alléguée des obligations de non-concurrence et de désidentification contenues dans la convention de franchise signée par les parties, en plus de la signature par certains défendeurs d'engagements de non-concurrence et de garanties personnelles en faveur du franchiseur.

---

20. *Groupe Sportscene inc c 2639-6564 Québec inc*, 2013 QCCS 17.

Ledit contrat de franchise a été signé le 23 mai 2002, et venait à échéance le 2 septembre 2012. La Cour mentionne les détails relatifs à l'obligation de non-concurrence contenue à la convention de franchise<sup>21</sup> :

[8] Essentiellement, l'obligation de « non-concurrence » prévue à la Convention et à l'Engagement est, entre autres, à l'effet que les Intimés ne pourront pas, sans le consentement écrit préalable du Franchiseur, et pour une période de deux ans, sous réserve de certaines adaptations en fonction des Intimés visés :

[...] exploiter, participer, s'impliquer, donner des conseils, prêter de l'argent, garantir des dettes ou obligations ou permettre que son nom ou toute partie de celui-ci soit utilisé, dans *toute entreprise exploitant un ou plusieurs restaurants offrant une spécialité de steak, de poulet et / ou de côtes levées et / ou offrant des divertissements ou un décor à caractère sportif*, et dont l'établissement ou l'un des établissements est situé dans le territoire compris à l'intérieur d'un rayon de cinq (5) kilomètres à vol d'oiseau autour de l'EMPLACEMENT [...].

[9] Dans ce même contexte, les Intimés ne peuvent pas utiliser les « informations confidentielles, connaissances, secrets commerciaux et savoir-faire » du Franchiseur qu'ils ont acquis dans le cadre de l'opération de la Cage de Boucherville, *ni préjudicier à l'achalandage de la Cage de Boucherville et associé aux marques de commerce du Franchiseur*. Leur défaut à cet égard causerait, toujours selon la Convention, des dommages importants au Franchiseur. [Les italiques sont nôtres.]

Pour ce qui est de l'engagement de désidentification, soit d'éliminer tous les signes distinctifs relatifs à la franchise, la Cour mentionne<sup>22</sup> :

[10] De plus, dès qu'il est mis fin à la Convention, de quelque façon que ce soit, les Intimés doivent éliminer de l'Emplacement tous les signes distinctifs pouvant identifier le Franchiseur, ce qui constitue une obligation de « désidentification » aux termes de la Convention. Essentiellement, sous réserve de certaines adaptations en fonction des Intimés visés, cela inclut :

21. *Ibid.*, aux para 8 et 9.

22. *Ibid.*, aux para 10 et 11.

[...] *éliminer l'agencement de couleurs rouge et blanc et faire toute autre modification à l'apparence physique de l'EMPLACEMENT que le FRANCHISEUR pourra exiger, à sa discrétion*, afin que le FRANCHISÉ se conforme à toutes et chacune de ses obligations stipulées à la présente y compris, mais sans s'y limiter, à ses obligations stipulées au présent article 18 ainsi qu'à l'article 14 ci-dessus [...].

[11] Ainsi, dans un tel contexte, *les Intimés doivent faire en sorte d'éliminer « quelque élément qui serait susceptible d'engendrer la confusion ou l'erreur dans l'esprit du public » entre les opérations du Franchiseur et toutes nouvelles opérations des Intimés.* [Les italiques sont nôtres.]

Après plusieurs échanges entre le franchiseur et le franchisé, le franchisé informe le franchiseur en date du 25 avril 2012 qu'il n'entend pas renouveler la convention de franchise. À plusieurs occasions avant et après la fin du contrat de franchise, le franchiseur rappelle à son franchisé et à ses représentants leurs obligations de non-concurrence et de désidentification, puisque le local dans lequel était opérée la franchise appartient toujours à ces derniers. L'ancien franchisé informe également le franchiseur dès le 20 juillet 2012 vouloir ouvrir un nouveau restaurant à l'emplacement où était opérée la franchise.

Entre les mois de septembre et décembre 2012, l'ancien franchisé transmet à plusieurs reprises de l'information au franchiseur au sujet de son nouveau projet de restaurant. Le franchiseur se rend d'ailleurs sur les lieux afin de constater l'avancement du projet le 21 novembre 2012.

Le 7 décembre 2012, l'ancien franchisé ouvre finalement son nouveau resto-bar Le Chêne Blanc à l'emplacement où était opérée la franchise. Les défendeurs ont reçu des mises en demeure en date du 21 décembre 2012.

Selon le franchiseur, le restaurant Le Chêne Blanc exploité par l'ancien franchisé contrevenait aux obligations de non-concurrence et de désidentification de son ancien franchisé et de ses représentants, pour les raisons suivantes<sup>23</sup> :

[28] Ainsi, suite à quelques visites effectuées au Chêne Blanc depuis le 9 décembre 2012, le Franchiseur prétend que les

---

23. *Ibid.*, au para 28.

contraventions des Intimés à leurs dites obligations sont évidentes au chapitre, entre autres :

- a) du revêtement et aménagement extérieur de l'immeuble de l'Emplacement ;
- b) des téléviseurs ;
- c) des plafonds, lambris, luminaires et stores horizontaux ;
- d) du menu et de la présentation dans les assiettes.

La présentation de la requête au stade provisoire a eu lieu dès le 8 janvier 2013, soit moins d'un mois suivant la signification de la mise en demeure initiale.

### 3.2 La question en litige

La Cour devait déterminer si, à ce stade préliminaire des procédures, les critères permettant l'obtention d'une injonction provisoire étaient remplis, d'après une preuve *prima facie*<sup>24</sup> :

[41] Pour obtenir une ordonnance d'injonction provisoire, il faut appliquer avec rigueur les trois critères suivants :

- a) le Franchiseur doit démontrer une *urgence réelle et immédiate* ;
- b) le Franchiseur doit démontrer une *apparence de droit sérieux* ou, *s'il est douteux, que la balance des inconvénients est en sa faveur* ; et
- c) le Franchiseur doit démontrer un *préjudice sérieux ou irréparable*, ou qu'il sera créé un état de fait ou de droit auquel le jugement ne pourra remédier. [Les italiques sont nôtres.]

### 3.3 L'analyse et les conclusions de la Cour

D'entrée de jeu, la Cour mentionne que le franchiseur ne s'est pas acquitté de son fardeau de preuve relativement aux trois critères nécessaires pour l'émission d'une injonction provisoire, et qu'au surplus, la balance des inconvénients ne joue nullement en sa faveur.

Il convient d'aborder les commentaires de la Cour quant à ces trois critères pertinents en l'espèce.

24. *Ibid*, au para 41.

### **3.3.1 Absence d'urgence**

La Cour mentionne que si le franchiseur opérait un restaurant La Cage aux Sports à Boucherville en septembre 2012, lorsqu'il a reçu les informations relatives au nouveau concept de restaurant de son ancien franchisé, il aurait réagi plus rapidement. À tout le moins, il aurait pu se présenter dès l'ouverture du restaurant Le Chêne Blanc, le 7 décembre 2012.

Le franchiseur a mentionné lors de l'audience avoir des plans relatifs à l'ouverture d'un tel restaurant, mais n'a pas été en mesure de donner plus de détails à cet égard. La Cour a donc conclu que rien ne justifiait l'émission, pour une durée de 10 jours<sup>25</sup>, d'une injonction provisoire.

### **3.3.2 Absence de droit apparent**

La Cour mentionne être « catégorique » à l'effet que, *prima facie*, il n'y a aucune confusion possible entre un restaurant de la bannière La Cage aux Sports et le Chêne Blanc, selon les photographies produites par l'ancien franchisé.

Selon la Cour, il est inutile au stade de l'injonction provisoire de s'attarder sur la validité de la clause de non-concurrence, puisque *prima facie*, les faits n'établissent aucune concurrence déloyale et illégale. En effet, la Cour commente ainsi l'aspect extérieur du restaurant le Chêne Blanc opéré par l'ancien franchisé<sup>26</sup> :

[53] Qui plus est, l'aspect extérieur du Chêne Blanc est à l'image de tous les autres commerces adjacents à l'Emplacement et faisant partie du même complexe immobilier, soit des murs extérieurs ayant un revêtement blanc, flanqués de colonnes rouges.

[54] Que ce soit pour le Chêne Blanc, Thai express, Mikes ou Tim Hortons, ils ont tous la même apparence extérieure. Seules leurs enseignes les distinguent, de telle sorte qu'un client ne fait certes pas son choix en fonction du revêtement extérieur blanc et des colonnes rouges, autrement il aura de fortes chances de se méprendre. Il doit plutôt porter attention à l'enseigne qui identifie le restaurant.

25. Art. 753 Cpc.

26. *Groupe Sportscene inc c 2639-6564 Québec inc*, *supra*, note 20, aux para 53 à 55.

[55] Donc, à ce stade-ci, le *Tribunal est satisfait que, prima facie, aucune confusion n'est possible, et le Franchiseur n'a pas établi un droit apparent à faire protéger ou sauvegarder immédiatement, ni même au niveau de la balance des inconvénients.* [Les italiques sont nôtres.]

### 3.3.3 Absence de préjudice sérieux ou irréparable

Finalement, la Cour conclut en mentionnant que le franchiseur n'a nullement établi quelque préjudice sérieux et irréparable que ce soit pouvant résulter d'une attente jusqu'à l'audition de l'injonction « provisoire [sic] »<sup>27</sup>.

La Cour va toutefois plus loin en mentionnant également que *prima facie*, « le concept du Chêne Blanc est différent de celui du Franchiseur et cible une clientèle différente de celle visée par les restaurants « La Cage aux Sports » du Franchiseur »<sup>28</sup>.

Il est également à noter que suite n'a pas été donnée à ce dossier au stade de l'injonction interlocutoire ou permanente.

### 3.4 Les répercussions de ce jugement

Au stade de l'injonction provisoire, un franchiseur désirant faire respecter une clause de non-concurrence et de désidentification doit tout de même pouvoir démontrer, *prima facie*, les trois critères relatifs à l'émission d'une telle injonction, soit i) l'urgence réelle et immédiate, ii) une apparence de droit sérieux ou, s'il est douteux, que la balance des inconvénients est en sa faveur, et iii) un préjudice sérieux ou irréparable auquel le jugement ne pourra remédier. Cette preuve est donc plutôt complexe à réaliser au stade de l'injonction provisoire.

Par ailleurs, au niveau de l'aspect extérieur uniforme d'un complexe immobilier regroupant plusieurs franchises de restauration, il appert que les consommateurs porteront une attention plus grande aux enseignes des différents commerces, ce qui réduit d'autant les risques de confusion. Il faut toutefois se rappeler que cette décision est fondée sur la preuve *prima facie* présentée à la Cour et qu'une analyse différente de la preuve aurait pu être faite sur le fond.

27. Il appert que le juge Guoin voulait fort possiblement mentionner l'attente jusqu'à l'audition de l'injonction interlocutoire, et non l'audition de l'injonction provisoire.

28. *Groupe Sportscene inc c 2639-6564 Québec inc, supra*, note 20, au para 57.

**4. CONCEPT-O-MAX INC c 9205-9419 QUÉBEC INC<sup>29</sup> :  
L'ABSENCE DE RELATION CONTRACTUELLE ENTRE  
LE FRANCHISÉ ET UN TIERS AYANT CONTRACTÉ  
DIRECTEMENT AVEC LE FRANCHISEUR, AU  
BÉNÉFICE DU FRANCHISÉ**

**4.1 Les faits**

La défenderesse dans cette affaire, *9205-9419 Québec inc* (ci-après pour la présente partie le « franchisé »), a acquis en 2009 une franchise de salon de bronzage opérée sous la bannière Bronzage Laguna auprès du franchiseur connu comme le groupe Bronzage Laguna, lequel opérait par le biais d'au moins deux personnes morales, soit 9156-8485 Québec inc et Distribution Laguna inc (ci-après collectivement pour la présente partie le « franchiseur »). Il est à noter que le contrat de franchisage n'a pas été produit au dossier de la Cour dans cette affaire.

Lors de ses représentations initiales au franchisé, le franchiseur a indiqué qu'il offrait un concept « clés en main », incluant notamment le bail et les aménagements locatifs. À ce sujet, le franchiseur avait une entente avec l'entreprise de construction Concept-O-Max inc (ci-après « Concept-O-Max »), demanderesse dans cette affaire, au sujet de services à forfait pour l'aménagement intérieur des salons de bronzage de la bannière Bronzage Laguna, au coût de 125 000 \$ par salon. Concept-O-Max aurait notamment effectué les travaux d'aménagement intérieur d'une douzaine de salons de bronzage de la bannière.

Concept-O-Max a effectué les travaux d'aménagement requis dans les locaux du franchisé, selon le forfait de 125 000 \$ établi avec le franchiseur, d'octobre à novembre 2009. Le franchiseur acquitte une première facture de 28 743,75 \$ émise par Concept-O-Max le 3 août 2009. Un deuxième paiement de 103 477,50 \$ est ensuite effectué suivant une facture émise par Concept-O-Max le 26 octobre 2009, via un chèque tiré cette fois sur le compte du franchisé.

En octobre 2009, le franchiseur remet un document au franchisé dans lequel il identifie certaines sommes que le franchisé devra payer directement à Concept-O-Max, afin d'acquitter l'ensemble des paiements dus à Concept-O-Max pour les travaux d'aménagement intérieur effectués dans les locaux du franchisé. Il est toutefois à noter que le franchisé n'a jamais contracté directement avec Concept-O-Max

---

29. *Concept-O-Max inc c 9205-9419 Québec inc*, 2013 QCCQ 4733.

et que le document remis par le franchiseur au franchisé n'est qu'un résumé de divers frais à payer à la demande du franchiseur.

Concept-O-Max a ensuite émis deux autres factures en début 2010 aux montants de 11 497,50 \$ et de 22 592,59 \$, lesquelles n'ont jamais été payées.

À la suite de la faillite des deux sociétés sous lesquelles le franchiseur opérait, Concept-O-Max transmet une mise en demeure au franchisé le 24 janvier 2012 concernant le paiement des deux factures impayées, soit près de deux ans après l'émission desdites factures. La preuve au dossier ne permet pas par ailleurs de déterminer si les deux factures en question ont été transmises au franchisé lors de leur émission en 2010.

#### **4.2 La question en litige**

La Cour du Québec devait décider s'il existait un lien de droit permettant à Concept-O-Max de réclamer au franchisé le paiement des deux factures émises pour les améliorations locatives effectuées dans son établissement, alors que la preuve ne faisait état d'aucun contrat intervenu entre ces deux parties. En d'autres termes, est-ce que le fait de bénéficier des travaux effectués par Concept-O-Max pour l'aménagement intérieur effectué dans le local de sa franchise permettait à Concept-O-Max de créer un lien de droit avec le franchisé, même si la relation contractuelle était plutôt avec le franchiseur ?

#### **4.3 L'analyse et les conclusions de la Cour**

La Cour a analysé la preuve au dossier et a conclu qu'il ne pouvait être fait droit à la demande de Concept-O-Max. En effet, 9205-9419 Québec inc n'a jamais retenu les services de Concept-O-Max. Par ailleurs, la première facture payée par le franchiseur à Concept-O-Max datait d'une époque antérieure à la signature du sous-bail par le franchisé pour la prise de possession des lieux loués par le franchiseur pour l'exploitation de la franchise. Les instructions relatives à la construction ont également toutes été données par un représentant du franchiseur. Il appert également que les factures n'auraient jamais été acheminées au franchisé, à défaut de preuve de leur transmission.

En somme, la Cour mentionne que des sommes payables par le franchiseur à divers créanciers au bénéfice ultime du franchisé ne créent pas, à moins d'un contrat, de lien direct avec ces différents

créanciers. Même un paiement effectué par le franchisé ne change pas cette situation.

À ce sujet, la Cour cite avec approbation l'article 1555 CcQ au sujet du paiement effectué par un tiers à un contrat<sup>30</sup> :

**1555.** Le paiement peut être fait par toute personne, lors même qu'elle serait un tiers par rapport à l'obligation ; le créancier peut être mis en demeure par l'offre d'un tiers d'exécuter l'obligation pour le débiteur, mais il faut que cette offre soit faite pour l'avantage du débiteur et non dans le seul but de changer de créancier.

Toutefois, le créancier ne peut être contraint de recevoir le paiement d'un tiers lorsqu'il a intérêt à ce que le paiement soit fait personnellement par le débiteur.

Ainsi, le paiement effectué par le franchisé n'engage pas par la suite le franchisé à titre de débiteur de Concept-O-Max, même si les travaux effectués sont au bénéfice du franchisé. En somme, le simple fait pour un franchisé d'effectuer un paiement relativement aux obligations de son franchiseur ne crée pas par ailleurs une relation contractuelle entre le franchisé et le tiers, à défaut de contrat entre ceux-ci.

#### **4.4 Les répercussions de ce jugement**

En matière de franchisage, le franchiseur contractera souvent plusieurs obligations avec des tiers au bénéfice ultime d'un franchisé ou d'un franchisé éventuel, que ce soit par exemple pour la location d'un emplacement immobilier ou, encore, pour des travaux d'améliorations locatives.

Ceci étant dit, et bien que ces obligations soient au bénéfice ultime du franchisé, à défaut de contrat liant spécifiquement le franchisé, il ne se crée pas de relation contractuelle entre le franchisé et le tiers avec qui le franchiseur a contracté. Une entreprise qui effectue des travaux au bénéfice d'un franchisé, dans le cadre d'une relation contractuelle avec un franchiseur, aura donc tout intérêt à faire intervenir le franchisé au contrat si elle désire que le franchisé soit lié en cas de défaut du franchiseur d'exécuter ses obligations.

Par ailleurs, le simple fait pour un franchisé d'effectuer un paiement pour son franchiseur n'en fait pas un débiteur additionnel

---

30. Art. 1555 CcQ.

relativement à l'obligation du franchiseur auprès du tiers recevant le paiement.

**5. DUNKIN' BRANDS CANADA LTD c BERTICO INC<sup>31</sup> :  
LE REJET DE LA DEMANDE D'INTERVENTION DE  
L'ASSOCIATION CANADIENNE DE LA FRANCHISE  
DANS UNE CAUSE PHARE EN MATIÈRE DE  
FRANCHISAGE**

**5.1 Les faits**

Cette décision rendue en 2013 par la Cour d'appel, portant sur une question incidente au litige principal de cette affaire, se situe dans un contexte bien particulier pour le droit de la franchise au Québec. En effet, le 21 juin 2012, la Cour supérieure du Québec, sous la plume du juge Tingley, a rendu une décision très importante en matière de droit de la franchise au Québec, dans l'affaire *Bertico inc c Dunkin' Brands Canada Ltd*<sup>32</sup>. Certains considèrent à juste titre cette décision de la Cour supérieure comme l'une des décisions les plus marquantes depuis des années pour le domaine du franchisage<sup>33</sup>.

Dans cette affaire, 21 franchisés québécois de la bannière Dunkin Donuts, ayant opéré 32 restaurants de la bannière au Québec, ont poursuivi le franchiseur Dunkin' Brands Canada Ltd (ci-après pour la présente partie le « franchiseur ») pour obtenir la résiliation de leurs contrats de franchise et de leurs baux, en plus de demander une réparation de plus de 16,4 millions de dollars pour des dommages subis entre 1995 et 2005, suite aux manquements du franchiseur à ses obligations pendant cette période.

À la suite d'un procès de 71 jours répartis sur une durée de trois ans, le juge Tingley a finalement condamné le franchiseur à verser un peu plus de 16,4 millions de dollars aux franchisés demandeurs, en reconnaissant par ailleurs que le franchiseur est lié par des obligations implicites qui découlent de la nature du contrat, de l'usage et de la loi<sup>34</sup>.

31. *Dunkin' Brands Canada Ltd c Bertico inc*, 2013 QCCA 867.

32. *Bertico inc c Dunkin' Brands Canada Ltd*, 2012 QCCS 2809.

33. Frédéric P. Gilbert, « Développements jurisprudentiels récents en droit de la franchise », dans Service de la formation continue, Barreau du Québec, *Développements récents en droit de la franchise*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2013, à la p 291.

34. *Bertico inc c Dunkin' Brands Canada Ltd*, *supra*, note 32, au para 50.

Parmi les obligations implicites du franchiseur pour lesquelles la Cour s'est dite satisfaite de la preuve d'un manquement, notons des manquements aux obligations suivantes : « manquement à l'obligation de consultation, de soutien et d'assistance, un nombre trop faible de consultants pour servir adéquatement le marché du Québec et le manquement quant au retrait de franchisés non performants du réseau du Québec »<sup>35</sup>.

Pour plus de détails au sujet de la décision de la Cour supérieure, voir notamment un excellent résumé dans l'article de l'auteur Frédéric P. Gilbert « Développements jurisprudentiels récents en droit de la franchise »<sup>36</sup>.

Le franchiseur a ensuite porté la cause en appel le 23 juillet 2012. Compte tenu des importantes implications du jugement de la Cour supérieure pour les franchiseurs canadiens opérant au Québec, l'Association Canadienne de la Franchise (ci-après « ACF ») a déposé une requête devant la Cour d'appel afin de pouvoir agir à titre d'intervenante, suivant l'article 211 Cpc.

La décision ici discutée est donc la décision interlocutoire rendue par la Cour d'appel au sujet de cette demande d'intervention de l'ACF dans le cadre de l'appel de la décision de la Cour supérieure ayant eu des répercussions importantes pour le droit du franchisage au Québec.

## **5.2 La question en litige**

La Cour d'appel devait déterminer si elle accordait ou non l'intervention de l'ACF dans le cadre de l'appel de la décision de la Cour supérieure, suivant la discrétion judiciaire qui lui est réservée en vertu de l'article 211 Cpc.

## **5.3 L'analyse et les conclusions de la Cour**

La Cour d'appel débute ses commentaires en mentionnant que pendant la dizaine d'années nécessaires pour la préparation et le déroulement du procès jusqu'en appel, l'ACF n'a jamais été une partie au litige. Suivant sa requête, l'ACF désirait intervenir afin de déposer un mémoire et d'effectuer des représentations lors de

---

35. Frédéric P. Gilbert, *supra*, note 33, à la p 295, commentant le paragraphe 55 de la décision de la Cour supérieure.

36. Frédéric P. Gilbert, *supra*, note 33, à la p 273.

l'audition, dans la mesure où elle y était autorisée par la Cour suivant l'article 211 Cpc :

**211.** Un tiers peut demander à intervenir pour faire des représentations lors de l'instruction. Il doit pour ce faire informer les parties par écrit du but et des motifs de son intervention. *Le tribunal peut l'y autoriser, s'il l'estime opportun, compte tenu des questions en litige et après avoir entendu les parties.* [Les italiques sont nôtres.]

Selon les points soumis par l'ACF, la décision à être rendue par la Cour d'appel est de première importance pour l'industrie du franchisage. Ainsi, son intervention serait nécessaire afin d'assister la Cour à comprendre l'industrie du franchisage au Canada et les conséquences possibles du maintien du jugement de première instance<sup>37</sup>.

Dans son analyse, la Cour d'appel mentionne les deux critères à prendre en compte pour l'autorisation d'une intervention en vertu de l'article 211 Cpc, soit i) le caractère opportun d'accorder ou non la demande d'intervention de l'ACF, et ii) si l'intervention est justifiée considérant les questions en litige.

La Cour mentionne que dans les causes qui concernent le droit public, les droits fondamentaux et les questions de chartes, les tribunaux ont été plus libéraux dans l'acceptation de demandes d'intervention. Toutefois, dans les causes traitant purement de litiges privés, les tribunaux ont été beaucoup plus prudents. La Cour rappelle notamment que la Cour d'appel elle-même a souligné l'importance qu'une partie intervenante soit en mesure de démontrer que les parties au litige ne soient pas en mesure de tenir compte de toutes les questions en cause de façon complète et rigoureuse<sup>38</sup>.

Dans son analyse, la Cour a toutefois démontré que l'intervention de l'ACF visait à contester l'existence d'obligations implicites telles que reconnues par le jugement de première instance, ce qui constitue d'ores et déjà une partie des conclusions demandées par le franchiseur appelant. La Cour compare même les arguments contenus dans la demande d'intervention de l'ACF avec l'inscription en appel du franchiseur appelant, afin de justifier le fait qu'elle n'est pas convaincue que les arguments de l'ACF seront différents de ceux qui seront d'ores et déjà présentés par le franchiseur appelant. Suivant cette analyse, la Cour mentionne qu'il apparaît évident que

37. *Dunkin' Brands Canada Ltd c Bertico inc*, supra, note 31, au para 7.

38. *Ibid*, aux para 14 à 17.

le franchiseur appelant argumentera sur les mêmes points que ceux que l'ACF désirait mettre de l'avant par son intervention<sup>39</sup>.

Par ailleurs, il est également pris en compte par la Cour que l'intervention de l'ACF pourrait forcer les franchisés intimés à allouer du temps et des sommes d'argent additionnelles afin d'affronter une autre partie adverse, créant ainsi un déséquilibre entre les parties quant aux deux points de vue en litige, au détriment des franchisés intimés<sup>40</sup>.

La Cour conclut en indiquant que dans un litige de nature privée tel que celui-ci, elle ne voit pas comment l'intervention de l'ACF serait autre chose qu'une répétition de la plupart des arguments qui seront déjà mis de l'avant par le franchiseur appelant<sup>41</sup> :

[29] *At the end of the day, this appeal is a private commercial dispute between a franchisor and 21 of its franchisees. It involves the interpretation of specific franchise agreements. In his judgment, the trial judge found that express and implied contractual obligations were binding upon the parties. This is, in fact, typical of the interpretation of contracts by courts in commercial disputes. Given that both parties will no doubt argue at length the applicable rules of interpretation, I cannot see how the intervention of the CFA will be anything but a repetition of most of the arguments that Appellant will put forward.*

[30] This case is not one involving public law, fundamental rights or Charter issues. The CFA has no direct interest in the litigation per se. *Both sides are represented by competent counsel who have thoroughly argued the issues at trial and who will no doubt do the same in the appeal process.* Each side has been allowed to file longer factums of 60 pages so that they might properly treat the numerous issues to be debated in appeal. *This hardly appears to be a case where the addition of other representations will benefit the Court or where an intervention will bring a novel perspective to the dispute.* [Les italiques sont nôtres.]

Suivant ces dernières observations, la Cour d'appel a donc rejeté la demande d'intervention de l'ACF. Au moment d'écrire ces lignes, l'appel sur le fond n'a toujours pas été entendu par la Cour d'appel.

39. *Ibid*, aux para 22, 25 à 28.

40. *Ibid*, au para 24.

41. *Ibid*, aux para 29-30.

#### **5.4 Les répercussions de ce jugement**

Il découle de ce jugement que si l'ACF désire intervenir dans l'avenir dans le cadre d'une affaire impliquant des franchiseurs et franchisés au Québec, elle devra fort probablement le faire à un stade préliminaire du dossier, et non attendre que l'affaire soit rendue au niveau de l'appel, suivant les commentaires de la Cour d'appel sur le moment choisi par l'ACF pour intervenir.

Par ailleurs, il appert que l'ACF devra également être en mesure de démontrer, si elle désire intervenir dans le cadre d'une telle affaire, que les arguments qu'elle désire présenter sont des arguments différents de ceux d'ores et déjà présentés par le ou les franchiseurs impliqués au dossier.

#### **CONCLUSION**

Ces décisions, couvrant un éventail de sujets reliés au droit du franchisage, nous rappellent que les franchiseurs et franchisés sont soumis à diverses obligations et devoirs lorsque vient le temps de conclure un contrat de franchise, tout autant que lors de l'exécution ou de la résiliation d'un tel contrat.

Dans la province de Québec, les relations contractuelles sont soumises au droit civil québécois, tout autant que les relations extra-contractuelles des franchiseurs et franchisés avec des tiers. Il en est également de même au niveau de la procédure civile, que ce soit au stade de l'injonction provisoire ou pour une demande d'intervention dans le cadre de l'appel d'une décision de première instance.

Il est donc nécessaire, pour le praticien œuvrant dans le domaine du droit de la franchise, de demeurer à l'affût des développements et de l'application du droit civil québécois en matière de franchisage pour les franchiseurs et franchisés qui ont une présence sur le territoire québécois.

Pour les franchiseurs ayant un vaste réseau de franchisés qui transcende la province de Québec, il sera également de la première importance de comprendre les implications du droit commun applicable dans chacune des autres provinces canadiennes, afin de pouvoir appliquer le plus uniformément possible un contrat de franchise à différents franchisés situés dans des provinces différentes.